



GUIA DA:

JORNADA CONSULTOR AMBIENTAL IOK

Entenda estratégias que podem te fazer **faturar mais de 10 mil TODOS OS MESES** com consultoria ambiental.

AVISOS

Este resumo foi elaborado exclusivamente para fins informativos, servindo como um guia prático da Jornada Consultor Ambiental 10K. Empregamos todos os esforços para garantir a máxima completude e precisão deste material.

No entanto, as informações contidas neste resumo são válidas apenas até a data de sua publicação. **Portanto, este documento deve ser utilizado como orientação, não sendo considerado a fonte definitiva.**

O propósito principal deste resumo é fornecer conhecimento educacional. Os responsáveis não asseguram a total completude das informações aqui presentes e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões.

Os responsáveis não assumem responsabilidade por perdas ou danos, diretos ou indiretos, que possam ser causados ou alegados por este material, a qualquer pessoa ou entidade.

QUEM SOU EU?

Sou engenheira química e **atuo na consultoria ambiental há 20 anos**, profissão que me fez alcançar o meu único objetivo enquanto recém-formada: SER DONA DO MEU TEMPO.

Atualmente faturó múltiplos 5 dígitos e já cheguei a faturar 6 dígitos em um único mês, sou dona do meu tempo, conquistei muito além do que sonhei. Aquela menina tímida jamais imaginou chegar onde cheguei.

E exatamente por isso te digo que é possível, basta acreditar e fazer acontecer, depois de 20 anos nesse mercado sei exatamente o que fazer e como fazer e por isso estou aqui, para te entregar a minha experiência e vivência!

Agora, chegou a hora de eu te ensinar a se tornar um Consultor Ambiental 10K!

SUMÁRIO

- ▶ Introdução ————— Pág. 05
- ▶ O Motivo ————— Pág. 06
- ▶ Os 3 Perfis De consultores Estagnados ————— Pág. 07
- ▶ Estruturação ————— Pág. 10
- ▶ Captando Clientes ————— Pág. 13
- ▶ Retendo Clientes ————— Pág. 15

INTRODUÇÃO

Seja muito bem-vindo ao Guia da Jornada Consultor Ambiental 10K!

Consultor, estamos prestes a mergulhar em uma jornada que vai definir o final do seu ano de 2023 e moldar todo o seu 2024.

Este guia servirá como uma ponte de travessia entre a sobrevivência e a vida que você sempre sonhou em viver como Consultor Ambiental ou Engenheiro.

Durante esse guia com 6 capítulos de puro conteúdo, você vai entender **Como fazer para faturar no mínimo 10 mil reais todos os meses com consultoria ambiental**, independente do nicho que você está ou deseja iniciar.

Aqui, você conhecerá os três pilares fundamentais que construirão o seu sucesso ainda este ano: **ESTRUTURAR, CAPTAR e RETER.**

Então, embarque comigo nesta jornada, pois juntos vamos elevar o nível da sua Consultor Ambiental e criar um caminho para o sucesso que você merece!

O MOTIVO

Você já se perguntou por que alguns consultores alcançam o sucesso enquanto outros enfrentam obstáculos aparentemente intransponíveis?

A resposta muitas vezes está na habilidade de jogar o jogo, e esse jogo envolve mais do que apenas conhecimento técnico. A verdade é que não existe um manual definitivo para ser um consultor de sucesso.

Ninguém nasce sabendo os segredos do mercado.

Assim como um médico estuda medicina e um advogado estuda direito, o consultor ambiental precisa entender que ser um consultor é também ser um empresário.

NÃO ADIANTA ENCARAR ESSA JORNADA COMO UMA PEQUENA RENDA EXTRA.

A chave está em compreender que ser consultor vai além da experiência prática. É necessário mergulhar no universo da gestão, captação e vendas para construir um caminho sólido e duradouro.

É normal sentir-se perdido, afinal, não existe um guia passo a passo para o sucesso na consultoria. A solução para os desafios que tiram seu sono está no conhecimento que ainda não possui.

Ao investir em sua capacitação, você quebra as barreiras que impedem seu crescimento e se coloca no caminho certo para se destacar nesse jogo competitivo. Lembre-se, a chave para o sucesso está no aprendizado contínuo e na disposição de evoluir constantemente.

OS 3 PERFIS DE CONSULTORES ESTAGNADOS

Se aventurar no mundo das consultorias é como embarcar em uma jornada repleta de desafios. Cada consultor, à sua maneira, enfrenta obstáculos únicos que moldam sua trajetória.

