

Do Primeiro Cliente aos 100 mil

Pedro Sobral · 95 min

Em uma frase: sair do zero e escalar uma operação de tráfego pago não depende de mais horas nem de mais motivação, depende de decidir, ter clareza do próximo passo, adquirir habilidade, viver no ambiente certo e usar a pressão e o medo a seu favor, tudo isso organizado dentro de um sistema em vez de esforço solto.

Por que importa: a maioria dos gestores já **sabe** o que precisa fazer e mesmo assim não faz. A palestra ataca exatamente essa distância entre saber e executar. O que separa quem trava de quem chega aos R\$100 mil por mês não é conhecimento novo, é a estrutura ao redor da execução.

1. Decisão, não desejo

O primeiro movimento é uma decisão, não um desejo. "Decisão muda destino", não "desejo muda destino". Decidir é bater o pé e assumir que, a partir de agora, você vai fazer as coisas difíceis mesmo acordando cansado, sem vontade, sem a energia de um evento para te animar, e mesmo tendo que responder o cliente chato.

Ideias práticas dessa seção:

- **Pare de negociar com o futuro e com o passado.** As "almas frias e tímidas" sempre arranjam um porém, um "quando tal coisa acontecer" ou um "se algo tivesse sido diferente". Isso mantém você no mesmo nível.
- **Troque as frases mentira por frases verdade.** Em vez de "não tenho tempo" (mentira), diga "essa não é a minha prioridade" ou "não estou disposto a fazer isso". A frase honesta força você a olhar para as suas prioridades reais.
- **Fale com crença, não com achismo.** "Quem acha não sabe." Substitua "eu acho" por "eu acredito" ou por uma afirmação que você sustente.
- **A pessoa que você mais precisa vencer é você mesmo.** Não o colega de fora que um dia pode disputar o mesmo cliente. É continuar se vencendo todos os dias.

O sucesso é proporcional ao número de vezes que você assume um problema e diz, na prática, "me dá isso aqui que eu resolvo", em vez de empurrar para depois.

2. De onde nasce o movimento: os 4 pontos

Toda a execução nasce de quatro grandes pontos. É a espinha da palestra.

[Baixar CSV](#)

Ponto	O que é	O que resolve
1. Clareza	Saber qual é o seu próximo passo	Falta de direção
2. Aquisição de habilidades	Aprender o que falta para dar esse passo	Falta de capacidade técnica
3. Ambiente	O sistema e as pessoas ao seu redor	Falta de constância
4. Pressão e medo	O combustível que te mantém em movimento	Falta de execução

A sensação de falta de tempo, de disciplina e de disposição mora em dois lugares: nas **suas prioridades** e no **sistema de trabalho** que você construiu (ou na ausência de método). Não é preguiça isolada, é estrutura.

Há três maneiras de fazer qualquer coisa: de modo completamente aleatório, com método, ou organizando os métodos de forma sistemática. A terceira é a que liberta você de depender de motivação e energia para fazer o que precisa ser feito.

2.1. Clareza (do próximo passo)

Em uma frase: a parte mais difícil do trabalho é sempre definir qual é o seu próximo passo, e esse passo sempre parte de um diagnóstico, quase sempre de um autodiagnóstico.

A clareza é saber onde você está para não gastar energia no passo errado. Cada estágio pede um foco diferente, e o erro comum é pular etapas.

Baixar CSV

Se você está aqui	O foco NÃO é	O foco É
Nunca fez tráfego pago	Estudar assuntos avançados (GTM, Aprender o básico do GA4, etc.)	próximo passo
Não tem clareza dos entregáveis	Produzir conteúdo	Definir o que você entrega
Nunca prospectou	Testar métodos diferentes de prospecção	Prospectar de uma forma só
Não tem clientes	Desenhar processos internos	Conseguir o primeiro cliente
Não ganha nem R\$2 mil/mês	Contratar	Vender mais
Não gera resultado pro cliente	Parar de estudar	Estudar mais
Não sabe gerar valor além do tráfego	Se achar pronto	Estudar mais
Não faz boa abordagem personalizada	Culpar o mercado	Fazer o dever de casa
Faz proposta fraca	Reclamar do ticket	Melhorar os entregáveis

A lição: defina onde você quer chegar, faça o diagnóstico de onde está, e ataque só o próximo degrau.

