

EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO PARA MULHERES

GUIA PRÁTICO PARA MULHERES
LÍDERES E CRIATIVAS



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

RELATÓRIO FINAL KELIANE – ESTUDO DE CASO E PESQUISA DE MERCADO

Introdução e Diagnóstico

Esse estudo de caso tem como principal objetivo expor as principais dificuldades enfrentadas pela empreendedora Keliane Campos, que empreende no ramo da beleza, como designer de sobancelhas, residente no Recanto das Emas. Ela é iniciante no empreendedorismo, mas deseja fazer dessa profissão o seu principal meio de sustento. O marco inicial dessa paixão teve início após realizar alguns cursos de formação, como o design simples, aplicação da henna e técnicas como Brown Lamination, e ela começou a sua prática com parentes e amigas próximas. O atendimento das suas clientes é realizado em sua própria residência, em um espaço que dispõe de todos os equipamentos necessários, prontos para recebê-las. Como ela ainda trabalha como celetista, pretende realizar os procedimentos aos finais de semana. Keliane está desenvolvendo seus conhecimentos em redes sociais e tem dificuldade em postar conteúdos, e essa tem sido sua principal queixa, pois entende que o público hoje está inserido no virtual, e que pode se tornar conhecida e alcançar clientes através das redes sociais.

Diante das informações coletadas, foi possível identificar que, no momento, a principal dificuldade de Keliane é a falta de tempo para se dedicar ao negócio, tendo em vista que é preciso trabalhar para o sustento, já que os atendimentos não estão suprimindo seus custos pessoais, e que essa dupla jornada pode lhe causar cansaço e desânimo. Ou seja, o foco ideal agora é ter um faturamento necessário que traga segurança para deixar o emprego fixo.

Análise de Marketing e Visibilidade Digital

Aparecer nas redes sociais é uma trava que impede ingressar nesse universo digital, a dificuldade não é apenas "postar", mas sim o que postar. Com esse estudo foi possível abordar a criação de uma linha editorial simples, como por exemplo postar conteúdo do dia a dia como os bastidores, focando também em gerar desejo das clientes postando resultados (antes e depois) e gerando autoridade com dicas de cuidados pós-procedimento.

Foi proposto ajuda na criação das redes sociais e um acompanhamento mais próximo desse início, como post e dicas para que gerasse autonomia e criatividade. Como o uso do canva para criar posts, o uso da ferramenta Meta Business para programar postagens no Instagram e Facebook simultaneamente, otimizando seu tempo.

Para complementar, foi desenvolvido um material de apoio completo no Google Drive contendo materiais como apostila de capacitação que inclui dicas detalhadas, roteiros de mensagens e pós-venda para clientes, além de links úteis de ferramentas Google e outros recursos para otimizar a gestão e o atendimento.

Como Keliane atua no Recanto das Emas, o atendimento residencial tem a vantagem do baixo custo fixo, mas traz limitação da privacidade e alcance de público. Para atrair clientes que não sejam apenas parentes e amigas realizamos o cadastro dos seus serviços no Google Meu Negócio. Destacamos a importância dessa ferramenta tanto para que ela apareça em buscas locais, como diminuindo a dependência exclusiva do Instagram. Trazendo ainda a importância das avaliações constantes para que ela fique no topo das pesquisas quando o público pesquisar por "Designer de sobancelhas", contribuindo para uma melhoria contínua.

Gestão Financeira e Precificação

O financeiro como o principal ponto de estagnação no momento, também foi abordado para que não gere um erro de precificação, já que no início não se tem tanta ideia de quanto cobrar levando em consideração os custos dos materiais utilizados, equipamentos e serviços. Calculando a margem de lucro por atendimento para garantir que o negócio seja realmente sustentável. E para uma projeção futura do seu negócio, disponibilizamos uma planilha, onde ela possa anotar todos seus ganhos e gastos, a fim de se analisar seu fluxo de caixa, e qual mês é mais fraco, gerando conhecimento sobre quando realizar ofertas etc.

Considerações Finais

A análise do caso de Keliane Campos de Gois revela que o empreendedorismo na área da beleza exige mais do que excelência técnica; demanda uma visão de negócio. Ao implementar as estratégias propostas desde a organização financeira até a automação de marketing, a empreendedora deixa de atuar de forma intuitiva para adotar uma postura profissional e estratégica.

Com o suporte técnico e as ferramentas de gestão estabelecidas neste estudo, Keliane não apenas supera a barreira da timidez digital, mas constrói a base necessária para transformar seu espaço residencial em um empreendimento sólido e lucrativo.

Conclui-se que o sucesso de Keliane será o resultado direto do equilíbrio entre o seu talento e sua nova competência como gestora, permitindo que, em um futuro próximo, o design de sobancelhas seja sua única e próspera fonte de renda, elevando tanto sua satisfação pessoal quanto sua autonomia financeira.

Para enriquecer a análise, é importante destacar que o mercado de sobrancelhas não é apenas uma tendência passageira, mas um setor que movimenta centenas de milhões de reais anualmente no Brasil. O interesse do público triplicou nos últimos anos, o que mostra que a Keliane está inserida em um segmento extremamente promissor.

O grande diferencial competitivo hoje não é apenas a técnica de "tirar pelinhos", mas a capacidade da profissional em oferecer as novidades do mercado aliadas a um atendimento de excelência. No Recanto das Emas, onde o atendimento humanizado e a proximidade são valiosos, a Keliane pode usar essa estatística de crescimento para justificar seu posicionamento como uma especialista que investe em atualização constante.

