

**DINHEIRO AZUL  
APRESENTA**

# **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**

**APRENDA COMO TER ACESSO  
AOS DADOS DO SEU  
NEGÓCIO  
NO AMBIENTE DIGITAL**

**=> CONQUISTE + CLIENTES <=**

**=> GERE MAIS VENDAS <=**

**=> AUMENTE SEU LUCRO <=**

**"TUDO O QUE EMPREENDE PROSPERA"  
SALMO NR 1**

Parabéns pela sua decisão, meu nome é Claudio e eu prometo que o investimento do seu tempo será muito bem recompensado com o conteúdo que iremos abordar neste e-book.

Como parâmetro vamos utilizar a rede social **FACEBOOK** para que você entenda como funciona a máquina que acelera o marketing digital, desde a concepção da ferramenta, passando pela humanização através do engajamento das pessoas e culminando na monetização que é a venda dos pacotes de dados coletados.

Dependendo do seu grau de conhecimento, tudo isso pode ser muito simples ou muito complexo, mas não se preocupe, o objetivo deste conteúdo é ser um **DETOX DIGITAL**, mostrando o processo de forma simples para que todas as pessoas compreendam como funciona.

E melhor ainda, que todas as pessoas consigam utilizar a mesma estratégia do **FACEBOOK** em seus negócios para concluir a **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**, ganhar dinheiro e ter uma vida próspera.

Vamos ao que interessa!

# MÓDULO 1

## OS DADOS VALEM MAIS QUE O PETRÓLEO

### 1.1

## FACEBOOK

## O COMEÇO DE TUDO

Como a proposta é um **DETOX**, eu preciso ter certeza que os conceitos básicos estão claros para você, e se ainda não estiverem, tenho certeza de que a partir de agora vão ficar.

**“DETOX É UMA PALAVRA DA LÍNGUA INGLESA UTILIZADA QUANDO PRECISAMOS ELIMINAR DETERMINADAS TOXINAS DO NOSSO ORGANISMO”.**

A versão mais conhecida do **DETOX DIGITAL** é quando as pessoas estabelecem um período para se desconectarem da vida virtual, voltando sua atenção para a vida real.

Esta versão que você está conhecendo agora é um **DETOX** do **EXCESSO DE INFORMAÇÃO**, e consiste simplesmente em desaprender os conteúdos que você não utilizou até agora para reaprender o que comprovadamente funciona no âmbito dos negócios digitais.

Isto vai permitir que o seu cérebro consiga organizar o conhecimento com o foco voltado para a **PRODUTIVIDADE** e **CONCLUSÃO** das tarefas, evitando dispersões e a procrastinação, por isso vamos com calma!

EXISTE UM PROVÉRBO QUE AFIRMA  
O SEGUINTE:

SE QUISER QUE ALGUÉM NÃO APRENDA  
NADA SOBRE DETERMINADO ASSUNTO,  
BASTA VOCÊ QUERER ENSINAR TUDO DE  
UMA SÓ VEZ.

“UM DOS OBJETIVOS DO DETOX DIGITAL É  
AJUDAR VOCÊ A COMPREENDER A IMPORTÂNCIA  
DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA CONSEGUIR  
REALIZAR VENDAS DOS SEUS PRODUTOS E  
SERVIÇOS UTILIZANDO A INTERNET”.

Tão importante quanto consumir conteúdo de  
valor é gerar conteúdo de qualidade para que os  
*leads* (seus potenciais clientes) consigam  
encontrar você nos canais digitais e nas redes  
sociais.

DE MODO GERAL AS PESSOAS ENXERGAM A  
INTERNET COMO UM FIM, ONDE O OBJETIVO É  
VENDER ALGUM PRODUTO OU SERVIÇO

MAS TEM UM PORÉM AÍ,  
A VENDA É O RESULTADO DA SUA ESTRATÉGIA.

**“A INTERNET NÃO FOI FEITA PARA VENDER, MAS SIM PARA INFORMAR E EDUCAR AS PESSOAS ATRAVÉS DE CONTEÚDOS RELEVANTES SOBRE SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS, A FIM DE AJUDÁ-LAS NA TOMADA DE DECISÃO DE COMPRA”.**

Faz total sentido né? Veja a importância da sua autoridade, afinal de contas a pauta de conteúdos é sua responsabilidade. *Mark Zuckerberg* foi um verdadeiro visionário quando desenhou a estratégia de monetização do **FACEBOOK**, hoje mundialmente conhecida.

