



*Filhos costumam
parir grandes
empreendedoras*

EMPREENDEDORISMO
materno
COM FOCO EM RESULTADO

mentiras
que te
contaram



primeiro

O FATO DE NÃO
QUERER TRABALHAR
LOUCAMENTE PARA
PASSAR MAIS
TEMPO COM OS
FILHOS



**NÃO SIGNIFICA
QUE VOCÊ
PRECISA TER
UM NEGÓCIO
INFORMAL!!!**

segundo

SER MÃE
EMPREENDEDORA

**NÃOOOO SIGNIFICA
QUE VOCÊ É MENOS
EMPREENDEDORA
QUE QUALQUER
OUTRO!!!**



terceiro

VOCÊ SÓ VAI SE
SUBMETER A
TRABALHAR POR
UMA RENDA EXTRA,
DEPOIS DESSE
CURSO,

**SE VOCÊ
QUISER**



nossas mais de
7.000
alunas não
querem ter só
uma rendinha
extra...

E VOCÊ



Folha Vitória

Isolamento social: que tal ganhar uma renda extra com artesanato durante a quarentena? Veja as dicas!

... muitas pessoas estão tendo que encontrar soluções para ter uma renda extra em meio ao isolamento social principalmente mães e pais que ...

17 de abr. de 2020



& Pequenas Empresas e Grandes Negócios

Bancária faz pizzas com receita da família e consegue renda extra

Bancária faz pizzas com receita da família e consegue renda extra ... Vi uma oportunidade de empreender fazendo algo que gosto. Cresci vendo minha mãe reunir mais de 40 amigos em casa para comer a pizza que ela

3 dias atrás



Paraíba Online

Mulheres encontram solução para conciliar trabalho e ...

"A vontade de empreender surgiu da necessidade de uma segunda renda, ... de cuidar do meu filho e garantir uma renda extra", explicou Camila ... de mulheres que também são mães e enxergam no empreendedorismo ...

9 de mai. de 2020



SP Veja São Paulo

Ter de levar o filho pra reunião e outros desafios de mães empreendedoras

Formada em psicologia, nunca imaginou que iria empreender, mas ... e após algumas tentativas de conseguir renda extra, Priscila fundou a ...

10 de mai. de 2020



P Portogente

17 Ideias para Mulheres Mamães que desejam Empreender

É perfeitamente normal que as mães de primeira viagem tenham dúvidas ... esta é uma excelente oportunidade para ganhar uma renda extra.

1 mês atrás



empreendereenriquecer.com.br > 2019/01/24 > renda-e... ▾

Renda Extra Para Mamães | Empreender & Enriquecer

24 de jan. de 2019 — Confira agora algumas idéias de renda extra para trabalhar em casa: 1. Marketing Digital: é o que eu faço no momento. Marketing digital, se ...



MUITO PRAZER,

**SOMOS
NÓS QUE
MOSTRAMOS
O CAMINHO
CONTRÁRIO!**

A black and white portrait of Carmem Madrilis, a woman with long dark hair, looking directly at the camera with a neutral expression. She is wearing a dark top and a thin necklace.

**CARMEM
MADRILIS**

A black and white portrait of Lia Castro, a woman with dark hair pulled back, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a light-colored top.

LIA CASTRO

MÉTODO GO! MÃE



LEVAR MÃES
EMPREENDEDORAS
QUE ESTÃO
PATINANDO NOS
NEGÓCIOS, A
ALCANÇAREM SEU
FATURAMENTO DE
5 DÍGITOS
TODOS OS
MESES.



Olá meninas , hoje venho com muita gratidão dizer a vocês que com a ajuda do método GO MÃE descobri que sair da zona de conforto, estudar e aplicá-lo é o melhor que eu podia fazer para mim e para o meu negócio. Com minha persona em mãos, mergulhei fundo no conteúdo e nas aulas propostas. Estudei, e com a coragem de não ser perfeita , dei os primeiros passos. Cheguei nos meus 5 dígitos dentro da capacidade de produção e atendimento que tenho hoje. Muito feliz venho agradecer a tudo que vocês fazem para nos ajudar. Cada incentivo e cada puxão de orelha foram importantíssimos nesse processo. Que venham novas estruturas e planejamentos para voarmos rumo aos 6 dígitos ! Obrigada por tudo

