

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO PARA MULHERES

GUIA PRÁTICO PARA MULHERES
LÍDERES E CRIATIVAS



APOSTILA DE CAPACITAÇÃO - 2026
DESENVOLVA SEU NEGÓCIO E ALCANCE O SUCESSO

Empreendedorismo Feminino no Segmento da Beleza

RELATÓRIO FINAL ANTONIETA – ESTUDO DE CASO E PESQUISA DE MERCADO

Este relatório tem como objetivo apresentar o estudo de caso feito através de uma visita presencial e de respostas do questionário online a uma de nossas mulheres empreendedoras, Antonieta, que atua no ramo de aplicação de mega hair, analisando sua trajetória profissional, principais desafios e formas de gestão do negócio. O caso de empreendedorismo feminino no setor da beleza retrata uma área em constante crescimento e que oferece oportunidades de autonomia e independência financeira para muitas mulheres.

A empreendedora entrevistada atua no mercado há mais de 20 anos. Sua trajetória profissional teve início em salões de beleza, onde adquiriu experiência prática, aperfeiçoou suas técnicas especializadas e desenvolveu uma base sólida de conhecimento sobre diferentes tipos de cabelo e perfis de clientes. Após anos de atuação para terceiros, decidiu abrir seu próprio negócio em busca de independência profissional, maior controle sobre sua carreira e flexibilidade na rotina. Assim, no ano de 2022, Antonieta investiu na estruturação de seu próprio espaço localizado em Águas Claras, região administrativa de alto poder aquisitivo no Distrito Federal. Atualmente, seu atendimento é realizado de forma particular e altamente personalizada, oferecendo atenção individualizada e exclusiva às clientes.

Ao longo da análise do negócio, foi possível perceber que sua principal força está na experiência acumulada ao longo das duas décadas e na confiança construída com a clientela. Muitas mulheres permanecem realizando os procedimentos com Antonieta justamente pela segurança transmitida, pelo acolhimento e pela qualidade do serviço prestado na manipulação de técnicas como, queratina (preparado por ela), fita adesiva e apliques móveis (tiktak e rabo de cavalo) — métodos estes que ela adquire pronto diretamente de uma fornecedora parceira. O vínculo criado durante os atendimentos se tornou um diferencial importante, evidenciando a relevância do marketing boca a boca no segmento, especialmente em um mercado no qual as consumidoras de alto padrão valorizam a biossegurança, a descrição e o cuidado com a saúde do fio natural tanto quanto o resultado estético final.

Entretanto, apesar da experiência consolidada e da excelente localização geográfica, também foram identificadas dificuldades estruturais e operacionais que limitam o crescimento do negócio, mantendo o faturamento bruto estagnado na faixa média de R\$ 5.000,00 mensais. Por possuir um perfil mais tradicional, Antonieta trabalha de maneira muito convencional e seu estúdio depende majoritariamente da indicação passiva de clientes antigos. Mesmo com tamanha maestria técnica, ela encontra desafios na adaptação às novas ferramentas digitais e ainda não desenvolveu um método exclusivo ou uma identidade visual que fortaleça sua marca no mercado de luxo local, o que impede o público de Águas Claras de associar imediatamente a excelência do serviço ao seu nome, colocando-a na posição de

trabalhadora operacional que troca horas por um valor de mão de obra subprecificado.

Outro ponto observado é que o negócio possui pouca ou nenhuma presença estratégica nas redes sociais e plataformas de busca. O perfil digital funciona apenas como uma vitrine simples de fotos de "antes e depois", sem a utilização de conteúdos que transmitam sua autoridade de 20 anos de mercado ou que criem conexão emocional com novas clientes. O mercado da beleza de alto padrão funciona de forma muito visual e emocional, e grande parte das consumidoras dessa região escolhe profissionais através da percepção de valor gerada no ambiente digital. Além disso, identificou-se a ausência de campanhas sazonais estruturadas para datas comemorativas e períodos sazonais, como Dia das Mães, Dia da Mulher, Natal, Black Friday e final de ano, que normalmente representam oportunidades cruciais de aumento no faturamento dentro do setor da beleza e reativação de clientes.

A análise demonstrou também uma necessidade imediata de maior organização financeira e revisão do modelo de negócios. O empreendimento funciona muito baseado na rotina operacional do dia a dia, sem um controle analítico e detalhado sobre o lucro real líquido, custos por atendimento, metas de faturamento e planejamento estratégico de estoque. Soma-se a isso o fato de que Antonieta centraliza todas as etapas do processo, desde a higienização do cabelo, preparação artesanal das mechas de queratina na bancada, até a aplicação e finalização. Essa falta de acompanhamento gerencial e o gargalo físico da centralização limitam a visualização do crescimento e impedem tomadas de decisão mais seguras, como o investimento planejado na compra de lotes de cabelos ou a contratação de auxílio operacional fixo para manter o padrão de atendimento.

Conclui-se que esta mulher empreendedora representa a força feminina no mercado de trabalho, unindo dedicação, experiência e qualidade no atendimento. Mesmo diante das dificuldades, o caso evidencia que o empreendimento apresenta grande potencial de crescimento, pois já existe uma base sólida construída através da fidelização da clientela. Com pequenas mudanças estratégicas voltadas à modernização digital, introdução de protocolos inovadores de saúde capilar (como a terapia do couro cabeludo), organização de fluxo de caixa e a delegação de tarefas operacionais secundárias para uma assistente, Antonieta poderá romper o teto de faturamento atual, deixando de competir por preço e se posicionando de forma definitiva como uma referência em mega hair de alta naturalidade na região de Águas Claras e outras regiões administrativas do entorno.

Antonieta, o seu diferencial é que você é uma profissional muito dedicada no que faz. O seu trabalho é muito bem feito e como você mesma disse em uma das perguntas do questionário, é somente você quem põe a mão na massa, e trabalha sozinha durante mais da metade dos anos que tem de carreira. Você se mantém forte mesmo diante de vários desafios enfrentados nessa jornada empreendedora e isso é muito admirável. Você faz com que seu estúdio seja um local muito mais

acolhedor, pois você se preocupa com todos os detalhes para deixar suas clientes o mais confortáveis possível, tem uma energia super leve e está sempre com um sorriso no rosto. Uma mulher forte e guerreira como você merecia ser muito mais reconhecida, e não é porque você já atingiu um certo patamar na sua carreira ou uma certa idade que não existe essa possibilidade, pelo contrário, enquanto há vida, sempre há portas para se abrir e novos caminhos a serem explorados.

Pesquisa de mercado:

1. Transformar a experiência em autoridade

Antonieta possui aproximadamente 25 anos de atuação no segmento de extensões capilares.

Esse tempo de mercado representa um diferencial competitivo relevante, especialmente em um setor onde muitas profissionais possuem poucos anos de experiência.

Recomenda-se utilizar esse histórico como elemento central da comunicação da marca, destacando a segurança, a técnica e a confiança construídas ao longo dos anos.

2. Fortalecer a presença digital

Durante a análise foi identificado que a empreendedora ainda possui baixa presença digital.

