

SAV 2026 · PALESTRA

Do Primeiro Cliente aos R\$ 100 mil por Mês

Pedro Sobral · encerramento SAV 2026

Apresentação didática a partir da gravação · ~95 min · uso interno William. Reconstruída da transcrição (IA); conteúdo fiel.

A REAL

O gargalo não é o que você acha que é

O gargalo não é conhecimento. É **execução**.

"Isso eu já sei" não paga conta. A execução mora em dois lugares: nas prioridades e no sistema de trabalho.

De onde nasce o movimento (execução)

1

Clareza

Do próximo passo, a partir de um diagnóstico.

2

Habilidade

Adquirir o que falta. E não seja o primeiro a aprender.

3

Ambiente

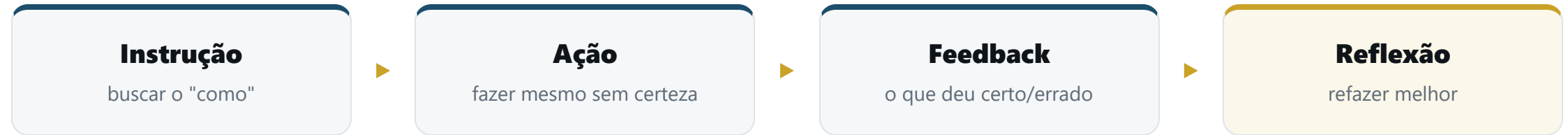
Gente e contexto que puxam pra cima.

4

Pressão e medo

O empurrão que tira do lugar.

O loop de aprender qualquer coisa



Hábitos que se correlacionam com faturamento

Hábito	Correlação com faturamento
Trabalhar acompanhado	+345%
Clientes recorrentes	+231%
Processo comercial estruturado	+121%
Concluir 6 cursos vs 1	+112%
Já ter ido ao evento presencial	+68%

Números autorreportados da mentoria, não benchmark de mídia (não usar como régua de campanha). Servem pra mostrar que hábito de sistema puxa resultado.



Você não tem 10× horas no dia.

Logo, 10× faturamento não vem de mais esforço bruto. Vem de sistema. Depois de certo ponto, o esforço cresce muito mais que o retorno.

Fechamento de cliente em 3 passos

- 1 Aborde **CONSTANTEMENTE**, de forma relativamente personalizada**
Volume com um mínimo de personalização.
- 2 Na triagem, mapeie os problemas específicos**
Daquele cliente, um a um.
- 3 Faça uma oferta que responde a **TODOS** os problemas levantados**
É o processo por trás dos "fechei X clientes".

DO PRIMEIRO CLIENTE AOS R\$ 100 MIL POR MÊS

Ancoragem: empilhe o valor antes de dizer o preço

> R\$ 100 mil

valor somado de todos os entregáveis, precificados um a um

Precifique cada entrega e some ANTES de revelar o preço. Ancore em DADOS auditados, não em promessa. Reenquadre: quem paga a conta é o próximo cliente, não o seu bolso de hoje.

Troque "não tenho tempo" por "isso não é a minha prioridade".

A honestidade sobre a real prioridade é o que destrava a execução. As desculpas e a procrastinação produtiva ("preciso primeiro do CRM/site/nicho novo") só adiam.