2.2. Aquisição de habilidades

Em uma frase: adquirir habilidade nova assusta, mas é o único caminho, e há uma regra e um ciclo para fazer isso rápido.

Sobre a reclamação de que "o tráfego mudou": mudou mesmo, muda toda semana, e isso é normal. Reclamar da mudança é desperdício.

A regra secreta: não seja o primeiro a aprender. O primeiro tem que descobrir tudo sozinho, errar, gastar mais dinheiro e mais tempo até achar o que funciona. Quem quer ser o primeiro só pela vaidade ("isso eu já sabia antes dele") perde. Deixe o conhecimento ser validado e passado adiante, e foque no que coloca dinheiro no bolso hoje.

O ciclo de aprendizado (4 passos):

1. **Instrução.** Buscar o "como se faz" em um curso ou mentoria antes de agir.
2. **Ação.** Fazer o que precisa ser feito mesmo sem ter certeza absoluta de como. Exemplo: você prometeu configurar o CRM de um cliente sem nunca ter feito. Descubra como, e faz.
3. **Feedback.** Entender o que deu certo e o que deu errado, e ajustar no meio do caminho.
4. **Reflexão / repetição.** Fazer de novo, agora melhor.

2.3. Ambiente (o seu sistema)

Em uma frase: o seu sistema é o seu ambiente, e o ambiente certo é o que te mantém em movimento quando tudo parece impossível.

A cadeia é: **ambiente certo → pessoas certas → ideias certas → ações certas → resultados corretos.**

O experimento dos ratos (1957): ratos colocados em um balde de água nadam em média 15 minutos, desistem e morrem. Quando os pesquisadores retiravam alguns ratos após 12 minutos, secavam, alimentavam e recolocavam no mesmo balde, esses ratos passavam a nadar por até 60 horas, cerca de 240 vezes mais. A diferença foi a **esperança** de serem salvos de novo. A lição: a esperança de um futuro melhor é o que mantém você se movimentando para a frente.

Contra a fórmula "felicidade = realidade menos expectativa": Pedro rejeita zerar expectativas. Sem esperar mais da vida, a vida não te entrega mais e você fica parado onde está. É preciso esperança em excesso para continuar vencendo.

Não se contente com migalhas. Quem muito fica no esgoto se acostuma com o cheiro. Muita gente naturalizou as migalhas (a "roupa de sair" que não pode ser usada, o refrigerante só no fim de semana) e por isso não busca mais. A vida pode ser muito melhor, e a escolha de fazer diferente do caminho padrão (faculdade, estágio das 8 às 18, salário pequeno) é uma escolha real.

2.4. Pressão e medo

Em uma frase: pressão e medo nunca acabam, só mudam de lugar, e o vencedor se move por causa do medo, não apesar dele.

- **A pressão e o medo não vão embora.** Conforme você cresce, eles apenas migram para problemas maiores. Você se torna mais forte e mais capaz de suportar mais pressão e resolver problemas maiores.
- **O medo acompanha toda a jornada.** Pedro relata sentir medo desde o primeiro convite, a primeira indicação, a primeira consultoria, o primeiro story mostrando o rosto, a primeira live, até hoje. Com o tempo você aprende a abraçar o medo, porque ele sinaliza que algo grande está prestes a acontecer.
- **Vencedor e perdedor sentem o mesmo medo.** A diferença é que um escolhe se mover e o outro se paralisa. Coragem é agir por causa do medo.
- **O medo que mais sabota é o medo de dar certo.** Medo das responsabilidades, dos impostos a pagar todo mês, de ter pessoas trabalhando para você, e o medo de perder o que conquistou. Para quem era pobre, o maior medo é voltar a ser pobre. "Meu maior medo é ser burro, pobre e fraco."

3. As 9 micro-habilidades de quem mais fatura

Em uma frase: dados internos (Instituto Subido de Dados) mostram quais comportamentos separam quem fatura muito de quem fatura pouco.