Considerando que grande parte das clientes realiza pesquisas online antes da contratação, a ausência de conteúdo reduz significativamente o alcance do negócio.

Sugere-se:

- * Atualização do Instagram com pelo menos um pouco de frequência;
- * Publicação de resultados antes e depois;
- * Vídeos demonstrando os procedimentos;
- * Depoimentos de clientes;
- * Cadastro e otimização do Google Meu Negócio.

3. Valorizar os serviços de maior rentabilidade

Atualmente a Antonieta trabalha principalmente com:

- * Queratina;
- * Fita adesiva;
- * Tic-tac.

A técnica de queratina representa um diferencial importante, uma vez que a própria profissional realiza sua preparação, agregando exclusividade ao serviço. Dessa

forma, recomenda-se posicionar a técnica como um serviço premium e especializado.

4. Criar receita recorrente por meio das manutenções

Foi observado que muitas profissionais do segmento utilizam as manutenções como importante fonte de faturamento recorrente.

Nesse contexto, recomenda-se estruturar um cronograma de manutenção preventiva para fidelização das clientes e aumento da previsibilidade financeira.

5. Aproveitar o potencial de Águas Claras

Segundo dados do IPEDF, Águas Claras apresenta um dos maiores níveis de renda do Distrito Federal, concentrando público com maior poder de consumo para serviços de beleza e estética.

Por essa razão, não se recomenda competir por preço. A estratégia mais adequada consiste em reforçar a percepção de valor, qualidade e exclusividade dos serviços oferecidos.

Concorrentes Observados:

→ Elegance Mega Hair

Pontos Fortes:

- Forte presença digital;
- Conteúdo frequente;
- Comunicação visual profissional.

Oportunidade para a Antonieta:

- Destacar seus 25 anos de experiência;
- Fortalecer o relacionamento com clientes;
- Utilizar depoimentos e histórias reais.

→ Cabelo Divino Mega Hair

Pontos Fortes:

- Estrutura profissional;
- Localização estratégica em Águas Claras.

Oportunidade para Antonieta

- Atendimento mais personalizado;
- Acompanhamento próximo da cliente;
- Posicionamento baseado em confiança e experiência.

Considerações finais:

A análise realizada indica que o principal desafio da Antonieta não está relacionado à qualidade técnica dos serviços, mas sim à visibilidade da marca e à captação de novas clientes.

Considerando sua experiência de aproximadamente 25 anos, a localização estratégica em Águas Claras e o atendimento para todo o Distrito Federal, existe potencial para expansão do faturamento sem necessidade de redução de preços.

As principais oportunidades identificadas concentram-se no fortalecimento da presença digital, na valorização da experiência profissional, na fidelização por meio das manutenções e no posicionamento premium dos serviços oferecidos.

REFERÊNCIAS

INSTITUTO DE PESQUISA E ESTATÍSTICA DO DISTRITO FEDERAL (IPEDF). Pesquisa Distrital por Amostra de Domicílios Ampliada (PDAD-A 2024) – Águas Claras. Brasília, DF, 2025. Disponível em: [Pdad – Pesquisa Distrital Por Amostra de Domicílios](#)

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). A cada hora, 27 negócios de beleza são abertos no país. Brasília, 2026. Disponível em: [Agência Sebrae de Notícias](#). Acesso em: maio 2026.

ELEGANCE MEGA HAIR BSB. Informações institucionais e presença digital observadas para análise concorrencial. Águas Claras, Brasília/DF. Consulta realizada em maio de 2026.

CABELO DIVINO MEGA HAIR. Informações institucionais e presença digital observadas para análise concorrencial. Águas Claras, Brasília/DF. Consulta realizada em maio de 2026

MARKETING DIGITAL



Calendário Estratégico de Experiências: Saúde & Estilo Capilar

Janeiro | Projeto "fios saudáveis"

- Ideia: Foco total na recuperação pós-festas e saúde do couro cabeludo.
- Ação: "Check-up de Verão". Convide clientes antigas para uma revisão gratuita das extensões após a exposição ao sol, mar e piscina. É o momento perfeito para vender o serviço de Detox Capilar e produtos de manutenção que protejam a queratina/fita do calor.

Fevereiro | Leveza e movimento (Carnaval)

- Ideia: Garantir que o megahair não seja um peso ou incômodo durante a folia.
- Ação: Campanha "Liberdade de Movimento". Foque na revisão das bases para garantir que estejam firmes e confortáveis. Promova o uso de técnicas invisíveis (Fita) que permitem prender o cabelo com segurança no calor sem aparecer as junções.

Março | Ciclos e reconstrução (Mês da Mulher)

- Ideia: Celebrar o resgate da autoestima através do preenchimento capilar.
- Ação: Conteúdo focado em mulheres que recuperaram o volume perdido por questões hormonais ou químicas. Promoção: "Traga uma mulher que te inspira" (Na compra de novas mechas, ambas ganham uma hidratação de luxo para as pontas).

Maio | O brilho da maternidade (Dia das Mães)

- Ideia: O megahair como ritual de autocuidado para mães.
- Ação: Foco em mães que sofrem com a queda pós-parto. Ofereça uma consultoria de preenchimento lateral para devolver o volume frontal. Brinde: Um "Kit Home Care Premium" para a mãe que realizar a aplicação completa.

Junho | Ritual de amor-próprio (Dia dos Namorados)

- Ideia: Você é o seu melhor investimento.
- Ação: Em vez de focar apenas em casais, foque na mulher se presenteando com o cabelo dos sonhos. Brinde: Uma escova profissional específica para megahair e um guia de cuidados para manter o brilho em casa.

Agosto | Agosto Dourado & Festival de Aniversário

- Ideia: Saúde da mulher e aniversário de carreira
- Ação: Celebre seus 25+ anos de carreira com um evento VIP ou mimos exclusivos (como um buffet de café e espumante). No aniversário da cliente: Um brinde de fronha de seda para quem agendar manutenção, reforçando o cuidado com os fios durante o sono.

Outubro | Outubro rosa & autoestima

- Ideia: Apoio à reconstrução da imagem feminina.
- Ação: Parte do valor das aplicações deste mês pode ser revertida para instituições de apoio à saúde da mulher. É o mês ideal para falar de megahair como prótese estética para mulheres em recuperação capilar.

Novembro | Upgrade Premium

- Ideia: Valorizar a qualidade do cabelo humano, não baratear a mão de obra.
- Ação: Quem fechar o pacote de aplicação ganha o upgrade para cabelos de linhagem premium (pontas mais cheias) ou a primeira manutenção inclusa. Crie escassez: "Apenas 10 vagas para o upgrade exclusivo".

Dezembro | Luz e Movimento (Festas de Fim de Ano)

- Ideia: Estar pronta para brilhar nas festas e viagens.
- Ação: Monte pacotes de "Transformação de Final de Ano" (Aplicação + Corte de Adaptação + Finalização com ondas). Ofereça um mimo especial e horários estendidos para quem quer entrar em 2027 com o visual renovado.

