



O PASSO A PASSO PARA VIVER DE MENTORIA

por: Jonas Kaz

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
PASSO 1 <i>Diferenças entre: Mentor, Coach e Consultor</i>	4
PASSO 2 <i>Para quem você pode fazer mentoria?</i>	6
PASSO 3 <i>COMO e POR QUE fazer dinheiro com mentoria?</i>	7
PASSO 4 <i>Como definir o preço da mentoria?</i>	10
PASSO 5 <i>Mentoria INDIVIDUAL e em GRUPO</i>	12
PASSO 6 <i>Divulgação e pagamento da mentoria</i>	16
PASSO 7 <i>Principais erros e como evitar eles</i>	18
PASSO 8 <i>Estratégias de entrega de mentorias e primeira mentoria</i>	20
PASSO 9 <i>Como adquirir clientes para começar a vender sua mentoria</i>	22
PASSO 10 <i>Vida útil do cliente</i>	24
MÃOS À OBRA	26
GOSTOU DO E-BOOK?	27

INTRODUÇÃO



Mas antes de você partir para o conteúdo, deixa eu me apresentar:

Meu nome é Jonas Kaz e tenho a comunicação como meio de trabalho, fazendo isso com treinamentos on-line e presenciais, mentorias e palestras, sendo que dou palestras há mais de 3 anos. Sim, vivo exclusivamente disso!

Já passaram por mim mais de 300 mentorados, trabalhei como executivo em 15 países e lancei meu próprio livro **“Agora é a tua vez: A jornada de um voluntário na África”**, onde eu conto a minha trajetória sobre quando morei no 3º país mais pobre do mundo. Atualmente meu livro está com mais de 5.000 cópias vendidas!

Olá! Que bom que você baixou meu e-book *O passo a passo para Viver de Mentoria*, ele foi escrito com muito carinho e pensado justamente em sanar muitas dúvidas que você pode ter sobre como montar seu programa de mentoria para viver disso.

Mesmo sem estar totalmente preparado, eu recomendo fortemente que você comece a visualizar essa possibilidade depois de ler o conteúdo deste e-book.

Aqui você tem em mãos um material que contém um breve passo a passo sobre como crescer na sua carreira por meio da mentoria.

Estou compartilhando um pouco do meu conhecimento contigo para te incentivar a alcançar seu próximo nível, cujo objetivo é fazer você acreditar que é possível viver exclusivamente da internet.

Conta comigo para te levar para o próximo nível e aproveite o e-book!



PASSO 1

DIFERENÇAS ENTRE: MENTOR, COACH E CONSULTOR

Você já deve ter se perguntado qual a principal diferença entre essas profissões, portanto, logo no primeiro passo eu quero deixar explicado de maneira bem didática o conceito de cada palavra acima e a diferença entre elas:

- **MENTOR:** Basicamente, o mentor é a pessoa que irá te ajudar a alcançar seus objetivos de maneira mais rápida! O mentor diz o que o mentorado pode fazer para alcançar seus objetivos.

O processo de mentoria acontece quando um mentor passa alguns dos seus conhecimentos para outra pessoa, a fim de que ela atinja bons e significativos resultados em seus objetivos. O *mentor* ajuda seu *mentorado* a não cometer os mesmos erros que ele cometeu, o ajuda a chegar em um nível mais elevado de si ou simplesmente o ajuda a conquistar suas realizações pessoais e/ou profissionais. Tal prática é muito comum desde a idade antiga e persiste até hoje, comprovando o quão importante ela pode ser na vida de qualquer pessoa.

Você pode mentorar uma pessoa a partir de qualquer experiência de vida que você já experimentou, não existe um protocolo específico para isso. Um mentor pode ser um amigo, um parente mais velho ou um total desconhecido por quem você tem admiração e gostaria de receber ensinamentos. São necessários 20 anos de experiência para se tornar o mentor de alguém, pois muitos conhecimentos que alguém possui podem se perder durante esse tempo e se tornarem totalmente obsoletos.

Por isso eu acredito que se você chegou até aqui, você pode mentorar qualquer pessoa com o conhecimento que você possui!

• **COACH:** significa literalmente “treinador” ou “instrutor”, no entanto, quando trazido para o português, significa “treinar” ou “ensinar”. O coach é o profissional que realiza o *coaching*. Essa ferramenta de desenvolvimento pessoal e profissional é usada para treinar uma pessoa e levar ela para alcançar suas metas.

O *Coach*, durante seus treinamentos, nunca diz ao seu cliente o que ele deve fazer ou aonde ele deve chegar.

O *coaching* se dá por meio de perguntas abertas, onde o *Coach* extrai de seu *coachee*, que é o seu cliente, o que ele JÁ QUER fazer, mas que por algum motivo ainda não conseguiu concretizar. A partir de então, o coach estabelece um plano de ação para que o seu cliente cumpra suas metas. O Coach não diz o que o cliente deve fazer, ele ajuda o cliente encontrar nele mesmo a melhor solução.

• **CONSULTOR:** Os processos de consultoria são os mais trabalhosos. Se nos procedimentos de mentoria você passa um conhecimento para alguém e a pessoa é responsável pela execução, como consultor, você é responsável por identificar os problemas que a pessoa tem, como por exemplo: dizer qual a solução para ela e executar junto, além de dar treinamento para que sejam vistos os resultados que a pessoa espera, logo, o consultor é responsável pelos resultados daquele cliente. Portanto, essa atividade é muito mais demorada do que as outras atividades.

De forma resumida:

MENTOR: DIZ O QUE TEM QUE SER FEITO;

COACH: POR MEIO DE PERGUNTAS FAZ O CLIENTE
DESCOBRIR O QUE TEM QUE SER FEITO;

CONSULTOR: IDENTIFICA O QUE TEM QUE SER
FEITO E FAZ ISSO PELO CLIENTE.

Obs: Esteja ciente de que cometer erros faz parte do processo de aprendizagem de qualquer pessoa em qualquer área. Mentoria não é garantia contra falhas, pois para muitos as falhas contribuem para o crescimento pessoal. O mentorado não será privado de um erro ou outro durante seu processo, o deixe ciente disso. Entretanto, ao seguir os seus ensinamentos de maneira correta, ele deverá atingir os próprios objetivos de maneira mais rápida e eficaz, o que será comprovado com os números trazidos pelos seus resultados.

PASSO 2

PARA QUEM VOCÊ PODE FAZER MENTORIA?