As micro-habilidades das pessoas que mais faturam no mercado:

1. Trabalhar acompanhado
2. Habilidade de vender
3. Ter clientes recorrentes
4. Ter processo comercial estruturado
5. Desenvolvimento constante
6. Estar em ambientes melhores
7. Acompanhar indicadores
8. Dupla certificação
9. Documentar processos

Os números medidos (quanto cada hábito eleva o faturamento):

Baixar CSV

Hábito	Faturam a mais
Trabalhar acompanhado (ter alguém junto)	+345%
Ter clientes recorrentes	+231%
Ter processo comercial estruturado	+121%
Desenvolvimento constante (concluir 6 cursos da formação vs. 1)	+112%

Hábito	Faturam a mais
Estar em ambientes melhores (já ter ido a um evento presencial)	+68%
Dupla certificação	+49%
Documentar os processos da empresa	+45%
Todos os dados do programa são auditados por empresa externa , com base em contratos e notas fiscais emitidas. A régua é o dado, não a promessa.	

4. Por que você sabe e não faz

Em uma frase: a distância entre saber e executar é um ciclo previsível de briga interna, defesa do ego e procrastinação disfarçada de produtividade.

Na teoria você sabe exatamente o que fazer. O problema aparece na prática. O ciclo costuma ser:

1. **Briga interna.** "Por que eu não consigo manter uma coisa que sei que funciona? Faço três dias e largo. O que há de errado comigo?"
2. **Ataque ao próprio ego.** "Eu sou horrível, eu deveria estar fazendo isso."
3. **Defesa do ego por desculpas.** "No meu dia é diferente", "nunca sobra tempo", "aqui na minha cidade é outra realidade", "eu tenho filho", "faço tudo sozinho", "tenho cliente pra atender", "negócio local não funciona igual", "meu ticket é mais baixo", "se eu tivesse duas horas livres eu faria".
4. **Procrastinação produtiva.** Encontrar algo "que precisa ser feito antes" do que dá dinheiro: refazer o Instagram, melhorar a proposta, aprender a fazer criativo, juntar mais cases, montar uma oferta melhor, organizar o CRM, "estudar um pouco antes", definir o nicho.

Esse é o ponto-chave: **a procrastinação, quando você se ocupa, carrega menos culpa.** Você se sente trabalhando enquanto foge do que realmente coloca dinheiro no bolso. É a "corrida dos ratos" dos gestores de tráfego. A saída não é mais força de vontade, é mudar o sistema: **ou você muda o seu sistema, ou nada muda.**

5. Como fechar clientes: o semáforo das 3 regras

Em uma frase: fechar cliente é um processo simples de três regras, inspirado na ideia de "regras simples" (metáfora do semáforo), e não um método mágico.

O processo de fechamento:

1. **Constantemente, abordagens relativamente personalizadas.** As duas palavras que carregam o peso são "constantemente" (volume, sempre) e "relativamente personalizadas" (o suficiente para a pessoa sentir que é para ela, sem virar artesanato infinito).
2. **Na triagem, identificar os problemas daquele cliente específico.** Entender o que aquela pessoa sofre de verdade.

3. **Fazer uma oferta que conversa diretamente com todos os problemas levantados** por aquele cliente.

Quando alguém posta "fechei clientes nesses dias", quase sempre foi exatamente isso: abordou de forma constante, identificou os problemas na triagem e ofereceu solução para os problemas apresentados. Não há truque.

6. Por que trabalhar mais não escala

Em uma frase: faturar 10 vezes mais não cabe em 10 vezes mais horas, porque hora tem teto, e por isso escala exige sistema.

O teste feito na plateia: quem quer faturar 10x mais levanta a mão. Depois, quem tem 10x mais horas no dia para dedicar mantém a mão levantada. Ninguém tem. Se você dedica 2 horas, não vai dedicar 20.

- Como empregado, ganhar mais significa promoção, aumento ou segundo emprego, sempre trocando mais horas por mais dinheiro.
- Existe um limite físico: o pai de Pedro chegava a dobrar ou triplicar as horas para ganhar só um terço a mais. Chega uma hora em que não há mais horas no dia.
- A ilusão de que "trabalho em dobro, fatura em dobro" quebra rápido: o retorno cresce de forma **desproporcional** e depois trava.

Conclusão: para crescer sem escravizar o seu tempo, você precisa de **sistema e métodos**, não de mais horas.

7. O papel do mentor

Em uma frase: um mentor de verdade não é quem só teve sucesso, é quem já fez outras pessoas repetirem esse sucesso.

Um mentor é alguém que:

1. **Trilhou o caminho que você quer trilhar.**
2. **Fez outras pessoas trilharem o mesmo caminho.** Este é o filtro decisivo.

