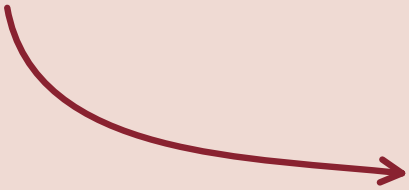
DIAGNÓSTICO DE ENTRADA_DESAFIO ANIMA_L

Resultados do Diagnóstico

A Ponte da Oferta Ressonante · Escola de Mulheres Criadoras

Você não chegou aqui para inventar valor do zero.



Você chegou para re-conhecer o que já é seu.

Desafio ANIMA_L ofertas Ressonantes

ESCOLA DE MULHERES CRIADORAS
Todos os direitos reservados à Escola de Mulheres Criadoras. Reprodução, distribuição ou adaptação proibidas sem autorização.



Seu resultado não é uma sentença.

Este material é um espelho do estado atual da sua Ponte da Oferta Ressonante: o quanto você reconhece o valor do que construiu, enxerga a transformação que produz, escolhe quem deseja servir e consegue dar forma, preço e circulação a esse trabalho.

Ele não mede seu valor como profissional. Também não mede o valor absoluto do seu trabalho.

Mede algo mais útil: o quanto esse valor está reconhecido, organizado e sustentado por você hoje.

ANTES DE COMEÇAR

Como Ler Este Espelho

Uma pontuação baixa não significa que falta profundidade. Muitas vezes, significa justamente o contrário: existe muita experiência, mas ela ainda está espalhada, diminuída ou dependente da confirmação do mercado.

Uma pontuação alta também não encerra o processo. Uma Oferta só revela sua verdade completa quando encontra pessoas reais.

O mercado não é um tribunal. É campo de relação, informação e refinamento.

A regra mais importante

Leia primeiro sua pontuação geral. Depois, observe cada Etapa separadamente.

O menor resultado mostra o ponto em que a Ponte perde sustentação. É ali que sua atenção durante o ANIMA_L tende a produzir mais movimento.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

O que este resultado torna visível que eu já sentia, mas ainda não havia nomeado?

RESULTADO GERAL

Em que fase está sua Ponte?

A pontuação geral indica o grau de integração entre as sete partes da arquitetura e a capacidade corporal de sustentá-las.

Localize sua faixa, mas trate-a como uma fotografia do presente — não como identidade.

34 A 67 PONTOS

Fase do Valor Invisível

Seu trabalho pode ter profundidade, história e resultados, mas grande parte desse valor ainda não está reconhecida ou organizada por você.

A falta de clientes, dinheiro ou resposta do mercado provavelmente se tornou evidência contra o próprio trabalho. Por isso, escolher, delimitar e cobrar parecem perigosos: cada decisão soa como um teste do seu valor pessoal.

Seu foco agora: re-conhecer fatos, separar valor de validação e escolher uma única construção para atravessar os sete dias.

68 A 101 PONTOS

Fase da Ponte em Construção

Você já enxerga partes importantes do que faz, mas elas ainda não formam uma passagem contínua entre sua experiência e a decisão de compra.

Talvez saiba qual transformação produz, mas fale com todas as pessoas. Talvez conheça sua cliente, mas ainda não delimite o problema. Há visão, porém a estrutura oscila — e, quando oscila, você volta a oferecer apenas aquilo que aparece.

Seu foco agora: encontrar a ruptura principal, parar de reconstruir tudo e completar uma parte de cada vez até a Ponte fechar.

102 A 135 PONTOS

Fase da Oferta Ganhando Corpo

A arquitetura já existe com boa clareza. Seu trabalho é reconhecível, a transformação começa a ser tangível e existe uma pessoa concreta do outro lado.

O ponto mais frágil costuma estar na precisão, nos limites ou na reciprocidade: simplificar sem empobrecer, escolher sem culpa, retirar excessos, sustentar um preço ou comunicar sem voltar a explicar tudo.

Seu foco agora: refinar a Etapa de menor nota e verificar a coerência entre transformação, cliente, problema, solução, forma e preço.

136 A 170 PONTOS

Fase da Oferta Corporificada

Você já reconhece, estrutura e sustenta grande parte da Oferta.

