DESAFIO ANIMA_L • DIA 7 • IMERSÃO DE ATIVAÇÃO

Os 16 Códigos da Oferta Ressonante

Três Pilares. 16 Códigos. Uma matriz de coerência que transforma trabalho de alma em uma Oferta Ressonante capaz de circular, ser escolhida e gerar riqueza sem perder sua alma.

AS QUATRO COLUNAS DE CADA CÓDIGO

COLUNA 1	COLUNA 2	COLUNA 3	COLUNA 4
Pré-Requisito Energético	**Expressão Estratégica**	**Quando Não Vende**	**Recalibragem Somática & Energética**
O que precisa ser verdadeiro no seu ser para que esse código seja ativado.	Como esse código aparece na sua oferta e no mundo.	O que acontece quando esse código está bloqueado ou ausente.	Como voltar ao alinhamento quando você percebe que travou.

OS TRÊS PILARES

PILAR 1 • CÓDIGOS 1 A 8	PILAR 2 • CÓDIGOS 9 A 13	PILAR 3 • CÓDIGOS 14 A 16
Você & Sua Criação	**Você & A Mulher que Recebe**	**Circulação, Vendas & Recebimento**

Como usar: leia cada código devagar e perceba o seu corpo. Onde existe alinhamento? Onde o seu sistema nervoso relaxa num sim? E onde aparece contração ou evitação? Os códigos em que você trava não são um defeito: mostram onde o seu trabalho continua. Volte à coluna de Recalibragem sempre que perceber que travou.

escola de MULHERES CRIADORAS

PILAR 1 • CÓDIGOS 1 A 8

Você & Sua Criação

A potência ganha forma antes de entrar no mercado. Antes de a sua Oferta entrar no mercado, ela precisa estar viva em você: escolhida, apropriada, com um corpo, e você precisa acreditar nela.

CÓDIGO 1

A Oferta Está Viva

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Existe uma criação pedindo passagem. Você não está inventando alguma coisa simplesmente porque precisa vender.	A oferta carrega uma ideia central viva, específica e relevante para este momento. Existe alguma coisa nela que você quer colocar no mundo agora.	Você cria a partir da ansiedade financeira, copia movimentos do mercado ou tenta ressuscitar uma oferta pela qual já não sente energia.	Volte para o corpo antes da estratégia. Pergunte: “O que está vivo em mim agora a ponto de estar pedindo forma?” Diferencie urgência financeira de impulso criativo.

CÓDIGO 2

Você Escolheu

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Sua energia não está dispersa entre cinco ofertas, dez possibilidades e vinte versões de si mesma.	Existe uma oferta. Uma direção. Uma decisão. A estratégia começa a acumular força porque parou de se dispersar.	Você muda constantemente o nome, o formato, a promessa ou o público. Nada ganha massa suficiente para circular.	Reduza para poder expandir. Sinta o desconforto de abrir mão das outras possibilidades e sustente somaticamente uma escolha por tempo suficiente para que ela ganhe potência.

CÓDIGO 3

Você Se Apropria da Transformação

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você reconhece o efeito real do seu trabalho e consegue nomeá-lo sem diminuir sua potência.	A promessa é clara, específica e conclusiva. A cliente compreende o que pode mudar ao atravessar essa experiência.	Você descreve conteúdos, métodos e temas, mas evita dizer aquilo que seu trabalho realmente produz. A oferta se torna profunda e nebulosa.	Perceba onde seu corpo recua diante da frase: “Meu trabalho transforma...” Construa segurança para ocupar a autoria e assumir responsabilidade pela transformação que você propõe, sem prometer aquilo que não pode controlar.

CÓDIGO 4

A Profundidade Foi Condensada

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você não precisa colocar todo o seu conhecimento dentro de uma única oferta para provar valor.	A oferta tem contornos. Contém apenas aquilo que é necessário para produzir aquela transformação específica.	A oferta vira um universo inteiro. Módulos demais. Ideias demais. Promessas demais. A cliente não sabe por onde entrar.	Perceba a ansiedade em torno de “entregar tudo”. Volte para a suficiência: qual é a menor estrutura íntegra capaz de entregar essa transformação?