13/21

PRÊMIO MULHERES INOVADORAS

CATEGORIAS	EMPRESAS
CIÊNCIA E TECNOLOGIA	Lídia Rogério – Telefônica Vivo
EMPREENDEDORISMO	Ana Fontes – Aceleradora Herd
IMPACTO SOCIAL	Lia Castro e Carmen Madrilis – Grupo M.Ã.E



RANKING RISING STARTS PRÊMIO WHOW! DE INOVAÇÃO

CATEGORIAS	EMPRESAS
STARTUPS	ECO PANPLAS
MOBILIDADE URBANA	BIKE SAMPA
STARTUPS	DISPUTECLICK
STARTUPS	PEGMED
SERVIÇOS FINANCEIROS	LENDICO
STARTUPS	HABITAR CONSTRUÇÕES INTELIGENTES
STARTUPS	ICX LABS
AGRONEGÓCIO	SEUGADO.COM
STARTUPS	BYND
CAUSAS SOCIAIS	GRUPO M.Ã.E

VENCEDORES

PRÊMIO WHOW! DE INOVAÇÃO - EMPRESAS VENCEDORAS

CATEGORIAS	EMPRESAS
ADQUIRENTES E MEIOS DE PAGAMENTO	STONE PAGAMENTOS
AGRONEGÓCIO	EMBRAPA
ALIMENTOS	SEARA
BANCOS	BANCO BRADESCO
BANCOS DIGITAIS	BANCO SOFISA DIRETO
BEBIDAS	RED BULL
BENEFÍCIOS	TICKET
CARTÕES	MASTERCARD
CAUSAS SOCIAIS	GRUPO M.Ã.E
CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS	VITACON
CONSULTORIAS	ACCENTURE
CONTACT CENTER/BPO	AeC

E PORQUE É TÃO DIFÍCIL APRENDER?



O QUE É CAC, LTV E ROI - [O QUE VOCÊ REALMENTE PRECISA SABER]...

642 visualizações • há 11 meses



Heitor Junior

CONHEÇA O MEU CURSO COMPLETO DE MARKETING DIGITAL: <https://bit.ly/mmtanoiadesconto> Salve, tudo certo?



Como custo de aquisição de cliente afeta escala | Nas Trincheiras

917 visualizações • há 1 ano



Rapha Avellar

Enquanto a maioria das pessoas estão preocupadas em quanto custa um clique, eu estou interessado mesmo é no



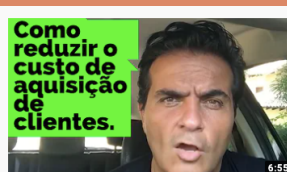
CAC e LTV (lifetime value): o que são e como calcular

2,3 mil visualizações • há 1 ano



Marketing2Vendas

Para que uma empresa cresça de forma saudável e sustentável é fundamental que os gestores conheçam e



Como reduzir o custo de aquisição de clientes.

2,6 mil visualizações • há 4 anos



Ricardo Jordão

Aprenda mais sobre vendas no curso do Jordão. Confira aqui: <http://ow.ly/4nfhj> Ou... assina a UNIVERSIDADE ...



CAC - Custo de Aquisição de Clientes | Varejo e Transformação Digital

1,5 mil visualizações • há 1 ano



Eduardo Terra

Tenho acompanhado de perto uma métrica essencial, mas muitas vezes negligenciada pelas empresas, o CAC. No vídeo

HOJE!!!

GO! MÃE

Nosso ano tinha tudo para ser parado... vendíamos nas escolas e pra algum conhecido que precisava de presente de última hora! Vendemos em todas as semanas! Algumas não atingimos a nossa meta, mas no decorrer do ano atingimos.... vendemos umas 10 vezes mais que se estivéssemos no modelo antigo... obrigada meninas! E bora trabalhar duro pra 2021. E olha que tivemos dias muito tristes... mas que ficaram para trás. Mais uma vez! Obrigada meninas!



*nunca foi
falta de
competência*

ERA
SIMPLESMENTE
FALTA DE
OPORTUNIDADE



COMO VOCÊ VAI APRENDER AQUI

DIA 1



**ONDE
VOCÊ
PODE
CHEGAR**

DIA 2



**COM QUEM
VOCÊ PRECISA
FALAR PARA
VENDER
E**

**ONDE
ENCONTRAR
ESSAS
PESSOAS**

DIA 3



**O
QUE/COMO
FALAR PARA
VENDER**



but first

DE ONDE VOCÊS
TIRARAM ISSO?