A resposta para essa pergunta é: Faz parte da minha filosofia de vida acreditar que todo mundo tem algo para compartilhar e acrescentar na vida do outro, portanto, nesse exato momento, com certeza existem centenas ou milhares de pessoas que podem aprender com o que você tem a ensinar. Não importa qual seja o seu segmento, conhecimento DEVE ser compartilhado! Por isso o seu trabalho é buscar essas pessoas para oferecer o que elas talvez nem saibam que estão procurando, mas que irão descobrir com a sua ajuda.

Basta você procurar na sua memória alguém que em algum momento da sua vida acrescentou algo de valor para você e fez a diferença sem nem ao menos ter conhecimento disso.

É isso o que fazemos, é isso o que VOCÊ deve fazer também: SOMAR na vida do outro e fazer disso o seu plano de vida.

Existem MUITAS pessoas precisando de alguém que as ajude a alinhar os pontos que estão soltos nas suas vidas e carreiras e precisando de ajuda para aprender sobre algo que só você sabe exatamente como fazer. Portanto, *para quem você pode fazer mentoria?* Para todos aqueles que tem uma dor a ser sanada com algo que você tem nas mãos: conhecimento!

O importante é você ter um amplo conhecimento do seu público para falar a mesma linguagem que ele e para estarem na mesma frequência, caso contrário, de nada adiantará um conteúdo bom se a sua audiência não te acompanha.

Agora eu quero que você literalmente coloque a mão na massa, pois é aqui que nosso passo a passo começa na prática. Pega papel e caneta!!

Esse simples exercício já vai te ajudar a pensar sobre o que você precisa para começar:

Escreva cinco coisas abaixo que você poderia fazer ou falar para ajudar alguém, como algum conhecimento que você possui que pode ser compartilhado até mesmo de graça:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



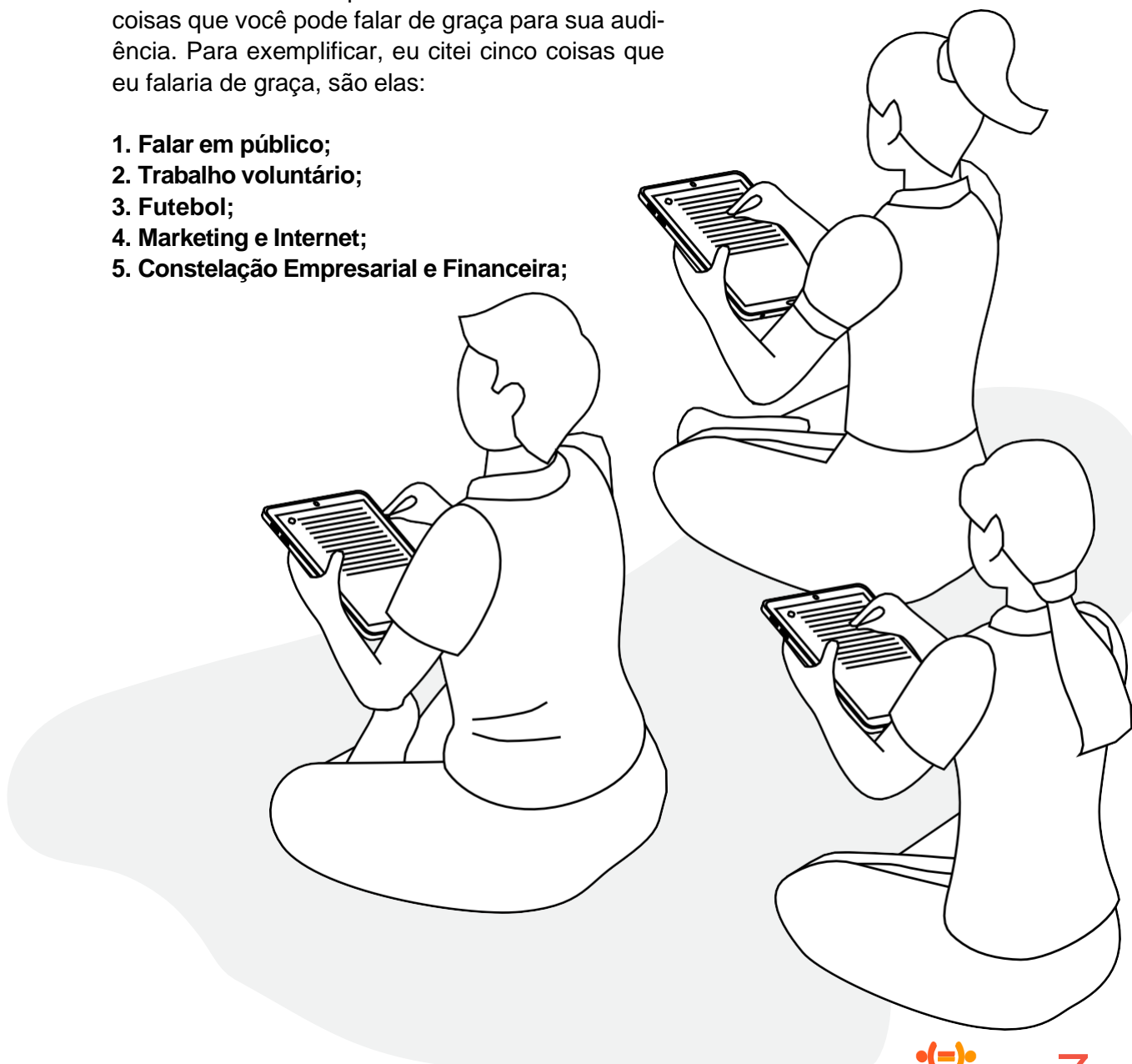
PASSO 3

COMO E POR QUE FAZER DINHEIRO COM MENTORIA?

A No tópico passado deixei um exercício para você fazer e espero que esteja com ele anotado aí, pois vamos dar continuidade ao nosso passo a passo.

O recomendado foi que você anotasse até cinco coisas que você pode falar de graça para sua audiência. Para exemplificar, eu citei cinco coisas que eu falaria de graça, são elas:

- 1. Falar em público;**
- 2. Trabalho voluntário;**
- 3. Futebol;**
- 4. Marketing e Internet;**
- 5. Constelação Empresarial e Financeira;**



Geralmente, escolher cinco itens pode ser difícil, portanto, vou te dar um conselho: escolha falar sobre algo que você ama ou sabe fazer muito bem. Se você conseguir citar até três, está ótimo, pois agora, seguindo meu exemplo, eu gostaria que você escolhesse duas opções que você cobraria para falar sobre com toda a certeza.

Agora pergunte a si mesmo: O que as pessoas pagariam para me ouvir falar?

