

A Jornada de 12 Meses do SubidoPro: os 8 Pontos de Quem Tem Resultado

Pedro Sobral · 42 min

Em uma frase: começa uma jornada de mentoria de 12 meses que vai ser dura e cheia de trabalho, mas com garantia de resultado para quem executar, desde que a pessoa cumpra 8 comportamentos que separam quem prospera de quem trava.

Por que importa: a diferença entre quem termina o ciclo faturando várias vezes mais e quem fica no lugar quase nunca é conteúdo ou talento. É postura. Esta aula é o "manual de como se comportar dentro do programa" para extrair o máximo dele, e os mesmos 8 pontos valem para qualquer jornada de aprendizado intenso, não só a mentoria.

As duas verdades da abertura

Antes dos 8 pontos, o palestrante entrega duas coisas contraintuitivas sobre os próximos 12 meses.

1. Vai ser pesado, não mágico. É contraintuitivo esperar "os melhores 12 meses da sua vida" e ouvir que talvez sejam os mais difíceis. Tem muito trabalho, e tem o boleto que chega todo mês sem falta. A imagem usada é a da "cenoura na frente e outra cenoura atrás": à frente o sonho que puxa, atrás a pressão do boleto que empurra. A frase-síntese é "o segredo do sucesso é o bom boleto para você pagar", ou seja, a obrigação financeira mensal é o que força a pessoa a se mover e a descobrir como pagar o próximo.

2. Você não está mais sozinho. A promessa dada com a palavra do mentor é direta: se você fizer a sua parte de executar o que for proposto, não tem como dar errado. A comunidade existe desde 2022, com gente que entrou naquele ano e permaneceu em 2023, 2024, 2025 e 2026, porque o programa seguiu gerando resultado e destravando as próximas metas. Quem entra agora tem uma vantagem que os veteranos não tiveram: um programa já maduro e uma rede de pessoas experientes ao lado.

Por que ele não promete o céu

O palestrante conta que um crítico disse que ele "não tem mais resultado porque promete pouco". A resposta dele virou princípio do programa: prefere entregar números reais a fazer promessas vazias. Os dados que ele usa para sustentar isso:

Baixar CSV

Indicador	Número citado	Contexto
Renovação da última turma	92% das pessoas presentes no evento	No mercado de mentoria o normal é 10% a 30%

Indicador	Número citado	Contexto
Alunos que atingiram o resultado esperado	66% dentro do ciclo	Considerado alto para o setor
Mentorias individuais já realizadas	+25 mil	Base do "a gente sabe o que está fazendo"

A lógica: quem promete demais é quem não consegue cumprir. Números reais, ainda que menores, valem mais que promessa grande e vazia.

A evolução média dentro do ciclo

São **médias** (tem quem comece sem nenhum cliente), servem de referência da montanha, não de garantia individual.

Baixar CSV

Métrica média	Início do ciclo	Fim do ciclo
Número de clientes	6	17
Faturamento mensal	~R\$ 8 mil	~R\$ 37.758

No último ano, a comunidade faturou **mais de R\$ 105 milhões comprovados** (contratos e notas fiscais efetivamente subidos na plataforma). O próprio palestrante afirma que o número real é provavelmente o dobro, porque muita gente fecha contrato e não sobe o documento, então não entra na conta. Só o 100% comprovável foi contabilizado.

Cuidado de leitura: os números grandes podem assustar quem hoje fatura pouco ou nada. A orientação é não se assustar, porque "cada pessoa tem a sua própria montanha individual para subir". O programa é personalizado para o seu próximo passo, não para você consumir tudo de uma vez. Iniciante não precisa devorar o catálogo inteiro; precisa ser direcionado a 2 ou 3 conteúdos que já o deixem pronto para vender e se movimentar rápido.

A camisa azul não é garantia

Um ponto de mentalidade que atravessa a aula: a "camisa azul" (o acesso ao programa) é um privilégio, não um resultado garantido. A frase central é **"quanto menos você der o SubidoPro como garantido, mais você vai conseguir utilizar o SubidoPro, e quanto mais você usa, mais resultado você tem"**.

O paralelo usado é o de reconhecer privilégios: só quem reconhece e agradece o que tem faz bom uso disso. Ter estrutura, acompanhamento e método "nas mãos" é algo que muita gente lá fora gostaria de ter e não tem. Tratar isso como óbvio é o caminho para desperdiçar.

Ele também é claro sobre os 8 pontos não garantirem mágica: mostrar os números não significa que todo mundo terá resultado. Uma minoria não terá. O que aumenta ou diminui a sua chance é cumprir (ou não) os 8 pontos abaixo.

Os 8 pontos de quem tem resultado

Ponto 1 • Deixe de ser aluno e se torne mentorado

O quê: a primeira diferença entre quem tem e quem não tem resultado é trocar a mentalidade de aluno pela de mentorado.

