



IMERSÃO ATLAS 2026

Meu Caderno de Bordo

Todos os exercícios da jornada, num lugar só.
Preencha no seu Moleskine, sempre que este ícone
aparecer: 🖋



Como usar este caderno



Escreva no seu Moleskine

Toda vez que esse ícone aparecer, é hora de pegar seu caderno pessoal e escrever de verdade. Esse guia mostra o que fazer — as respostas vão no Moleskine.



Não pule nenhuma página

Cada exercício constrói em cima do anterior. No fim dos dois dias, esse caderno vai ser o mapa completo do seu negócio.





Checklist da jornada

Marque cada item antes de sair de casa nos dois dias da imersão.

- ☐ Meu Moleskine (é nele que eu escrevo tudo)
- ☐ Caneta ou lápis reserva
- ☐ Celular carregado — vou precisar dele no Bloco 9
- ☐ Roupas confortáveis para os dois dias inteiros
- ☐ Mente aberta e celular no silencioso durante as falas
- ☐ Coragem pra participar, perguntar e se expor





DIA 1

Sábado

Construção — público, oferta e clareza





A carta pro seu eu de 6 meses

Escreva uma carta para a pessoa que você vai ser daqui a seis meses — aquela que já atravessou a passagem. Seja honesto, ninguém mais vai ler isso.

O que te trouxe até aqui? Qual cansaço, incômodo ou vontade te fez comprar esse ingresso?

Como está sua vida hoje, de verdade? Financeiro, tempo, emocional.

Onde você quer estar daqui a 6 meses? Descreva a cena, com números.

 Assine embaixo. Essa carta é um contrato seu com você mesmo — guarde-a para reabrir no encerramento.





Meu público e meu nicho

Antes de vender qualquer coisa, você precisa saber exatamente pra quem fala.

Responda com honestidade — quanto mais específico, mais forte.

A pessoa que eu mais gosto de atender é... (idade, momento de vida, o que sente)

O problema específico que eu resolvo melhor que ninguém é...

Minha frase de oferta: 'Eu ajudo _____ a _____ sem _____.'

O que eu quero que falem de mim quando eu não estiver na sala?





Público, Nicho e Oferta

Esse exercício já apareceu no Bloco 2. Agora vamos aprofundar e chegar na sua oferta completa.

Etapa 1 — A pessoa que eu mais gosto de atender:

Etapa 2 — O problema específico que eu resolvo melhor que ninguém:

Etapa 3 — Eu não sou 'mais um que faz X'. Eu sou O especialista em...





A fórmula da oferta e a reputação

Agora junte tudo numa única frase — a que vende sozinha — e feche com a reputação que você quer construir.

Minha oferta: 'Eu ajudo _____ a _____ sem _____.'

A frase que eu sonho ouvir um cliente falando sobre mim é:

 Passe a limpo esse mapa — é a base de tudo que vem daqui pra frente.





Minha reputação hoje vs. amanhã

A fofoca só trabalha a seu favor se você souber o que já falam de você — e o que quer que passem a falar.

O que as pessoas comentam sobre mim hoje, quando eu não tô por perto:

O que eu gostaria que comentassem daqui a 6 meses:

Uma ação concreta essa semana pra encurtar essa distância:





A Equação de Valor

Toda oferta irresistível mexe nessas quatro alavancas. Suba as de cima, desça as de baixo.

$$\text{VALOR} = \frac{(\text{Sonho} \times \text{Certeza})}{(\text{Tempo} \times \text{Esforço})}$$

↑ **Sonho** — o resultado dos sonhos que a pessoa quer. Quanto maior e mais específico, maior o valor.

↑ **Certeza** — o quanto a pessoa acredita que vai dar certo pra ela. Prova e garantia sobem essa alavanca.

↓ **Tempo** — quanto tempo até o resultado aparecer. Quanto mais rápido, mais valioso.

↓ **Esforço** — quanto trabalho a pessoa precisa ter. Quanto menos esforço, mais valiosa a oferta.





Os caminhos do digital

O ideal não é escolher um degrau. É ter uma escada.

1

Low Ticket

E-book, aula avulsa. Porta de entrada — não é onde tá o dinheiro.

2

Curso

Grava uma vez, vende infinitas. Exige disciplina do cliente.

3

Mentoria

Você do lado da pessoa. A certeza sobe muito.

4

Serviço

Você faz pela pessoa. Máximo valor, zero esforço do cliente.

5

Implementação

Acompanha E entrega pronto. Pra onde o mercado caminha.



Minha escada de produtos

Olhando os 5 caminhos da página anterior, mapeie a sua própria escada — do que é mais barato ao que é mais transformador.

Meu produto de entrada (low ticket ou curso):

Meu produto do meio (mentoria ou serviço):

Meu produto topo de escada (implementação ou o mais caro que eu ofereço):

🔧 Não precisa ter os 3 prontos hoje. Marque com um X onde você já tem, e um 🔧 onde precisa construir.





Minha oferta irresistível — parte 1

Chegou a hora de construir sua oferta completa, com os quatro níveis que tornam impossível dizer não.

