



A \*\*\*  
SENHA  
**NATALIA  
BEAUTY**

LIVE 06

“

O perfeito atrai, mas só o  
imperfeito conecta.

”

**NATALIA BEAUTY**

A senha é um novo projeto que consiste em conversar 10 dias com 10 pessoas que têm características comuns com o que acredito ser sucesso.

Eu serei o mediador durante os 10 dias, me posicionando como aluno de grandes pessoas que foram selecionadas a dedo para dividir o conhecimento enriquecedor em todos os sentidos.

Perguntas específicas foram separadas para ter respostas impulsivadoras!

Portanto, fique na posição de aluno para obter os melhores insights para a sua vida pessoal e profissional.

### **Boa leitura!**

A live nº 6 foi com uma mulher HUMANA, extremamente humilde, dedicada e que carrega consigo uma história inspiradora.

Ela é fundadora da Natalia Beauty (NB), que se tornou conhecida pelos serviços, produtos e cursos presenciais e online de design (micropigmentação) de sobrancelhas e lábios – e posteriormente desenvolveu outros 15 cursos ligados ao ramo da beleza, como marketing, negócios e mentoria.

Admirada e seguida por milhares de pessoas, cuja vida ajudou a melhorar ao compartilhar seus conhecimentos, Natalia tirou lições importantes dos obstáculos que cruzaram seu caminho e da jornada empreendedora que fez dela um nome respeitado no mercado. Ela resume a seguir os principais pontos desses insights.

### **Como são os seus primeiros 60 minutos do dia?**

“Eu acordo e faço uma leve meditação sobre o meu dia. Faço um processo de idealização:

Quando você visualiza como pode ser o seu dia, acredito que seja uma forma de encontrar as possibilidades e achar que merece viver aquilo. É uma forma que eu vejo de conversar com Deus.

Esse exercício de mentalização me ajuda em relação ao meu trabalho também, porque me ajuda a viver o presente - nem o passado e nem o futuro - como posso melhorar o meu presente.

Sabe por que eu falo isso? Porque para você imaginar aquilo que você quer, precisa acreditar que de fato você merece viver aquilo que está visualizando.

Essa é a grande dificuldade das pessoas, em achar que o peso do passado impossibilita e tira o mérito de viver um novo de novo. Os nossos erros não justificam quem somos, tem que ter o auto perdão.

Ainda quando eu era uma pessoa “pequena”, se tratando de figura pública, passei por momentos profundos de dor. Era uma mulher cheia de dívidas, com um relacionamento ruim, num ciclo vicioso de enganos. Uma filha dependente de um pai controlador, que até mesmo quando me casei, o controle persistia.

Sei que existem mulheres com histórias parecidas, seja em qual contexto for. Então, vendo essa situação, procurei fazer algo por mim e que pudesse respigar em outras pessoas.

Procurando por mudanças, investi num curso de sobrancelhas, no curso de micro pigmentação e encontrei a minha única oportunidade: transformar a vida de muitas mulheres.

Todos os dias eu dava o meu ALL IN (entrar com os dois pés no peito).

Quando me mudei para São Paulo, atendia na casa das clientes, visitava espaços para poder fazer a minha marca. E parte do que sou hoje foi graças ao meu esforço e dedicação. A outra parte por causa da humanização.

Imersa no mundo da estética, e com tudo que havia aprendido, percebi que as pessoas eram padronizadas, sobrancelhas iguais... e para melhorar e quebrar essa padronização, comecei a levar um conceito mais natural e foi uma revolução para a área.

“Eu vejo a padronização, e eu sempre fui viciada em sair. Eu gosto de surpreender, criei algumas técnicas que viralizou.”

### **Na sua opinião qual foi o efeito exponencial para construir seu império?**

“Seguindo as respostas padrões, eu poderia falar para você que foi técnica inovadora, métodos, conexão..., mas não foi!

O exponencial aconteceu quando eu entendi que, eu apenas cresceria iluminando outras pessoas.

A grande virada ocorreu quando a minha entrega precisava ser direcionada à ação social, à autoestima... toda marca tem que ter uma causa.

E na minha empresa, eu ofereci micro para mulheres com câncer que perderam as sobrancelhas e auréola do peito. Isso foi transformador e continua sendo.

Exporto próteses para todo o Brasil, a minha empresa preenche fissuras labial em pessoas que nasceram com essa má formação... a autoestima significativa é levada. Essa é a grande ação.

Eu sempre enxerguei sobre as coisas que quero na minha marca. E ainda enxergo coisas que podem melhorar para eu atingir 100% meu objetivo. **Sou aquela que pensa e age e não aquela que pensa e planeja. Porque o tempo que estou planejando, eu já gasto agindo.**

**O poder da ação tem que ser rápido! Quando a gente dá o primeiro passo, Deus abençoa!**

**O que você sabe que dá certo e o que não dá no empreendedorismo?**

“Eu acho que primeiro a empatia.

Mas a empatia dos dois lados. Quando falamos em empatia, pensamos apenas na gestão com o colaborador, mas tem a parte do colaborador com a gestão, e isso muda a cultura da comunicação dentro da empresa.

Quando a marca tem uma pegada social, o colaborador abraça a causa e a cultura da empresa. Todo mundo precisa de um propósito, e o colaborador quando sente que faz parte de uma organização para o mundo, ele fica engajado, valendo mais que três, pois ele está alinhado com os objetivos. E hoje nós vivemos esse propósito dentro da nossa empresa.

**Iluminando os outros,  
a gente se mantém brilhando.**

“Agora criar muitas regras, padronizar coisas, dá errado no mundo do empreendedorismo. A cultura da empresa precisa estar de portas abertas para receber as pessoas e não ditar regras. Todo mundo se vendo, se falando. Não tem que ser de porta fechada.”

## **Você dono da empresa tem que ser acessível e engajar os seus colaboradores.**

“Não complica a sua empresa criando regras. Mantenha a cultura da simplicidade para abraçar pessoas de dentro e fora.

Na minha empresa, por exemplo, eu penso muito na experiência do colaborador, mas também em como isso pode impactar na experiência do cliente, afinal, os dois se conectam;

Criei um método dos 5 sentidos:

Primeiro tem que ser o contato visual - sua empresa precisa estar fora do padrão. Alguma imagem ambiente precisa impactar a entrada do cliente;

Segundo o cheiro - Um aroma de um perfume delicioso precisa recepcioná-lo;

Terceiro a audição - músicas gostosas que possam despertar memórias afetivas;

Depois o paladar - cappuccinos, uma bebida que possa aconchegá-lo”

Vamos imaginar que algumas pessoas têm acesso de acessar sua mente e adquirir um superpoder. Que poder seria esse?

"Ser humano!

O grande superpoder é servir, se colocar no lugar das pessoas... como elas se sentiriam com o que você tem a oferecer?

As pessoas precisam ser ouvidas e tocadas, ouvir palavras de afirmação.

Quando temos esse superpoder, outros são desenvolvidos.

As pessoas esquecem de ser humanas. Por isso acontece a desconexão.

**SENHA 006\_**

**O PERFEITO ATRAI, MAS SÓ O  
IMPERFEITO CONECTA.  
A CONEXÃO GERA VENDAS.**

A \*\*\*  
**SENHA**