Debora Rofato
LOJA DE PRODUTOS ORGÂNICOS

alguns números da minha evolução, que não existiria se vocês duas não estivessem junto comigo em 2020: comparando o valor médio mensal (utilizei o período março-dez/19 x março-dez/20), eu aumentei em 55% meu faturamento mensal ultrapassei os R\$30.000, aumentei em 12% a qtde de vendas, tenho mais de 400 vendas por mês, e aumentei em 48% o Ticket Médio.





PRIMEIRA ESCOLA
ONLINE DE
EMPREENDEDORISMO
MATERNO NO
BRASIL

EVENTOS
PRESENCIAIS



prejuízo
R\$ 30.000



EMPREENDEDORISMO
INTUITIVO



EMPREENDEDORISMO
COM MÉTODO



**faturamento
anual de
8 dígitos**

+7 mil alunas

5 programas

**Brasil
+ 5 países**

 **BASF**

We create chemistry



CargillTM



EXAME



SingularityU Brazil
Global Impact Challenge



resposta de pitacocriativo

..

marie claire

Fechamos um projeto de R\$
96mil em uma venda horizontal a
pandemia! Vcs fazem parte
dis 

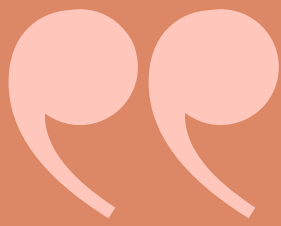
Telefonica
vivo

DIA 1

vamos descobrir juntas

**ONDE VOCÊ
PODE CHEGAR**



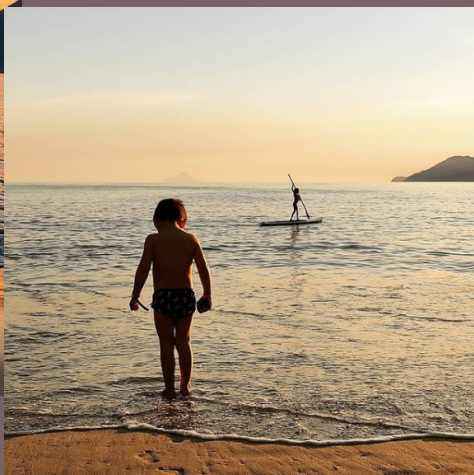
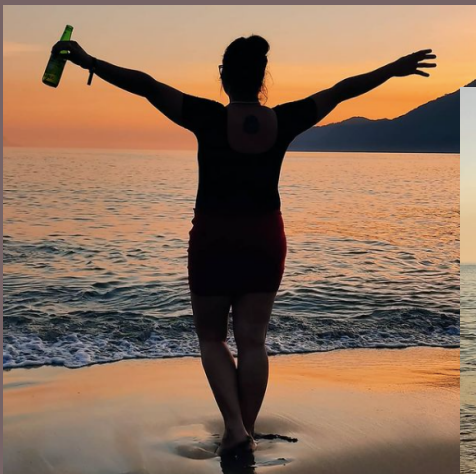


enxergar o fim
desde o começo

QUAL A VIDA QUE
VOCÊ QUER TER

e quanto ela
custa?







Morar no sítio, há 9km da cidade de interior, numa casa confortável e sustentável, com cozinha enorme e muito mato em volta. Plantar minhas ervas e temperos, viajar 2x ao ano, ter minha casa de bolos e poder deixar e buscar minha filha na escola todos os dias.

“



Morar abordo de um veleiro! Viver com tranquilidade em meio a natureza. Receber pessoas para compartilhar experiências; encontrar brasileiros pelo mundo; proporcionar uma vida rica de experiência para meus filhos, em diversos lugares do globo.



Ter liberdade pra morar onde quiser, por quanto tempo quiser. E seguir trabalhando com o que gosto, de onde estiver.

Morar um tempo na praia, um tempo no interior, outro nas montanhas. Mas sempre em contato com natureza no quintal de casa!

Acordar de manhã ouvindo sons da natureza, e fazer diariamente alguma atividade física ao ar livre: andar de bike, fazer uma trilha, correr, yoga, alguma atividade aquática ou esporte de inverno.

Ter acesso a alimentos saudáveis, orgânicos, e plantar um pouquinho também.

Estar presente diariamente na vida da minha família: fazer refeições juntos, brincar, explorar o mundo e celebrar a vida!



Quero poder proporcionar à minha mãe uma atividade e uma renda que a permita ter o gosto de viajar, comprar coisas para ela e para os netos e reformar a casa.