Seu diferencial Keliane, é você ter tido coragem de estar dando esse passo super importante na sua jornada, toda sua dedicação para conseguir crescer no ramo de sobrancelhas e estar se esforçando para aprender coisas novas e adquirir repertório para ter um negócio de sucesso. Confie em você e acredite no grande potencial que você possui, no começo sempre é mais desafiador e tentador desistir, mas plantar as sementes agora fará com que um lindo jardim floresça quando você menos esperar.

Visão Geral do Mercado e Tendências (2026)

O mercado de estética no Brasil continua em expansão, com um movimento forte em direção à naturalidade. O "olhar artificial" perdeu espaço para técnicas que valorizam a estrutura real do rosto.

Natural Lift e Brown Lamination: Fios alinhados, porém com aspecto "selvagem" e volumoso, continuam no topo da procura.

Brown Mapping Personalizado: O uso de visagismo para criar um design exclusivo (em vez de moldes prontos) é o diferencial que permite cobrar um valor mais alto.

Tinturas de longa duração: Diferente da henna tradicional, as tintas que colorem apenas os fios (e duram até 6 semanas) estão ganhando as clientes que buscam praticidade sem o efeito "marcado" na pele.

Análise de Preços (Referência DF 2026)

Os valores no DF variam significativamente entre as regiões administrativas e o tipo de estabelecimento.

→ Média de Preço (DF):

Design Simples: R\$ 30,00 – R\$ 60,00 | Apenas limpeza e modelagem.

Design com Henna: R\$ 45,00 – R\$ 85,00 | Inclui preenchimento temporário.

Brow Lamination: R\$ 120,00 – R\$ 220,00 | Alinhamento químico dos fios.

Micropigmentação (Híbrida): R\$ 450,00 – R\$ 900,00 Técnica semipermanente (fio a fio + sombra).

Nota: Em regiões como Ceilândia e Taguatinga, o preço médio do design simples gira em torno de **R\$ 35,00 a R\$ 45,00**. Já em Águas Claras e no Plano Piloto, os valores partem de **R\$ 60,00**.

Concorrência no Distrito Federal

A concorrência no DF é dividida em três níveis principais:

1. Grandes redes e clínicas: (Ex: Botoclinic, Vila Venus). Focam em rapidez e padronização. Concorrem pelo volume.
2. Estúdios Especializados: (Ex: Robert Wagner, Luma Brows). Profissionais com nome consolidado no mercado, focados em técnicas avançadas e visagismo.
3. Atendimento Local/Bairro: Profissionais autônomos que atendem em domicílio ou pequenos espaços. Concorrem fortemente no preço e na conveniência.

Oportunidade: O diferencial para novos empreendedores no DF é o atendimento personalizado e a experiência do cliente (espaço instagramável, mimos, pós-venda), que as grandes redes muitas vezes negligenciam.

Fornecedores Acessíveis no DF

Para manter a margem de lucro, é essencial comprar em distribuidores locais que ofereçam preço de atacado.

Lojas Físicas (Próximas a Ceilândia/Taguatinga):

- **Bellapele Cosméticos:** Possui unidades no Centro de Ceilândia e em Taguatinga Norte. É uma das maiores distribuidoras da região, com marcas profissionais (Refectocil, Gance, etc.).
- **Rede dos Cosméticos:** Localizada na QNG (Taguatinga), excelente para compras de descartáveis em grande volume (algodão, álcool, luvas) com preço de atacado.
- **Feira dos Importados (Taguatinga):** Boa opção para mobiliário básico (macas, mochos e lupas), mas exige cautela na escolha da qualidade.

Distribuidores Online (Envio Rápido para o DF)

- **Mercado das Sobrancelhas:** Maior catálogo de pigmentos e pinças de alta precisão.

→ **Distribuidora de Cílios e Sobrancelhas:** Focada em kits para Lamination e Micropigmentação.:

No Recanto das Emas:

Para compras rápidas e reposição imediata, o Recanto possui lojas bem avaliadas que trabalham com preços para revenda e profissionais.

Atacadão Império das Maquiagens - Recanto das Emas: Uma das opções mais completas para quem busca preços de atacado em maquiagem e acessórios para sobrancelhas (como pinças, escovinhas e pigmentos).

- Fica localizado na Quadra 203, um ponto central da região.
- Oferece uma grande variedade de marcas populares e profissionais com foco em custo-benefício.

Subela Cosméticos: Este fornecedor é altamente especializado em produtos para extensões de cílios (Lash) e designer de unhas, mas também atende profissionais de sobrancelhas.

- É ideal para encontrar materiais mais técnicos e específicos que lojas de cosméticos comuns podem não ter.

Em Samambaia (Muito Próximo)

Samambaia é um ponto estratégico para quem mora no Recanto, especialmente para compras de maior volume em atacado.

Bio Bella - Suprimentos para Empresas da Beleza: Localizada no ADE de Samambaia, esta é uma distribuidora focada especificamente no público profissional e em empresas.

- Excelente para encontrar descartáveis (luvas, toucas, algodão) e móveis para o estúdio com preços direto da fábrica ou distribuidor.

Atacadão Outlet das Maquiagens: Outra opção forte em Samambaia Norte para quem busca "preço de feira" em produtos de beleza.

Estratégias de Diferenciação

Para se destacar no mercado atual, considere estes pilares:

Portfólio Digital: Invista em fotos de "Antes e Depois" com iluminação profissional (Ring Light ou Softbox).