O mercado é cheio de "gurus" que criaram resultado só para si mesmos. A pergunta certa é: quantas outras vidas essa pessoa transformou? Ela consegue **reproduzir** o resultado na história dos outros? Ter tido sucesso como gestor em 2015, quando o mercado era imaturo, é uma coisa. Pegar alguém que começa hoje e colocar R\$30, R\$40, R\$50 mil por mês no bolso dessa pessoa é outra.

O convite prático que decorre disso:

- Saber sempre qual é o próximo passo (o que também remove a desculpa: o único responsável por não executar passa a ser você).

- Estar acompanhado.
- Ganhar habilidade e autoridade para cobrar cada vez mais caro. Pedro conta que houve um momento em que percebeu que **a hora dele valia R\$2.000**. A sua hora hoje pode valer pouco, e o trabalho é ficar mais valioso com o tempo.
- Não ficar preso na operação, para que nada dependa só de você.
- Ter previsibilidade de faturamento, em vez da montanha-russa do "digital fácil". A oferta honesta é trabalho e esforço com resultado, nunca "não trabalhar e ter resultado".

8. Estudo de caso de sistema: o Subido Pro

Em uma frase: o programa é apresentado como a forma concreta de montar o sistema, e serve de exemplo de como se constrói uma oferta e um ambiente de execução.

Definição em uma frase: **programa de acompanhamento completo, individual e em grupo, que leva do primeiro cliente aos R\$100 mil por mês, construindo um negócio profissional, escalável e lucrativo.**

Números do programa (auditados): 94,85% de quem entra fecha clientes; 82% renovam; média de faturamento de **R\$37.738/mês**; 66% faturam pelo menos R\$15 mil/mês.

Ele é organizado em três círculos, do centro para a borda: **mentoria individual** (onde está a maior parte do valor), **mentoria em grupo** e **ferramentas e conteúdos**.

8.1. Nível individual

- **12 sessões de mentoria individual** (1 por mês) com um mentor treinado no método. NPS médio próximo de 9,8. Os mentores são gestores com operação ativa e clientes reais, não professores contratados só para mentorar.
- **6 consultorias técnicas individuais** para resolver problemas técnicos pontuais (configurar CRM, ajustar Meta Ads, Google Ads). No total, mais de **25.463 consultorias individuais** já entregues.
- **Rastreadores.** O "personal trainer insuportável" que cobra você pelo que combinou com o mentor, conhece você pelo nome e pela história, e acompanha as aulas que você assiste ou deixa de assistir, os contratos que fecha ou perde. É "a pressão em formato de pessoa".

8.2. Nível em grupo

- **24 mentorias em grupo por ano** (2 por mês) com Pedro. A dúvida de um costuma ser a dúvida do grupo.
- **Q&A exclusivos com Tiago Tesco**, pelo poder das múltiplas perspectivas.
- **Oficinas de aprofundamento** (em média 12, às vezes 14 a 16), de temas técnicos a gestão e liderança. Regra: sair de cada oficina com um objeto ou habilidade que gere dinheiro.

- **Bootcamp temático por nível**, todo mês, com conteúdo específico para o estágio de cada pessoa.
- **Projetos de aceleração**, em três pilares: agências (com os CEOs Bruno Choran, da C2G, e Gui Nádia), cloud/IA (6 a 8 encontros) e retenção/renovação de clientes.
- **Vendas**, em dois pilares: **Clínica de Vendas** (análise ao vivo de reuniões de venda, técnicas, formação de time comercial) e **Máquina de Clientes** (sala de guerra de prospecção ao vivo, 2x por semana, um plano à prova de desculpas).
- **Pronto-socorro quinzenal** para tirar dúvidas com mentores e consultores.
- **Subido Games**, gamificação em clãs (grupos de cerca de 18 pessoas) que competem ganhando pontos por cumprir desafios, fechar clientes e faturar.
- **Comunidade Subido Pro** e dois tipos de evento: **semanas de aceleração** (online, 2x por ano) e o **evento presencial** anual do programa.
- **Escada de níveis** por faturamento, com desbloqueio de conteúdo conforme você sobe: aspirante (fechar o 1º cliente), depois os marcos de R\$5 mil, R\$10 mil, R\$15 mil, R\$30 mil, R\$50 mil e o topo. O conteúdo é personalizado por nível.