1. Mensagem de boas-vindas (Primeiro contato)

"Olá, seja muito bem-vinda! Meu nome é Antonieta e será um prazer atendê-la. Com mais de 20 anos de experiência em extensões capilares, meu foco é garantir a saúde do seu fio natural aliado a um acabamento invisível. Para que eu possa lhe passar um orçamento preciso e disponibilidade de agenda, você busca uma

aplicação completa ou apenas a manutenção de um trabalho já existente? Além disso, você já possui o cabelo ou deseja conhecer meu estoque?

2. Mensagem de confirmação (24h antes)

"Olá, [Nome da Cliente], tudo bem? Gostaria de confirmar nosso horário para o seu procedimento de [Aplicação/Manutenção] amanhã, dia [Dia], às [Horário]. Como o processo de preparação das mechas de queratina/fita é minucioso, peço que, em caso de imprevistos, me avise com antecedência para que possamos reorganizar a agenda. Podemos confirmar sua presença?"

3. Lembrete de manutenção e revisão técnica

"Olá, [Nome da Cliente], tudo bem? De acordo com o nosso cronograma de saúde capilar, estamos chegando no tempo ideal para a sua manutenção. Manter o prazo correto é fundamental para evitar a tração no seu fio natural e garantir que a base continue imperceptível. Tenho disponibilidade para os dias [Dia] ou [Dia]. Qual desses horários fica melhor para você?"

4. Aviso de agenda aberta

"Olá! Gostaria de informar que a agenda para a próxima semana já está disponível. Como realizo atendimentos exclusivos e personalizados para garantir a precisão de cada aplicação, as vagas costumam ser preenchidas rapidamente. Caso deseje garantir seu horário para renovar o visual, entre em contato por aqui."

5. Dica de especialista (Status/Lista de transmissão)

"Bom dia! Uma dica fundamental de quem trabalha há duas décadas com megahair: a durabilidade do seu alongamento depende 50% da técnica e 50% do seu cuidado em casa. O uso de escovas específicas e a secagem correta da base são o que impedem a quebra do seu cabelo natural. Tem dúvidas sobre quais produtos usar? Me mande uma mensagem!"

6. Recuperação de clientes (Pós-venda de longo prazo)

"Olá, [Nome da Cliente]! Senti sua falta no estúdio. Notei que já faz algum tempo desde a sua última manutenção completa. Gostaria de te convidar para uma **avaliação de saúde capilar** e um **Detox de Couro Cabeludo** para oxigenar seus fios antes de uma nova aplicação. Recebemos também um novo lote de cabelos regionais com pontas cheias que você vai amar conhecer. Vamos agendar uma visita?"

7. Mensagem de avaliação (sempre importante solicitar)

Obrigada por escolher meus serviços! Foi um prazer atendê-la e espero que tenha ficado satisfeita. Sua avaliação é muito importante para que eu possa aprimorar constantemente a qualidade dos atendimentos. Se puder dar uma força clicando nesse link e avaliar, seria de muita importância! Espero te ter aqui novamente ✨

<https://g.page/r/CZXSoJzPPb78EBM/review>

PRONTUÁRIO TÉCNICO & CADASTRO VIP

Especialista em extensões capilares e saúde dos fios

Seja bem-vinda. Para garantirmos um procedimento seguro, preservando a integridade do seu cabelo natural e alcançando o acabamento perfeito, preencha os dados abaixo:

1. DADOS PESSOAIS

- Nome Completo: _____
- WhatsApp: () _____
- Data de Nascimento: ____/____/____
- Ocupação (Opcional): _____

2. DIAGNÓSTICO DO PROCEDIMENTO

- () Aplicação Completa (Novas Mechas): Volume e comprimento.
- () Manutenção de Rotina: Recolocação de Fita ou Queratina.
- () Preenchimento de Pontas/Laterais: Foco em volume e densidade.
- () Terapia Capilar + Manutenção: Detox e tratamento do couro cabeludo.
- Técnica de preferência: () Queratina () Fita Adesiva () Tic Tac ()
Outro: _____

3. ANAMNESE CAPILAR & SAÚDE

Este item é fundamental para a segurança da tração no seu fio natural:

- Possui histórico de queda capilar recente (pós-parto, cirurgia, estresse, vitaminas baixas)? () Não () Sim
- Realiza procedimentos químicos (progressiva, luzes, coloração)? () Não () Sim
- Possui alergia a solventes, polímeros ou componentes adesivos? () Não () Sim
- Está em tratamento médico ou hormonal (menopausa, tireoide)? () Não () Sim
- Usa medicamentos de uso contínuo (Ex: Roacutan, Anticoagulantes)? () Não () Sim: _____
- Sensibilidade no couro cabeludo: () Baixa () Média () Alta

4. PREFERÊNCIAS DE ESTILO

- Qual o seu objetivo principal? () Comprimento () Volume/Encorpamento () Correção de corte
- Textura desejada para as mechas: () Liso () Ondulado () Cacheado
- Como me conheceu? () Google () Indicação () Instagram () Outro: _____

5. ACOMPANHAMENTO & CUIDADOS

- Deseja receber lembretes sobre sua janela de manutenção e dicas de lavagem? () Sim, por favor! () Prefiro não receber.
- Qual o melhor horário para falarmos sobre a adaptação do seu mega? () Manhã () Tarde () Noite

TERMO DE RESPONSABILIDADE: Declaro que as informações acima são verdadeiras. Comprometo-me a seguir as orientações de manutenção e escovação em casa para garantir a durabilidade da técnica e a saúde do meu cabelo natural.

Data: ____ / ____ / ____ Assinatura: _____



ANIVERSÁRIO

"Olá, [Nome da Cliente]! Gostaria de lhe desejar um excelente aniversário. Que este novo ciclo seja repleto de realizações. Para celebrar essa data, preparei um benefício exclusivo para você realizar sua próxima manutenção ou renovar seu estoque de mechas. Quando puder, me avise para que eu lhe envie os detalhes do seu presente."



CLIENTE COM PRAZO EXCEDIDO

"Olá, [Nome da Cliente], como vai? Verifiquei em nosso prontuário que o prazo recomendado para a sua manutenção já foi ultrapassado. É fundamental realizarmos a revisão para garantir que o peso das mechas não prejudique a raiz do seu cabelo natural. Tenho um horário disponível para [Dia] às [Horário], podemos reservar para você?"

MENSAGENS POR PERFIL TÉCNICO

- **Perfil Natural (Preenchimento):** "Olá! Recebi um novo lote de cabelos com textura brasileira, ideais para quem busca um preenchimento de pontas imperceptível. É a técnica perfeita para devolver o balanço natural ao seu corte. Gostaria de conhecer?"
- **Perfil Volumoso (Densidade):** "Olá! Para quem prioriza densidade e volume, acabei de preparar mechas com pontas plenas e distribuição uniforme. Se você

deseja um visual mais encorpado e poderoso, esta seleção está impecável. Vamos agendar uma avaliação?"

● **Perfil Longo (Transformação):** "Olá! Selecionei extensões exclusivas de alto comprimento com integridade de fios de ponta a ponta. Ideal para uma transformação marcante e sofisticada. Caso tenha interesse, posso lhe enviar fotos da curadoria desta semana."