Isso não significa perfeição nem garantia de venda. Significa que existe coerência suficiente para apresentá-la, permitir que pessoas reais respondam e usar essa resposta como informação — sem transformar cada sim ou não em um veredito sobre você.

Seu foco agora: circular, observar a resposta do mercado e refinar pela experiência, sem desmontar a Oferta a cada desconforto.

ETAPA 1

ETAPA 1 — RE-CONHECIMENTO

O valor que existe antes da confirmação do mercado

Faixa desta seção: 5 a 25 pontos.

Esta Etapa não pergunta se o mercado já reconheceu você.

Pergunta se você reconhece o que construiu mesmo quando os clientes e o dinheiro ainda não devolvem esse valor na medida desejada.

Sem esse chão, ofertar se transforma num julgamento: cada silêncio parece provar que seu trabalho é menor; cada não parece dizer que você se enganou.

5 A 11 PONTOS

Seu valor ainda depende da resposta externa

A ausência de clientes ou de retorno financeiro está contaminando a leitura que você faz da própria trajetória.

Você tende a minimizar o que sabe, tratar como comum aquilo que levou anos para construir e imaginar que precisa estudar mais antes de se apresentar.

O problema não é falta de matéria-prima. É que você não consegue usá-la enquanto a trata como insuficiente.

Seu foco agora: levantar evidências — trajetória, resultados, decisões, padrões reconhecidos, capacidades naturalizadas e aprendizados que somente a experiência produziu.

12 A 18 PONTOS

Você vê o valor, mas ainda negocia com ele

Há momentos de reconhecimento verdadeiro, especialmente quando você se lembra de casos concretos.

Mas esse chão desaparece diante de pouca procura, comparação, preço ou exposição. Você sabe que não começa do zero; ainda assim, volta a procurar uma prova externa antes de se autorizar a criar.

Seu foco agora: transformar reconhecimento ocasional em posição. Nomear o que sabe, o que faz de modo próprio e o que já não aceita continuar diminuindo.

19 A 25 PONTOS

Seu valor já tem chão

Você reconhece sua trajetória sem precisar inflá-la e não usa o momento atual do mercado como medida de toda a sua competência.

Consegue olhar para evidências, assumir sua lente e começar a construir a partir do que existe. Seu próximo passo é fazer esse valor ganhar uma forma reconhecível para outra pessoa.

Seu foco agora: levar sua autoridade para as decisões seguintes, sem voltar a pedir permissão quando precisar escolher, delimitar e cobrar.

Sinais que podem aparecer

- Você procura mais uma formação antes de começar.
- Diz que seu trabalho é difícil de explicar porque ele é profundo demais.
- Sente que cobrar ou se apresentar expõe quem você é a julgamento.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

Se a falta de clientes não pudesse ser usada como prova contra mim, o que os fatos da minha trajetória mostrariam sobre o valor do meu trabalho?

ETAPA 2

ETAPA 2 — VISÃO SENTIDA NO CORPO

A profissional que você está se tornando e o trabalho que deseja criar

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

Visão é a passagem entre responder ao que aparece e voltar a ser proponente do próprio trabalho.

Aqui, você observa se cria a partir de uma direção escolhida ou se sua agenda, seus preços e suas entregas continuam sendo definidos principalmente por pedidos, urgências e limites antigos.

4 A 9 PONTOS

Sua criação está organizada pela sobrevivência

Você tende a aceitar o que aparece, repetir formatos conhecidos e escolher o que parece menos arriscado.

A visão pode existir como desejo, mas ainda não governa decisões concretas. Crescer, ser vista ou cobrar mais mobiliza um limiar de identidade grande demais — e você reduz o desejo para voltar ao conhecido.

Seu foco agora: distinguir desejo de fantasia e escolher uma direção concreta: o que quer criar, para quem, como deseja trabalhar e o que precisa deixar de aceitar.

10 A 15 PONTOS

A nova profissional já aparece, mas ainda oscila

Você enxerga uma forma mais inteligente, desejável e sustentável de trabalhar.

Em alguns momentos, decide a partir dela. Em outros, volta a reagir ao mercado, ao medo financeiro ou ao que os clientes pedem. Não falta visão. Falta convertê-la em critérios de escolha repetíveis.

