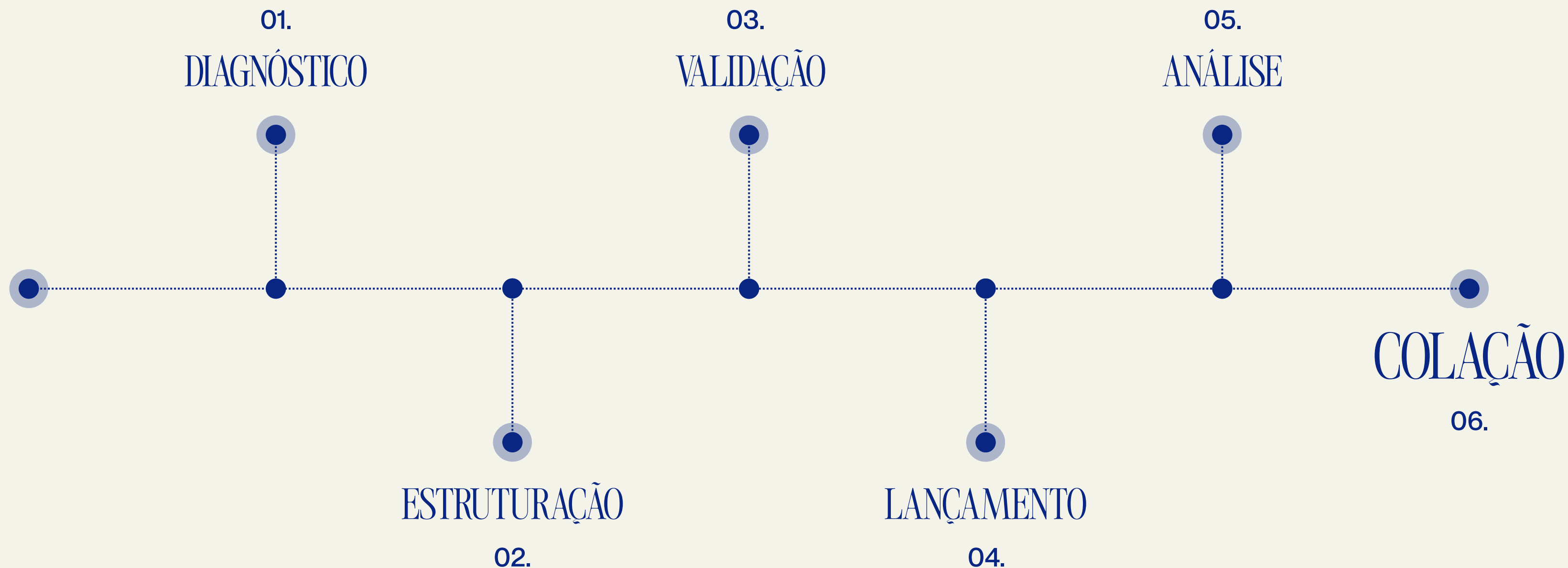


A JORNADA FSM



FORMAÇÃO
SEJA MENTORA

ADMISSÃO



DETALHAMENTO DE CADA ETAPA

Fase	Etapa	Nome	Problema	Solução	Benefício	Vitória	Cronograma (estimativa)
Diagnóstico	Etapa 1	A mentora	Você sabe que tem potencial, mas ainda falta clareza de posicionamento. O resultado? Insegurança, dificuldade em se diferenciar e uma comunicação que não conecta.	Branding estratégico, atributos únicos, bandeiras e narrativa forte, além do método High Content aplicado ao funil de conteúdos.	Você se enxerga como mentora de verdade, com posicionamento sólido e autoridade reconhecida.	Começa a atrair seguidores certos, comunicar com intencionalidade e ganhar consistência na sua presença digital.	Setembro/2025
Diagnóstico	Etapa 2	O Mentorado	Você sente que fala com todo mundo, mas não converte ninguém. O público que chega até você não é o que deveria estar na sua mentoria.	Aplicação prática do Mapeamento IPICO, PSO (Problemas, Sonhos e Objetivos) e definição estratégica do mentorado ideal.	Comunicação mais clara e precisa, direcionada para quem realmente tem fit com a sua transformação.	Você passa a conhecer seu mentorado tão bem que antecipa dores, sonhos e objeções - e transforma seguidores em clientes prontos para comprar.	Setembro/2025