O objetivo era gerar valor para campanhas de marketing digital através do aluguel das informações sobre os perfis dos usuários, resultando em bilhões de lucro que permitiram a aquisição de novas plataformas e perpetuação do modelo de negócios.

Parabéns para o *Zuckerberg*, mostrou ao mundo que a estratégia funciona, e se funcionou para o **FACEBOOK** funciona para o seu negócio também.

Prepare-se para conhecer os números que demonstram o real tamanho da plataforma e porque ela já valeu **1 TRILHÃO DE DÓLARES**.

# 1.2 NEGÓCIO ESCALÁVEL A ESTRATÉGIA BILIONÁRIA

Um conceito bem simples de Negócio Escalável é quando você **AUMENTA SEU FATURAMENTO** sem aumentar os investimentos na mesma proporção.

Indo além, é quando você realiza uma **QUANTIDADE ENORME** de vendas de um produto ou serviço apenas copiando um processo **REPLICÁVEL**, já testado e aprovado previamente.

Vamos analisar o case do **FACEBOOK**:



**MAS ACABOU  
SE TORNANDO  
A MAIOR REDE SOCIAL  
DO MUNDO**

**COM MAIS DE  
3 BILHÕES  
DE USUÁRIOS  
ATIVOS**

**SÓ NO BRASIL  
SÃO MAIS DE  
140 MILHÕES**

**29% DOS USUÁRIOS  
TEM ENTRE  
25 E 34 ANOS**

**79% TEM ENTRE  
30 E 49 ANOS  
53% SÃO MULHERES**

**2 BILHÕES DE PESSOAS  
USAM O FACEBOOK GRUPOS  
TODOS OS DIAS**

**OS BRASILEIROS PERMANECEM  
CONECTADOS EM MÉDIA  
3 HORAS DIÁRIAS**

**1 BILHÃO DE USUÁRIOS  
MENSAIS ACESSAM O  
MARKETPLACE**

**FONTE:**

**[HTTPS://WWW.SHOPIFY.COM/BR/BLOG/ESTATISTICAS-FACEBOOK](https://www.shopify.com/br/blog/estatisticas-facebook)**

**“VOCÊ ENTENDEU O TAMANHO DESTE MERCADO?  
VOCÊ PRESTOU ATENÇÃO NO VOLUME DE  
PESSOAS QUE FAZEM PARTE DESTA "REDE  
SOCIAL"?**

O **FACEBOOK** na prática é uma ferramenta criada desde a sua concepção para coleta de informações dos usuários através das postagens, curtidas e compartilhamentos.

**GRAVE ISSO PARA NUNCA MAIS  
ESQUECER:**

**O FACEBOOK É UMA REDE SOCIAL, ELE É APENAS  
UM MEIO, UMA FERRAMENTA, TAL QUAL O INSTA,  
ZAP, YOUTUBE E TODAS AS DEMAIS REDES  
SOCIAIS, ELAS NÃO SÃO O FIM.**

**“JAMAIS ACREDITE QUE SEUS SEGUIDORES  
SERÃO SEUS CLIENTES, ELES PODEM VIR A SER  
UM DIA, MAS HOJE SÃO CLIENTES  
DA REDE SOCIAL, ISSO PRECISA FICAR MUITO  
CLARO PARA VOCÊ”.**

# 1.3

# TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

## UM CAMINHO SEM VOLTA

Você já sabe que as redes sociais são um meio para **ATRAIR** e **CAPTURAR** os dados dos potenciais clientes.

Agora vem a grande sacada, você precisa saber como utilizar os dados a seu favor, mas primeiro você precisa conhecer o seu próprio negócio, vamos fazer um exercício rápido de perguntas e respostas.

[Neste link](#) você pode fazer o download do questionário chamado:

**DETOX DIGITAL: A SUA EMPRESA É A SUA REDE SOCIAL.**

Responda as 5 questões com todas as informações que estão ao seu alcance.

É importante você saber que as respostas das questões refletem o seu **NÍVEL BÁSICO** de conhecimento em relação ao seu negócio, e são fundamentais para seu posicionamento inicial no âmbito da **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**.

Em resumo, para que as pessoas consigam encontrar sua marca, seus produtos e serviços nos canais digitais, **TODAS AS RESPOSTAS** precisam estar muito claras para você, continuaremos usando o **FACEBOOK** como parâmetro para facilitar.