Nível 1 — Promessa Central: 'Eu ajudo _____ a _____ em _____ (prazo), sem _____.'

Nível 2 — Três obstáculos que impedem meu cliente sozinho, e como eu resolvo cada um:





Minha oferta irresistível — parte 2

Agora o empilhamento de valor e a garantia — as duas peças que fazem a oferta ficar irresistível de verdade.

Nível 3 — Empilhamento: tudo que a pessoa recebe (liste 5 a 10 itens):

Nível 4 — Minha garantia (a reversão de risco):

O nome do meu método/mecanismo único:





As 11 Minas

O verdadeiro campo minado não está lá fora — está dentro da sua cabeça. Marque quais dessas você já reconheceu em você.

1

Falta de Clareza

2

Posicionamento Genérico

3

Mais do Mesmo

4

Ilusão

5

Autoenganação

6

Autossabotagem

7

Perfeccionismo

8

Overthinking

9

Medo do Julgamento

10

Pressa

11

Precipitação

 Anote no Moleskine em quais minas você mais se reconheceu.





Três perguntas pra levar pra cama

Sem pressa, sem cobrança. Só pensa nessas três perguntas hoje à noite, com honestidade.

Quantos 'dias que iam mudar tudo' eu já vivi e deixei passar?

O que foi diferente das outras vezes que me fez não continuar?

Dessa vez, o que eu preciso fazer diferente?

👉 Uma pista: quem muda de patamar quase nunca tenta atravessar sozinho.





Minhas anotações

Espaço livre — insights, frases, ideias que surgirem ao longo do dia.

Handwriting practice area with 10 sets of dashed lines on a grid background.





DIA 2

Domingo

Execução — ação, presença e decisão





Meu discurso de 30 segundos

Depois da palestra de Imagem Pessoal, treine se apresentar em voz alta pra alguém do seu lado, cronometrando. Use sua oferta como base.

Meu nome, o que eu faço e pra quem, em uma frase:

O resultado mais forte que eu já entreguei:

Como a pessoa pode continuar essa conversa comigo (o próximo passo):

 Treine em voz alta 3 vezes antes do intervalo. A terceira sempre sai melhor que a primeira.





Minha primeira ação, hoje

Chega de pensar — hoje você executa. Escolha um caminho e faça acontecer, ao vivo, na sala.

Caminho escolhido: () Post/Story () Mensagem direta () Google Meu Negócio

O que eu publiquei ou enviei:

O que aconteceu depois (reações, respostas):

 O perfeccionismo vai pedir pra você esperar. Ignora ele — você já pensou o suficiente.





Minha rede

Essa sala tem gente que pode virar cliente, parceiro ou amigo. Anote quem você conheceu
— a fofoca boa começa aqui.

NOME

CONTATO / NEGÓCIO

NOME

CONTATO / NEGÓCIO

NOME

CONTATO / NEGÓCIO

NOME

CONTATO / NEGÓCIO

NOME

CONTATO / NEGÓCIO

NOME

CONTATO / NEGÓCIO





Glossário Atlas

Os termos que você vai ouvir ao longo dos dois dias — guarde essa página como referência.

Método Campo Minado

A metodologia proprietária do Grupo Apollo. As 11 minas são os obstáculos internos que impedem o crescimento de um negócio.

Raio-X Campo Minado

O diagnóstico gratuito de entrada — 12 perguntas que pontuam seu negócio de 0 a 100.

Cúpula

A mentoria individual de um ano — a travessia guiada, com acompanhamento semanal e estrategista dedicado.

Mentoria Atlas

Mentoria em turma, com duração de 6 meses, guiada pelo Método Campo Minado.

Chronos

Sua IA estratégica, treinada com o método Apollo — seu cérebro, disponível 24 horas.

Apollo Academy

Plataforma de cursos e mercado de trabalho interno do ecossistema Apollo.

Solstício

O encerramento presencial de cada ciclo Atlas — onde a Cúpula é apresentada olho no olho.

Mecanismo Único

O SEU jeito de entregar o resultado. O que dá nome ao seu método e te tira da comparação direta com concorrentes.

Escada de Produtos

A sequência de ofertas de um negócio, do mais barato ao mais transformador — low ticket, curso, mentoria, serviço, implementação.

Fofoca (marketing)

O boca a boca — a ferramenta de marketing mais antiga e mais forte que existe. Gente falando de gente.



Minhas anotações

Espaço livre — insights, frases, ideias que surgirem ao longo do dia.

Handwriting practice area with 10 sets of dashed lines on a grid background.





Meus próximos 7 dias

A imersão acaba domingo. A execução começa segunda. Escreva um compromisso pequeno e concreto pra cada um dos próximos sete dias — nada de "estudar mais", algo que você consegue riscar da lista.

Dia 1

Dia 2

Dia 3

Dia 4

Dia 5

Dia 6

Dia 7

 Releia sua carta do Bloco 1 antes de preencher esta página.





Isso é só o começo.

Seis exercícios, duas jornadas, um único caminho.
Guarde este caderno — ele é o mapa do que você construiu
aqui.