Biossegurança Visual: O cliente de 2026 valoriza ver o material sendo aberto na sua frente. Utilize descartáveis de cores modernas (como rosa ou preto) para criar identidade visual.

Agendamento Online: Facilite a vida da cliente usando links de agendamento (WhatsApp Business ou apps como o Booksy)

Marketing Digital

Exemplos de mensagens prontas para o WhatsApp e Instagram.

1. Mensagem de boas-vindas (primeiro contato)

Oie! Que bom ter você por aqui. ✨ Sou a Keliane e vou amar cuidar do seu olhar. Para eu te passar os horários disponíveis, me conta: você já faz as sobrancelhas comigo ou é sua primeira vez? E qual serviço você tem interesse (Design, Henna ou Brow Lamination)?

2. Mensagem de confirmação (24h antes)

Oi, [Nome da Cliente]! Tudo bem? Passando para confirmar nosso horário de [Serviço] amanhã, [Dia], às [Horário]. ✨ Caso precise desmarcar ou reagendar, peço que me avise com pelo menos 4h de antecedência para que eu consiga liberar a vaga para outra pessoa. Podemos confirmar?"

3. Lembrete de manutenção (Retenção)

Oi, [Nome da Cliente]! Tudo bem? Olhando minha agenda aqui, vi que já está dando o tempo da manutenção do seu design. Vamos agendar para manter esse olhar poderoso e o formato perfeito? Tenho horários disponíveis para [Dia da semana] ou [Dia da semana]. Qual fica melhor para você? ✨

Oi, [Nome da Cliente]! 🌸 Notei aqui que já está chegando o tempo da manutenção do seu design para manter seus fios alinhados. Gostaria que eu verificasse os horários disponíveis para esta semana?

4. Dica de cuidados (para enviar em lista de transmissão ou status)

Bom dia, [Nome da Cliente]! 🌸 Passando hoje com uma dica rápida: lembre-se de pentear as sobrancelhas todos os dias e evite passar cremes de rosto muito pesados em cima dos fios, assim o seu design (e a henna, se tiver) dura bem mais! Um ótimo dia para você!

5. Aviso de agenda aberta

Olá, meninas! 🗨️ Passando para avisar que a agenda da próxima semana já está aberta e os horários de fim de tarde costumam voar! Quem quiser garantir a sobrancelha feita para o final de semana já me manda um 'EU QUERO' aqui que eu reservo seu horário. 💖

6. Recuperação de clientes sumidas (30 dias+)

Oi, [Nome da Cliente]! Senti sua falta por aqui. 💖 Olhei minha agenda e vi que já faz um tempinho que não cuidamos do seu olhar. Que tal aproveitar essa semana para renovar o design e elevar a autoestima? Tenho um horário especial na [Dia] às [Horário], topa?

7. Mensagem solicitando avaliação (sempre importante enviar após o atendimento)

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/Cb6wk_igtsr1EBM/review

Dicas Extras para Potencializar suas Mensagens:

- **Use Gatilhos de Urgência:** "Os horários de fim de tarde costumam voar!" ou "Últimas 2 vagas para o final de semana".
- **Humanize:** Use emojis que combinem com sua marca (✨, 💖, 🌿) e sempre chame a cliente pelo nome.
- **Política de Cancelamento:** Comunique claramente o prazo para avisos, isso irá profissionalizar seu negócio.
- **Prova Social:** Sempre que uma cliente elogiar pelo WhatsApp, peça permissão para printar (escondendo o nome) e postar. Isso gera confiança em novas clientes. E lembre-se de enviar o link de avaliação!

Aniversário

"Oi, [Nome da Cliente]! 🎉 Passando para te desejar um feliz aniversário! Que seu dia seja incrível. Como presente, preparei um mimo especial para você cuidar do seu olhar hoje. Me chama aqui para eu te contar o que é! ✨"

Datas Comemorativas e Feriados

- **Festa Junina:** "Oi, [Nome da Cliente]! 🌽 O clima de festa junina chegou! Que tal aproveitar para deixar seu olhar impecável para os eventos do mês? Tenho alguns horários disponíveis, vamos agendar?" ou "Oi, [Nome da Cliente]! 🌽 Festa junina chegando, e me diz... vai caprichar no look e esquecer da sobancelha? Bora deixar o olhar impecável também! Me chama aqui."
- **Dia dos Namorados:** "Oi, [Nome da Cliente]! O Dia dos Namorados está chegando e nada melhor que um design bem feito para dar aquele 'up' na autoestima, né? Me chama aqui se quiser garantir sua vaga!" ou "Oi, [Nome da Cliente]! Dia dos Namorados está chegando e o olhar tem que estar à altura, né? ✨ Uma sobancelha bem feita muda TUDO. Quer dar aquele up? Vamos agendar seu horário!"

- **Halloween:** "Oi, [Nome da Cliente]! 🎃 Halloween batendo na porta... vamos garantir que suas sobrancelhas estejam perfeitas e sem sustos? Me avise se quiser agendar seu horário! " ou "Olá, [Nome da Cliente] 🎃 Halloween tá chegando... mas sobrancelha falhada já dá susto o ano inteiro, né? Bora deixar tudo impecável e lindo, venha agendar seu horário!"
- **Natal:** "Oi, [Nome da Cliente]! 🎄 O Natal está chegando e a agenda de fim de ano já está ficando cheia. Quer garantir seu horário para estar com o olhar impecável nas festas? Me chama! "
- **Ano Novo:** "Oi, [Nome da Cliente]! 🥂 Ano novo, olhar novo! Que tal começar 202X com a autoestima lá em cima e as sobrancelhas perfeitas? Vamos agendar seu atendimento?" **Dia da Mulher:** "Oi, [Nome da Cliente]! 🌸 Hoje o dia é todo seu. Você merece um momento de cuidado e carinho. Que tal renovar seu design e se sentir ainda mais maravilhosa?"