Mas existem 3 tipos de consultores que não vão chegar a lugar algum: Se aventurar no mundo das consultorias é como embarcar em uma jornada repleta de desafios. Cada consultor, à sua maneira, enfrenta obstáculos únicos que moldam sua trajetória.

Mas existem 3 tipos de consultores que não vão chegar a lugar algum:

CONSULTOR ARTISTA

Esse tipo de consultor é a alma criativa, imagine-o como um verdadeiro artista.

Esse profissional é um mestre em sua área, dominando a técnica com maestria. Porém, há uma armadilha: a dificuldade em expandir o negócio. **O medo de perder a qualidade do serviço o impede de crescer em escala.**

É como se ele estivesse tão imerso no operacional, que ele acaba esquecendo de traçar as estratégias. Muitos desses talentosos consultores desistem, optando por trabalhar para os outros, abandonando o seu sonho da liberdade financeira.

Mas há uma solução para ele: aprender a pensar estrategicamente, equilibrando crescimento, gestão e qualidade.

CONSULTOR BOMBEIRO

Esse perfil de consultor é o famoso especialista em apagar fogo.

Ele é mestre em resolver problemas, o que ironicamente torna-se um defeito. Ele é o "190" dos seus clientes, sendo acionado apenas em emergências. **A falta de retenção e previsibilidade financeira são os seus principais obstáculos.**

Viver de urgência não é sustentável!

A melhor forma para mudar esse cenário é buscando as melhores estratégias de captação e retenção para proporcionar uma maior estabilidade financeira.

CONSULTOR VENDEDOR

Esse consultor tem o dom de vender, mas a sua vida é uma verdadeira montanha-russa desorganizada.

Ele conquista clientes, mas sua incapacidade de entregar com qualidade e reter os clientes é sua ruína.

A desvantagem não está em vender, mas em manter a entrega e retenção.

É necessário entender que: o sucesso não está apenas em atrair dinheiro, mas em também geri-lo com inteligência, **garantindo a satisfação do cliente a longo prazo.**

O sucesso das consultorias não se trata apenas em dominar a técnica, ou ter uma visão estratégica. Os Consultores: Artista, Bombeiro e Vendedor, precisam encontrar um equilíbrio entre as suas habilidades técnicas e a capacidade de traçar estratégias inteligentes!

Somente unindo o técnico ao estratégico, esses profissionais alcançarão o verdadeiro sucesso na consultoria ambiental. Por isso, nos próximos capítulos iremos ver os 3 pilares da Consultoria Ambiental: **Estruturação, Captação e Retenção.**

ESTRUTURAÇÃO

Para isso estruturar a sua consultoria, você precisa responder **5 perguntas** que vão te dar a base para estruturar um plano de ação para o seu negócio.

1. QUAL A SUA META FINANCEIRA MENSAL?

- O primeiro passo para estruturar seu plano de ação é definir metas claras.
- Quanto você almeja faturar por mês? Estabelecer essa meta é como traçar o ponto de chegada em um mapa.

2. QUAL O CAMINHO PARA ALCANÇAR SUA META?

- Agora que você tem sua meta, é hora de definir o caminho para alcançá-la.
- **Vender mais é o seu foco?** Isso pode envolver estratégias de aumento de vendas, expansão de produtos ou serviços, entre outras abordagens.

3. COMO VAI VENDER MAIS?

- Detalhar suas estratégias de venda é crucial.
- Explore diversos canais, desde B2B, redes sociais, marketplaces, até indicações, parcerias, cold call, funis de email marketing, páginas ou blogs, e colaborações com influenciadores digitais. **Cada canal é uma peça na estrutura do seu sucesso.**

4. QUAL SERÁ SEU PRINCIPAL NICHOS?

- Ao definir seu nicho, você concentra seus esforços para atingir um público específico.
- **Decida se terá um nicho principal ou se explorará mais de um.** A clareza aqui é essencial para direcionar suas ações.

5. QUANTOS CLIENTES PRECISA MENSALMENTE PARA ALCANÇAR SUA META?

- Determine quantos clientes são necessários para atingir seu objetivo financeiro mensal.
- Essa análise proporciona uma compreensão tangível de como sua base de clientes contribui para **o sucesso do seu negócio**.