Sabendo que somos aproximadamente 209,5 milhões de pessoas no Brasil, quantas pessoas possuem o mesmo conhecimento que você nesse tópico? Talvez 10 milhões? 50 milhões? Tá ok, 100 milhões. O restante são as pessoas que você pode vender a sua mentoria, pois essas pessoas podem pagar para adquirir o seu conhecimento nesse tópico.

Se você acredita que ainda não sabe o suficiente, se lembre que o seu papel é ofertar seu conhecimento sempre para quem sabe *menos* do que você, pois é assim que você também cresce.

Portanto, quanto mais conhecimento, mais você cresce e mais você tem a agregar. No entanto, o quanto você tem a agregar de conhecimento deve ser proporcional ao valor a ser cobrado pela sua mentoria.

Cada vez que você sobe de nível em relação ao conhecimento, significa que anteriormente você investiu em conhecimento para você mesmo.

Os pontos importantes deste passo são: Tomar nota dos conhecimentos que você possui e listar eles em **cinco tópicos** e, depois, **escolher dois** que você transformaria em conhecimento para serem pagos, em seguida, entregue o conteúdo. Quanto a executar, eu te ensino nos próximos passos.

Obs: se lembre que conhecimento nunca é conhecimento por si só. Junto ao conhecimento, você oferece o tempo dedicado que foi preciso para se aperfeiçoar no que é bom hoje e o tempo dedicado a alguém na tentativa de passar o conhecimento a ele. Portanto, valorize seu conhecimento e a bagagem que te trouxeram até aqui.

Além disso, seu mentorado estará economizando tempo por receber de você um passo a passo que será extremamente útil e mais rápido do que se ele fosse caminhar sozinho.

POR QUE VOCÊ DEVE FAZER DINHEIRO?

Esse tópico pode parecer óbvio, mas muitas pessoas ainda estão presas no pensamento de que não podem começar a entregar conteúdo cobrando por ele.

Muitas pessoas já me perguntaram se é verdade que antes de dar mentoria se deve primeiro passar um tempo entregando conteúdo gratuito que gere valor para a audiência, para só depois lançar um produto para cobrar por ele.

Eu devo dizer que isso pode variar muito do conteúdo que você deseja entregar, mas também não posso deixar de avisar que se você colocar muita energia para gravar vídeos e gerar conteúdos que podem não receber o retorno que espera, pode prejudicar muito a sua performance e, quando isso acontece, a sua energia abaixa e você desiste do seu projeto.

Todo início é um pouco mais complicado, então, se empenhe para colocar sua energia no seu próprio curso ou mentoria para começar a monetizar o quanto antes!!! Pois uma vez que você executa e recebe seus primeiros resultados financeiros, é impossível parar. Dinheiro é energia, então, receba.



PASSO 4

COMO DEFINIR O PREÇO DA MENTORIA?

Você provavelmente deve se perguntar quanto cobrar pela sua mentoria, então agora eu vou te ajudar a responder essa pergunta.

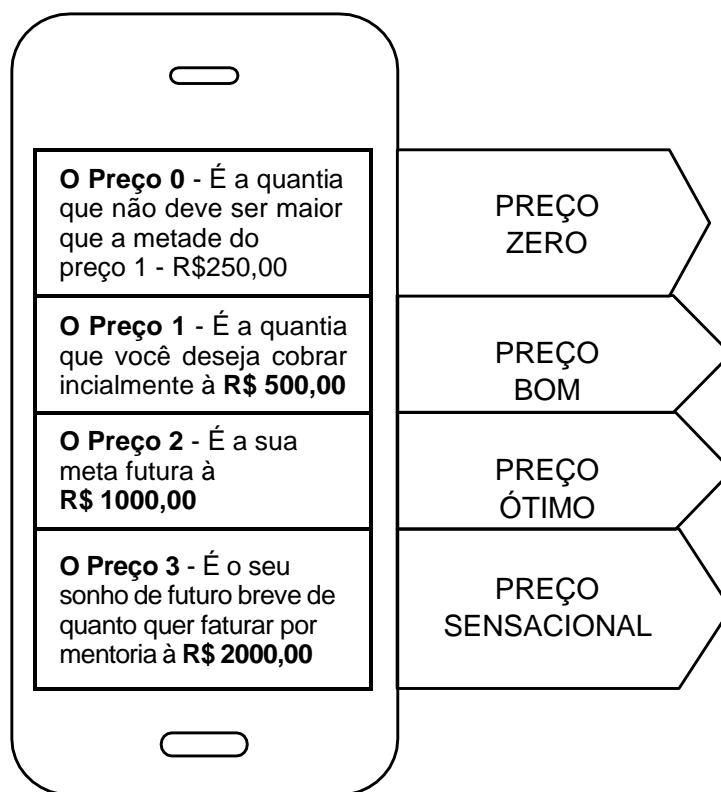
Mas antes eu quero falar sobre destravar qualquer pensamento errôneo que você possa ter sobre o assunto, segue a explicação abaixo:

Não subestime o valor do conhecimento que você pode oferecer, não ache que tal conhecimento possui um valor pequeno, pois ele pode ser de grande valor para quem está à procura. O negócio é *como* você entrega esse conhecimento que irá pautar pelo preço a ser cobrado.

Quero que pense o quanto você cobraria hoje para mentorar alguém e tome nota disso. Use este exemplo abaixo que vamos iniciar com um valor de 500 reais.

Para **COMEÇAR** a cobrar um valor de 500 reais, você precisa saber que precisa ter em mãos um conhecimento para oferecer e, ao mesmo tempo, passar segurança para o seu público (Instagram profissional, posicionamento e afins).

Portanto, se você ainda não possui os requisitos acima, para que você possa começar o quanto antes e subir gradativamente, você não deve cobrar inicialmente o *Preço 1* (500 reais) usado como exemplo, e é aqui que está o pulo do gato:



Se 500 reais é o *Preço 1*, então você vai começar pelo *Preço 0*, no qual não deve ser mais do que a metade do quanto você deseja cobrar inicialmente pelo o que acha justo.

Exemplo: o *Preço 0* deve ser de 250,00 (metade de 500 reais), com esse preço, você é capaz de abrir mentoria muito mais rápido usando suas redes sociais e os recursos que tem em mãos. Em razão disso, as pessoas irão adquirir mais facilmente, porque é a METADE daquilo que você acredita ser justo. Portanto, automaticamente você terá o dobro de confiança para divulgar e entregar.