Para avançarmos, vou considerar que você tenha todas as respostas para as perguntas, o que nos leva a uma **PRESENÇA DIGITAL MÍNIMA**, mas com acesso parcial a vários dados importantes para dar continuidade na comunicação com os *leads* (potenciais clientes).

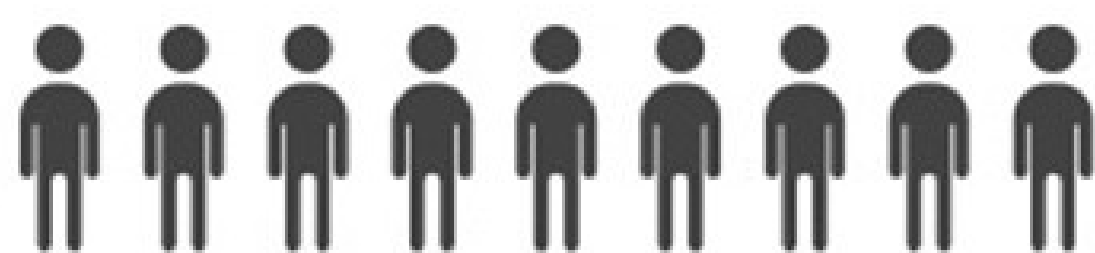


A foto acima foi tirada durante uma imersão de negócios em São Francisco, na Califórnia-USA, onde eu fiz uma pergunta a uma professora da Universidade de Stanford, sobre qual a estratégia utilizada no Vale do Silício para concluir a **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**, vejam a resposta:

"AQUI A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL  
JÁ FAZ PARTE DO PASSADO, MAS A  
ESTRATÉGIA UTILIZADA ATÉ HOJE PARA  
ACOMPANHARMOS A JORNADA DO  
CLIENTE CHAMA-SE INBOUND  
MARKETING."

"O *INBOUND MARKETING* É UM TIRO  
CERTeiro NO PRINCIPAL PILAR QUE  
SUSTENTA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL:  
GERAÇÃO DE LEADS ATRAVÉS DO FUNIL DE  
MARKETING, CONHECIDO TAMBÉM COMO  
JORNADA DO CLIENTE."

A imagem abaixo mostra uma visão superficial  
da estratégia do *INBOUND* no funil de  
marketing (jornada do *lead*/potencial cliente)



O **INBOUND MARKETING** permite que você tenha acesso aos dados capturados dos *leads* (potenciais clientes).

Cada *lead* é identificado e segmentado para que durante a jornada receba conteúdos educativos de forma automatizada sobre os produtos e serviços que ele demonstrou interesse.

**“O PONTO FORTE DA ESTRATÉGIA INBOUND MARKETING É QUE A INTERNET NÃO ACEITA MENTIRAS, QUEM PRODUZ CONTEÚDO FAKE OU DE BAIXA QUALIDADE VAI PRO FIM DA FILA OU ESTÁ FORA DO JOGO”.**

### **CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES SOBRE AS 5 QUESTÕES QUE VOCÊ RESPONDEU:**

1. Todas as redes sociais coletam sua autorização logo na inscrição para que você concorde com o uso dos seus dados. Você vai encontrar mais informações sobre a Lei Geral de Proteção de Dados neste link.

Pensando no seu negócio, **SEMPRE SIGA A LEI, NUNCA COMPRE PERFIS FALSOS** nem **LISTA DE E-MAILS**, o barato sai caro e ponto final, o preço você só vai descobrir quando entrar para a lista negra do Google!

2. Após coletar as informações dos usuários, a inteligência artificial da rede social inicia o processo de armazenamento, cruzando os dados para identificar pessoas com o mesmo perfil, mesmos nichos, mesmos hábitos, mesmos comportamentos, e que seguem gostos e tendências parecidas.

Toda esta segmentação você também vai aprender como fazer através do seu site e dos seus canais digitais.

3. Durante a jornada dos *leads* no funil de marketing, você vai precisar estabelecer um **PROCESSO DE COMUNICAÇÃO** com a sua base de dados e com as pessoas que seguem o seu perfil.

Ao contrário da rede social que possui forte tráfego orgânico, a partir de um determinado momento você vai precisar pagar para que sua mensagem ou anúncio alcance mais pessoas a fim de divulgar seus produtos e serviços.