DATA COMEMORATIVAS E SAZONAIS:

DIA DOS NAMORADOS: "Olá! O Dia dos Namorados se aproxima e é o momento ideal para investir no seu autocuidado. Que tal renovar seu visual com uma manutenção completa ou um novo projeto de extensão? Estou à disposição para garantir que você esteja ainda mais confiante nesta data."

NATAL E ANO NOVO: "Olá! As festas de fim de ano já estão movimentando nossa agenda. Para garantir que seu cabelo esteja impecável e com o acabamento perfeito para as celebrações, recomendo antecipar seu agendamento. Vamos garantir sua vaga para a virada de ano?"

DIA DA MULHER: "Olá! Hoje celebramos a autonomia e a beleza feminina. No meu estúdio, meu compromisso há 20 anos é elevar a autoestima de mulheres através de técnicas seguras e sofisticadas. Se desejar um momento dedicado à sua imagem, será um prazer atendê-la."

DIA DAS MÃES (Mãe V.I.P): "Olá! Neste mês das mães, meu convite é para que você reserve um tempo para si. Muitas vezes a rotina nos faz priorizar os outros, mas sua autoestima merece atenção. Estou com protocolos exclusivos de renovação capilar para este mês. Vamos agendar seu momento?"

PRESENTE PARA MÃES: "Olá! Se você busca um presente memorável para este Dia das Mães, uma consultoria capilar com aplicação de extensões premium é uma escolha de alto impacto. Posso te ajudar a montar um pacote exclusivo para presentear-la."

FESTA JUNINA: "Olá! O período de festas juninas chegou e, para quem não abre mão de estar impecável em todos os eventos, o megahair oferece a versatilidade que você precisa para qualquer penteado. Deseja garantir seu horário para as manutenções do mês?"

HALLOWEEN (Alerta de Manutenção): "Olá! Neste Halloween, o maior erro que podemos cometer é negligenciar o prazo da manutenção. Cuidar da saúde do seu couro cabeludo é o que garante a beleza do seu alongamento a longo prazo. Vamos regularizar seu agendamento?"

BLACK FRIDAY (Upgrade de Qualidade): "Olá! Nossa semana de condições especiais de novembro começou. Desta vez, optei por oferecer um upgrade

exclusivo na qualidade das mechas para novos contratos. É a oportunidade de garantir um cabelo de linhagem superior com um investimento diferenciado. Vagas limitadas por ordem de contato."

Guia Rápido: O que é e por que usar Tráfego Pago?

O tráfego pago é uma ferramenta que permite ao microempreendedor impulsionar seu negócio para ser visto por muito mais pessoas do que o alcance comum (orgânico) permitiria. É capaz de alcançar um público bem mais direcionado, escolhendo região, idade, interesses e até o tipo de cliente que ele deseja atrair. Isso faz com que o investimento seja mais estratégico e direcionado, porque a divulgação não vai para qualquer pessoa, mas sim para quem tem mais chances de se interessar pelo negócio.

Os principais benefícios são:

→ **Alcance direcionado:** Você não mostra seu anúncio para qualquer um. É possível escolher a região (como o seu bairro ou cidade), a idade, o gênero e os interesses do público. Isso torna o investimento muito mais inteligente.

→ **Resultados rápidos:** Ajuda a aumentar as vendas, fortalecer sua marca, atrair mais mensagens no WhatsApp e visitas ao seu perfil profissional.

→ **Escalabilidade:** Você começa com o orçamento que cabe no seu bolso e, conforme o retorno vem, pode aumentar o investimento para alcançar ainda mais clientes.

O que não pode faltar para dar certo: Não basta apenas colocar dinheiro, o tráfego pago precisa de estratégia. Para o anúncio converter em venda, você precisa de:

1. **Uma boa oferta:** O que você está vendendo deve estar claro.
2. **Imagem Profissional:** Fotos e vídeos de qualidade fazem a diferença.
3. **Análise de Métricas:** É preciso acompanhar os resultados para entender o que está funcionando e o que precisa ser ajustado.

Em resumo: O tráfego pago funciona como uma ponte entre o seu serviço e as pessoas que ainda não te conhecem. Usado do jeito certo, ele traz previsibilidade e ajuda o pequeno negócio a crescer de forma profissional.

1. Usando o WhatsApp Business

No **Android**, o app mais utilizado e seguro para essa função é o **SKEDit**.

Passo 1: Baixe o SKEDit na Play Store e dê as permissões de acessibilidade necessárias.

Passo 2: Toque no ícone "+" e selecione WhatsApp.

Passo 3: Escolha o destinatário, digite sua mensagem e anexe fotos se necessário.

Passo 4: Defina a Data e Hora.

Passo 5: Clique no "Check" no canto superior para salvar.

Dica: Para funcionar 100% no automático, o celular não pode ter bloqueio de tela por senha no momento do envio.

Dicas de Ouro para Empreendedores:

Lembretes de Agendamento: Programe mensagens para saírem 24h antes de um serviço (como extensões de cílios ou consultas) para reduzir faltas.

Pós-Venda: Agende uma mensagem para 7 dias após a venda perguntando como está a experiência do cliente com o produto.

Humanização: Mesmo sendo programada, escreva de forma natural. Evite robôs. Use: "Oi! Passando para te lembrar que..." em vez de "Lembrete automático de horário"

PROGRAMAR POSTAGENS NO INSTAGRAM 📌📌📌

→ O **Meta Business Suite** é a ferramenta definitiva para quem empreende, pois permite gerenciar o **Instagram e o Facebook** em um só lugar, centralizando mensagens e, principalmente, agendando posts e stories.

Aqui está o passo a passo para você dominar a ferramenta:

1. Primeiros Passos:

Para usar o Suite, suas contas precisam estar vinculadas.

Acesse o **business.facebook.com** no computador ou baixe o app Meta Business Suite.

Certifique-se de que sua página do Facebook e seu perfil profissional do Instagram estão conectados.

No menu lateral, verifique se ambos os logotipos aparecem no topo.

2. Agendando Posts e Stories

Isso é o que vai te devolver tempo para focar no atendimento às clientes.

Clique no botão azul "**Criar publicação**" ou "**Criar story**".

Selecione as plataformas: Você pode marcar para sair nos dois ao mesmo tempo ou personalizar o texto para cada um.

Mídia: Suba suas fotos ou vídeos (ex: fotos de novos estoques ou resultados de procedimentos).

Texto: Digite sua legenda e adicione as hashtags.

Programar: Em vez de "Publicar agora", selecione Programar. Escolha o dia e o horário em que seu público está mais ativo.

3. Central de mensagens:

Chega de ficar pulando de app em app.

Vá na aba Caixa de Entrada.

Lá você verá o Direct do Instagram e o Messenger do Facebook em uma única tela.

Respostas Instantâneas: Configure mensagens automáticas para quando alguém te chamar pela primeira vez (ex: enviando seu catálogo ou tabela de preços).

4. Respostas Salvas:

Sabe aquela pergunta que você responde 10 vezes por dia (valor, endereço, horários)?

Na Caixa de Entrada, clique no ícone de balãozinho com um raio (Respostas Salvas).

Crie atalhos. Exemplo: você cria o atalho "endereço" e, quando clicar, o Suite já preenche o texto completo com sua localização e link do mapa.