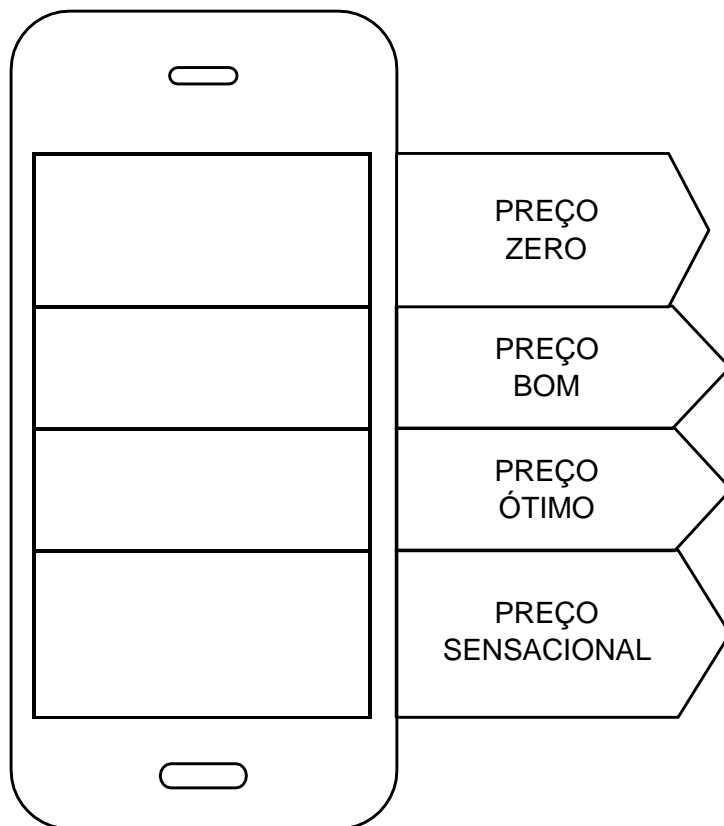
EXEMPLO DO ESQUEMA:

- Preço 0: _____ R\$ 250
- Preço 1: _____ R\$ 500
- Preço 2: _____ R\$ 1.000
- Preço 3: _____ R\$ 2.000

O importante é você estabelecer um número a ser atingido com esse valor e colocar um limite, senão você irá fazer por esse valor para sempre.

Eu indico fechar apenas três mentorias pelo Preço 0, e mesmo que seja metade do valor que você deseja começar a cobrar, ENTREGUE O SEU MELHOR SEMPRE!

Depois de fechar a terceira mentoria, você adquire depoimentos, conhecimento do que funciona e o que seus clientes buscam. Você não vai estar preocupado com site e uma estrutura top de internet.



O segredo está no *Preço 0*, se lembre disso. EXECUTE o quanto antes!

O dia que você atingir sua grande meta (preço sensacional), não se acomode! Sempre que você subir de nível, estude e se aperfeiçoe para entregar um conteúdo ainda melhor para seus mentorados, assim, você fideliza seu cliente e você sempre vai ser para ele uma autoridade no assunto.

PASSO 5

MENTORIA INDIVIDUAL E EM GRUPO

COMO FAZER E POR ONDE COMEÇAR:

• MENTORIA INDIVIDUAL

Essa abordagem é para você basicamente saber definir o número de sessões para poder se programar.

Para saber como estruturar suas mentorias, você pode estabelecer **uma sessão como mínimo e 12 sessões como máximo.**

Via de regra, se estipula uma hora como tempo por sessão. Se esse tempo for ultrapassado, você entrega mais do que prometeu, cujo nome disso é **over delivery** e é um ponto positivo para você!

Eu particularmente prefiro fazer de três a seis sessões de mentorias, pois na sequência eu já posso vender novamente para o mesmo cliente e, a partir disso, sabe quando você para de vender? NUNCA!

As entregas das sessões realizo semanalmente conforme as nossas agendas (minha e do cliente).

Independente da quantidade de sessões, as aulas devem ser gravadas para que o seu cliente recorra ao conteúdo sempre que achar necessário.

Dito isso, as sessões geralmente devem vir com mais 30 dias de acompanhamento para que o seu mentorado tenha o suporte para tirar todas as dúvidas durante esse tempo. Então, foque sempre no sucesso do cliente.

Obs: Esses 30 dias de acompanhamento não são obrigatórios, é apenas minha sugestão. Sabe o que é obrigatório para todas as sessões? **Networking!!!**
Talvez você se pergunte: **O que é Network?**

Network (traduzindo: rede de trabalho) é uma rede de contatos ou de relacionamentos que você cria, onde é possível uma troca rica de informações e conhecimentos entre as pessoas e se encontra geralmente no meio profissional.



POR QUE ELE É NECESSÁRIO?

Eu digo que a razão disso se dá nas conexões ou nas possíveis conexões que você disponibiliza para o seu mentorado, nas quais podem ser muito importantes para a carreira dele. Então, dependendo do networking criado entre ele e outra pessoa importante, o seu mentorado será muito grato a você, portanto, isso aumentará a percepção dele sobre a mentoria.

COMO FAZER ISSO?

Isso depende muito da história e das necessidades do seu cliente. Portanto, ao ouvir tudo o que ele te trazer a respeito de si e quais são suas dúvidas, você pode escolher quais são os melhores contatos para você apresentar a ele.

• ESTRUTURA DA MENTORIA

Hoje o **padrão** de mercado de mentoria funciona em torno de **3 a 6 mentorias** INDIVIDUAIS.

A partir de três mentorias, você consegue gerar e entregar um plano de ação e acompanhar esse plano com o seu cliente.

A partir de seis sessões, além dos passos listados acima, você pode reforçar seu conteúdo entregando mentorias de crescimento, que serão essenciais para auxiliar seu mentorado a conseguir alcançar seus objetivos.

Entretanto, se em apenas uma sessão você é capaz de entregar um bom conteúdo e gerar o impacto que deseja pelo valor que você cobra, continue nesse caminho.

• MENTORIA EM GRUPO

Minha primeira dica, logo de cara para esse passo, é: Não faça mentoria em grupo sem antes ter feito mentorias individuais.

A explicação para isso é simples: Nas sessões entre você e seu único cliente, é muito mais fácil de perceber e entender a dor que ele tem, pois o contato é mais direto, onde você pode ouvir uma única pessoa de maneira mais eficaz. Jamais pule de um passo para o outro, as mentorias individuais tem muito para somar no seu conhecimento como mentor também.

Escolha crescer aos poucos de maneira sólida para dar passos cada vez maiores lá na frente.

Pense sempre no longo prazo!