**Entendeu por que você precisa conhecer muito bem a persona e o nicho do seu negócio?**

**"SUA ESTRATÉGIA NÃO PODE SER UM CASSINO, VOCÊ PRECISA ACERTAR PARA NÃO GASTAR DINHEIRO COM O PÚBLICO ERRADO."**

4. As redes sociais serão sempre um ótimo meio para propagar as suas campanhas de marketing, mas os canais digitais do seu negócio precisam estar **SINCRONIZADOS** e adaptados ao novo mercado.

Por isso o **DETOX DIGITAL** é o marco zero para que a **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** faça sentido na sua vida e nos seus negócios.

Veja este comparativo:



**Top 10 empresas mais valiosas do mundo**

aaa.inovação.com.br  
@aaa.inovação

|    |                                       |            |    |
|----|---------------------------------------|------------|----|
| 1  | Apple                                 | \$2.386 T  | 🇺🇸 |
| 2  | السعودية العامة للنفط<br>saudi aramco | \$2.224 T  | 🇸🇦 |
| 3  | Microsoft                             | \$1.897 T  | 🇺🇸 |
| 4  | Google                                | \$1.507 T  | 🇺🇸 |
| 5  | amazon                                | \$1.111 T  | 🇺🇸 |
| 6  | TESLA                                 | \$724.65 B | 🇺🇸 |
| 7  | BERKSHIRE HATHAWAY INC.               | \$612.10 B | 🇺🇸 |
| 8  | UnitedHealthcare                      | \$482.61 B | 🇺🇸 |
| 9  | Johnson & Johnson                     | \$462.73 B | 🇺🇸 |
| 10 | Meta                                  | \$441.86 B | 🇺🇸 |

Fonte: Companies Market Cap, edição AAA Inovação

**“PARA COMPLETAR A LÓGICA, DENTRE AS 10 EMPRESAS MAIS VALIOSAS DO MUNDO, 5 SÃO EMPRESAS DE TECNOLOGIA QUE POSSUEM A INFORMAÇÃO COMO SEU MAIOR ATIVO”.**

Ficou claro agora por que **OS DADOS** são considerados o **NOVO PETRÓLEO**?

**“SOMENTE ATRAVÉS DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL É QUE VOCÊ VAI CONHECER AS INFORMAÇÕES QUE REALMENTE IMPORTAM PARA QUE A SUA EMPRESA CONSIGA REALIZAR VENDAS ON LINE DE FORMA RECORRENTE, LUCRANDO MAIS E INVESTINDO MENOS.”**

# 1.4 OVERDOSE DE INFORMAÇÕES COMO VENCER O MAL DO SÉCULO

Neste módulo vou falar menos de estratégia operacional e mais sobre os impactos que a exposição ao mundo digital podem causar ou já estão causando na nossa vida.

O GRANDE PROPÓSITO DO DETOX DIGITAL  
É EVITAR QUE VOCÊ SOFRA AS  
CONSEQUÊNCIAS DA OVERDOSE DE  
INFORMAÇÃO, CASO AINDA NÃO ESTEJA  
SOFRENDO.

A maior inimiga da Transformação Digital é a  
**OVERDOSE DE INFORMAÇÃO.**

O acesso infinito a conteúdos através da internet viciou nosso cérebro gerando um transtorno chamado de **SÍNDROME DO OBJETO BRILHANTE** ou *SOS-Shine Object Syndrome* na língua inglesa, onde consequências como **DISTRAÇÃO, SOBRECARGA, STRESS** e **FALTA DE FOCO** nos mantêm presos dentro de um ciclo de procrastinação devido ao momento de "**ESPERA**" por uma nova informação ou uma nova "**OPORTUNIDADE**".

**TODAS AS PROFISSÕES** estão sendo impactadas de alguma forma, e mesmo que o nosso foco aqui seja voltado aos negócios digitais, todos nós conhecemos, vivenciamos e até já fomos impactados pela sensação da Síndrome do Objeto Brilhante, veja estes 3 exemplos:

**“VEM AQUELA IDÉIA BRILHANTE NA MENTE E VOCÊ VISLUMBRA QUE UMA TENDÊNCIA PODE SER UMA GRANDE OPORTUNIDADE QUE VOCÊ NÃO QUER PERDER DE JEITO NENHUM (FOMO= FEAR OF MISSING OUT) DAÍ VOCÊ LARGA TUDO O QUE ESTAVA TENTANDO CONSTRUIR PARA FOCAR NA “NOVA IDÉIA”.**