Essas cinco perguntas fornecem a base sólida para a fase inicial do seu negócio. Ao responder a cada uma delas de maneira deliberada, você cria um roteiro claro para alcançar seus objetivos e construir um negócio sólido e bem-sucedido.



CAPTANDO CLIENTES

Em um cenário cada vez mais competitivo, a captação de clientes torna-se uma peça-chave para o seu sucesso. Mas como alcançar resultados planejados nesse desafio?

A resposta não é simples, pois diversas estratégias podem ser aplicadas, dependendo do seu local, região e abordagem de cada.

A verdade é que não existe uma fórmula única que garanta sucesso. Cada estratégia pode gerar resultados diferentes, e a eficácia está fortemente ligada às suas habilidades e comunicação. **Dentre as opções disponíveis, destacam-se estratégias de rede social, pesquisa de mercado, ligações telefônicas, networking e parcerias.**

LIGAÇÕES TELEFÔNICAS

Um método muitas vezes subestimado, mas extremamente eficaz, são as ligações telefônicas. Embora alguns tenham receio de adotar essa abordagem, ela pode ser crucial para estabelecer conexões significativas com potenciais clientes. **A chave para o sucesso reside na preparação e na criação de um relacionamento inicial.**

Antes de pegar o telefone, é essencial estruturar a abordagem. Não se trata apenas de perguntar se o cliente precisa de uma consultoria ambiental. Muitas vezes, o cliente pode não compreender totalmente o serviço oferecido, resultando em uma recusa imediata.

O seu foco deve ser na criação de um vínculo e no fornecimento de informações claras e relevantes.

As ligações telefônicas têm a vantagem de oferecer resultados até três vezes superiores a outras estratégias, especialmente no início da carreira, quando a sua presença online pode estar em desenvolvimento.

NETWORKING

Construir um networking sólido ao longo do tempo, participando de eventos, feiras e reuniões nos órgãos ambientais, é fundamental para o sucesso contínuo dessa abordagem.

O networking é uma estratégia que deve ser cultivada constantemente. Embora a timidez possa ser uma barreira inicial, é necessário praticar e marcar presença onde os clientes em potencial estão.

O relacionamento construído ao longo dos anos pode gerar resultados duradouros.

Não existe um manual fixo para a captação de clientes, pois cada nicho e abordagem são únicos. Você precisa adotar uma abordagem flexível, avaliar qual estratégia oferece os melhores resultados e aprender a utilizar essas estratégias de maneira inteligente.

RETENDO CLIENTES

Após estruturar e captar clientes, surge um desafio crucial: a retenção. O seu trabalho não se encerra na conquista do cliente, é necessário oferecer um atendimento excepcional para manter relacionamentos duradouros.

A captação é apenas o primeiro passo. O verdadeiro diferencial está em proporcionar uma experiência única ao cliente. Se o seu atendimento não for de qualidade, a fidelização fica comprometida.

Além disso, a falta de satisfação pode resultar na perda do cliente como um potencial promotor do serviço.

Um cliente insatisfeito pode ter um impacto significativo no seu negócio. Quando a experiência não atende às expectativas, a probabilidade de recomendação diminui.

Pior ainda, uma avaliação negativa pode prejudicar a sua reputação, **sendo difícil recuperar a confiança do cliente e sua disposição para indicar os seus serviços.**

A IMPORTÂNCIA DO NETWORKING POSITIVO

- O cliente satisfeito torna-se um valioso recurso no networking. Ao contrário, um cliente insatisfeito pode tornar-se um obstáculo para futuras oportunidades. Portanto, atender com excelência não é apenas um dever, mas uma estratégia inteligente para construir uma rede positiva e sustentável.
- Um exemplo concreto é a relação de 20 anos com meu primeiro cliente de prestação de serviços para um condomínio. Essa duradoura parceria foi possível graças à constante entrega de qualidade. O cliente percebe não apenas como uma obrigação, mas como um benefício contínuo.

- Essa relação é uma prova de que, ao oferecer um serviço valioso, o cliente não apenas permanece, mas se torna um defensor do trabalho.

COMPROMETIMENTO E DISPONIBILIDADE

- **Atender com excelência implica comprometimento e disponibilidade. O cliente precisa sentir que é prioridade.**
Responder a ligações, estar acessível e fornecer suporte quando necessário são elementos essenciais. Esse comprometimento gera confiança e fortalece os laços entre você e o cliente.

O MEDO É UM INIMIGO?