Mensagens de Dia das Mães

- **Para a própria mãe:** "Oi, [Nome da Cliente]! Um lembrete importante: mãe também merece tempo para se cuidar! Que tal aproveitar o mês das mães para deixar seu olhar impecável? Me chama aqui! ✨" ou "Aviso importante do mês das mães 🌸 Mãe também merece sobrancelha feita, viu! Nada de só arrumar todo mundo e esquecer de você. Bora deixar esse olhar impecável? Me chama pra gente marcar!"
- **Para presentear:** "Oi, [Nome da Cliente]! O Dia das Mães está chegando e tenho uma sugestão de presente que faz toda a diferença na autoestima: um cuidado especial para o olhar dela. Que tal presentear uma pessoa tão especial com um presente especial?"

🛍️ Black Friday

"Oi, [Nome da Cliente]! 🎆 A Black Friday chegou por aqui com condições especiais para você deixar sua sobrancelha do jeitinho que gosta. Mas atenção: as vagas são limitadas! Quer garantir a sua?"

Ficha de cadastro:

Olá!

Para te atender melhor e te avisar sobre manutenção, novidades e mimos especiais, preenche rapidinho 👉

1. Nome completo:

2. WhatsApp:

3. Data de nascimento:

4. Você já faz sua sobrancelha com qual frequência?

☐ 15 dias

☐ 1 mês

☐ Mais de 1 mês

☐ Quando lembro

5. Qual serviço você costuma fazer?

☐ Design

☐ Henna

☐ Brown lamination

☐ Ainda não sei

6. Como você gosta da sua sobrancelha?

☐ Natural

☐ Marcada

☐ Bem definida

☐ Mais preenchida

7. Quando foi seu último atendimento?

8. Prefere receber mensagens em qual horário?

☐ Manhã

☐ Tarde

☐ Noite

9. Você gosta de receber:

- ☐ Promoções
- ☐ Dicas de cuidados
- ☐ Novidades
- ☐ Tudo

10. Podemos te avisar quando estiver na hora da manutenção?

- ☐ Sim
- ☐ Não

Obrigada! Seu olhar merece este cuidado ✨

Links de inspiração:

<https://vt.tiktok.com/ZSHn5uTpg/>
<https://vt.tiktok.com/ZSHnafS5B/>
<https://vt.tiktok.com/ZSHnakxgq/>
<https://vt.tiktok.com/ZSHnaQDKF/>
<https://vt.tiktok.com/ZSHnmCFsr/>

Raspadinha de desconto:

<https://vt.tiktok.com/ZSHnaNMsk/>

Ensinando como gravar:

<https://vt.tiktok.com/ZSHna1q7k/>

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

Se você usa iOS, pode agendar uma mensagem específica para um cliente sem baixar apps de terceiros.

Passo 1: Abra o app Atalhos e vá na aba Automação.

Passo 2: Toque no "+" e em Criar Automação Pessoal.

Passo 3: Escolha a hora do dia e defina quando a mensagem deve sair.

Passo 4: Toque em Adicionar Ação e busque por "WhatsApp".

Passo 5: Selecione Enviar Mensagem, digite o texto e escolha o contato.

Passo 6: Importante: Desative a opção "Perguntar ao Executar" para que ela saia automaticamente.

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 ESCRITO DE COMO PROGRAMAR POSTAGENS NO INSTAGRAM SEM O USO DO APP 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 editar o que deseja.

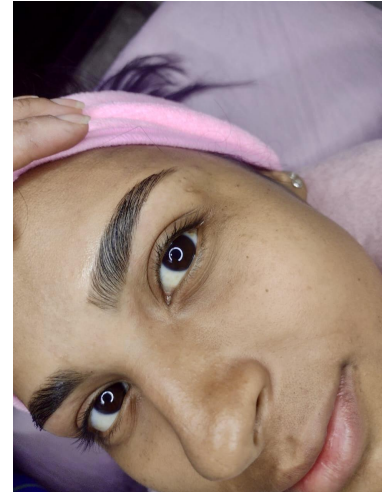
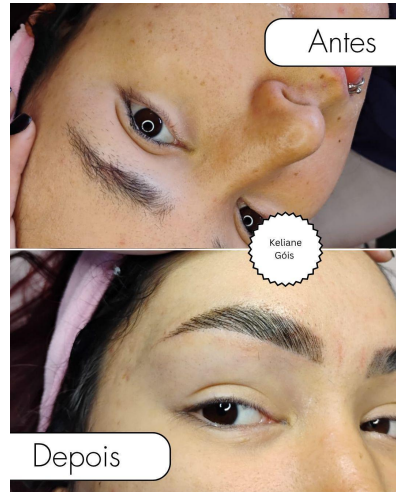
Tutorial de como programar as postagens por vídeo no youtube: [Como AGENDAR posts e reels no Instagram](#)

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.