Durante as mentorias em grupo, se torna mais difícil captar e entender as necessidades e problemas de cada um dos mentorados ali presentes.

Se você não tem experiência no assunto, tudo bem, caso contrário, não é um risco que eu assumiria no primeiro momento, por exemplo.



MODELO 1 DE MENTORIA EM GRUPO

Mentoria em grupo + grupo de whatsapp + aula gravada:

Esse modelo é considerado um ótimo modelo para se começar a trabalhar, pois é possível entregar um bom conteúdo e atender às necessidades dos clientes disponibilizando seu whatsapp para contato, além de eles poderem recorrer à aula gravada sempre que acharem necessário.

MODELO 2 DE MENTORIA EM GRUPO

mentoria anual - 12 mentorias durante um ano para os mentorados terem acesso ao conteúdo durante esse período + um grupo de whatsapp exclusivo para tirar dúvidas + todas as aulas gravadas:

Não há uma regra sobre o período em que as sessões irão acontecer, isso deve ser decidido entre você e o grupo de mentorados.

Não esqueça que a quantidade de pessoas deve ser muito bem escolhida, a fim de que você dê conta de suprir as necessidades de todos e não entregue um conteúdo ruim. É importante que você pense não só na quantidade de conteúdo que irá passar, mas também na qualidade.



PASSO 6

DIVULGAÇÃO E PAGAMENTO DA MENTORIA

COMO VOCÊ PODE FAZER A DIVULGAÇÃO DA SUA MENTORIA E QUAIS OS MELHORES MEIOS DE RECEBER POR ELA?

Para divulgar sua mentoria é simples, mas é importante você ter seguido os passos anteriores que eu detalhei nos passos 1 ao 5 antes de finalmente montar sua divulgação.

Aqui eu indico dois aplicativos excelentes para que esses trabalhos possam ser feitos com qualidade:

O **Canva (canva.com)** - site e aplicativo: é uma opção ótima para você montar sua arte, criar uma arte de divulgação e montar slides de apresentação com uma aparência profissional.

Você pode criar inicialmente um slide simples e colocar no conteúdo essa sequência de exemplo:

- 1- Slide de apresentação;
- 2- O que será trabalhado na mentoria e um passo a passo do conteúdo;
- 3- Precificação;

Agora, para realizar as mentorias, eu indico o uso de um aplicativo chamado **Zoom (zoom.us)**.

Esse aplicativo possibilita conectar mais de um usuário em uma única vídeo-chamada, além de possibilitar a opção de gravar as chamadas.

Vale ressaltar que o Zoom tem uma versão paga que garante recursos a mais, é um investimento que vale a pena.

Dica: Depois fazer sua primeira mentoria, o interessante é criar um slide e colocar alguns depoimentos para gerar autoridade na próxima divulgação.

• QUAIS OS MEIOS E COMO DEFINIR O PAGAMENTO?

Sites que eu recomendo para realizar as transações de pagamento:

O **Pagseguro** (pagseguro.uol.com.br) e **Hotmart** (hotmart.com) são sites que oferecem um bom serviço para que seus pagamentos sejam feitos, ambos via cartão de crédito.

O **Juno** (juno.com.br) é uma ótima opção para os pagamentos feitos via Boleto bancário, ele manda lembretes aos clientes para que seja efetuado o pagamento, o que ajuda na hora da compra ser concluída.

Dica: Boletos podem ser sempre um risco, por isso, sempre certifique se há dinheiro na conta antes de entregar seu conteúdo.



PASSO 7

PRINCIPAIS ERROS E COMO EVITAR ELES

1º NÃO ESCUTAR SEU MENTORADO - Ao contratar um mentor, as pessoas estão pagando não só pelo conhecimento que ele tem a oferecer, mas também para serem ouvidas durante o processo, terem suas ideias classificadas e seus pensamentos alinhados com o que desejam conquistar. Portanto, ouça seu cliente cuidadosamente para que eles sintam confiança em você.

2º ACELERAR O PROCESSO - Há mentorados que depois de uma sessão com você irão ter resultados sozinhos em 24h e há mentorados que irão ter resultados em seis meses. Um não está certo e outro não está errado, pois o tempo de cada um é diferente e cada pessoa funciona de acordo com seus objetivos e suas ferramentas.

Mais importante do que tempo em que se apresenta resultados, é a *consistência* em criar e entregar um bom conteúdo! Tempo de ação e de resultados não é uma regra que irá definir o sucesso de alguém. Os resultados trazidos com o passar do tempo é que definem sucesso ou fracasso, mas esses resultados dependerão do que você definiu com seu mentorado.

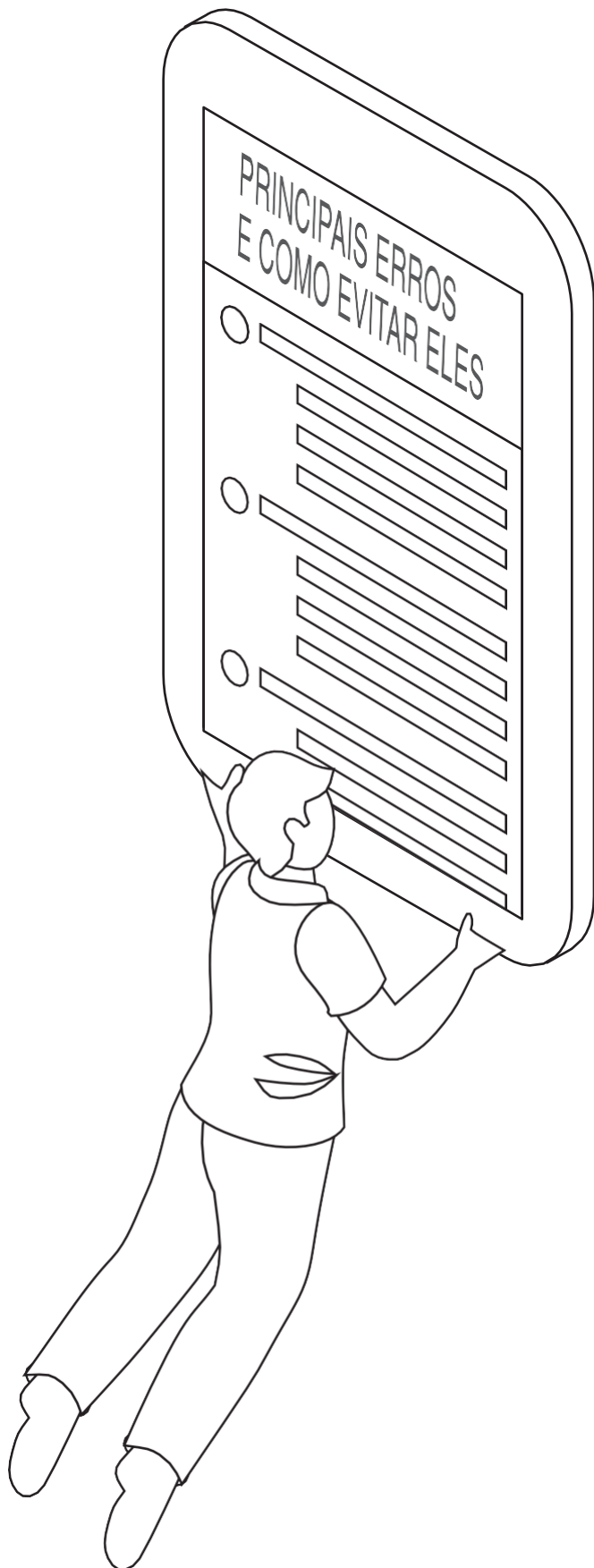
Ao tentar acelerar o mentorado para além do que ele está acostumado, ele pode acabar se saindo pior e parando no meio do processo e a responsabilidade será sua como mentor! Mantenha o equilíbrio entre respeitar o tempo dele e a sua função de elevar ele para o próximo nível.

