

EBOOK GRÁTIS!

10

PASSOS PARA CRIAR A SUA
MENTORIA ONLINE

e monetizar o seu conhecimento



MULTIPLIQUE SEU
CONHECIMENTO
E SEUS GANHOS

**Mentoria
daThay** 
Thayane Fidelis



@THAYANEFIDELIS_MENTORIAS

BEM VINDO! BEM VINDA!

Olá! Que bom receber você aqui.

Neste eBook eu compartilho com você dez passos iniciais de como estruturar sua mentoria online.

Minha missão é ajudar empreendedores e profissionais, a "monetizar" e a "multiplicar o conhecimento" que adquiriram ao longo de sua jornada de vida, para que possam ajudar outras pessoas que precisam de sua experiência para prosperar em seus negócios e em sua vida.

É ajudar você a ter mais clareza de como impactar mais pessoas e negócios com o seu conhecimento, e a trabalhar online, com mais liberdade de tempo e geográfica, com mais disposição, qualidade de vida, propósito, com excelente remuneração.

Vamos juntos?

Com amor e gratidão,

Thayane Fidelis

Thayane Fidelis



Thayane Fidelis é a fundadora da ASA, Estratégias de Marketing e Vendas empresa de serviços, consultorias, mentorias e treinamentos em negócios digitais com atuação nacional, fundada em 2010.

É uma consultora e mentora de negócios digitais, trainer, palestrante e Master Coach, infoprodutora, com 24 anos de jornada, com vasta experiência na área de negócios, gestão e planejamento estratégico de marketing e vendas para pequenas e médias empresas.

Mentora de Startups do Inovativa Brasil, maior aceleradora do Brasil. Atuou por 10 anos como consultora, mentora e instrutora credenciada pelo Sebrae PR e MG, onde realizou centenas de consultorias, mentorias e treinamentos para micro e pequenos empreendedores.

É Coautora do Livro: Quais de Mim Você Procura? Mulheres que lutam pela construção do conhecimento e por processos socioeducativos que transformam pessoas.

Possui 10 anos de experiência com trabalho Home Office, monetizando o seu conhecimento.

Apaixonada por empreendedorismo digital, vendas, tecnologia, inovação e desenvolvimento humano.

Thayane Fidelis

Consultora e Mentora de Negócios Digitais

Sumário

O que é mentoria?.....	05
Qual termo é correto?.....	06
Diferença entre mentoria, consultoria e coaching.....	07
Por que as mentorias estão em alta?.....	08
O momento é propício.....	10
10 passos para criar sua mentoria online.....	12
1. Qual é a sua Expertise Monetizável?.....	14
2. Quem é o seu Persona?.....	15
3. Qual é a sua Promessa de transformação?.....	18
4. Etapas de sua mentoria?.....	20
5. Tipos de mentoria e formato de aplicação.....	21
6. Duração da mentoria.....	24
7. Aplicação para mentoria.....	25
8. Precificação da mentoria.....	26
9. Contrato de Mentoria.....	28
10. Cronograma e plataformas.....	29
Dica Bônus?.....	30
Conte comigo.....	31

O que é Mentoria?

A Mentoria é um processo que objetiva orientar, aconselhar e apontar direções, com o intuito de reduzir o tempo e a curva de aprendizagem de profissionais, empresas e pessoas.

É um processo onde um profissional mais experiente, ajuda outros menos experiente em algum momento de sua jornada.

O mentor(a), visa dar a direção ao mentorado para que faça escolhas mais assertivas, amplie a sua visão sistêmica, economize tempo e dinheiro, com questões que não tem conhecimento, lhe dando o "caminho das pedras".

Contudo, o mentorado ao receber o direcionamento, é que vai em busca de aprofundar o conhecimento das informações recebidas e colocá-las em prática.

Um processo de mentoria traz clareza para o mentorado, e ajuda no processo de aceleração de resultados, pois com mais clareza do que fazer e como fazer, o mentorado ganha velocidade e minimiza erros, sendo mais assertivo em suas decisões e ações.

Ter um mentor(a) faz toda a diferença em nossa jornada empreendedora.

Qual termo é correto?

- ✓ Mentorado
- ✓ Mentoreado
- ✓ Mentee



Para que você não tenha dúvidas sobre qual termo utilizar em sua comunicação com seu público, saiba que os três termos estão corretos e são uma forma de nomear quem recebe um processo de mentoria.



Qual a diferença entre Mentoria, Consultoria e Coaching?

Mentoria – Processo de aconselhamento e orientação. O mentor não participa do processo de execução ativamente. Mas direciona o mentorado, ajuda na definição de metas, ajuda com estímulos, encorajamento e seus próprios exemplos e de terceiros que já alcançaram o que o mentorado almeja.