Ficha de atendimento



Nome: _____

Data de aniversário ____/____/____

Telefone de contato: _____

Data	Tipo de design	Valor



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);

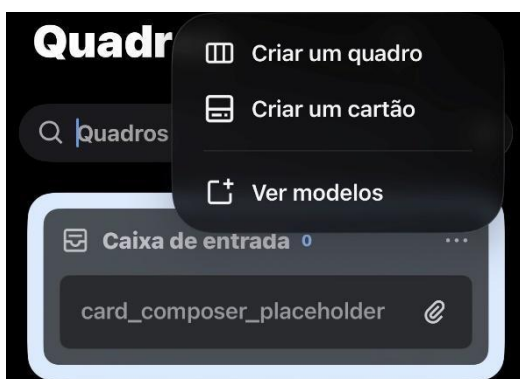
Gestão de Tempo e Ferramentas Digitais (Passo a Passo) - Como mapear as tarefas do dia a dia:

→ **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;

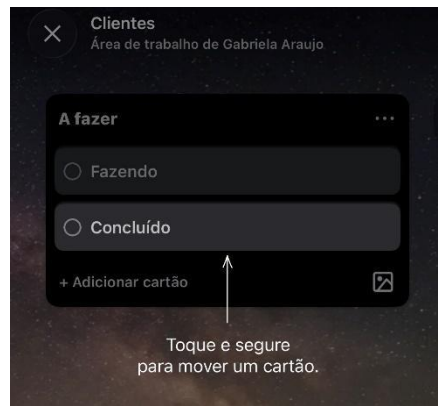
- **Agenda com Alertas:** Configure o Google Agenda para te avisar 30 minutos antes de cada atendimento. Isso evita correria e garante que o material esteja esterilizado a tempo.

TRELLO

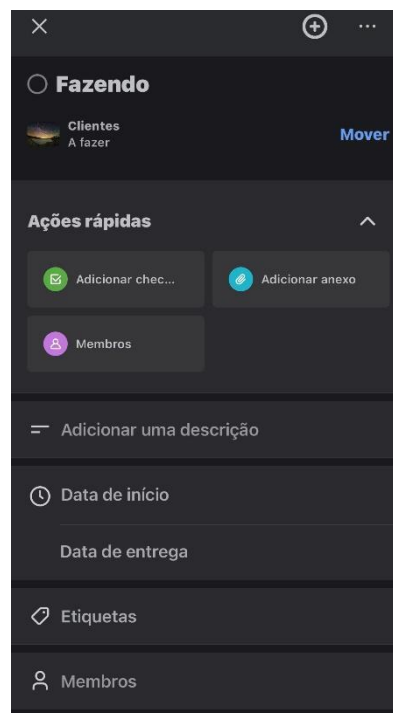
- PRIMEIRO PASSO APÓS O CADASTRO:



- SEGUNDO PASSO:



- TERCEIRO PASSO:



- Vídeo explicativo ensinando a mexer no Trello:

[DOMINE O TRELLO: GUIA COMPLETO 2026](#)

- Vídeos explicativos ensinando a mexer no Asana:

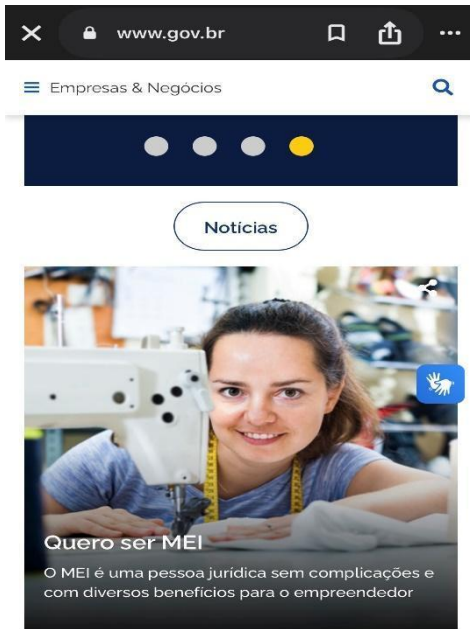
[Tutorial Asana 2026: Como Criar seu Primeiro Projeto e Tarefas](#)

[Como AUTOMATIZAR o Asana: Guia de Regras e Modelos](#)

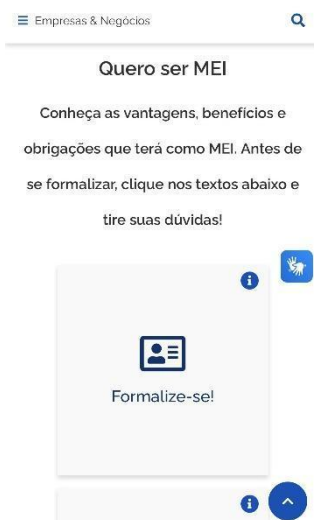
2. Passo a Passo para Criar o MEI

→ **Acesse o Portal Oficial:** Acesse o site oficial do governo: [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](https://portaldoempreendedor.gov.br).

Atenção: Cuidado com sites falsos que cobram para abrir o MEI. O site oficial sempre termina em **gov.br**.



→ **Vá em "Quero ser MEI":** Na página inicial, clique no card "**Quero ser MEI**" e, na página seguinte, clique no botão "**Formalize-se**".



→ **Faça o login no Gov.br:** O sistema vai pedir para você entrar com o seu CPF e senha do portal [Gov.br](https://gov.br).

→ **Preencha seus Dados Pessoais:** O sistema já vai puxar várias informações suas. Confirme se está tudo certo e preencha os dados que estiverem faltando (como telefone, e-mail e número do recibo do Imposto de Renda ou Título de Eleitor).