5. Planejador:

Clique na aba Planejador (ícone de calendário).

Aqui você consegue ver o "vazio" da sua semana. Se notar que não tem nada para quarta-feira, você pode clicar diretamente no dia e agendar um conteúdo para preencher o buraco.

Tutorial de como programar as postagens por vídeo no youtube:

https://youtu.be/ddS_T-q3R6Y?si=0k-9-WRrbpHDPITK

TUTORIAL ESCRITO DE COMO PROGRAMAR AS FOTOS NO INSTAGRAM SEM O USO DO META BUSINESS SUITE:

1. Conta Profissional: Verifique se sua conta é Profissional ou de Criador de Conteúdo.

2. Iniciar Postagem: Clique no "+" para criar uma nova publicação (foto, carrossel ou Reels).

3. Configurações: Edite a foto/vídeo, adicione legenda e hashtags. Quando terminar, aperte em “avançar”.
4. Avançado: Role para baixo e toque em "Mais opções".
5. Programar: Ative a opção "Programar este post" (ou Reel).
6. Definir Data/Hora: Selecione o dia e horário desejados e clique em "Definir hora".
7. Finalizar: Volte e toque em "Programar" no canto superior direito.
8. Caso você tenha programado errado, feito algo que errou ou não gostou ou só queira gerenciar as suas postagens programadas, vá para o seu perfil.
9. No Perfil: clique nas três barrinhas no canto superior direito
10. Em configurações e privacidade: clique em “conteúdo programado” e agora só edite o que deseja.

Dicas para seu perfil:

- Tire 1 hora do seu início de semana para programar os posts de toda a semana. Isso evita que você esqueça de postar nos dias de muito movimento no seu espaço.
- O Business Suite mostra quais fotos as clientes mais gostaram. Se fotos de "antes e depois" engajam mais que fotos de produtos, foque nisso no próximo agendamento.
- Diferente do post, o story programado ajuda a manter sua "bolinha" sempre acesa no topo do Instagram das clientes, mesmo quando você está trabalhando

Organização e Planejamento

1. Organizando sua Rotina:

- **Mapeamento de Tarefas:** Separe entre 20/30 minutos do fim de semana para listar o que precisa ser feito na semana (atendimentos, compras de material, postagens);

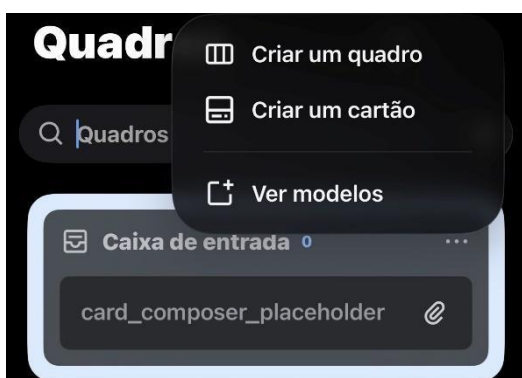
Gestão de Tempo e Ferramentas Digitais (Passo a Passo) - Como mapear as tarefas do dia a dia:

- **Ferramentas Práticas:** Use o método "Para Fazer", "Em Andamento" e "Concluído" no Trello ou Asana. Crie um card para cada cliente e anexe fotos do "antes e depois" lá mesmo para que você possa acompanhar os atendimentos de todas as clientes e também te auxiliar a organizar sua rotina de trabalho;

- **Agenda com Alertas:** Configure o Google Agenda para te avisar 30 minutos antes de cada atendimento. Isso evita correria e garante que o material esteja esterilizado a tempo.

TRELLO

- PRIMEIRO PASSO APÓS O CADASTRO:



- SEGUNDO PASSO:



- TERCEIRO PASSO:



- Vídeo explicativo ensinando a mexer no Trello:

▶ DOMINE O TRELLO: GUIA COMPLETO 2026

- Vídeos explicativos ensinando a mexer no Asana:

▶ Tutorial Asana 2026: Como Criar seu Primeiro Projeto e Tarefas

▶ Como AUTOMATIZAR o Asana: Guia de Regras e Modelos

2. MEI

→ **Acesse o Portal Oficial:** Acesse o site oficial do governo: [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](#).

- Caso tenha dúvidas ainda em relação ao MEI ou queira fazer declaração de imposto de renda, a Ticiania (nossa professora de contabilidade) estará disponível para atendimento nas terças-feiras das 19h00 às 22h00 na faculdade Uniprocessus, localizada em Águas Claras e pelo e-mail Naf@uniprocessus.edu.br ou, sempre que possível tire dúvidas com sua contadora e sempre tenha uma, independente do momento em que estiver.

3. Organização Financeira Básica

→ Como separar o dinheiro pessoal do dinheiro da empresa: Quem tem mais de 20 anos de carreira sabe que o mercado muda, mas a regra de ouro continua a mesma: o caixa do salão/estúdio e o bolso pessoal precisam ser totalmente separados. O dinheiro que entra do serviço não é o seu salário, é o faturamento da empresa.

- Planilha simples e previsibilidade: Controle focado no custo real do estoque. Mechas de cabelo, fitas adesivas de reposição e queratina exigem alto investimento. A planilha serve para mapear o tempo de giro desse estoque.
- Controle de fluxo e custo real: Além do custo dos materiais utilizados, é importante que o valor do serviço também considere toda a sua experiência profissional, o tempo de preparação das mechas, o desgaste físico do procedimento, o atendimento personalizado e a durabilidade do resultado entregue. Profissionais experientes não devem competir apenas por preço baixo, mas principalmente pela qualidade, segurança e confiança transmitidas para a cliente. Seu diferencial está justamente na sua bagagem profissional construída ao longo de mais de 20 anos de atuação no mercado.

OBS: Planilha disponibilizada na pasta “Financeiro” do Drive.

→ **Indicações de cursos gratuitos para manter a saúde financeira empresarial:**

[Como controlar o fluxo de caixa - Sebrae](#)

[Gestão financeira - Sebrae](#)

→ **Aplicativos para auxiliar no controle de gastos:**

[Pierre - Assistente Financeiro](#)

[Minhas Economias](#)

4. Criando a Ficha de Cliente Perfeita (Prontuário Capilar)

→ **Informações indispensáveis:** Nome completo, WhatsApp, data de aniversário e um histórico capilar detalhado: técnica preferida (Queratina ou Fita), gramatura utilizada, cor/tonalidade, data da última aplicação, alergias a componentes de fitas ou solventes, e se a cliente possui sensibilidade no couro cabeludo ou histórico de queda (alopecia).

→ **Atendimento de confiança e acompanhamento:** Você conhece suas clientes e não precisa ficar mandando mensagens automáticas todo dia. O pós-venda aqui é baseado em cuidado e parceria.

→ **Mensagens Programadas:** Em vez de cobrar feedbacks diariamente, peça para a cliente enviar fotos da raiz e relatar o conforto durante as primeiras 2 semanas, e já combine a data da manutenção.