Esteja ao lado do seu cliente o ajudando e se certifique de entregar todas as ferramentas necessárias para ajudar ele em seu crescimento e objetivo final.

3º NÃO TER UM PASSO A PASSO - Pode parecer óbvio, mas é muito importante você ter um guia, uma estratégia que, de preferência, já foi estudada por você e que já pôde validar com outras pessoas, caso contrário, seu cliente irá sentir que você não entende ao certo o que está falando, está inseguro e perdido no assunto, e se essa for a imagem a ser passada, no final das contas você será um amador. Por essa razão que um passo a passo de uma estratégia validada é tão importante, porque você não está aqui para ser um amador.

Tenha um guia do que deve ser entregue em cada sessão ou para qualquer outro conteúdo que você pretende entregar.





4º NÃO ALINHAR AS METAS

- Esse erro talvez seja um dos mais importantes a ser evitado, e ele se trata de não conversar e alinhar metas com o mentorado antes de começar o acompanhamento sobre o que ele espera de você. É muito importante essa conversa, pois algumas vezes o mentorado pode ter uma ideia diferente do que você está pensando em entregar para ele. Portanto, tenha em mente a importância de conversar com o mentorado sempre antes de iniciar um acompanhamento para tratarem todos os pontos e darem continuidade devidamente alinhados.

5º NEGOCIAR COM SEU MENTORADO

- Esse possível erro tem muito a ver com os seus valores e com o que você está disposto a entregar. Em uma mentoria, são os seus conhecimentos a serem compartilhados, é o seu tempo ali dedicado. Portanto, tenha sempre o controle da situação e não deixe o seu mentorado conduzir a mentoria, quem deve conduzir a mentoria é você.

Como assim? Muitas vezes o seu cliente pode não te acompanhar ou fazer algo totalmente contrário do que você disse para ele fazer, e isso se deve ao seguinte fato: falta de comprometimento! Então, se você não quiser que algo do tipo aconteça, é você quem deverá dizer que não o aceita mais como mentorado. Pode parecer radical, mas acredite, isso irá lhe poupar muitas dores de cabeça.

PASSO 8

ESTRATÉGIAS DE ENTREGA DE MENTORIAS E PRIMEIRA MENTORIA

A primeira coisa a se fazer quando abrir sua mentoria deve ser: **Ouvir seu cliente e todas as dúvidas que ele tem!**

Sobre tudo o que ele pode falar, você, junto com ele, deve escolher somente UMA coisa para trabalharem até o final, e aí entra a única META de vocês.

1ª SESSÃO:

Sugiro você entregar **70%** do conteúdo já na primeira sessão, assim, a maioria das dúvidas que o seu cliente tem já pode ser esclarecida, e com as dúvidas dele sanadas, vocês podem partir para o plano de ação. Dessa forma, sobra mais duas sessões para você ajudar ele a bater a meta.

2ª SESSÃO:

Aqui os **30%** restantes devem ser entregues.

3ª SESSÃO:

essa sessão é o encerramento. Então, a última sessão deve ser para deixar claro os pontos que já foram esclarecidos. É muito importante que você **NÃO** abra nenhuma outra dúvida que seu cliente possa ter dali para a frente. Se por um acaso ele quiser tratar de outro assunto, você deve programar com ele um outro pacote de mentoria.

Obs: *Não esqueça de colher os depoimentos como prova social, hein?!*

EXECUTANDO A PRIMEIRA MENTORIA

A importância da primeira mentoria realizada está em você quebrar todos os paradigmas que possa ter até ali. Para muitos pode ser a primeira e última, para outros, é só o degrau de uma grande escada.

Ao iniciar a mentoria, o legal é introduzir uma conversa descontraída e logo em seguida fazer perguntas gerais para que o mentorado se sinta à vontade.

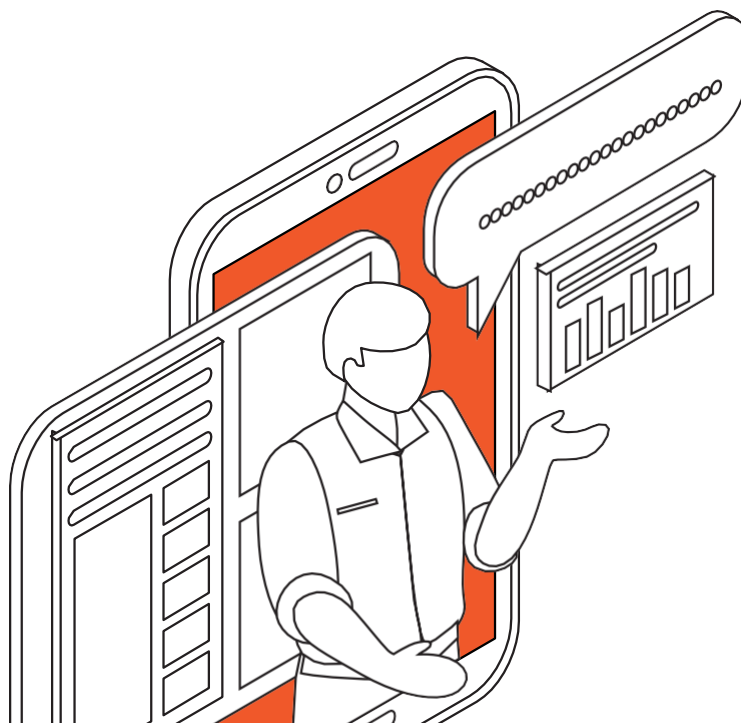
Se o mentorado ainda não conhece você, faça uma pequena apresentação e deixe verbalizado o seu histórico e o seu trabalho e construa sua autoridade.

