

**PREPARE-SE PARA O SEU SUCESSO**

Parabéns corretor! Você está prestes a começar sua jornada para fazer a internet atrair novos clientes e você fechar 30 vendas em 30 dias.

E você sabe que sempre que vamos iniciar uma viagem, precisamos nos preparar.

Esse checklist vai permitir que você entenda os obstáculos que podem tentar te impedir de chegar no destino.

E se souber desses obstáculos vai poder evitá-los!

Mas antes de começar... vamos personalizar seu checklist com seus dados.

Preencha seu nome, pense em uma pessoa que é importante para você para dedicar a sua vitória e defina uma data para chegar no seu destino.

Seu Nome :

Para quem você vai dedicar seu 30em30? :

Até que data você quer chegar no 30em30? :

CUIDADO COM ESSES SABOTADORES

Existem 4 áreas de perigo na sua viagem até chegar no 30em30.

Vamos chamar essas áreas de perigo de "sabotadores" porque eles vão tentar te impedir de chegar lá.

Conheça cada um e dê uma nota para identificar qual sabotador está afetando você agora, antes de começar a sua jornada.

SABOTADOR 1: A GANGUE DOS 5 INIMIGOS

Todos nós temos comportamentos que podem nos impedir de desenvolver nosso potencial. Chamamos eles de inimigos internos.

Veja qual inimigo você já passou pela sua vida, impedindo você de chegar em um objetivo que queria muito.

E mais do que isso... perceba que ação você precisa tomar para derrotá-los.

 INIMIGO 1: PERFECCIONISTA

Se você tem a sensação de que sempre existe algo para aprender mais ou melhorar e não coloca nada em ação, então esse é o seu inimigo. Na internet, tudo acontece muito rápido e você tem respostas de ações que faz imediatamente. Ou seja, ao invés de ficar tentando criar um post, um email perfeito, é melhor você ir e fazer e aprender.

Sabe quem chega primeiro no 30em30? Quem erra mais.

Se você se identificou com esse inimigo, então você precisa lembrar que enquanto você está planejando e pensando o que fazer, tem um concorrente fazendo. Então, acredite que é melhor algo feito do que perfeito.

 INIMIGO 2: SUGADOR DE TEMPO

Ser corretor significa ter que lidar com clientes o tempo todo.

O problema é quando você deixa interrupções constantes afetarem os projetos que vão levar você mais perto do seu objetivo.

Se você quer o 30em30, você quer crescer suas vendas. Então se você percebe que não consegue fazer isso porque nunca termina o que começa, é porque esse é o seu inimigo.

A boa notícia é que basta você conhecer e implementar um dos muitos métodos de organização de tarefas, para começar a ter tempo para se dedicar para as ações que vão atrair novos clientes para você.

Você fica esperando o momento perfeito para colocar algo em prática?



Você não consegue terminar os projetos que começa por falta de tempo ou foco?





SABOTADOR 1: A GANGUE DOS 5 INIMIGOS

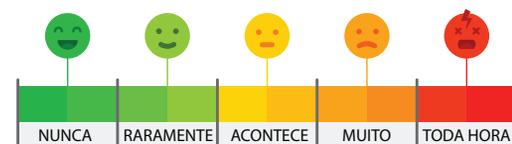
INIMIGO 3: TECNOFOBIA

Esse inimigo te deixa paralisado pelo medo de achar que não vai conseguir trabalhar com as ferramentas da internet.

O fato é que é um comportamento normal ter medo do que não conhecemos.

Mas esse inimigo não pode te paralisar e a melhor coisa que você pode fazer é procurar quem saiba trabalhar com essas ferramentas e possa te ajudar quando precisar.

Você fica paralisado, congelado, por medo da tecnologia?



INIMIGO 4: CONFUNDIDOR

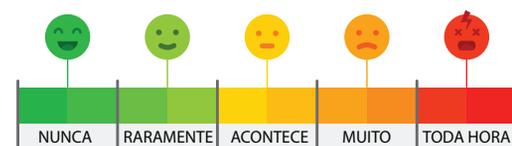
Como tem tanta informação na internet, você pode ficar confuso e não saber o que fazer.

