



COMUNIQUE SEU VALOR

A pior sensação que existe é
ser boa no que faz mas não
estar colhendo os frutos no
mesmo nível da sua
competência

O problema de muitas
empreendedoras não é falta de
capacidade. É excesso de
modéstia na comunicação.

MAS ANTES ALGUNS AVISOS

→ Preciso de você focada e concentrada

→ Feche todas as abas e desligue as notificações

→ Caderno na mão, tudo aqui é um insight aplicável

→ Esteja atenta a tudo que eu trouxer, isso é comunicação

→ Decida hoje quem você quer ser

O PASSO A PASSO VAI FUNCIONAR PARA

- ➔ Negócios que vendem produtos físicos
- ➔ Prestadoras de serviços de beleza
- ➔ Prestadoras de serviços difíceis de tangibilizar
- ➔ Infoprodutoras, consultoras e mentoras
- ➔ Marcas pessoas e institucionais
- ➔ Prestadores de serviços criativos e artesanais

IMERSÃO
COMUNIQUE SEU VALOR

Existem mulheres
extremamente talentosas
vivendo uma realidade
pequena simplesmente porque
o mercado não consegue
entender o valor delas e as
vezes, nem elas mesmas para
comunicar isso pro mundo

OBJETIVO DA IMERSÃO

- ➔ Te colocar em movimento
- ➔ Identificar os gargalos da sua comunicação
- ➔ Construir sua estratégia de comunicação
- ➔ Te trazer confiança para posicionar isso no mundo
- ➔ Você experimentar o que é me ter como sua mentora
- ➔ Te trazer consciência do que você precisa agora

Você não está sendo
ignorada porque é ruim.
Você está sendo mal percebida.

- Talento não garante percepção
- Entrega boa não garante desejo
- Competência sem comunicação vira invisibilidade
- O mercado compra o que ele entende, deseja e confia

Muitas mulheres acreditam que, por serem boas, em algum momento serão naturalmente reconhecidas.

Seu produto pode até ser bom. Mas talvez ele esteja mal embalado

- Produto bom com mensagem ruim vende mal
- Valor mal comunicado parece valor baixo
- Embalagem não é firula: é percepção
- Comunicação é o que faz o cliente entender seu valor

Embalagem não é estética superficial. Embalagem é o conjunto de sinais que ajudam o consumidor a interpretar valor.

Por que mulheres talentosas não conseguem comunicar seu valor?

- Confundem competência com comunicação
- Acreditam que “o trabalho fala por si”
- Falam da profissão, não da transformação
- Se comunicam com medo de incomodar
- Tentam agradar todo mundo e perdem força
- Não estruturam percepção de forma intencional

Muitas mulheres talentosas foram ensinadas a acreditar que fazer um bom trabalho basta. Só que isso nasce de uma lógica antiga, não da lógica do mercado digital. Hoje, o consumidor está sobrecarregado de informação, com atenção curta, filtro alto e baixa paciência para decifrar mensagens confusas.

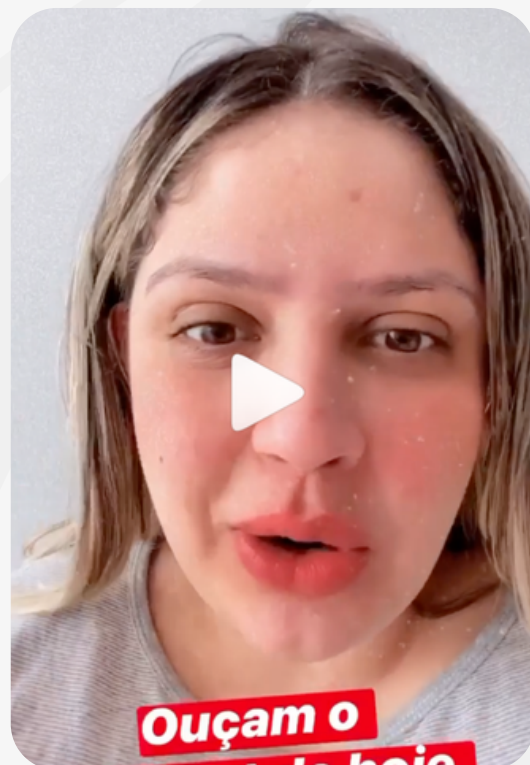
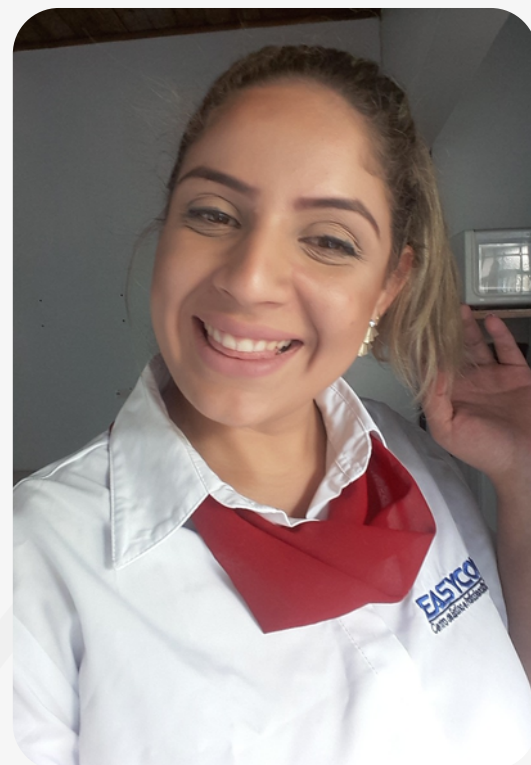
Eu passei por 5 etapas

➔ Não reconhecer meu valor e não comunicar valor

➔ Achava que só ser boa importava

➔ Tinha minha mensagem clara e vendia muito bem, mas...