Não vou mentir, tudo que estou fazendo hoje é por ela. Tenho meu trabalho, um marido super parceiro e ver a minha mãe sem renda (não consegue mais trabalhar como cabeleireira por problemas de saúde) me dói muito.

Resolvi estudar (aprendo muito com vocês e estou me planejando para ser upper e depois black) porque sabia que ela ia querer fazer do jeito que quase todo mundo faz - comprar coisas, colocar numa sacola e sair vendendo.

Então o meu lifestyle dos sonhos não é sair da minha casa e morar em outro lugar, é que o meu negócio dê certo e que ela trabalhe comigo.

Vai dar certo!!!!

FATURAMENTO

QUANTO DINHEIRO
ENTRA NA CONTA DO
SEU NEGÓCIO TODO
MÊS



QUANTO DINHEIRO **SAI**
DA CONTA DO SEU NEGÓCIO E
VAI DIRETO PARA O SEU
BOLSO TODO MÊS

QUAL É O SEU
PAGODE

salário

DESEJADO?



**VAMOS
DESCOBRIR
AGORA E**

juntas

**SE O SEU NEGÓCIO
CONSEGUE TE
LEVAR A
ESSE PAGODE
DESEJADO?**



SAÍDAS



ENTRADAS



PRODUÇÃO

COMBUSTÍVEL



QUANTO O SEU

produto
serviço
infoproduto

**CUSTA
PRA VOCÊ?**



custo fixo do negócio



número de produtos ou
clientes que você consegue
atender



custo de produção
unitária



**QUANTO O
SEU**

cliente

**PAGA POR
ELE?**



**COM ESSAS
DUAS VARIÁVEIS,
A CALCULADORA MÁGICA
JÁ VAI TE DIZER O LUCRO
QUE VOCÊ TEM A CADA
VENDA!**



**QUANTO DO
SEU LUCRO
(A CADA VENDA)
VOCÊ ESTÁ
DISPOSTA A**

*abrir mão
para crescer?*



**QUAL A SUA
CAPACIDADE
PRODUTIVA**

mensal
?



NÚMERO DE VENDAS CUSTOS OPERACIONAIS ENTRADAS COMBUSTÍVEL	MÊS 1		MÊS 2		MÊS 3		MÊS 4		MÊS 5	
	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO	PREVISTO	REALIZADO
	181,8	0	181,8		181,8		181,8		181,8	
	R\$ 7.090,91	R\$ 0,00	R\$ 7.090,91		R\$ 7.090,91		R\$ 7.090,91		R\$ 7.090,91	
	R\$ 19.818,18	R\$ 0,00	R\$ 19.818,18		R\$ 19.818,18		R\$ 19.818,18		R\$ 19.818,18	
	R\$ 2.727,27	R\$ 0,00	R\$ 2.727,27		R\$ 2.727,27		R\$ 2.727,27		R\$ 2.727,27	
PAGODE	R\$ 10.000,00		R\$ 10.000,00		R\$ 10.000,00		R\$ 10.000,00		R\$ 10.000,00	

*SE VOCÊ PERDEU A EXPLICAÇÃO NA AULA, OU
SE VOCÊ QUER ENTENDER PROFUNDAMENTE
COMO SÃO FEITOS OS CALCULOS QUE ESTÃO
NA CALCULADORA MÁGICA,*

*NAS PRÓXIMAS PÁGINAS VAMOS EXPLICAR
TIM TIM POR TIM TIM*

AGORA VAMOS COMEÇAR A FAZER CONTAS!

E pode pegar a calculadora porque ninguém é obrigada a ser a rainha do Nilo da matemática de cabeça! **#semtempo**

Lembre-se que você terá acesso à calculadora mágica do Método **GO! MÃE** para calcular seu planejamento, mas sugerimos que você acompanhe o raciocínio agora com uma calcular para entender o porque de cada número

$$(DIMDIM - CUSTO) = LUCRO$$

LUCRO é como vamos chamar a margem de lucro se você é uma baby empreendedora **AMADORA**.

BABY EMPREENDEDORA AMADORA?



sim.

AQUI nós separamos as **baby empreendedoras amadoras** que viverão em 2021 com lucros marginais das **mulheres de sucesso**, empreendedoras Master Blasters que querem arrebentar em 2021.

Se você se contenta em ser uma baby empreendedora AMADORA, segura um minutinho aí, enquanto a gente explica uma coisa MUUUUUITO importante para quem quer ser master empreendedora que vai arrebentar a PHORRA toda.