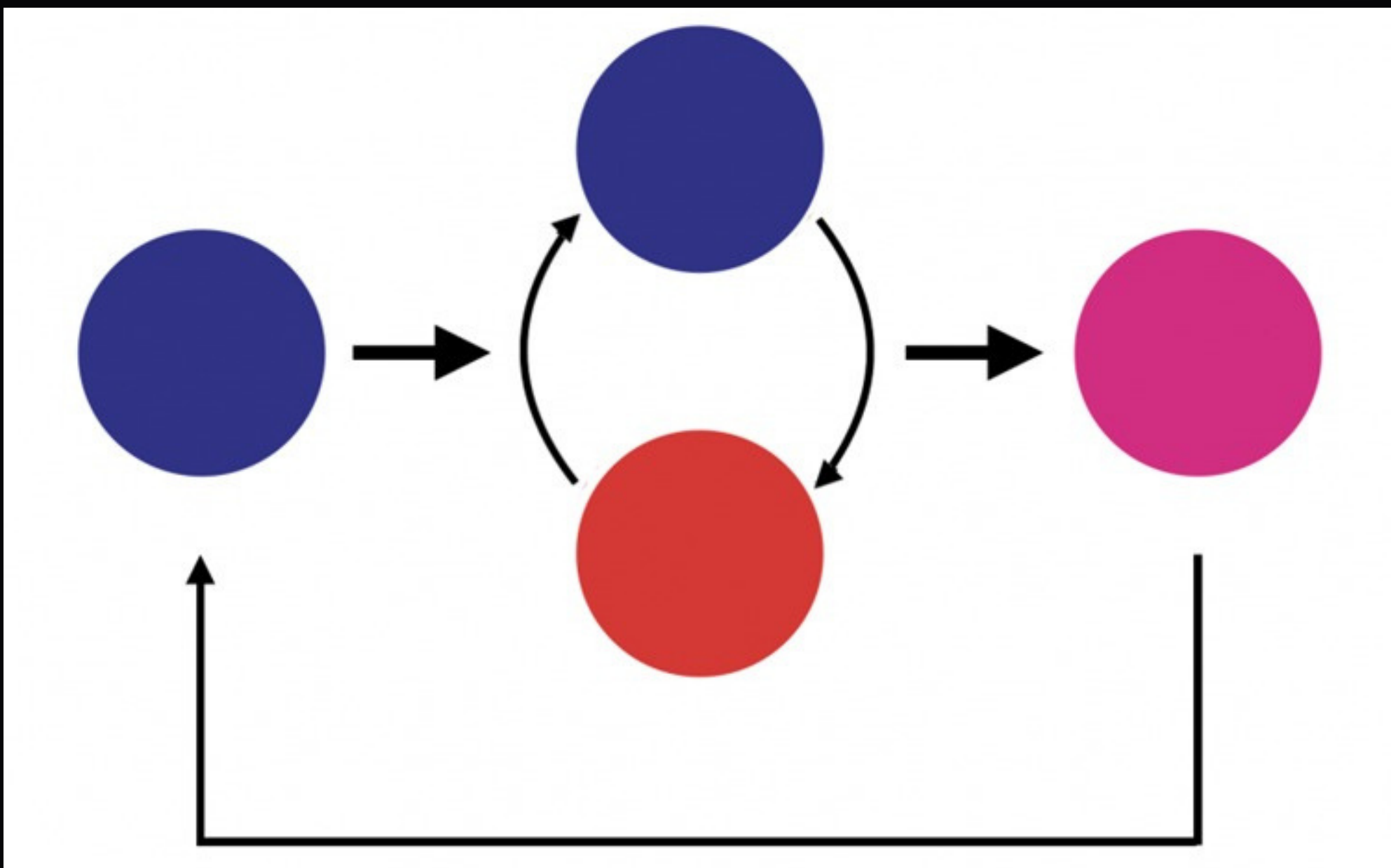
**“EXPERIMENTE DAR UMA BOLA VERMELHA PARA UMA CRIANÇA, 5 SEGUNDOS DEPOIS UMA BOLA AMARELA, E LOGO EM SEGUIDA UMA BOLA VERDE.**