CÓDIGO 5

A Oferta Tem um Corpo

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Forma e essência não estão separadas. A estrutura serve à transformação.	Formato, duração, método, preço, experiência e entregáveis fazem sentido juntos.	A oferta parece uma pilha de aulas, bônus ou sessões. Ou foi moldada a partir daquilo que "vende", em vez daquilo que o próprio trabalho exige.	Pergunte somaticamente: "De que corpo essa criação precisa para cumprir sua função?" Organize a estrutura em torno da transformação, não do excesso.

CÓDIGO 6

Você Acredita no Valor

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Existe congruência entre aquilo que você sabe que entrega e aquilo que está disposta a cobrar e receber.	Você diz o preço sem pedir desculpas, sem explicar demais e sem inflar artificialmente o valor.	O preço sai trêmulo: baixo demais para evitar rejeição, alto demais para provar valor, ou seguido por uma avalanche de justificativas.	Perceba a resposta do seu corpo quando diz o preço em voz alta. Trabalhe a capacidade de ficar. Respirar. Permanecer depois de nomear o valor, sem correr para convencer.

CÓDIGO 7

Eu Sou Minha Oferta

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Existe coerência suficiente entre aquilo que você propõe e a mulher que sustenta essa proposta.	Sua comunicação carrega autoridade vivida. Você não precisa parecer uma especialista. Existe um corpo por trás das palavras.	Sua linguagem se torna performática, genérica ou excessivamente educativa. Você tenta "parecer" a autoridade que ainda não se permite ocupar.	Saia da performance e volte para a experiência. Onde essa transformação já vive em mim? O que eu sei porque atravessei, pratiquei, testemunhei ou conduzi? Fale a partir daí.

CÓDIGO 8

Você Permanece Conectada à Criação

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
A oferta permanece energeticamente presente depois de ter sido criada.	Você consegue falar sobre ela repetidamente, a partir de diferentes ângulos, sem sentir que está "incomodando as pessoas".	Você lança uma vez, não recebe a resposta que queria e abandona emocionalmente a oferta.	Reabra a relação com ela. Em vez de perguntar "Por que ninguém comprou?", pergunte: "O que essa criação ainda está me pedindo?" Movimento antes de julgamento.

PILAR 2 • CÓDIGOS 9 A 13

Você & A Mulher que Recebe

A ressonância nasce de reconhecer alguém com precisão, e não de manipular sua dor. Ressonância não nasce de agitação. Nasce de reconhecimento.

CÓDIGO 9

Você Reconhece Quem Está Pronta

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você não enxerga sua cliente como quebrada, resistente ou como alguém que precisa ser convencida.	Sua comunicação fala com uma mulher inteligente que já sabe que alguma coisa precisa mudar.	Você explica demais, educa demais ou tenta provar demais porque parte do pressuposto de que ela "não entende".	Perceba onde você diminui sua cliente para se sentir necessária. Reoriente-se para a pergunta: "O que ela já sabe?" Fale com essa inteligência.

CÓDIGO 10

Você Conhece o Agora Dela

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você está conectada à mulher real, não a um avatar abstrato.	A oferta encontra um momento concreto: uma tensão, uma decisão, uma transição, alguma coisa que se tornou insustentável ou desejável agora.	A mensagem poderia servir para qualquer mulher, em qualquer momento. Ela está correta, mas não gera reconhecimento.	Deixe para trás a persona de PowerPoint. Visualize mulheres reais com quem você já trabalhou. O que estava acontecendo na vida delas na semana em que disseram sim?