A PERGUNTA CRUCIAL. Ela deve ser feita SEMPRE na primeira mentoria: **“Qual o seu objetivo com essa mentoria?”**

Deixe o mentorado falar a respeito desse objetivo, se lembre que as respostas que o mentorado dá às suas perguntas definirão muito o que deve ser estabelecido como meta entre vocês.

Outra pergunta muito importante que você deve fazer: O que você gostaria que acontecesse para que essa mentoria receba uma nota dez? O que você PRECISA que aconteça no final para que a mentoria alcance o status de excelência?

A intenção dessa pergunta é a mesma da anterior: estimular o cliente a verbalizar aonde ele quer chegar para colocar isso como meta a ser alcançada por ele. Desse modo, você pode guiar e orientar ele durante o processo.



PASSO 9

COMO ADQUIRIR CLIENTES PARA COMEÇAR A VENDER SUA MENTORIA

Você já ouviu falar em **"CAC"** e sabe o que essa sigla significa? Se não sabe, acompanhe a explicação:

Custo de Aquisição por Cliente: Esse custo de aquisição se trata sobre o quanto investir para um cliente chegar até você. Exemplo: quanto você precisaria investir em uma propaganda na TV ou para impulsionar um anúncio no Instagram e Facebook? Se você entende um pouco de tráfego pago, sabe do que estou falando, mas se não entende, se trata do quanto de dinheiro você colocou em algum anúncio nas redes sociais e quantos clientes esse anúncio te trouxe.

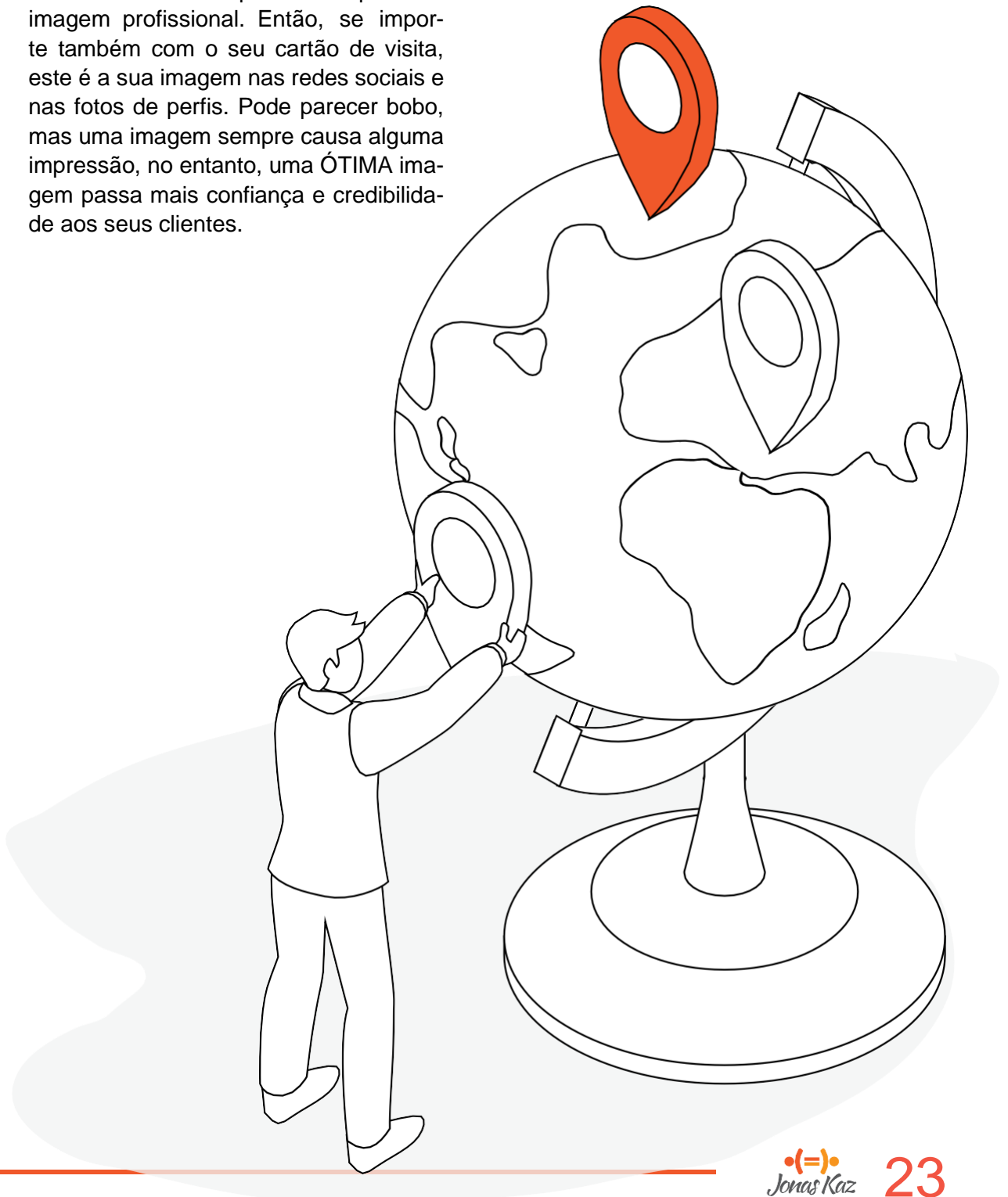
Como vender: Começar a dar mentorias é muito sobre se expor, sobre colocar não só o seu rosto, mas também o seu nome no jogo e dar os primeiros passos nesse caminho.

Como fazer isso? A internet é uma ferramenta poderosíssima para que o seu negócio e as suas redes sociais mais importantes decolem, pois é por meio delas que você irá construir a estrutura primeiramente.

Os passos são os seguintes: Crie um anúncio como eu ensinei na **página 16**. Enquanto você seguir aqueles passos, publique nos stories do Instagram, Facebook e status do WhatsApp avisando que sua mentoria está aberta e que há poucas vagas. Quem estiver interessado, entrará em contato por mensagem, portanto, fale sobre o preço apenas quando receber as mensagens de quem estiver interessado.