Se você se pega sem saber se vai pro Google, pro Instagram, pro Facebook é porque você está confuso.

E sabe qual é o antídoto para isso? Você precisa da clareza que uma meta te dá.

Por isso que o primeiro passo da sua jornada será definir uma meta.

Você não consegue nem começar um projeto porque fica confuso?



INIMIGO 5: TERCEIRIZADOR DE CULPA

Atrair clientes para seu negócio é a SUA responsabilidade.

Mas esse inimigo vai tentar fazer você largar a responsabilidade de atrair clientes para terceiros.

Veja só: trazer novos clientes é como o oxigênio para o nosso corpo.

Se você não tem novos clientes entrando, eventualmente seu negócio sufoca.

Então é impensável deixar essa função para uma agência.

É extremamente comum encontrar corretores frustrados com a falta de resultados, de pagar uma mensalidade e não ter retorno.

E esse problema começa na verdade quando o corretor colocou na mão de outra pessoa a função mais importante de qualquer negócio: o marketing.

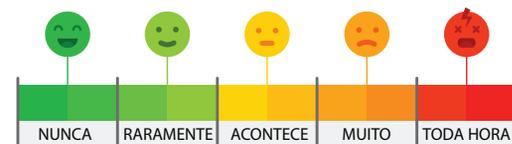
Você deixa a responsabilidade de atrair clientes para outras pessoas?



**SABOTADOR 2: FAZER POSTS GENÉRICOS E PANFLETOS**

Esse sabotador faz você ficar distribuindo posts genéricos na internet e não direcionar suas ofertas para o tipo de cliente que você quer atrair. Se você está fazendo posts que parecem panfletos ou usando posts fornecidos em massa para outros corretores, então você está sendo sabotado.

Você não sabe o que postar nas redes sociais e acaba postando panfletos ou posts que foram dados para você?

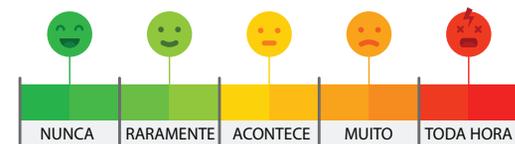
**SABOTADOR 3: ACREDITAR NO MARKETING DE ESPERANÇA**

Se você publica um post no Instagram, ou fez um site, e fica esperando que alguém peça uma cotação então você está acreditando no marketing de esperança.

Entenda que seu post não vai aparecer para todos seus seguidores. Ele vai aparecer para 2% dos seus seguidores! Então não vale a pena você ficar perdendo seu valioso tempo com artes e esperando os clientes chegarem até você.

O fato é que você precisa chegar até o seu próximo cliente.

Você fica esperando seu próximo cliente chegar para você somente porque você tem um site ou um perfil em rede social?

**SABOTADOR 4: ACREDITAR NO QUE LIMITA SEU CRESCIMENTO**

Existem mitos... informações que as pessoas acreditam sem questionar:

“Google é caro”, “lead de internet é ruim”, “marketing não funciona para mim”, “não funciona para o meu produto”, “não funciona no meu mercado”

Acreditar nessas crenças irão limitar o seu próprio crescimento então não faz sentido acreditar nelas.

Você acredita em mitos que você mesmo não confirmou?

**VOCÊ COMPLETOU SEU CHECKLIST! E AGORA?**

MUITO BEM! Você deu o primeiro passo para chegar no seu 30em30 e ele te dá a clareza para não cair nesses obstáculos.

Pense só... você acha que alguém vai cair em um buraco que está vendo? Não!
As pessoas caem nos buracos que não estão vendo.

Esse checklist fez você VER os buracos que podem estar no seu caminho.

Então, reveja o que você marcou no checklist e anote em um post-it quais são os buracos que você precisa ter consciência que existem na sua frente. E cole esse post-it no seu monitor para estar sempre presente para eles.