Seu foco agora: traduzir a visão em decisões sobre formato, cliente, preço, disponibilidade, comunicação e uso da sua energia.

16 A 20 PONTOS

Sua visão já orienta escolhas

Você se reconhece como Criadora e não apenas como executora de demandas.

Consegue imaginar um próximo nível que melhora a experiência da cliente e também cuida de você. Está disponível para crescer em identidade antes de exigir que o trabalho cresça por conta própria.

Seu foco agora: dar contorno à visão e permitir que as próximas Etapas testem, aprimorem e tornem praticável aquilo que você deseja.

Sinais que podem aparecer

- Sua agenda é formada pelo que aparece, não pelo que escolheu construir.
- Você sabe o que não quer, mas ainda não define o que deseja no lugar.
- Toda expansão parece exigir mais trabalho, exposição ou sacrifício.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

Que decisão prática a profissional do meu próximo nível tomaria agora — e que eu ainda adio para continuar pertencendo à minha identidade atual?

ETAPA 3

ETAPA 3 — A TRANSFORMAÇÃO

A passagem que seu trabalho torna possível

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

Uma pessoa não entra apenas para receber sessões, encontros ou conteúdos. Ela entra para atravessar uma distância.

Esta Etapa mede se você enxerga essa passagem com profundidade e concretude: o ponto A, o ponto Z, os indicadores de mudança e o caminho que torna o resultado possível.

4 A 9 PONTOS

A transformação ainda está diluída

Você sabe que seu trabalho faz bem e testemunha mudanças, mas ainda fala sobre elas em termos amplos.

Sem um começo e um destino reconhecíveis, torna-se difícil prometer, selecionar o essencial ou mostrar por que alguém deveria entrar agora. A profundidade existe, mas ainda não ganhou contorno.

Seu foco agora: escolher uma transformação e descrever o antes e o depois em sinais observáveis — sentimentos, decisões, comportamentos, capacidades e efeitos na vida real.

10 A 15 PONTOS

A passagem existe, mas precisa de nitidez

Você reconhece o coração da mudança e já identifica partes do percurso.

Ainda pode misturar transformação com conteúdo, desejar conduzir muitas mudanças ao mesmo tempo ou hesitar em assumir a promessa. Falta transformar percepção em uma jornada clara.

Seu foco agora: mapear o ponto A, o ponto Z e de três a cinco movimentos indispensáveis entre eles.

16 A 20 PONTOS

Você assume a transformação

Você nomeia uma passagem verdadeira, tangível e sustentada por sua experiência.

Sabe o que promete, reconhece os indicadores do resultado e enxerga uma metodologia capaz de conduzir essa jornada. A promessa não é maquiagem. É direção e responsabilidade.

Seu foco agora: garantir que a transformação escolhida corresponda à pessoa certa, ao problema de entrada e ao Contêiner que será criado.

Sinais que podem aparecer

- Você descreve o processo, mas não o que muda.
- Usa palavras amplas que poderiam descrever muitos trabalhos.
- Tem medo de prometer e, por isso, torna o resultado vago.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

O que minha cliente passa a sentir, pensar, fazer, decidir e sustentar que antes não conseguia?

ETAPA 4

ETAPA 4 — CLIENTE IDEAL

A pessoa que você escolhe servir — e o momento em que ela está pronta

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

Esta Etapa não procura um avatar decorativo. Procura uma pessoa real, em um momento real de prontidão.

Você observa se escolhe para quem seu trabalho existe, se reconhece o instante em que ele se torna necessário e se confia na capacidade adulta dessa pessoa de decidir.

4 A 9 PONTOS

Seu trabalho ainda fala com quem aparecer

Você evita escolher porque teme perder pessoas, parecer excludente ou reduzir a profundidade do seu trabalho.

A comunicação fica ampla e depende de a outra pessoa descobrir sozinha que aquilo serve para ela. Você também pode projetar falta de dinheiro, compromisso ou compreensão sobre quem está do outro lado.

Seu foco agora: escolher uma pessoa e um momento de prontidão. Descrever o que ela vive, deseja, valoriza, já tentou e decidiu não continuar tolerando.