→ **Defina os Dados do seu Negócio:** Nesta etapa, você vai configurar a sua empresa:

Nome Fantasia: O nome pelo qual sua empresa será conhecida e que se conecte com suas clientes (ex: Maria Sobrancelhas, Ateliê da Beleza, etc.).

Capital Social: Qual o valor estimado que você investiu para começar (pode ser um valor simbólico, como R\$ 1.000,00).

Atividades (CNAE): Busque e selecione a sua ocupação principal (ex: Esteticista, Cabeleireira, Comerciante de Vestuário, etc.) e as secundárias, se houver.

Forma de atuação: Como você vai trabalhar (em local fixo, internet, porta a porta, etc.).

→ **Informe o endereço:** Preencha o CEP e o endereço de onde a empresa vai funcionar. Se você for trabalhar de casa ou prestando serviço na rua/internet, pode usar o seu endereço residencial.

→ **Aceite os termos e declarações:** Leia e marque as caixinhas das declarações obrigatórias (como a de que você não é sócio ou titular de outra empresa, de que cumpre os requisitos legais, etc.).

→ **Finalize a inscrição:** Clique em "**Continuar**" e depois em "**Confirmar**".

- 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;

3. Organização Financeira Básica

→ Como separar o dinheiro pessoal do dinheiro da empresa.

Planilha Simples: Como criar um controle de entradas (vendas, serviços) x saídas (materiais, transporte, impostos) para ter previsibilidade:

- A regra de ouro é nunca misturar os caixas (pessoal com empresarial);
- Controle de fluxo: Use sua planilha de Controle Financeiro para anotar cada centavo que entra - gastos fixos x variáveis: saiba exatamente quanto custa cada material (luvas, máscara) para não ter prejuízo e até mesmo para que possa incluir toda a mão de obra no valor final da venda.

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

→ Quais informações não podem faltar: Nome completo, WhatsApp, data de aniversário, histórico de compras/serviços, formato que tem preferência e anote se ela tem alergias, uma espécie de **ficha de anamnese personalizada** para cada cliente.

→ Como usar esses dados para criar um atendimento personalizado:

O atendimento não termina quando a cliente paga, o pós-venda e mensagens programadas são muito importantes para manter uma conexão com a cliente, fazendo com que ela tenha mais chance de retornar.

Para isso, valem algumas dicas:

→ Escute sua cliente e preze sempre pela empatia e simpatia;

→ A cliente não gostou do resultado final? Se disponha a fazer algo para atender melhor suas expectativas;

→ Explique antes todo o processo que será realizado para que ela se sinta mais segura e, após o procedimento, faça as recomendações necessárias;

→ Mostre todos os riscos decorrentes do procedimento que será realizado. Em pessoas diabéticas, por exemplo, não se deve fazer micropigmentação;

→ Não faça procedimentos proibidos ou que de alguma forma possam te prejudicar.

→ Roteiros de mensagens:

- **1 dia depois:** Oi! Como suas sobrancelhas amanheceram hoje? Algum desconforto?". Isso gera confiança imediata.
- **15 dias depois:** Mensagens de engajamento para incentivar o retorno, lembrando ela de fazer sua manutenção e possível criação de cartão fidelidade para que depois da cliente completá-lo, ganhar um design de graça.

4. Pós vendas:

O encantamento gera indicação; Ideias de mimos de baixo custo, mas de alto valor emocional: cartões escritos à mão ou impressos de cuidados pós procedimento, uma escovinha de sobrancelha em uma embalagem perfumada, espelho de bolsa, hidratante labial, chocolates ou doces...

5. Marketing e Vendas na Prática

Aqui entramos forte em como elas vão vender mais, fazer promoções inteligentes e serem encontradas na internet.

→ Presença digital - Google Meu Negócio. 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.

- Atração de clientes para a loja física;
- Fortalecimento da autoridade da marca.

É importante pedir avaliações para as clientes atendidas para gerar credibilidade, mande uma mensagem pronta com o link do site da sua empresa no Google e as avaliações irão aparecer para outras pessoas que pesquisarem.

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:**

1. Em vez de fotos simples, grave um vídeo do ângulo da cliente (o que ela vê quando deita na maca). Mostre o ambiente relaxante, a música ambiente e seu cuidado ao preparar os materiais. Isso gera *atendimento humanizado*.
2. **Caixa de “dilemas”:** Abra uma caixinha de perguntas com situações reais: *"Minha sobancelha é falhada, o que combina mais?"* ou *"É possível mudar o formato da minha sobancelha?"*. Responda com vídeos curtos mostrando ou falando a solução.
3. **Bastidores:** Mostre o "antes e depois" com foco no **formato real da sobancelha da cliente junto do design** (mostrando que é natural e bem feito). Isso vence a objeção de quem tem medo de parecer "artificial".
4. **Inovação nos posts:** Veja referências de perfis nas redes sociais de outras profissionais dessa área para se inspirar e para não ficar somente no antes e depois, faça posts explicativos de temas que as clientes normalmente mais tem dúvidas ou curiosidades.
 1. **ASMR de Atendimento:** Grave os sons do seu trabalho (o barulho da escovinha passando na sobancelha, o som da tesoura, o toque do tecido do sutiã). Vídeos ASMR são altamente relaxantes e retêm a atenção.
 2. **"Erros que você comete":** Vídeos rápidos de 15 segundos listando erros comuns (Ex: *"3 erros que estragam sua sobancelha"* ou *"Como saber qual o melhor design para sua sobancelha"*). Isso te posiciona como especialista.
 3. **Tendências (Trends) de Áudio:** Adapte áudios virais para o seu nicho. Se um áudio engraçado está bombando, use-o para mostrar uma situação cotidiana da sua rotina de empreendedora.