Fase	Etapa	Nome	Problema	Solução	Benefício	Vitória	Cronograma (estimativa)
Estruturação	Etapa 3	O Método	Sua entrega ainda é solta e sem diferencial. O medo é ser vista como “mais uma”, sem método próprio que sustente sua autoridade.	Nesta etapa, você aprende a organizar sua mentoria em um processo claro e exclusivo, que carrega sua assinatura e transmite confiança.	Segurança para entregar com consistência, mostrando ao mentorado que existe um caminho estruturado.	Ter um método validado, autoral e estratégico, que diferencia sua mentoria no mercado e gera alto valor percebido.	Outubro/2025
Estruturação	Etapa 4	A Mentoria	Você não sabe como transformar o método em um produto pronto para vender. A dúvida sobre formato, escopo e entregáveis trava sua evolução.	Estruturação do produto em modelos de mentoria (individual, grupo, híbrida, cíclica) e definição de escopo.	Clareza de formato e narrativa coerente com o que você propõe.	Sua mentoria ganha corpo: estrutura e alto valor percebido.	Outubro/2025
Estruturação	Etapa 5	A Entrega	Entregas confusas, falta de onboarding, suporte falho e ausência de processos te impedem de fidelizar clientes e escalar.	Estrutura de onboarding, ongoing e acompanhamento, fluxos de suporte e indicadores de mensuração.	Domínio da entrega em qualquer formato, fidelizando mentorados e garantindo resultados consistentes.	Um sistema de entrega organizado e mensurável, que sustenta a experiência do cliente e prepara sua mentoria para escalar.	Novembro/2025

Fase	Etapa	Nome	Problema	Solução	Benefício	Vitória	Cronograma (estimativa)
Validação	Etapa 6	O PIM (Projeto de Implementação da Mentoria)	Você tem receio de não estar pronta para lançar e teme não conseguir mostrar o valor da sua mentoria.	Pitch em vídeo + apresentação em PDF avaliados por especialistas, com feedbacks estratégicos de validação.	Segurança para se posicionar com clareza e apresentar sua mentoria com profissionalismo.	Um projeto de mentoria robusto, validado e pronto para vender.	Novembro/2025
Lançamento	Etapa 7	O Marketing	Você sente que não sabe atrair clientes certos, falta estratégia de conteúdo e o medo de lançar trava seu crescimento.	Estratégias de marketing, calendário de conteúdo, storytelling, copy e planejamento de lançamento.	Clareza e segurança para se posicionar com consistência e gerar desejo.	Um plano de marketing e lançamento pronto para colocar sua mentoria no radar das pessoas certas.	Dezembro/2025
Lançamento	Etapa 8	A Venda	Medo de vender, insegurança em lidar com objeções e ausência de processo estruturado.	Estrutura comercial para venda de mentorias: abordagem, fechamento, follow-up, funis, fluxogramas, CRM.	Confiança para vender de forma estratégica e profissional.	Domínio das vendas, aplicando processos claros que geram conversões reais.	Janeiro/2026

Fase	Etapa	Nome	Problema	Solução	Benefício	Vitória	Cronograma (estimativa)
Análise	Etapa 9	O Debriefing	Depois do lançamento, você não sabe analisar o que funcionou ou não, e acaba repetindo erros.	Estrutura de debriefing completa: análise de dados, erros, acertos, planos de ação e estratégias de recuperação de vendas.	Capacidade de aprender com cada ciclo, melhorar resultados e recuperar vendas perdidas.	Transformar dados em decisões estratégicas e criar um processo de melhoria contínua.	Janeiro/2026
Colação	Etapa 10	A Formatura	Muitas vezes, o esforço não é celebrado e você não se sente reconhecida pela jornada percorrida.	Evento presencial exclusivo com entrega de certificado.	Reconhecimento público, pertencimento e autoridade reforçada.	Ser legitimada como mentora consolidada, com símbolos tangíveis e memórias exclusivas da sua conquista.	Fevereiro/2026