**A CADA NOVA COR A CRIANÇA PERDE IMEDIATAMENTE O FOCO NA COR ANTERIOR E ASSIM SUCESSIVAMENTE”.**

**“ESTE EXEMPLO JÁ DEVE TER OCORRIDO COM VOCÊ! COMPROU UM CURSO ONLINE E NÃO CONCLUIU PORQUE APARECEU A “VERSÃO 2.0” E VOCÊ TAMBÉM COMPROU. O PERFEITO IMPACTO DA SÍNDROME DO OBJETO BRILHANTE.”**

A **OVERDOSE DE INFORMAÇÃO** faz as pessoas acreditarem que são capazes de realizar multitarefas quando na verdade nosso cérebro só consegue focar em **UMA COISA DE CADA VEZ**, ou seja, ao realizar multitarefas você está somente alternando a sua atenção de uma tarefa para outra, e não conclui nenhuma delas.

Quanto **MAIOR** o número de informações que você tentar processar, **MENOR** será a sua capacidade de pensar com clareza e tomar decisões. Existem 2 formas pontuais que confundem nosso cérebro, a primeira é não ter um **OBJETIVO CLARO** para seguir e a segunda é inserir **MUITAS VARIÁVEIS** no processo:



Quando você planeja sair da **SITUAÇÃO A (BOLA AZUL)**, até o estado desejado **SITUAÇÃO B (BOLA ROSA)** é preciso concluir a execução de uma etapa por vez (**SUBSTITUIR BOLA AZUL PELA VERMELHA**), mais nada, entendeu?

# 1.5 MANUAL DE INSTRUÇÕES

## MENOS ESFORÇO E MAIS PRODUTIVIDADE

Este é o último tópico deste primeiro módulo, tão importante quanto os anteriores pois vamos abordar a relação direta entre o nosso cérebro e as ações ou decisões que precisamos tomar.

Por exemplo, você comprou um computador e precisa realizar a instalação antes do seu uso, a primeira recomendação é que você leia o **MANUAL DE INSTRUÇÕES**, sabe por quê?

**“LENDO O MANUAL DE INSTRUÇÕES VOCÊ NÃO PRECISA PENSAR O QUE FAZER E NEM COMO FAZER, BASTA SEGUIR A SEQUÊNCIA TESTADA E APROVADA DESCRITA NO MANUAL, ELA PERMITE QUE QUALQUER PESSOA CONSIGA EXECUTAR AS AÇÕES PARA USAR O PRODUTO”.**

Além de exigir menos esforço na prevenção de eventuais riscos e resolução de problemas você não perde tempo aprendendo como instalar o computador e economiza a energia do seu cérebro.

Vamos trazer isso para a realidade dos **NEGÓCIOS DIGITAIS** que são o nosso foco!

Com o livre acesso às informações, hoje é possível visualizar praticamente **TODAS AS ETAPAS** de qualquer planejamento com as respectivas **AÇÕES SUGERIDAS**, permitindo inclusive a inserção de novas **AÇÕES COMPLEMENTARES** para alcançar os objetivos.

Novamente, tudo é uma questão de **VISÃO A MÉDIO E LONGO PRAZO**, não existe recompensa antecipada, tal como o dinheiro, a recompensa é o **RESULTADO DO EMPENHO DO SEU TEMPO**, e você sabe muito bem disso, basta refletir.

Se você tem o conhecimento, mas não sabe como utilizá-lo, você passa a **GASTAR MAIS ENERGIA** do seu cérebro para processar **QUAIS DECISÕES** devem ser tomadas com base nas **VARIÁVEIS** e **INFORMAÇÕES** que você já possui.

**“NA VIDA REAL O NOSSO MANUAL DE INSTRUÇÕES CHAMA-SE “KNOW-HOW”, QUE NÓS CONHECEMOS POR “SABER COMO FAZER”.  
KNOW = KNOWLEDGMENT (CONHECIMENTO) E  
HOW= HOW TO DO (COMO FAZER)”.**

Como você não possui **EXPERIÊNCIA NA EXECUÇÃO**, é como se o seu **MANUAL DE INSTRUÇÕES** estivesse incompleto, e você vai literalmente estagnar em determinados momentos, muitos vão até mesmo desistir.

Mas qual a razão da estagnação?

No Módulo 2 você vai aprender sobre os **PONTOS DE RUPTURA**, de modo geral eles acontecem quando existe o confronto entre aquilo que você pensou que sabia como fazer (**PERCEPÇÃO/CONHECIMENTO**) contra a sua falta de experiência necessária para executar determinada ação (**REALIDADE/NÃO SABE COMO FAZER**).