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.

→ **Planejamento de Datas Comemorativas:**

- 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 à tarde), ofereça uma bebida (espumante, chá especial), chocolates ou um lanche sofisticado; Em vez de só fazer o design, venda um pacote de 3 sessões focado em recuperar sobancelhas falhadas. Inclua consultoria de produtos de crescimento (que você pode revender);
- Faça uma parceria com um salão de unhas ou maquiadora. "Quem fizer design este mês ganha 15% na parceira X", e vice-versa.

6. Inovação, parcerias e expansão

→ **Estratégias de venda:**

- O que faz o seu serviço ser único? (O atendimento humanizado, a exclusividade, a curadoria de produtos).
- Não é só sobre a técnica, é sobre o que a cliente sente.

Exemplo Real: Em vez de vender "Design com Henna", venda o "Olhar de Acordei Pronta". Seu diferencial pode ser o mapeamento geométrico personalizado, onde você explica para a cliente por que está seguindo cada linha do rosto dela, ou um spa de sobancelhas com massagem relaxante e aromaterapia inclusos. O objetivo é atrair para o serviço principal garantindo lucro.

No seu ramo (design de sobancelhas), o mimo ideal não precisa ser caro, mas precisa ser útil, delicado e "instagramável".

Ideias que realmente funcionam no dia a dia →

✨ Mimos úteis (os que mais fidelizam):

- Escovinha de sobancelha;
- Mini pinça (simples, mas muito valorizada);
- Lenço removedor de maquiagem;
- Gel fixador de sobancelha;

- Cartão com instruções de cuidados pós-atendimento;

✨ Mimos sensoriais (experiência):

- Fini/chocolate pequeno;
- Argila para rosto ou produtinhos de skin care;
- Gloss labial.

✨ Mimos “instagramáveis” (divulgação grátis):

- Cartãozinho com frase tipo “Sobrancelhas feitas, autoestima em dia!” e o @ do seu instagram profissional;
- Embalagem bonita em tons rosê/dourado com o mimo dentro;

✨ Mimos estratégicos (para voltar):

- Cartão fidelidade (ex: 5 atendimentos = desconto);
- Cupom de desconto para próxima visita;
- Indique uma amiga e ganhe benefícios.

→ ***Parcerias estratégicas (Networking):***

Busque profissionais que atendem a mesma mulher, como manicures, maquiadoras ou lojas de semijoias, pergunte a amigas ou parentes próximas opções de salões ou locais próximos à sua residência e deixe alguns cartões/panfletos divulgando seu trabalho.

Proponha um "Cartão fidelidade" ou uma "Indicação VIP" onde a cliente da parceira ganha um mimo exclusivo ou desconto ao agendar com você.

→ ***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](#).

OBS: Esses sites e outros podem te ajudar também a cadastrar seu currículo e se inscrever em boas oportunidades na área que deseja atuar!

7. 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...

Futuramente reinvesta os lucros com especializações (fazer um curso mais caro) após lucrar com o serviço extra quando se tornar a principal fonte de renda.

Lidar com cliente difícil ou com “cara fechada”.

Aprender a conduzir isso com calma pode te destacar bastante. O segredo é não levar para o lado pessoal e manter uma postura profissional.

Nem toda cara feia é sobre você.

Às vezes a pessoa está cansada, com pressa, teve um dia ruim ou chegou estressada. Então tente não assumir de imediato que o problema é com seu atendimento. Receba com simpatia, sem exagero.

Cumprimente de forma educada e natural:

“Oi, tudo bem? Precisa de algum auxílio?”

“Boa tarde! Posso te ajudar?”

Mesmo se a pessoa estiver séria, sua educação ajuda a quebrar o clima.

Escute primeiro

Se a cliente reclamar ou estiver impaciente, deixe falar sem interromper. Muitas vezes ela só quer ser ouvida.

Depois responda com calma:

“Entendi o que aconteceu.”

“Vou verificar para resolver da melhor forma.”

“Obrigada por me avisar.”

Nunca responda no mesmo tom

Se a pessoa falar seca ou grossa, manter a calma te coloca no controle. Responder atravessado costuma piorar tudo. Respire, fale devagar e objetivo. Dê soluções, não desculpas

Em vez de focar no problema:

Não use; *“Não posso fazer nada.”*

Coloque como; *“O que consigo fazer agora é isso...”*

Não use ; *“A culpa não foi minha.”*

Pode optar por ; *“Vamos resolver da melhor forma.”*

Tenha limites

Ser profissional não significa aceitar desrespeito.

Se houver grosseria pesada:

“Estou tentando ajudar, mas preciso que a gente converse com respeito.”

“Se tiver algo que eu possa fazer, estou aqui para te ouvir e auxiliar, para isso preciso que você mantenha a calma”

Use linguagem corporal positiva

Sorriso leve, postura aberta, olhar atento e voz calma passam segurança, e depois, não carregue isso com você. Cliente difícil aparece para todo mundo, não deixe uma pessoa estragar seu dia ou te fazer duvidar do seu trabalho.

- Frases coringas para usar:

“Entendo sua preocupação.”

