

# ERROS COMETIDOS

Início da nossa jornada no Digital



## ERRO 1:

Queríamos atender todo mundo no mercado (não tínhamos público definido)

Quanto mais gente eu tentar alcançar, melhor, né? **ERRADO!**

Comunicação era genérica, não conectava com ninguém de verdade, sentia que falava para as paredes.

o segredo **NÃO** é falar com todo mundo, mas sim com a **PESSOA CERTA.**

- Definir nosso público-alvo: Foi como encontrar o endereço certo no GPS. Tudo começou a fazer mais sentido!"
- Você sabe EXATAMENTE para quem você quer vender? Com quem você que se conectar?

## **ERRO 2:**

**Começamos a buscar cliente sem definir o que realmente faríamos**

Junto com a falta de público, veio a falta de clareza sobre o nosso próprio serviço ou produto.

A gente se apresentava de forma confusa, cada hora falava uma coisa.

Como alguém vai comprar de você se nem VOCÊ sabe direito o que está vendendo?"

- **Antes de sair buscando clientes, defina com clareza qual problema você resolve, e qual solução única você oferece.**
- **Isso vem do público bem definido, pois se você não sabe com que está falando, conseqüentemente não sabe o que necessitam.**

### **ERRO 3:**

**Criamos vários produtos sem ter realmente um foco**

Na ânsia de ter 'algo para vender', começamos a atirar para todo lado. Era um e-book, consultoria, curso, etc.

"Nenhum produto ganhava tração de verdade

Não conseguíamos nos aprofundar em nada, nem comunicar o valor de cada coisa direito.

- **Focar em UM produto incrível, que resolve UMA dor específica de UM público específico, é muito mais poderoso.**
- **Foi aí que o GPS do Produto Digital Descomplicado começou a nascer de verdade na nossa estratégia."**

## **ERRO 4:**

**Compramos vários cursos de pessoas diferentes sem saber o que realmente queríamos"**

Achávamos que quanto mais informação, melhor." **ERRADO!**

Aulas acumuladas, informações conflitantes e sensação de estar sempre para trás, precisando de MAIS um curso.

Antes de comprar um curso, pergunte-se: ISSO vai me ajudar a alcançar MEU objetivo ATUAL?

- **Escolha mentores e métodos que realmente ressoem com você e com o seu momento.**
- **Escolha com sabedoria onde investir seu tempo e dinheiro em aprendizado."**

## **ERRO 5:**

**Criamos redes sociais para nosso negócio para depois definir o que realmente faríamos**

"A primeira coisa que muita gente faz: criar o @ do Instagram! **ERRADO!**

Mas e o conteúdo? E a estratégia? Isso vinha depois... ou nem vinha."

As redes sociais viravam uma obrigação frustrante, em vez de uma ferramenta de conexão."

- **Rede social é consequência de uma estratégia, não o começo dela.**
- **Primeiro defina seu público, seu produto, sua mensagem. DEPOIS, escolha as redes onde seu público está e crie conteúdo que sirva a essa estratégia."**

## **ERRO 6:**

**"Começamos a fazer conteúdos sem foco ou objetivos"**

Postar por postar! Uma frase motivacional aqui, uma foto aleatória **ERRADO!**

Baixo alcance, pouco engajamento, não atraía as pessoas certas, nem as preparava para uma oferta.

As redes sociais viravam uma obrigação frustrante, em vez de uma ferramenta de conexão."

- **"Antes de criar qualquer conteúdo, pergunte-se:  
Por que estou fazendo isso? O que eu quero que minha audiência sinta ou faça depois de consumir isso?"**

## **ERRO 7:**

**Gastamos em mídia paga em produtos que criamos que depois, percebemos que não faria sentido pra nós**

A gente ouvia: 'tem que investir em tráfego pago!'. investimos naqueles vários produtos sem foco que tínhamos criado

Resultado, custo por lead altíssimo, e a frustração de ver o investimento não retornar.

Queimamos dinheiro à toa em coisas que nem eram o nosso carro-chefe."

- **Mídia paga é uma ferramenta PODEROSA, mas para AMPLIFICAR algo que já está validado e alinhado.**
- **Não adianta jogar dinheiro em cima de um produto ruim ou de uma oferta que não conecta.**

## **ERRO 8:**

**"Criamos site, compramos ferramentas que nem todas foram realmente úteis"**

Contratamos plataformas caras, fizemos um site super complexo... antes mesmo de ter clareza do que realmente precisávamos."

Custos mensais desnecessários e a complicação de ter que aprender a usar mil coisas ao mesmo tempo.

- **Comece simples! Use ferramentas gratuitas ou de baixo custo no início. À medida que seu negócio cresce e suas necessidades ficam mais claras, aí sim você investe em soluções mais robustas. O essencial é ter o básico que funciona.**

## **ERRO 9:**

**"Mudamos de objetivos várias vezes e tivemos que recomeçar do zero"**

"A famosa 'síndrome do objeto brilhante'. A cada nova ideia ou tendência, a gente mudava de rota

Perda de tempo, retrabalho constante, e a sensação de nunca sair do lugar.

Cada recomeço era um balde de água fria na nossa motivação."

- **Ter foco e consistência é crucial. É normal ajustar a rota, mas mudar de DESTINO toda hora impede o progresso. Defina um objetivo claro e persista nele, aprendendo e otimizando no caminho."**

## **ERRO 10:**

**"Não tínhamos nosso próprio método e com isso não tínhamos destaque no mercado"**

A gente ensinava coisas que aprendia, mas não tínhamos uma 'assinatura', um jeito Global Lantz de fazer as coisas.

Éramos mais uma voz na multidão.

Dificuldade de se diferenciar, criar uma identidade forte e ser lembrada pelo público. Nossos 'produtos' pareciam genéricos.

- **Desenvolver um método próprio, uma metodologia única, é o que te posiciona como especialista e te diferencia da concorrência.**
- **Assim construímos o nosso método 4C do Blueprint. Para ser o mapa de mulheres para que elas construam seu produto digital sem precisar cometer nossos mesmos erros!**

# ATENÇÃO!!!

## ERRO 11:

**Achamos que pra começar ou fazer qualquer coisa, teria que ser tudo perfeito!**

"A famosa 'síndrome do impostor. A cada nova etapa, a gente achava que não era capaz, não iria dar conta!

Perda de tempo em focar no problema e não na solução!

Acreditar e nos comparar com outras pessoas que já estão na área.

- **Foque sua energia na ação que te leva ao resultado, não na barreira.**
- **Reconheça o mérito alheio como inspiração, não como sua própria falha.**

**Celebre o progresso real, cada pequena vitória.**

**Sua jornada é única, seu potencial é imenso.**