➔ Alinhei a comunicação visual com minha mensagem



IMERSÃO
COMUNIQUE SEU VALOR

VIR

**Se sua comunicação não
traduz sua potência, o
seu cliente assume que
ela não existe.**



Fundadora da Moving Girls, uma empresa de educação 100% nativa digital há 8 anos

+60 mil alunas em +78 países

Um livro lançamento pela Harper Collins e o segundo livro sendo escrito

O mesmo time sólido e apaixonado que atua com cultura e comprometimento

Palestras e eventos no Brasil inteiro e em outros países como Dubai, Paris, Portugal,

*Moving***Girls**®

IMERSÃO
COMUNIQUE SEU VALOR

Tudo porque um dia eu resolvi
ser intencional na minha
comunicação e nos lugares que
eu exponho meu negócio

O dinheiro já passou na mão de
muita gente menos qualificada que
você, ta na hora do dinheiro estar
nas mãos das profissionais
reamente sérias e competentes

O consumidor não compra só qualidade. Ele compra leitura de valor.

- O cérebro decide rápido
- Clareza reduz esforço mental
- Confusão gera rejeição
- Especificidade gera confiança
- Percepção antecede conversão
- Quem parece genérico vira comparável

O consumidor atual não quer trabalhar para te entender. Ele está exposto a estímulos o tempo todo. O cérebro busca atalhos para decidir rápido: “isso é para mim?”, “isso vale a pena?”, “isso parece confiável?”, “isso parece diferente?”.

Não vence quem faz mais. Vence quem é percebida melhor

- O mercado está lotado de mensagens parecidas
- Bons produtos estão sendo engolidos por comunicação fraca
- Hoje, diferenciação percebida vale mais do que esforço isolado
- Marca forte direciona atenção
- Narrativa certa cria preferência

Hoje existe uma abundância absurda de profissionais, perfis, ofertas, promessas e conteúdos. Em mercados assim, o problema raramente é ausência de valor.

Os 4 erros que afastam o cliente certo

Os 4 erros que afastam o cliente certo

- Erro 1: comunicação genérica
- Erro 2: promessa mal embalada
- Erro 3: desalinhamento entre público e narrativa
- Erro 4: incoerência verbal, visual e estratégica

1

Comunicação genérica demais

- Fala o óbvio
- Não mostra recorte
- Não nomeia dor real
- Não cria identificação
- Não gera percepção de especialização

**Quando sua mensagem é
fraca, falar de preço vira
seu único argumento**

2

Promessa mal embalada

- A transformação existe, mas parece fraca
- A entrega até é boa, mas não parece valiosa
- A promessa não desperta desejo
- A mensagem não traduz impacto real

3

Desalinhamento entre público e narrativa

- Você quer atrair um tipo de cliente
- Mas sua comunicação fala com outro
- Sua linguagem pode infantilizar, simplificar demais
- O cliente certo não se reconhece no que vê

4

incoerência verbal, visual e estratégica

- O que você fala não combina com o que você mostra
- Seu visual comunica uma coisa, sua promessa outra
- Seu conteúdo não sustenta seu posicionamento
- Sua presença não confirma sua autoridade

Os sintomas de uma mensagem desalinhada

- Você recebe atenção, mas não conversão
- Atrai curiosos, não compradores
- Escuta muito “amei”, mas vende pouco
- Precisa explicar demais o que faz
- É comparada por preço
- Sente que entrega mais do que recebe
- Parece invisível mesmo aparecendo

**Você não perde
vendas só por preço,
e sim quando sua
comunicação não
sustenta seu valor**

Onde está o gargalo da sua comunicação?

→ Erros de comunicação verbal

→ Erros de comunicação visual

→ Erros de comunicação estratégica

Erros de comunicação verbal

- Falar da profissão e não da transformação
- Usar frases amplas demais
- Não nomear a dor com precisão
- Escrever para agradar, não para posicionar
- Falta de opinião clara
- Excesso de neutralidade

Erros de comunicação visual

- Visual sem coerência com a proposta
- Identidade que não sustenta o valor cobrado
- Estética genérica ou confusa
- Ausência de direção visual
- Falta de unidade entre feed, stories e oferta

**O cliente não compra o
melhor produto, ele
compra o produto que ele
consegue entender e
desejar mais rápido.**

Erros de comunicação estratégica

- Não saber qual percepção quer construir
- Criar conteúdo sem intenção
- Falar sem pensar no efeito da mensagem
- Não alinhar conteúdo, oferta e posicionamento
- Querer vender sem preparar percepção

**Talento sem
posicionamento
é uma das maiores
formas de desperdício no
empreendedorismo
feminino**

Implementação imediata

- Troque profissão por transformação
- Troque generalidade por especificidade
- Troque explicação longa por clareza
- Troque presença aleatória por intenção
- Troque estética solta por coerência
- Troque medo de posicionar por direção

**Seu problema
não é falta de
talento, é
excesso de
silêncio**

Liberação do diagnóstico

**#CHEGA + SEU
MAIOR INSIGHT**

IMERSÃO
COMUNIQUE SEU VALOR