“Vou verificar isso para você.”

“Obrigada pela paciência.”

“Vamos encontrar a melhor solução.”

“Peço desculpas pelo transtorno.”

Pense como empresária

Cada situação difícil é um treino de postura profissional. Quem sabe lidar com pessoas cresce muito no negócio, principalmente nas áreas que envolvem mais o contato pessoal e cuidados com as clientes

No início não será fácil, mas se você nunca der o primeiro passo, seus planos nunca sairão do papel. O tempo que dedicar agora, vai ser recompensado futuramente.

Você transformará a autoestima de outras mulheres através do seu cuidado.

O mais importante é começar com o que você tem agora, vá com medo mesmo! E acredite que você é capaz de traçar seu próprio destino.

Financeiro

Exemplos de planejamentos financeiros:

Planilha no google Planilhas:

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

RENDA			
Data	Fonte	Quantia	
Total:			

DÍVIDAS			
Data	Fonte	Prazo	Quantia
Total:			

☐	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 =		

Guia de redes de apoio e autocuidado no DF



Parque Ecológico Águas Claras

Horário de fechamento: 10:00 PM

- **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.
 - **Onde:** Av. das Castanheiras, Águas Claras.

2. Rodas Terapêuticas 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).
 - **Onde:** 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.
 - **Onde:** Colônia Agrícola Samambaia, Taguatinga.
-

Coletivos de mulheres na flona (Trilheiras de Brasília)

<https://www.instagram.com/trilheirasdebrasilia?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.
-

Coletivos Culturais, Expressão Periférica e Economia Criativa

Jovem de Expressão (Ceilândia)

<https://www.instagram.com/jovemdeexpressao?igsh=Y2lYeWFpbWRiZnY1>



- **Vibe do Encontro e Apoio:** Este é um dos maiores projetos de juventude, cultura e empreendedorismo da periferia do DF. O espaço atua diretamente na transformação de jovens por meio de oficinas de artes, dança, fotografia e formação profissional na área da economia criativa. Para quem trabalha com estética e beleza, como o design de sobrancelhas, fazer parte desse ecossistema gera uma bagagem imensa de tendências urbanas e visagismo. O local funciona também como uma potente rede de afeto e saúde mental, promovendo discussões sobre identidade e acolhimento em um ambiente seguro, vibrante e livre de julgamentos.
- **Preço:** Gratuito.
- **Onde:** EQNM 18/20, Praça do Cidadão, Ceilândia Norte - DF. Canal de comunicação ativa via Instagram oficial.

Cio das Artes (Ceilândia)

<https://www.instagram.com/ciodasartes?igsh=b2R6bWtlM3Jrejdk>



- **Vibe do Encontro e Apoio:** Um coletivo cultural e artístico focado na articulação e união de mulheres criativas e empreendedoras da periferia. O projeto promove feiras de economia criativa, rodas de conversa sobre o sagrado feminino e oficinas que cruzam estética, arte e ancestralidade. É o espaço perfeito para a construção de um networking de base comunitária, onde mulheres apoiam e consomem os serviços umas das outras, fortalecendo a autoconfiança de jovens profissionais que desejam conquistar sua autonomia financeira através de serviços de beleza.
- **Preço:** Gratuito (com oficinas e eventos de contribuição colaborativa).
- **Onde:** Encontros itinerantes em praças públicas, Casas de Cultura e no Mercado Sul de Taguatinga, mantendo a comunicação das ações e chamadas abertas através do Instagram.

CEU das Artes (Cultura e capacitação na comunidade)

<https://www.instagram.com/ceudasartes.sejusdf?igsh=aDFma203em93c2h0>



- **Vibe do Encontro:** Por estar localizado na própria região de moradia da Keliane, o Centro de Artes e Esportes Unificados (CEU das Artes) é um ponto de referência fundamental para o desenvolvimento pessoal e profissional na comunidade. O espaço oferece uma estrutura excelente com cineteatro, biblioteca e salas multiuso, onde acontecem oficinas de capacitação, cursos voltados à economia criativa e feiras de empreendedorismo local. Para uma jovem que trabalha com design de sobancelhas, acompanhar as atividades e as feiras comunitárias do centro é uma oportunidade de ouro para divulgar seu portfólio, fazer networking com outras mulheres da região e conquistar suas primeiras clientes locais fiéis, além de usufruir de um espaço público seguro de convivência e lazer.
 - **Preço:** Entrada e participação totalmente gratuitas.
 - **Onde:** Quadra 113, Área Especial 01, Recanto das Emas - 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, Prosperidade e Proteção Divina](#)

[🎧 \(Escute Pela Manhã\) | 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?

Links de ferramentas Google e outros

- [Google Agenda](#)
- [Reúna, organize e resolva suas tarefas de qualquer lugar | Trello e Faça a gestão on-line dos trabalhos, projetos e tarefas da sua equipe • Asana](#)
- <https://share.google/mRPOxCVtAEWfSyIQV>
- [Portal do Empreendedor — Empresas & Negócios](#)
- [Rede Mulher Empreendedora](#)
- [Canva e Design de logotipos, gráficos e IA](#)
- [Kit Ela Planeja](#)
- [Dicas para Identificar Suas Habilidades e Fortalecer sua Jornada Empreendedora](#)
- [Sebrae Delas](#)
- [Gloria](#)

Cursos para aprimorar seu currículo:

[Comunicação Assertiva: Oratória, Retórica e Técnicas de Apresentação](#)