Desafio
ANIMA_L
ofertas Ressonantes

DIA 1 • ETAPA 1/7 • RE-CONHECIMENTO

Re-Conhecendo o Próprio Valor

EU TENHO MATÉRIA-PRIMA.

O QUE VOCÊ CONSTRÓI NESTA ETAPA

Toda Oferta Ressonante começa pela matéria-prima que já existe em você. Antes de definir cliente, problema, formato ou preço, você precisa voltar a enxergar a trajetória, as transformações que já provocou e os saberes que ficaram tão naturais que deixaram de parecer valiosos. **Esta etapa impede que você construa uma Oferta a partir da falta. Você começa do que já é real.**

ATIVAÇÃO DE RESSONÂNCIA

Abra o replay da aula de hoje e deixe esta página da Microtarefa ao seu lado. Escute novamente a Ativação de Ressonância sem tentar responder nada enquanto ela acontece. Apenas perceba imagens, cenas, frases, sensações e reconhecimentos. Quando a prática terminar, volte para esta página e faça a Tarefa do Dia.

A TAREFA DO DIA

Responda a partir do que apareceu na Ativação — e também da sua experiência real. Não procure a resposta mais bonita. Procure a resposta mais verdadeira.

1. Olhando para a sua trajetória, quais experiências, estudos, criações, escolhas, travessias e aprendizados fizeram você saber fazer o que faz hoje?

Não faça um currículo. Colha aquilo que realmente entrou no seu corpo e mudou o seu jeito de trabalhar.

2. Lembre-se de 3 pessoas que passaram pelo seu trabalho e foram realmente transformadas por ele. Como elas chegaram — e o que estava diferente quando saíram?

Busque fatos, cenas, frases, decisões e mudanças concretas.

3. O que você percebe que sabe ver, fazer ou conduzir que se tornou tão natural para você que deixou de parecer valioso?

Aquilo que parece óbvio para você pode ter levado muitos anos para se tornar óbvio.

4. O que você hoje reconhece como verdadeiro sobre o valor do seu trabalho — e não quer mais diminuir, esconder ou tratar como 'nada demais'?

SÍNTESE DA ETAPA 1 — MINHA MATÉRIA-PRIMA

Complete em 3 a 5 linhas: “O valor que já existe no meu trabalho está em...”

Ao terminar, leve esta síntese para o Template Final.