Consultoria – É um processo que envolve análise, diagnóstico, planejamento estratégico, auxílio na implantação/implementação de estratégias. O consultor é especialista em uma área de conhecimento e ajuda empresas e profissionais a encontrar soluções para os problemas identificados, a estruturar, inovar e executar projetos em diversas áreas do conhecimento.

Coaching – Coaching é um processo de autodesenvolvimento e autoconhecimento, realizado por um Coach que ajuda o Coachee a sair do estado atual e levá-lo ao estado desejado de forma rápida e satisfatória. Em um processo de Coaching o Coach não opina sobre as questões do Coachee, mas faz perguntas poderosas e utiliza ferramentas para que o mesmo encontre suas próprias respostas. Já na mentoria, o mentor opina e aconselha e também utiliza perguntas poderosas.



Por que as mentorias estão em alta?

Você já deve ter notado o quanto se tem falado nas Redes Sociais sobre mentorias.

Muitas pessoas estão se intitulando de mentores e mentoras de alguma área do conhecimento.

Se você pesquisar pelo termo “mentor” na busca do LinkedIn poderá ver a quantidade de pessoas que se intitulam dessa forma e no Instagram não é diferente.

Atualmente este é o título mais adotado e almejado pelos profissionais que vivem ou querem viver de seu conhecimento no mundo digital.

Mas por que a mentoria explodiu assim, está ganhando tantos adeptos e é uma profissão tão promissora?

Um dos motivos, é que o mercado de Coaching, deu uma decaída, a partir de críticas a matérias e formas de abordagens confusas, que foram divulgadas na mídia e por poderosos influencers que começaram a desmerecer a profissão. A baixa barreira de entrada e formações sem critérios, foram desvalorizando o mercado e muitos profissionais começaram a ter vergonha de se posicionarem como coaches.

A maioria dos coaches migraram a nomenclatura de de sua profissão para mentores.

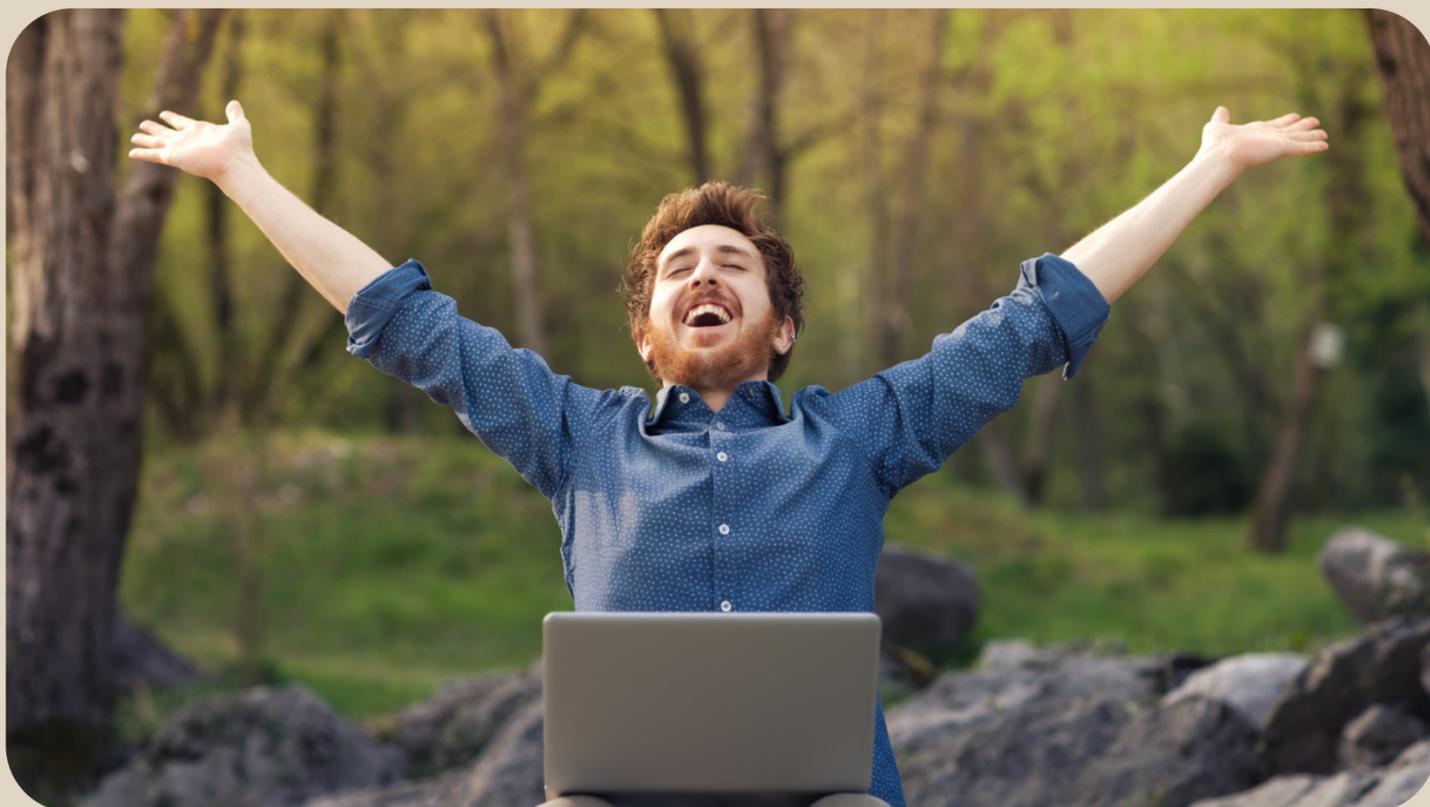
Um outro ponto, foi o aumento de pessoas produzindo cursos online, o que se intensificou com o advento da pandemia, contribuindo para um aumento de ofertas e uma maior democratização dos produtos digitais, contribuindo para a queda dos preços de muitos infoprodutores.