Roteiros de Mensagens:

- **3 dias depois:** "Oi! Como está se adaptando ao peso/tamanho do novo cabelo? Sentiu algum desconforto nas junções ou na hora de dormir? Estou aqui para qualquer suporte!" **ou** "Olá, [Nome]. Passando para saber como foi sua primeira lavagem em casa e se as bases da fita/queratina estão confortáveis para dormir. Qualquer dúvida com a escovação, estou por aqui."
- **45 a 60 dias depois:** "Oi, tudo bem? Passando para lembrar que estamos chegando a data ideal para sua manutenção. Manter o prazo em dia evita prejudicar o seu fio natural e garante que o acabamento continue invisível."

5. Marketing e Vendas na Prática

Aqui entramos forte em como você poderá vender mais, fazer promoções inteligentes e ser encontrada na internet.

→ **Presença digital** - Principais benefícios do Google Meu Negócio para sua empresa:

- Aumento da visibilidade nos resultados de pesquisa;
- Geração de tráfego qualificado;
- Informações de desempenho;
- Um dos recursos mais importantes da plataforma é o painel de insights, onde você acompanha métricas como: quantas pessoas visualizaram sua empresa no Google e no Google Maps; quantos clicaram no seu telefone ou no botão de rota; quais termos de busca foram usados para te encontrar; em quais dias e horários seu perfil teve mais visualizações;
- Fortalecimento da autoridade da marca.

É importante pedir avaliações para as clientes para gerar credibilidade. Mande uma mensagem pronta com o link do site da sua empresa no Google. Peça para as clientes antigas escreverem depoimentos sobre a durabilidade do seu trabalho, e as avaliações irão aparecer para outras pessoas que pesquisarem, trazendo mais clientes maduras e com poder aquisitivo alto.

Essa é a melhor ferramenta para você. Mulheres que querem investir em mega hair caro não procuram indicações com adolescentes no TikTok; elas jogam no Google: "Especialista em aplique de queratina perto de mim".

Seu trabalho vai muito além da colocação do aplique. Clientes maduras procuram profissionais que transmitam segurança, naturalidade, discrição e confiança.

O seu diferencial está na experiência construída ao longo de mais de 20 anos de mercado, na qualidade do acabamento e no cuidado com a saúde capilar das clientes.

Por isso, evite competir apenas por preço. Seu posicionamento deve destacar:

- experiência;
- durabilidade;
- acabamento;
- conforto;
- atendimento personalizado;
- qualidade dos materiais utilizados.

Crie uma assinatura profissional para fortalecer sua marca.

Exemplo: "Especialista em mega hair natural e confortável para mulheres maduras."

Site de referência: [Por que é importante colocar sua empresa no Google Meu Negócio](#)

→ Ideias de formatos de postagens - redes sociais; é onde você constrói sua reputação e portfólio:

Lembrando que o mercado está sempre inovando, então fazer outros cursos de especialização são importantes para adquirir repertório e mais tarde, possa até mesmo dar cursos.

Ideias de Postagens Sem Precisar Virar Blogueira:

- **O Olhar da Especialista:** Fotos ou vídeos curtos focados estritamente na perfeição do acabamento. Mostrar o quanto a fita adesiva fica invisível na divisão do cabelo ou o tamanho milimétrico da microcápsula de queratina. Isso prova a experiência de 20 anos.
- **Explicando o Óbvio que Ninguém Fala:** Vídeos diretos ou textos respondendo dores reais de mulheres maduras. Ex: *"Tenho pouco cabelo por conta da menopausa/hormônios, posso usar megahair?"* ou *"Como o mega hair de fita ajuda a dar volume para cabelos finos"*, *"Mega Hair estraga o cabelo?"*, *"Qual a diferença entre queratina e fita?"*, *"Como lavar o cabelo em casa com a extensão?"*
- **Bastidores e Preparação:** Mostre a preparação da queratina ou a colagem das fitas novas. Isso prova que você é uma artesã do cabelo e não apenas aplica o produto.
- **Vídeos Educativos (15 segundos):** "3 erros que fazem seu megahair cair mais cedo", "Como fazer o rabo de cavalo sem aparecer a fita" ou "Por que a manutenção no prazo certo salva o seu cabelo natural".

O investimento em um profissional de marketing é essencial, procure por profissionais mais acessíveis ou então faça parceria com algum.

→ Planejamento e dicas:

- Criação de um **Calendário Promocional** anual no início do ano (Dia das Mães, Dia da Mulher, Black Friday, aniversário da cliente) no Google Agenda e também sempre tenha um caderno de anotações.
- Ideias de campanhas que não dependem apenas de dar desconto como: em dias específicos (ex: quintas-feiras), ofereça uma bebida especial ou no dia da manutenção ofereça um mimo diferenciado
- Em semanas de menor movimento, ofereça um "Spa Capilar" gratuito (lavagem especial) para quem fechar a aplicação completa..
- Pacote de "Aplicação + Kit capilar (shampoo específico e escova para mega)" incluído.
- Indicação Premiada: "Indique uma amiga para aplicação completa e ganhe um valor X de crédito na sua próxima manutenção"
- Implemente o protocolo de **Detox de Couro Cabeludo para Megahair**. No dia da manutenção (no intervalo em que você remove as fitas ou a

queratina), em vez de apenas lavar o cabelo da cliente de forma comum, você oferece uma terapia capilar acelerada. Use argiloterapia para desintoxicar a raiz, faça uma esfoliação química suave e use alta frequência para oxigenar o couro cabeludo antes de recolocar as mechas. Isso eleva o valor da sua manutenção, traz uma percepção de "clínica de saúde capilar" e justifica um valor mais alto, gerando o faturamento que o seu espaço próprio merece ter.

- **Cronograma Automático:** Ofereça uma hidratação profunda ou revitalização das pontas do aplique como cortesia na renovação do contrato ou a cada 6 meses, ofereça uma revisão detalhada da saúde do fio natural dela sob o mega hair, mostrando o quanto o cabelo dela cresceu e tratou com o seu método.

6. Inovação, parcerias e expansão

→ **Estratégias de venda:**

(O que te torna única?): Não venda "cabelo comprido", venda autoestima e preenchimento de pontas.

- Exemplo real: Mostre o custo-benefício das fitas invisíveis para quem tem pouco cabelo. Explique como a queratina permite maior liberdade de penteados.
- Venda de valor: "Esse cabelo é virgem e de pontas cheias. Ele vai durar várias manutenções mantendo o brilho, o que é um investimento a longo prazo para você".
- Faça roupões personalizados com a sua logo;
- Investimento de uma luminária própria para tirar as fotos do antes e depois das clientes;
- Sorteio de um kit capilar em datas comemorativas.

→ **Parcerias estratégicas (Networking):**

- Faça parcerias com terapeutas capilares, dermatologistas, coloristas e cabeleireiras experientes da região. Uma indica o trabalho da outra para a mesma cliente; "Quem faz tratamento com a profissional X ganha desconto na aplicação comigo", aproveite para deixar alguns cartões/panfletos divulgando seu trabalho. Além de aumentar a rede de contatos, boas parcerias fortalecem sua autoridade profissional no mercado. Quando diferentes profissionais indicam o seu trabalho, a cliente passa a enxergar ainda mais credibilidade no serviço oferecido. Esse tipo de networking ajuda

a atrair um público mais qualificado e disposto a investir em atendimentos mais caros.