MASTER EMPREENDEDORA QUE VAI ARREBENTAR A PHORRA TODA

AGORA A CONVERSA É COM VOCÊ

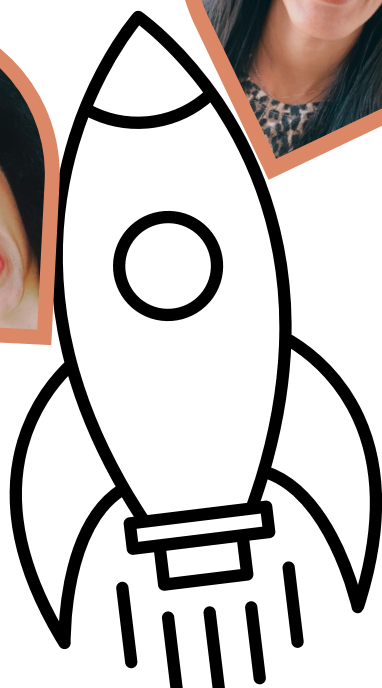
Se você quer ser a **master empreendedora**, continua com a calculadora, e do **LUCRO** você vai **tirar quanto está disposta a investir em divulgação**.

Marketing é o combustível do crescimento, e quem trabalha só com orgânicos é a Bela Gil minhas amigas, aqui a gente injeta dinheiro para crescer sem medo de ser feliz.

CRESCIMENTO ORGÂNICO

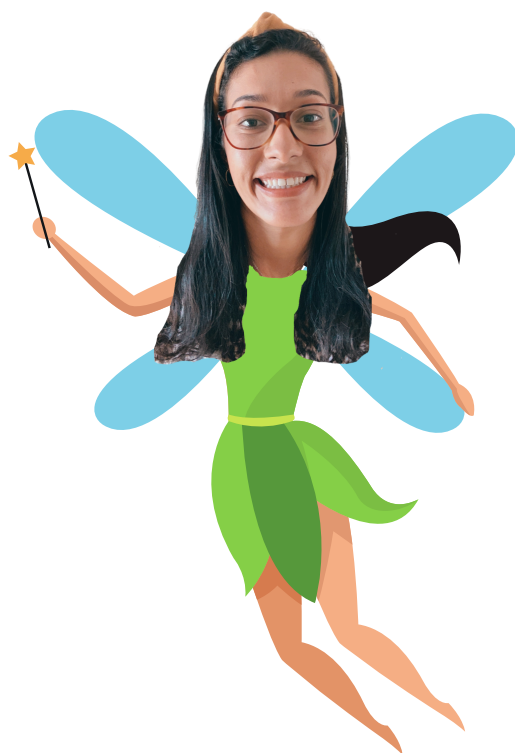


CRESCIMENTO ACELERADO



Vamos chamar o investimento em divulgação de **COMBUSTÍVEL**.

(LUCRO - COMBUSTÍVEL) = LUCRO DAS FADAS SENSATAS

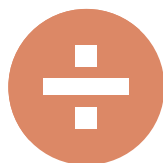
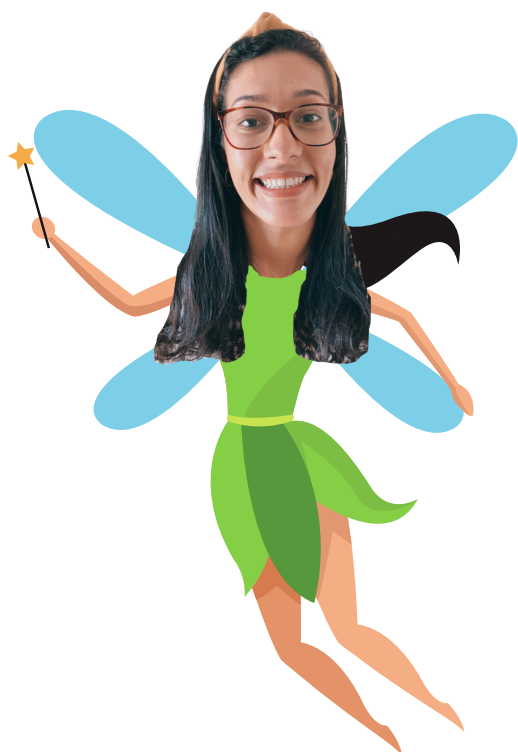


LUCRO DAS FADAS SENSATAS é como vamos chamar o quanto A MASTER EMPREENDEDORA realmente lucra a cada venda.