CÓDIGO 11

Você Valida o Desejo

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você não moraliza aquilo que sua cliente deseja, incluindo dinheiro, reconhecimento, ambição, descanso e prazer.	Sua mensagem dá linguagem a desejos que talvez ela ainda só admita em voz baixa.	Você fala apenas sobre dor ou espiritualiza a ambição. A cliente sente que precisa escolher entre alma e riqueza.	Perceba quais desejos femininos ainda geram contração em você. Pratique sustentar: "É legítimo querer impacto e dinheiro. Profundidade e visibilidade. Serviço e prosperidade."

CÓDIGO 12

Você Não Vende para a Vergonha

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você reconhece dores delicadas sem humilhar a mulher para gerar conversão.	Sua comunicação pode tocar em comparação, teto financeiro, procrastinação ou medo, preservando dignidade e agência.	A mensagem cutuca a ferida para criar urgência. Ela se sente exposta, julgada ou manipulada.	Antes de publicar, pergunte: "Ela se sente mais inteira depois de ler isso ou menor?" Se a copy depende de vergonha para funcionar, recalibre.

CÓDIGO 13

Existe uma Ponte entre o Profundo e o Reconhecível

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você não exige que a cliente já conheça sua linguagem para reconhecer que precisa do seu trabalho.	O hook começa pela experiência que ela já sente. O método revela a camada mais profunda depois.	Você começa falando de embodiment, energia, campo, recalibragem ou ressonância quando tudo o que ela sabe é que trabalha muito e não cresce.	Siga o caminho: **sensação → problema → mecanismo**. Comece onde o corpo dela já sabe: "Eu travo." "Eu não consigo explicar." "Eu continuo batendo no mesmo teto." Depois, mostre por quê.

PILAR 3 • CÓDIGOS 14 A 16

Circulação, Vendas & Recebimento

Sua Oferta não termina quando fica pronta. Ela precisa encontrar o mundo: ser ofertada e ser recebida. Ofertar exige visibilidade, desejo e disposição para receber uma resposta, qualquer que seja essa resposta.

CÓDIGO 14

É Seguro Fazer o Convite

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Seu corpo consegue tolerar desejar uma resposta sem precisar controlar qual será essa resposta.	Você consegue dizer claramente: "É isso que estou ofertando. Se for para você, venha."	Você insinua, ensina, inspira, entrega muito, mas nunca faz efetivamente a oferta. Ou faz e imediatamente começa a tentar convencer.	Pratique a Flecha: um convite completo, simples e direto. Depois, permaneça no corpo. Respire. Não corra para corrigir, explicar ou acrescentar quinze stories.

CÓDIGO 15

É Seguro Ser Vista Desejando

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Você consegue tolerar que as pessoas saibam que você quer clientes, dinheiro, crescimento e resposta.	Sua venda tem desejo e direção. Não existe falsa indiferença.	Você tenta parecer desapegada demais: "Se vier, veio." Ou oscila para pressão e urgência.	Diferencie desejo de agarramento. Sinta o querer no corpo sem transformá-lo em exigência: "Eu quero que essa oferta seja recebida, e continuo inteira enquanto aguardo a resposta."

CÓDIGO 16

Você Consegue Receber a Resposta

PRÉ-REQUISITO ENERGÉTICO	EXPRESSÃO ESTRATÉGICA	QUANDO NÃO VENDE	RECALIBRAGEM SOMÁTICA & ENERGÉTICA
Seu sistema consegue sustentar movimento: sim, não, silêncio, perguntas, dinheiro, visibilidade.	Você consegue continuar comunicando, ajustar a estratégia e permanecer conectada à oferta depois da primeira resposta do mercado.	Uma venda leva você à euforia. O silêncio derruba você. Um "não" vira prova de que a oferta está errada.	Regule antes de interpretar. Resposta é informação antes de virar identidade. Volte para o corpo. Recupere amplitude. E só então decida qual é o próximo movimento estratégico.

Energia antes. Estratégia depois.

Os códigos em que você trava mostram onde o seu trabalho continua.

escola de MULHERES CRIADORAS