É natural sentir aquele frio na barriga ao pensar no que pode acontecer se tudo der errado, mas será que o medo é realmente um obstáculo que não pode ser ultrapassado?

Às vezes, o medo pode ser um aliado, uma ferramenta para nos impulsionar em direção ao sucesso.

O medo de dar errado é compreensível, mas é importante lembrar que, muitas vezes, é nesse momento de incerteza que as maiores oportunidades surgem. O medo não deve ser um impedimento para agir, pelo contrário, pode ser a chama que acende a coragem necessária para seguir em frente.

Desistir nunca deve ser uma opção!

Se o medo te trava, é hora de questionar: ele está te paralisando ou te tirando da estagnação? A verdade é que você está no melhor momento da história e no melhor lugar que poderia estar.

Agora, você tem a oportunidade de descobrir o caminho para dominar estratégia e técnica, abrindo as portas para o sucesso como consultor ambiental.

Então, da próxima vez que o medo tentar te impedir, lembre-se de que ele também pode ser seu aliado, impulsionando-o para um futuro de conquistas e realizações. **O melhor momento para começar é agora, e você está exatamente onde precisa estar para fazer acontecer.**

E por isso, eu vou revelar algo secreto para você que chegou até aqui. Eu te espero no próximo capítulo!

“Descubra a força dos seus sonhos, a chama dos seus desejos e deixe que isso seja a inspiração que te impulsiona!” — Giselle Oliveira



SECRETO

Na segunda-feira, dia 04 de Dezembro, às 20h, as vagas para o meu Combo Elite Ambiental serão abertas!

Esse combo foi criado para consultores, como você, que estão procurando o caminho para crescer através da consultoria.

Pensado e desenvolvido minuciosamente para unir estratégia e técnica em apenas um produto, o Combo Elite Digital conta com 2 dos meus principais produtos, Gestão de Resíduos e Consultoria 10K!

Com esses treinamentos, você vai:

Profissionalizar seu Modelo de Gestão:

Descubra como tornar sua consultoria ambiental uma máquina de resultados.

Identificar Pontos de Melhoria no seu Negócio:

Análise e aprimore estrategicamente os pontos que precisam de atenção.

**Aprender Estratégias
para Superar Desafios:**

Desenvolva habilidades para superar obstáculos e aumentar seu faturamento.

**Atuar no Nicho de
Gestão de Resíduos:**

Torne-se um especialista no nicho que mais cresce no Brasil.

**Dominar Captação, Venda
e Retenção de Clientes:**

Conquiste e mantenha clientes de forma consistente.

**Faturar Mais
5 Dígitos Mensais:**

Transforme seu negócio com resultados financeiros expressivos.

ESTRATÉGIA & TÉCNICA

Eu poderia oferecer cada um desses treinamentos separadamente, e já seria incrível, **mas minha missão é garantir que você alcance resultados excepcionais.**

Portanto, decidi unir técnica e estratégia para proporcionar resultados rápidos e consistentes.

E caso você seja rápido e esteja entre os 30 primeiros, ganhará 3 sessões exclusivas de Hot Seat comigo no Zoom.

Essas sessões proporcionam um contato mais direto comigo, permitindo que eu esclareça todas as suas dúvidas, trazer orientações personalizadas para a sua situação e compartilhar experiências com outros participantes!

E todos que entrarem, receberão 03 mentorias de Marketing Digital Para Empresas, para direcionar você a aumentar o seu faturamento através desse mercado!

**Apenas esses bônus iriam
custar **R\$4.998,00!****

Minha missão é fazer você dominar esse mercado, e por isso você terá acesso a todo o conteúdo abaixo, com um valor especial, **pelas primeiras 12h de vagas abertas!**

Gestão de Resíduos Lucrativa	R\$ 1.297,00
Consultor 10K	-R\$ 697,00
03 Hot Seat's de 1h de Call no Zoom	R\$ 2991,00
03 Mentoria de Marketing Digital para empresas	R\$ 1997,90

VALOR TOTAL: R\$5.285,00

VALOR **PROMOCIONAL**
COM TODOS OS BÔNUS:

DE R\$5.285,00 POR

12X R\$ 99,70

NOS CARTÕES DE CRÉDITO

OU R\$ 997,00 À VISTA

**Para receber esse super desconto,
ser um dos 30 primeiros e ganhar
as 03 Hot Seat's**, clique no botão
abaixo e entre no Grupo de
Super Interessados.

QUERO GARANTIR MINHA VAGA