- Proponha um "Cartão fidelidade" ou uma "Indicação VIP" onde a cliente da parceira ganha um mimo exclusivo ou desconto ao agendar com você;
- Parcerias com lojas de produtos para o cabelo.

→ ***Hora de crescer (contratação de funcionário):***

- Freelancer: Use para demandas sazonais (como mutirões de Dia da Mulher ou Dia das Mães) sem vínculo fixo; CLT: Planeje para quando precisar de alguém fixo para manter o padrão de atendimento;
- Use o instagram para atrair possíveis candidatas ou em sites de vagas de emprego como <https://www.99freelas.com.br/>, [Infojobs](#) e [LinkedIn](#);
- Treine uma pessoa mais jovem ou iniciante para fazer apenas a preparação das mechas (limpar o cabelo, cortar a queratina, fazer os montinhos) e fazer a lavagem/secagem da cliente. Assim, você foca a sua energia apenas na aplicação e no acabamento final, que é onde está o seu segredo do sucesso.

7. Tipos de Inovação e Visão de Futuro

- Inovação não é só tecnologia, é também adicionar novos serviços complementares (ex: consultoria, terapias integrativas); estar sempre atenta a novas tendências, pesquisar e se aprofundar cada vez mais no assunto, se inspirar em outras profissionais...
- Para quem tem a sua bagagem, o próximo passo natural do mercado não é apenas fazer mais cursos de aplicação, mas sim virar mentora. Com mais de 20 anos de história, você tem uma bagagem de sobra para formatar o seu próprio método de aplicação de fitas/queratina e começar a ministrar cursos práticos e mentorias presenciais para designers iniciantes que querem aprender o segredo da sua durabilidade e acabamento.
- Participe de feiras e eventos sobre empreendedorismo e assuntos sobre profissionais no ramo da beleza.

Dica extra: A rotina da área da beleza exige esforço físico constante. Por isso, cuidar da própria saúde também faz parte do crescimento profissional.

Alguns cuidados importantes:

- manter postura adequada durante os atendimentos;
- investir em cadeira e iluminação confortáveis;
- fazer pausas entre atendimentos longos;

- evitar excesso de clientes consecutivas;
- cuidar da saúde mental e emocional;
- reservar momentos de descanso.

Uma profissional saudável consegue manter qualidade, constância e excelência no atendimento por muitos anos.

“(...) Os homens falam das mulheres como se elas fossem essencialmente frágeis.

Negam sua capacidade científica, seu intelecto civil e político, sua força.

Eles mesmos reconhecem isso através de suas leis.

Mas se eles realmente acreditassem no que dizem, não se sentiriam tão ameaçados pelas mulheres.

Se realmente fôssemos frágeis e inadequadas, não precisariam nos podar, silenciar e moldar”

“(...) O sistema não inferioriza a mulher tão explicitamente.

Ele a cansa.

E a chama de guerreira depois.

Isso cansa o corpo e a mente antes mesmo de a mulher conseguir escutar o próprio desejo com clareza.

A exaustão não te torna mais madura, nem mais capaz.

Ele só te faz ficar em alerta o tempo todo, exausta em tantas camadas que é difícil de fazer até o básico.

Imagine existir com prazer?

Pois imagine mesmo. Comece a se perguntar como seria existir com mais alinhamento, mais vitalidade e prazer na sua vida

Você vai descobrir que, para chegar lá, é necessário desacelerar.”

Financeiro

Exemplos de planejamentos financeiros:

Planilha no Google Planilhas:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1UaX46ifps4WmGehN8W3G_V2eGUA9ecGz/edit?gid=746820954#gid=746820954

JAN FEB MAR ABR MAI JUN JUL AGO SET OUT NOV DEZ

QUANTO ENTROU?

DATA	GANHO	VALOR
TOTAL DE GANHOS		
TOTAL DE GANHOS - TOTAL DE GASTOS =		

Autoestima e saúde mental

Guia de redes de apoio e autocuidado no DF



Parque Ecológico Águas Claras

- **Parque Ecológico Águas Claras:** O coração verde de Águas Claras é um excelente espaço para o autocuidado. O grupo de voluntários e projetos locais costuma oferecer aulas abertas de **Yoga e Meditação** nos gramados, principalmente nas manhãs de sábado e domingo. Além disso, as quadras de areia e as trilhas são usadas diariamente por grupos de corrida e caminhada de mulheres da região.
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Local:** Av. das Castanheiras, Águas Claras.
-

Roda Terapêutica e Apoio Emocional

Para cuidar da mente e desabafar em um espaço seguro e focado no público feminino:



Sesc Taguatinga Sul (DF)

Horário de fechamento: 10:00 PM

- **Sesc Taguatinga Sul (DF):** O Sesc desenvolve o projeto *Sesc Mulher* e rodas de apoio psicossocial que mudam de tema ao longo do ano (voltados para empreendedorismo feminino, autoestima e climatério/menopausa). É uma excelente opção na região de Taguatinga e muito fácil de acessar de metrô por quem mora em Águas Claras ou Samambaia; Projeto Mais Vividos — GMV: Oficinas de memória, arteterapia ("Ateliê das Emoções") e socialização voltada para mulheres maduras (50+).
 - **Preço:** Gratuito ou valores sociais muito baixos (para quem tem a carteirinha do comércio).
 - **Local:** Setor F Sul, Área Especial 3 - Taguatinga Sul.
 - **(61) 3218-9101** (Para informações sobre inscrições e turmas ativas);
Telefone da unidade: (61) 3451-3502
-

Taguaparque



- **Práticas de Autocuidado (Projeto Cuide-se):** O parque recebe edições do projeto itinerante "Cuide-se", promovido pela Secretaria de Atendimento à Comunidade (SEAC-DF) com o Instituto Acolher. É um evento de bem-estar gratuito onde as mulheres têm acesso a sessões abertas de **Yoga, Acupuntura, Reiki**, além de atendimento com nutricionistas e psicólogos nos gramados.
- **Treinos Coletivos:** Grupos e institutos locais utilizam o espaço com frequência para o *Training Day* e treinos funcionais gratuitos abertos à comunidade, ótimos para liberar endorfina em grupo.
- **Preço:** Gratuito.
- **Local:** Colônia Agrícola Samambaia, Taguatinga.

Coletivos de mulheres na flona (Trilheiras de Brasília)

<https://www.instagram.com/trilheirasdebrasil?igsh=MTZiN2QyMzN3eGdINA==>



- **Trilhas Exclusivas para Mulheres:** Coletivos como o *Trilheiras de Brasília* organizam com frequência caminhadas ecológicas exclusivas para mulheres na Flona (focando em rotas acessíveis para iniciantes, como a Trilha do Jatobá e a dos Murundus, com cerca de 6km sem desnível).
- **Vibe do Encontro:** O objetivo vai muito além do exercício físico; as condutoras promovem momentos de contemplação do Cerrado, rodas de lanche comunitário e fortalecimento de vínculos entre mulheres de todas as idades que buscam conexão com a natureza e apoio mútuo.
- **Preço:** A entrada na Flona é gratuita, e as trilhas guiadas por esses coletivos voluntários geralmente são sem custo ou operam com contribuições muito acessíveis.