VOCÊ VAI PEGAR O PAGODE e dividir pelo LUCRO DAS FADAS SENSATAS.

(PAGODE/ LUCRO DAS FADAS SENSATAS) = SUA META A SER PERSEGUIDA

que é como vamos chamar quantas unidades de produtos/serviços você tem que vender por mês pra lucrar o seu objetivo.



META A SER PERSEGUIDA **(com unhas e dentes)**

é como vamos chamar quantas unidades de produtos/serviços você tem que vender por mês pra lucrar o seu objetivo.





EXEMPLO:

Joana vende sapatos da sua marca própria.

Joana quer um **PAGODE** mensal de R\$ 10.000,00.

Cada sapato tem um **CUSTO** de R\$ 39,00.

O **DIMDIM** que ela recebe do cliente por par de sapato vendido é R\$ 109,00.

O **LUCRO** de cada venda é R\$ 70,00.

O **COMBUSTÍVEL** de vendas da Joana é R\$ 15,00.

O **LUCRO DE FADA SENSATA** da Joana é R\$ 55,00





PAGODE
R\$ 10.000,00



LUCRO DE FADA SENSATA
R\$ 55,00



META A SER PERSEGUIDA:
181 pares de sapato!



COMBUSTÍVEL
R\$ 15



META A SER PERSEGUIDA:
181 pares de sapato!



SEU INVESTIMENTO MENSAL EM MARKETING
R\$ 2.715,00



**PARTIU
CALCULAR**

atenção,
atenção,
atenção.

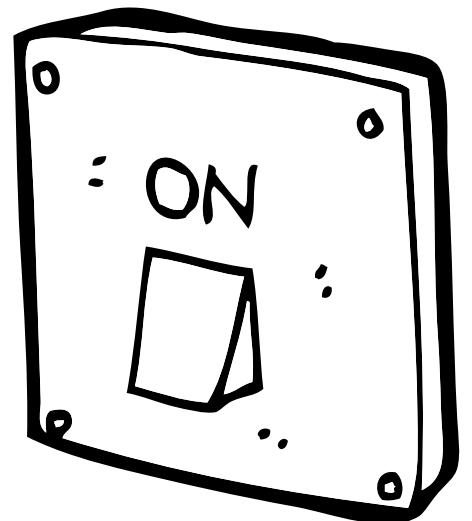


o que você pode descobrir com a calculadora mágica:

Que você vai ter que turbinar **MUITO** as vendas até chegar no seu pagode

Que sua capacidade produtiva **não** aguenta

Que seu preço está **muito baixo**



A MÁ NOTÍCIA

**ou muda,
ou desencana,
ou se contenta.**



A BOA NOTÍCIA

**you are
much closer
to what you
always
thought.**



AMANHÃ

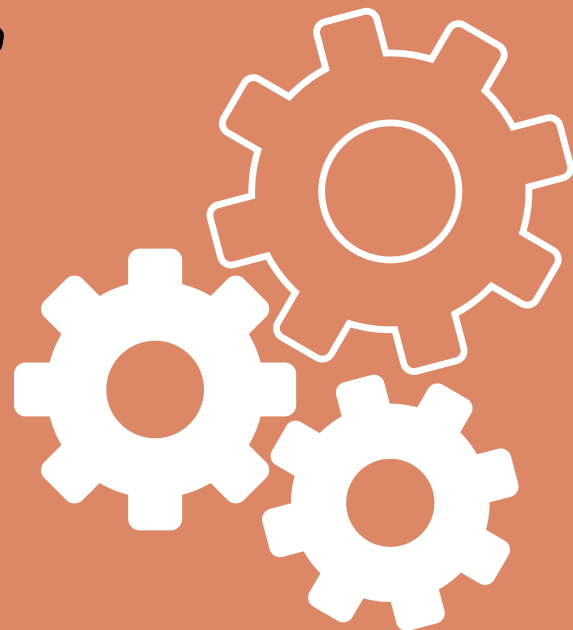
DIA 2 →

COM QUEM
VOCÊ PRECISA
FALAR PARA
VENDER
E

ONDE
ENCONTRAR
ESSAS
PESSOAS

COMO
CONSTRUIR SUA
ENGRENAGEM DE
VENDAS

no digital?



1-

COMENTÁRIOS NO VÍDEO



2-

SERVIÇO DE UTILIDADE PÚBLICA



3-

LINK DO GAME EU VI AO VIVO



até amanhã!