A diferença:

- **Aluno** pensa em consumo total: "não vi todas as aulas, então não está valendo a pena", "se não consigo ver todos os conteúdos, isso não é para mim". É mentalidade de curso.
- **Mentorado** pensa em progresso: "com o que eu estou consumindo, estou conseguindo crescer dentro do programa?", "tenho clareza de quais conteúdos servem a mim agora, no estágio atual do meu negócio?".

Como aplicar: aceite desde já que a sensação de "não estou aproveitando tudo como poderia" vai acontecer. É unânime e 100% natural. Não pode virar motivo de desistência. Concluir que "se não aproveito tudo, meu dinheiro não vale a pena" é raso. A matemática real é simples: o programa tem que colocar mais dinheiro no seu bolso do que tira, e a sua parte é buscar fazer isso acontecer.

Ponto 2 • Humildade: esvazie o ego e confie no método

O quê: ter a humildade de se esvaziar um pouco de si mesmo para chegar disposto a aprender e a ser mentorado.

Por que importa: se você se acha "muito foda", se olha para os outros se sentindo acima, tende a não aplicar e a não sentir de novo o gosto de fazer dinheiro. O ego é o principal bloqueio ao aprendizado.

Como aplicar: deixe o ego fora do programa. Quando bater a dúvida "será que quem me dá mentoria consegue mesmo fazer isso?", lembre da base de mais de 25 mil mentorias individuais. Confie no método e dispense-se a executar o que for orientado, mesmo antes de ter certeza absoluta.

Ponto 3 • Seja uma pessoa legal

O quê: seja legal, aberto, leve e feliz. Não seja chato. Trate muito bem o time e os colegas.

Por que importa: a frase é "se legal, dá dinheiro". Quanto mais alegre e feliz você for dentro do programa, mais você extrai dele e das pessoas. O oposto (ser chato, tratar mal a equipe) fecha portas que você vai precisar.

Como aplicar: trate a equipe de suporte, os consultores e os colegas como aliados, não como obrigação. Ser uma pessoa boa de conviver é o que abre acesso, ajuda e oportunidade dentro da comunidade.

Ponto 4 • Peça ajuda e participe

O quê: solicitar ajuda ativamente e participar do máximo de frentes do programa.

Por que importa: o princípio é que não dá para ajudar quem não pede. O mentor pode ter a sensação de ter ajudado, mas enquanto a pessoa não se coloca na posição de pedir, "a coisa

não vai para frente". Pedir ajuda é o gatilho que destrava.

Como aplicar:

- Peça ajuda ao time, à equipe, ao seu consultor e ao seu rastreador.
- Peça ajuda aos colegas, principalmente aos veteranos (gente com 1, 2, 3, 4 anos de casa). A melhor pergunta a fazer a eles é: "que dica você daria para eu aproveitar isso aqui da melhor maneira?".
- Use todas as frentes: mentorias em grupo, projetos, ao vivo, campeonatos, clãs e a comunidade. A agenda é vasta e intensa.

A regra de ouro: **quanto mais você participa e quanto mais o programa faz parte da sua vida, mais dinheiro você ganha.**

Ponto 5 • Imersão

O quê: emergir no universo do tráfego pago e do programa, não apenas visitá-lo de vez em quando.

A analogia (aprender idioma): ninguém aprende inglês de verdade só com anos de escola de idioma. Aprende quem imerge, quem faz o idioma virar parte constante da vida (morar fora, jogar videogame, assistir séries no idioma). O palestrante conta que hoje estuda espanhol para abrir mercado de clientes de língua espanhola, e para isso colocou computador, navegador, celular, livros, séries e filmes todos em espanhol. Contato o tempo inteiro.

Como aplicar: faça o mesmo com a sua nova jornada. Quanto mais você respira e vive o assunto, mais rápido domina. A imersão é o segredo da velocidade em qualquer nova área, não só idioma.

Ponto 6 • Crie uma rotina (a real, não a ideal)

O quê: montar uma rotina que caiba de fato na sua vida para dar conta do trabalho do programa.

A analogia (jiu-jitsu): ao começar a treinar, ele decidiu "sou a pessoa que treina às 6h da manhã". Foi a esse treino zero dia. Migrou para o treino do fim do dia (18h) e passou a ir. A lição: **uma coisa é a rotina que você gostaria de conseguir fazer, outra é a rotina que você realmente consegue fazer.** A mudança grande na vida precisa ser acomodada, não idealizada.

Como aplicar:

- Sente com quem divide a casa (marido, esposa, família) e avise que a rotina vai mudar, que haverá horários dedicados a estudar e executar, e que isso é pelo bem da família.
- Trate essa conversa como algo sério, porque "somos aquilo que fazemos repetidamente".
- Aceite que o programa vai virar parte da sua identidade aos poucos. É normal quem entra ainda não se sentir "do programa"; com o tempo, isso muda.