8.3. Conteúdo e IA

- **CST / CSP**, a comunidade que segue como epicentro do conteúdo.
- **Ambulância**, uma IA treinada com todo o acervo do programa (transcrições, 4 anos, mais de 25 mil consultorias e mentorias), disponível a qualquer momento.

8.4. A técnica de ancoragem de valor (value stack)

Ao final, cada entregável é precificado separadamente para mostrar o valor somado, uma técnica de construção de oferta. Os valores atribuídos ao vivo:

Baixar CSV

Entregável	Valor atribuído
12 sessões de mentoria individual (R\$1.000 cada)	R\$12.000
6 consultorias técnicas individuais	R\$6.000
Rastreadores (R\$100/h × 10h/mês × 12 meses)	R\$12.000
24 mentorias em grupo com Pedro	R\$24.000
12 oficinas de aprofundamento	R\$12.000
Projeto de aceleração de agências (Choran + Nádia, com desconto)	R\$10.000
Projeto de cloud/IA	R\$5.000
Projeto de retenção	R\$5.000
Clínica + Máquina de Vendas	R\$8.000
Pronto-socorro quinzenal (R\$200 × 24)	R\$4.800

Entregável	Valor atribuído
CSP (valor de renovação)	R\$1.000
Evento presencial (ingresso)	R\$2.000

Somando ao vivo, a pilha passa de **R\$100 mil**. Alguns itens (Q&A com Tesco, Subido Games, semanas de aceleração, Ambulância) foram deixados sem preço por não terem paralelo no mercado. A mensagem da técnica: esse é o valor que o sistema **consegue gerar** para você, e a ideia é que "um cliente a mais paga o programa", o custo não sai do seu bolso, sai do próximo cliente. O preço final não foi revelado no palco, o que reforça a ancoragem de valor antes do preço.

Como aplicar

- Escreva o número e decida.** Defina para onde quer chegar e assuma a decisão de fazer o difícil, independente de estar motivado.
- Faça o autodiagnóstico e isole o próximo passo.** Use a tabela de estágios (seção 2.1) para não estudar o avançado quando o básico está aberto, nem contratar quando ainda precisa vender.
- Rode o ciclo de habilidade em cada tarefa nova:** instrução, ação, feedback, reflexão. Não espere ter certeza absoluta para agir.
- Não seja o primeiro a aprender.** Absorva o que já foi validado e aplique no que dá dinheiro hoje.
- Prospecte pelo semáforo:** constância + abordagem relativamente personalizada, triagem que descobre o problema real, oferta que responde a esses problemas.
- Ataque as micro-habilidades de maior impacto primeiro:** trabalhar acompanhado, recorrência e processo comercial são as de maior alavancagem nos dados.
- Troque horas por sistema.** Documente processos e monte métodos para não depender de motivação nem do teto das suas horas.
- Escolha o ambiente e o acompanhamento certos.** Cerque-se de pessoas no mesmo caminho e de quem cobra a sua execução.
- Use o medo como sinal.** Quando bater o medo antes de uma ação grande, mova-se por causa dele.

Erros a evitar

- **Confundir desejo com decisão.** Querer mudar sem decidir bater o pé mantém você parado.
- **Dizer "não tenho tempo".** É uma mentira confortável; a verdade é "não é prioridade". Encare isso.
- **Pular etapas do estágio.** Estudar tema avançado sem ter cliente, ou pensar em contratar sem faturar, é foco no passo errado.

- **Procrastinar se ocupando.** Refazer Instagram, proposta, CRM e nicho para adiar o que dá dinheiro. Ocupação com culpa reduzida ainda é fuga.
- **Achar que sabe tudo.** A falta de humildade e a vaidade de "isso eu já sei" são apontadas como um dos maiores fatores de não ter resultado.
- **Querer ser o primeiro a aprender por vaidade.** Custa mais tempo e mais dinheiro sem retorno proporcional.
- **Tentar escalar só com mais horas.** Há teto físico; sem sistema, o faturamento trava.
- **Esperar o medo e a pressão acabarem.** Nunca acabam; quem espera se paralisa.
- **Seguir "guru" que só teve resultado para si.** Sem prova de que reproduz o resultado nos outros, é sinal de alerta.
- **Contentar-se com migalhas.** Zerar a expectativa não traz paz, trava o crescimento.