É importante ressaltar o quesito da **consistência**, pois você não pode se contentar com um simples stories. Se lembre: consistência de um bom conteúdo é muito mais importante do que a quantidade de conteúdo.

Dica: Se lembre de passar sempre uma imagem profissional. Então, se importe também com o seu cartão de visita, este é a sua imagem nas redes sociais e nas fotos de perfis. Pode parecer bobo, mas uma imagem sempre causa alguma impressão, no entanto, uma ÓTIMA imagem passa mais confiança e credibilidade aos seus clientes.



PASSO 10

VIDA ÚTIL DO CLIENTE

Life Time Value significa vida útil do cliente. A vida útil do cliente é o tempo que o seu cliente passa consumindo seus produtos **depois** que ele se torna seu cliente. Você já se perguntou o que fazer para manter seus clientes depois que suas mentorias com eles se finalizarem?

Geralmente, captar um novo cliente é mais difícil do que fazer alguém que já é cliente comprar algo novo de você. Por isso, uma lição importante é você diversificar sua esteira de produtos, possibilitando produtos com preços diferentes para o seu público.

Vamos supor que a sua mentoria é o único produto da sua esteira hoje em dia, se algum cliente não ficar satisfeito ou ainda não puder pagar pelo preço desse produto, o interessante é que você tenha outros produtos digitais que custem pelo menos a metade ou um quarto do preço da sua mentoria como outra opção, assim, as possibilidades do cliente adquirir algum produto aumentam.

Esse produto pode ser um e-book, como este aqui que você está lendo, o qual servirá como um produto com um valor de entrada para agregar valor ao cliente, o que fará ele se perguntar o que mais você pode entregar nos demais produtos que estão na sua esteira, tendo em vista que o e-book deve ser um ótimo produto.

CHAMADA PARA AÇÃO DE VENDAS NOS STORIES

Não subestime o poder dessa ferramenta, pois sabendo usar ela, você consegue garantir mais vendas.

Minha dica para você usar os stories do Instagram é saber usar as palavras certas!

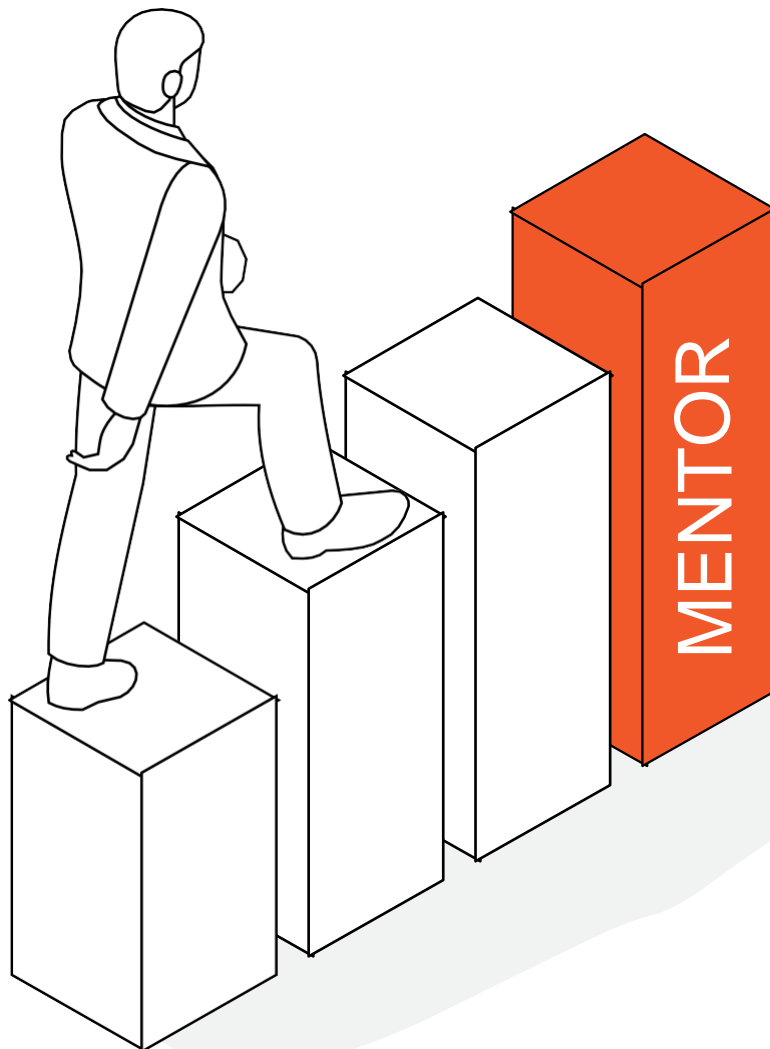
Convide o público para visualizar o que você está falando, tendo como objetivo o deixar curioso a respeito de como você pode resolver o problema dele.

Por último, a prova social (depoimentos) conta muito na hora de publicar. Não esqueça que isso é uma peça importantíssima para suas possíveis vendas, conforme exemplo abaixo:

- 1) Chame a atenção do público;
- 2) Fale sobre o problema que ele enfrenta;
- 3) Diga que você possui uma oportunidade para ele;
- 4) Apresente a mentoria;
- 5) Convide quem se interessou para te enviar uma mensagem no inbox;
- 6) No inbox, efetue a venda;

Lembrando que homens gostam de aventuras, então você não precisa explicar muito os detalhes da mentoria, eu sempre digo: só vem!

Enquanto as mulheres geralmente preferem ter segurança, logo, você pode falar: vou te explicar o passo a passo ou irei pegar na sua mão durante o processo de mentoria. Dessa forma, você se comunica com o subconsciente do seu cliente.



MÃOS À OBRA

Eu sei que não é uma tarefa fácil começar uma mentoria do zero, mas, se você já tem uma mentoria, também não é fácil alavancar suas vendas. No entanto, seguindo esse passo a passo, essa missão se torna uma tarefa mais simples, não é mesmo? Lembra que eu disse para você que existem algumas coisas que são simples, mas não são fáceis? Então, é disso mesmo que estou falando!

A grande sacada aqui é fazer você entender que estou dando para você essas ferramentas para que você não tenha que passar pelos mesmos perrengues que eu passei quando estava montando minhas mentorias. Dito isso, te dei a possibilidade de você economizar energia para poder gastar ela na construção do sua mentoria, então, agora a aproveite!



GOSTOU DO E-BOOK?

Você já pode colocar em prática e depois me contar o que achou!
Te convido a me seguir nas redes sociais e me deixar seu feedback:

@jonaskzk



O rei da abundância