Yoga e Práticas na Floresta Nacional de Brasília (FLONA): A Flona é um dos cenários mais potentes para o autocuidado na região do entorno. Instrutores voluntários e coletivos de Brasília costumam organizar encontros de Yoga, meditação guiada e banhos de floresta (caminhadas focadas na contemplação e nos sons da natureza) debaixo das árvores. É uma experiência profunda de relaxamento e conexão com o Cerrado.

- **Preço:** A entrada no parque não é cobrada, só a da prática e às vezes tem algumas gratuitas.

- **Onde:** Setor de Chácaras Taguatinga, Taguatinga/Ceilândia (Acesso pela BR-070). É recomendável acompanhar as redes de coletivos locais ou o próprio centro de visitantes para saber as datas dos próximos aulões.
 - <https://www.instagram.com/yoganaflonabsb?igsh=NjBmbmxuc2x5d3Nx>
-

Grupo Mulheres do Brasil – Núcleo Brasília

[Brasília - Grupo Mulheres do Brasil](#)

- **Vibe do encontro:** Este movimento político-suprapartidário atua de forma voluntária unindo mulheres de diferentes setores com o objetivo de estimular o protagonismo feminino, a liderança e a transformação social. O núcleo promove círculos de conversa, comitês de empreendedorismo, mentorias para mulheres que lideram pequenos negócios e fóruns de combate à violência doméstica. É um ecossistema excelente para construção de networking qualificado e acolhimento mútuo.
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Os encontros, plenárias e ações sociais acontecem de forma híbrida (online e em espaços parceiros distribuídos no Plano Piloto e regiões administrativas). Informações e cronogramas podem ser acessados diretamente no site oficial do grupo.
-

CMEC DF (Conselho da Mulher Empreendedora e da Cultura do DF)

[CMEC](#)

- **Vibe do encontro:** Vinculado à Associação Comercial do Distrito Federal (ACDF), o conselho é focado no desenvolvimento de redes de apoio corporativas e emocionais para mulheres empresárias e profissionais liberais. Promove encontros mensais de negócios, palestras de saúde mental voltadas à prevenção do *burnout* feminino, além de rodas de mentoria com foco em liderança, cultura e fortalecimento da autoconfiança de mulheres na gestão empresarial.
 - **Preço:** Acesso gratuito a diversos eventos abertos; oficinas exclusivas possuem valores sociais ou condições para associadas.
 - **Onde:** Sede da ACDF, Setor Comercial Sul (SCS), Plano Piloto, Brasília - DF. Canal de comunicação ativa via Instagram oficial.
-

Academia Pública do Parque da Cidade

[Mude \(@instadamude\) • Instagram photos and videos](#)

- **Práticas de Autocuidado:** Localizada em uma das áreas verdes mais tradicionais da capital, esta estrutura oferece um espaço completo voltado ao bem-estar e à saúde física integrada. O local promove aulas coletivas que estimulam a liberação de endorfina e o cuidado corporal, incluindo sessões de alongamento voltadas para o público maduro e treinos de alta quebra de estresse.

- **Atividades disponíveis:** Aulas guiadas de FitDance, treinamento funcional, Yoga ao ar livre e treinos de alta intensidade (HIIT).
 - **Preço:** Gratuito.
 - **Onde:** Estacionamento 11 (atrás do prédio da Administração do Parque da Cidade), Plano Piloto, Brasília - DF.
-

Práticas que você pode fazer em casa:

- **Respiração 4-7-8:** Inspire por 4 segundos, segure por 7, expire por 8. Reduz ansiedade rapidamente;
- **Diário emocional:** Escrever sobre seus sentimentos ajuda a organizar pensamentos; pode ser uma escrita antes de dormir ou no fim de semana para sobre como você se sentiu durante os dias e em alguns momentos;
- **Gratidão diária:** Anotar 3 coisas pelas quais você é grata muda gradualmente a perspectiva; pode ser anotações de coisas boas que aconteceram no seu dia que você se sentiu bem e grata.
- **Meditação guiada no YouTube:** Quem tem a mente muito acelerada, no início pode ser difícil e desafiador, mas essa prática ao menos 5 minutos por dia, ou algumas vezes na semana, você verá os resultados posteriormente como redução do estresse e ansiedade, foco e atenção e mais controle emocional;
- **Movimento consciente:** Alongamento, dança livre ou uma caminhada podem ser terapêuticos.
- **Descanso intencional:** Descansar nossa mente das telas por algumas horas também é autocuidado; num momento de descanso existem várias possibilidades para se entreter sem ser assistindo algo ou mexer no celular, tais como:

Músicas para elevar a autoestima e o seu campo de energia

▶ ✨ 4 Músicas de Alta Frequência Para Começar o Dia em Vibração Elevada

▶ ✨ OUÇA PELA MANHÃ: 3 MÚSICAS PARA ELEVAR SUA ENERGIA | Afirmações, Pr...

▶ 🎧 (Escute Pela Manhã) | Seleção Especial: Mantras de Alta Vibração

▶ COMECE O DIA COM GRATIDÃO ☀️ Música Motivacional para Atrair Coisas Boas

▶ ✨ Hoje Eu Só Quero Paz | Música de Calma, Leveza e Bem-Estar Interior

▶ ✨ SELEÇÃO | As Músicas Mais Tocadas do Canal | Frequência Alta & Vibração Positiva

Autoconhecimento Empreendedor

www.venturehub.se

Nome: _____

Teste de personalidade

Qual é o seu perfil?

Características do seu perfil

Seus pontos fracos

Seus pontos fortes

Características empreendedoras

Que nota daria para sua capacidade de...

1. Busca de oportunidade e iniciativa?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
2. Persistência?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
3. Correr riscos calculados?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
4. Exigência de qualidade e eficiência?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
5. Comprometimento?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
6. Busca de informações?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
7. Estabelecimento de metas?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
9. Persuasão/rede de contatos?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10
10. Independência e autoconfiança?	☐ 0	☐ 1	☐ 2	☐ 3	☐ 4	☐ 5	☐ 6	☐ 7	☐ 8	☐ 9	☐ 10

Pontos fortes como empreendedor

Pontos fracos como empreendedor

SWOT

Oportunidades para se tornar um empreendedor melhor

Ameaças (barreiras) que podem atrapalhar sua carreira empreendedora

Teoria das inteligências múltiplas

Qual é o seu tipo de inteligência?

Como poderia aprender melhor e mais rápido a partir dessa inteligência?

O que aprender com os empreendedores que têm o mesmo tipo de inteligência?

Como explorar esta inteligência em sua análise SWOT?



Corporate Innovation | Workshop | Confidencial

- [Google Agenda](#)
- [Reúna, organize e resolva suas tarefas de qualquer lugar | Trello](#)
- <https://share.google/mRPOxCVtAEWfSylQV>
- [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](#)
- [Rede Mulher Empreendedora](#)
- [Kit Ela Planeja](#)
- [Sebrae Delas](#)