Ponto 7 • Se prepare enquanto executa

O quê: não esperar a sensação de "agora estou pronto" para começar a fazer.

Por que importa: se você condicionar a ação a ver todo o conteúdo antes, perde tempo. E o tempo passa muito rápido: você pisca e já se foram 3 meses de programa (cerca de 20% do campeonato), pisca de novo e o primeiro ciclo está acabando. É fácil se distrair e perder a noção do tempo.

Como aplicar: execute o mais rápido possível e prepare-se durante a execução, não antes dela. Foque no próximo passo, saiba exatamente qual é ele e aja. O conceito de fundo: **"inteligência é, dada uma nova informação, o quão rápido você executa em cima dela"**. O programa é de execução, transformar conhecimento em dinheiro, não de acúmulo de aula.

Ponto 8 • Saiba o seu porquê

O quê: ter clareza do motivo pelo qual você está aqui. Quando o mentor pede ao time os dois fatores que mais separam quem tem de quem não tem resultado, a resposta, ano após ano, é **execução e humildade**. Ele acrescenta um terceiro: saber o seu porquê.

Como aplicar (exercício prático): pegue papel e caneta, ou o celular, algum lugar onde você vá guardar (se escrever no papel, tire uma foto) e responda à pergunta:

> **"O que vai fazer você continuar quando todo o resto das pessoas parar?"**

Pode ser mais de uma resposta. Exemplos citados: um filho, uma missão, um desejo, o desejo de não se preocupar mais com dinheiro, não viver a mesma realidade dos pais, realizar o sonho de outra pessoa que só se realiza se você realizar o seu, buscar uma vida melhor, mais paz, mais conforto, mais liberdade. Essa clareza fica mais forte com o tempo, mas a orientação é esboçar as primeiras respostas agora.

Resumo dos 8 pontos

Baixar CSV

#	Ponto	Ação central
1	Aluno para mentorado	Medir progresso, não consumo; a sensação de não aproveitar tudo é normal
2	Humildade	Esvaziar o ego, confiar no método (+25 mil mentorias)
3	Seja legal	Tratar bem o time e colegas; leveza abre portas
4	Peça ajuda e participe	Ninguém ajuda quem não pede; usar todas as frentes
5	Imersão	Fazer o assunto virar parte constante da vida
6	Crie uma rotina	A rotina possível, negociada com a família
7	Se prepare executando	Não esperar estar "pronto"; foco no próximo passo
8	Saiba o seu porquê	Escrever o que te faz continuar quando os outros param

Os dois de maior peso, segundo o time: **execução e humildade**.

Como aplicar

1. **No primeiro dia**, escreva o seu porquê (ponto 8) e guarde onde você reveja. É a âncora dos outros 7.
2. **Nesta semana**, defina o seu próximo passo único e comece a executar já, sem esperar terminar de estudar (ponto 7). Se você é iniciante, peça direcionamento dos 2 ou 3 conteúdos que te deixam pronto para vender.
3. **Marque uma conversa com a família** para desenhar a rotina real que cabe na sua vida (ponto 6).
4. **Monte a imersão**: deixe o dia a dia cercado do assunto do programa (ponto 5).
5. **Programe pedir ajuda toda semana**: ao consultor, ao rastreador, aos colegas e aos veteranos, com a pergunta "como você aproveitou melhor o programa?" (ponto 4).
6. **Faça um check de postura**: estou tratando bem o time (ponto 3) e deixando o ego de fora (ponto 2)?
7. **Reformule a pergunta que você faz de si mesmo**: de "vi tudo?" para "estou crescendo com o que consumo?" (ponto 1).

Erros a evitar

- **Tratar o acesso como garantido**. Quanto mais você toma o programa como certo, menos o usa e menos resultado tem.
- **Desistir por não aproveitar 100%**. A sensação de subaproveitamento é universal e natural, nunca um sinal para parar.
- **Esperar estar "pronto" para agir**. A preparação acontece durante a execução, não antes.
- **Montar a rotina idealizada**. A rotina das 6h da manhã que você nunca cumpre não serve; use a que você realmente consegue seguir.
- **Não pedir ajuda**. Sofrer em silêncio trava o progresso; o sistema só te ajuda quando você se coloca na posição de pedir.
- **Deixar o ego na frente**. Achar-se acima dos outros bloqueia o aprendizado e o resultado.
- **Consumir sem executar**. Acumular aula sem transformar em ação é confundir curso com mentoria.
- **Se assustar com os números médios**. Cada um sobe a própria montanha; o programa é personalizado para o seu próximo passo, não para copiar a média.