10 A 15 PONTOS

Você reconhece a pessoa, mas ainda fala de longe

Existe um retrato relativamente claro, porém ele nem sempre orienta seus convites.

Você conhece quem poderia se beneficiar, mas pode não distinguir benefício de prontidão para comprar. Em alguns momentos, tenta convencer; em outros, espera que a pessoa se reconheça sem sua ajuda.

Seu foco agora: aproximar a linguagem da experiência real dela e tornar visível por que este é o momento de agir.

16 A 20 PONTOS

Existe alguém concreto do outro lado

Você escolhe quem deseja servir, reconhece o momento em que essa pessoa está pronta e sabe quais qualidades tornam a relação fértil.

Confia que ela pode compreender, investir e decidir sem ser salva, perseguida ou infantilizada.

Seu foco agora: usar esse retrato para revisar problema, transformação, linguagem, formato e preço. A cliente escolhida passa a organizar a Oferta inteira.

Sinais que podem aparecer

- Você diz que seu trabalho é para todos ou para “quem se identificar”.
- Conhece características gerais, mas não o momento que leva à decisão.
- Baixa o preço antes mesmo de apresentar porque supõe que a cliente não poderá pagar.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

O que aconteceu na vida dessa pessoa para que este trabalho tenha deixado de ser apenas interessante e se tornado necessário agora?

ETAPA 5

ETAPA 5 — PROBLEMA E MECANISMO DA SOLUÇÃO

O que precisa ser resolvido — e por que sua maneira de resolver funciona

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

A pessoa reconhece o problema pela forma como ele aparece em sua vida.

Você, pela experiência, enxerga também o que mantém esse ciclo e o que precisa mudar para interrompê-lo. Esta Etapa transforma profundidade em lógica: problema visível, causa sustentadora e mudança decisiva.

4 A 9 PONTOS

Sua solução ainda exige explicação demais

Você pode dominar profundamente o tema, mas ainda não delimita pelo que alguém está pagando para receber ajuda.

Fala em conceitos amplos ou apresenta ferramentas antes de nomear o problema. Sem uma lógica simples, a cliente precisa fazer esforço para compreender por que seu trabalho pode funcionar.

Seu foco agora: nomear a dificuldade em palavras que a cliente reconheceria. Depois, separar o sintoma, a dinâmica que o mantém e a mudança que rompe o ciclo.

10 A 15 PONTOS

Você enxerga o mecanismo, mas ainda mistura as peças

O problema está ficando específico e sua lente autoral começa a aparecer.

Você ainda pode confundir o mecanismo da solução com seu método, uma atividade ou o formato do trabalho. Sabe que faz diferente, mas precisa mostrar onde as tentativas anteriores param e o que sua abordagem alcança.

Seu foco agora: escrever três frases distintas: o que está acontecendo; por que continua acontecendo; o que precisa mudar.

16 A 20 PONTOS

Sua Oferta carrega uma lógica própria

Você nomeia o problema como a cliente o vive, mostra o ciclo que o mantém e explica a mudança que torna o resultado possível.

Sabe por que confia nessa solução e quais evidências sustentam sua abordagem. Isso reduz a necessidade de explicação e aumenta o reconhecimento.

Seu foco agora: fazer essa lógica atravessar a transformação, a comunicação e o desenho da experiência sem transformá-la em jargão.

Sinais que podem aparecer

- Você precisa explicar toda a sua formação para mostrar valor.
- Apresenta sessões e ferramentas como se fossem a solução.
- Diz que seu diferencial é acolhimento, profundidade ou olhar integral, mas não explica o efeito concreto disso.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

O que minha cliente acredita ser o problema, o que eu enxergo sustentando esse problema e qual mudança torna o resultado possível?

ETAPA 6

ETAPA 6 — O CONTÊINER

A forma concreta e sustentável do trabalho

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

O Contêiner é a forma que protege a transformação: começo, meio, fim, ritmo, entregas, limites e responsabilidades.

Ele precisa servir à cliente sem consumir a mulher que o conduz. Quando falta contorno, profundidade vira excesso; disponibilidade vira invasão; cuidado vira sobrecarga.