**“A SOLUÇÃO É ESTABELEÇER UM OBJETIVO, ORDENAR AS AÇÕES PASSO A PASSO E POR FIM, TER A CERTEZA DE QUE VOCÊ SABE COMO EXECUTÁ-LAS, SEMPRE SIMPLIFICANDO PARA MANTER O FOCO SEM ESTAGNAR.**

Vamos educar o seu cérebro usando como exemplo o conteúdo que você aprendeu até aqui sobre a **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** voltada aos negócios digitais.

Lembre-se que para cada ação é necessário estabelecer um prazo para execução, caso contrário não haverão **RECOMPENSAS**, mas sim **FRUSTRAÇÃO**.

Ponto A: SEM ACESSO AOS DADOS.  
Ponto B: COM ACESSO AOS DADOS.  
Faça um mapa com todos os passos para atingir o seu objetivo, neste exemplo partiremos do DETOX e um pedacinho do Inbound:

| ESTADO DESEJADO: ACESSO AOS DADOS NO AMBIENTE DIGITAL |   |   |   |   |   |   |   |         |
|-------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---------|
| PONTO A                                               |   |   |   |   |   |   |   | PONTO B |
| E<br>T<br>A<br>P<br>A<br>S                            | D | I | A | A | A | A | A | D       |
|                                                       | E | N | Ç | Ç | Ç | Ç | Ç | I       |
|                                                       | T | B | Ã | Ã | Ã | Ã | Ã | G       |
|                                                       | O | O | O | O | O | O | O | I       |
|                                                       | X | U | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | T       |
|                                                       |   | N |   |   |   |   |   | A       |
|                                                       |   | D |   |   |   |   |   | L       |
| PRAZO PARA EXECUÇÃO DAS ETAPAS/AÇÕES                  |   |   |   |   |   |   |   |         |

Tome ciência das ações propostas para conhecimento e execução de cada etapa (Know-How).

| ESTADO DESEJADO: ACESSO AOS DADOS NO AMBIENTE DIGITAL |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PONTO A                                               |   | PONTO B                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| E<br>T<br>A<br>P<br>A<br>S                            | D | <u>AÇÕES:</u><br><br>DEFINIR NICHOS E PERSONA<br><br>CRIAR CANAIS DIGITAIS<br><br>CRIAR PAUTA DE CONTEÚDOS<br><br>AVALIAR COPY/ESTRATÉGIA A SER SEGUIDA<br><br>AUTOMAÇÃO DE MARKETING<br><br>ALIMENTAR O FUNIL OU JORNADA DO CLIENTE<br><br>SINCRONIZAR GOOGLE ANALYTICS<br><br>DEFINIR PRAZOS DE INICIO E FIM PARA CADA ETAPA |
|                                                       | E |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       | T |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       | O |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       | X |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                       |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| PRAZO PARA EXECUÇÃO DAS ETAPAS/AÇÕES                  |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

Por fim, conheça as ferramentas a serem utilizadas e valide novamente cada etapa perante suas competências, tentando antecipar eventuais pontos de ruptura ou estagnação.

**“PENSA COMIGO, É MUITO MAIS FÁCIL VOCÊ SEGUIR UM MODELO PRONTO, QUE TE MOSTRE NÃO SOMENTE A SEQUÊNCIA A SER SEGUIDA, MAS TAMBÉM TODAS AS ETAPAS QUE COMPÕE CADA SEQUÊNCIA, SEGUIR O MANUAL SIGNIFICA MENOS ESFORÇO E MAIS PRODUTIVIDADE”.**

Agradeço a sua atenção e espero que este conteúdo tenha te ajudado a compreender esta parte básica do processo, porém de fundamental importância para a continuidade da sua jornada.

Convido você para uma mentoria individual ou em grupos de até 5 colaboradores, onde o objetivo será aprender como executar todas as etapas para finalizar o processo de **TRANSFORMAÇÃO DIGITAL** e permitir que o seu negócio esteja pronto para realizar **VENDAS** dos seus produtos e serviços no ambiente on-line.

**CONTEÚDO VALIOSO PARA ÁREA DE MARKETING, ÁREA COMERCIAL E DE FINANÇAS**

**VOCÊ SÓ PRECISA QUERER VENCER,  
EU ESTAREI COM VOCÊ ATÉ O FINAL!**

**ME LIGA:  
CJMORAES 54 99197 4351**