4 A 9 PONTOS

Seu trabalho ainda não tem bordas confiáveis

Formato, duração, suporte e entregas podem nascer por hábito ou improviso.

Você acrescenta conteúdo para justificar valor, oferece acesso demais ou personaliza tudo. A experiência depende excessivamente do seu corpo e torna-se difícil repeti-la com qualidade.

Seu foco agora: desenhar a forma a partir da transformação. O que precisa acontecer, em quanto tempo, com qual ritmo e com qual grau de acesso?

10 A 15 PONTOS

O Contêiner existe, mas ainda pesa

A estrutura já aparece, porém carrega excessos, zonas sem limite ou escolhas copiadas do mercado.

Você talvez saiba o que entregar, mas ainda não calculou o trabalho invisível nem retirou aquilo que está ali apenas para tranquilizar sua insegurança.

Seu foco agora: classificar cada entrega como essencial, útil ou excesso; definir sua disponibilidade e verificar se a experiência cabe na sua vida.

16 A 20 PONTOS

A transformação encontrou um corpo

Formato, ritmo e duração têm lógica.

As entregas servem ao percurso, os limites estão claros e a experiência é sustentável para você e confiável para a cliente. Você não precisa despejar tudo o que sabe para demonstrar profundidade.

Seu foco agora: preparar a repetição — capacidade, operação, comunicação dos limites e pontos que poderão ser refinados depois da primeira circulação.

Sinais que podem aparecer

- Você acredita que mais conteúdo torna a Oferta mais valiosa.
- O suporte não tem limites claros.
- Só de imaginar a entrega, seu corpo já sente cansaço antecipado.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

O que esta transformação realmente exige — e o que acrescentei apenas por medo de parecer pouco?

ETAPA 7

ETAPA 7 — PREÇO E RECIPROCIDADE

A troca financeira e as responsabilidades de cada lado

Faixa desta seção: 4 a 20 pontos.

Preço não mede seu valor como pessoa e não compra uma garantia de transformação.

Ele define as condições financeiras de uma experiência específica. A reciprocidade aparece quando cada lado conhece sua parte: você sustenta o Contêiner; a cliente investe, participa e responde pelo que lhe cabe.

4 A 9 PONTOS

Preço e valor pessoal ainda estão misturados

Dizer um número parece expor quem você é.

Você calcula a partir do medo, imagina antecipadamente o que a cliente pode pagar, baixa o preço antes de ouvir um não ou aumenta as entregas para justificá-lo. O preço não funciona como decisão econômica. Funciona como teste de merecimento.

Seu foco agora: separar pessoa, valor, custo e preço. Encontrar uma faixa sustentável antes de perguntar ao medo qual número parece confortável.

10 A 15 PONTOS

Você definiu um preço, mas ainda pede licença

Existe uma decisão financeira, porém ela oscila diante da reação alheia.

Você pode explicar demais, oferecer exceções, sentir culpa ou assumir responsabilidade excessiva pelo resultado. A troca existe, mas ainda não está inteiramente adulta.

Seu foco agora: sustentar o número em voz alta, declarar limites e distinguir sua responsabilidade da responsabilidade da cliente.

16 A 20 PONTOS

A reciprocidade está adulta

Você define o preço com critérios, reconhece os custos e sustenta o grau de acesso oferecido.

Consegue apresentar o investimento sem desculpas e permitir que a outra pessoa escolha. Um não traz informação. Não apaga seu valor nem desmonta automaticamente a Oferta.

Seu foco agora: colocar o preço em circulação, observar objeções reais e ajustar apenas quando houver evidência — não apenas ativação.

Sinais que podem aparecer

- Você escolhe o preço pensando primeiro no bolso da cliente.
- Acrescenta bônus ou descontos antes que sejam pedidos.
- Sente que precisa garantir o resultado para merecer receber.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

Consigo dizer o preço, permanecer em silêncio e permitir que uma pessoa adulta decida sem transformar sua resposta em medida do meu valor?

BLOCO ESPECIAL

TRAVAS SOMÁTICAS AO OFERTAR

O que seu corpo consegue sustentar quando o trabalho deixa de ser ideia

Faixa desta seção: 5 a 25 pontos.

Este bloco não diagnostica trauma nem substitui cuidado terapêutico.

Ele observa padrões de proteção que podem aparecer diante de visibilidade, escolha, dinheiro, responsabilidade e risco relacional.

A pergunta não é se existe desconforto.

É se você consegue percebê-lo, permanecer consigo e agir sem entregar a ele o governo da Oferta.

5 A 11 PONTOS

A proteção está governando o movimento

Quando a Oferta se aproxima da realidade, seu corpo tende a reduzir o risco: adia, aperfeiçoa, amplia demais, baixa o preço, desaparece ou volta a estudar.

Essas respostas podem parecer estratégicas, mas frequentemente aparecem antes de qualquer evidência do mercado. Não é preguiça. É proteção. E a proteção não deve ser humilhada — apenas atualizada.

Seu foco agora: diminuir o tamanho do próximo passo sem abandonar a direção. Trabalhar com escolhas concretas, apoio, tempo e exposição gradual.

12 A 18 PONTOS

Você alterna expansão e retração

Existem momentos em que você sustenta visibilidade, preço e decisão. Depois, a ativação aumenta e você volta atrás.

Você pode construir com clareza e desorganizar-se justamente ao apresentar. Seu sistema já conhece o movimento, mas ainda precisa ampliar a capacidade de permanecer quando existe uma resposta real do outro lado.

Seu foco agora: reconhecer os gatilhos específicos — ser vista, escolher, excluir, prometer, receber, ouvir não ou receber um sim que exige entrega.

19 A 25 PONTOS

Seu corpo já acompanha sua decisão

Você percebe o desconforto sem tratá-lo automaticamente como sinal de erro.

Consegue ocupar espaço, delimitar, apresentar o preço e receber respostas sem abandonar a si mesma. Isso não significa ausência de medo. Significa mais escolha diante dele.

Seu foco agora: usar essa capacidade para circular a Oferta e ampliar sua tolerância ao que vem depois — receber, entregar, liderar e repetir.

Sinais que podem aparecer

- Você chama adiamento de refinamento.
- Muda o preço ou o formato para aliviar a ativação antes de obter evidências.
- Depois de se expor, sente o impulso de apagar, explicar ou se retrair.

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

Qual parte de ofertar meu trabalho meu corpo interpreta como risco — e qual é o menor passo real que posso sustentar sem voltar a me esconder?

PARA OS 7 DIAS

Seu Mapa Para os 7 Dias

Transforme pontuação em movimento

Não tente elevar todas as notas ao mesmo tempo. Use o diagnóstico para escolher onde sua presença fará mais diferença.

1. Minha Etapa de menor média é:

O que este resultado mostra:

2. Minha segunda prioridade é:

Como ela se relaciona com a primeira:

3. Minha pontuação nas Travas Somáticas é: _____ pontos | Média: _____

O que meu corpo costuma fazer quando ofertar se torna real:

4. A decisão que quero sustentar durante o ANIMA_L é:

PERGUNTA PARA LEVAR AO DESAFIO

Qual seria uma evidência concreta, ao final dos sete dias, de que deixei de esperar ser escolhida e voltei a ocupar o lugar de Criadora?

PARA TERMINAR

A Ponte Começa em Você

Nada está faltando.

Talvez esteja invisível.

Talvez esteja espalhado.

Talvez ainda não tenha nome, forma, limites ou preço.

Talvez seu corpo recue toda vez que esse trabalho se aproxima de ocupar mais espaço.

Mas você não chegou ao ANIMA_L para inventar valor do zero.

Você chegou para re-conhecer o que construiu, escolher a transformação que deseja conduzir e construir uma Ponte entre esse trabalho e as pessoas prontas para recebê-lo.

Durante os próximos sete dias, volte a este diagnóstico sempre que se sentir perdida.

Não para confirmar que existe algo errado com você.

Para lembrar onde está o próximo passo.

Você não precisa atravessar a Ponte inteira agora.

Precisa construir a próxima parte sem abandonar a si mesma.

ANIMA_L | A Ponte da Oferta Ressonante
Escola de Mulheres Criadoras

Todos os direitos reservados. Reprodução proibida.