Isso impactou na necessidade de criação de novas experiências para os alunos, e reinvenção na forma de entrega de conteúdos online, onde a mentoria online ganhou destaque, tanto em processos individuais, como em grupos, ou como parte integrante dos cursos online, integrando aprendizado com apoio e orientação de um mentor.

Isso porque, as pessoas estão querendo acelerar o seu processo de aprendizagem, para monetizar seu conhecimento no online, em vários seguimentos e nichos de mercado, e o apoio de um mentor ajudando nesse direcionamento, muda tudo, dá mais segurança e confiança para serem mais assertivas em seus objetivos.

Segundo pesquisa do Hotmart, o número de alunos que concluíram cursos hospedados na plataforma, cresceu 86%, em todo o mundo, após a pandemia. O cenário mostra que possivelmente as pessoas não fizeram compras somente por impulso, mas elas realmente buscaram por qualificação e se dedicaram para concluir o curso. Antes da pandemia a taxa de conclusão era em torno de 10%.

O momento é Propício!



Este é um momento propício para profissionais que buscam monetizar seu conhecimento no mundo digital e almejam trabalhar Home Office, o que já é uma realidade e não mais uma tendência.

Um momento de alta demanda e ofertas. E quem se diferencia ganha sua audiência, multiplica o seu conhecimento ajudando muito mais pessoas, e tem vários ganhos, veja a seguir.



Aproveite e invista em seus sonhos!

TRABALHANDO COM MENTORIAS VOCÊ GANHA

- Liberdade de tempo.
- Liberdade Geográfica.
- Valorização de seu tempo e horas trabalhadas.
- Aumento de ganhos financeiros e ticket médio de vendas.
- Potencial de escalabilidade de seu negócio. impactando mais pessoas com o seu conhecimento.
- Conexões com pessoas de todo Brasil e exterior.
- Conexão com o público certo.
- Reconhecimento.
- Abertura para novas oportunidades, relacionamentos e networking.
- Liberdade Financeira.
- Realização de Propósito.
- Mais Alegria.

POR ONDE COMEÇAR?

A SEGUIR VEJA OS
10 PASSOS PARA
INICIAR A CRIAÇÃO
E SUA MENTORIA



COMECE PELA ESTRUTURA

O que é estrutura de mentoria e porque que criar a sua?

A estrutura é a base, o alicerce que sustenta um negócio de mentoria.

É a junção dos elementos e etapas que compõem a sua mentoria de forma estruturada, ou seja organizada, esquematizada.

A mentoria não é e nem deve ser um processo robótico, mas sim um processo organizado com início, meio e fim.

Ter clareza do que você irá agregar e como vai ajudar o seu mentorado e quais os caminhos o mesmo vai percorrer, através de uma estruturação inteligente e eficiente, contribui para que sua entrega seja mais eficaz, ajudando efetivamente o seu mentorado a atingir os objetivos que almeja ao lhe contratar.

A seguir eu vou lhe orientar com os dez passos iniciais que precisa percorrer para estruturar o seu negócio de mentoria online.

Vamos Juntos?

1 QUAL É A SUA ESPERTISE MONETIZÁVEL?



O primeiro passo para você começar a estruturar o seu negócio de mentoria é ter claro qual é a sua **expertise monetizável**. Ou seja, aquilo que você é expert no assunto e ama ensinar.

A expertise monetizável, são os conhecimentos, as experiências e as competências que você adquiriu ao longo de sua jornada, que contribuíram para você ser quem você é hoje como profissional e pessoa.

Algo que você pode ensinar, compartilhar, orientar, de forma a tornar pessoas e negócios melhores. É o conhecimento que transforma.

Isso parece bem óbvio, mas é onde muitas pessoas se perdem, em meio ao seu conhecimento interdisciplinar.

A sua expertise é o seu produto principal, é o conhecimento que você vai empacotar para gerar valor para o seu mercado.

Foque no que você é melhor, e no que lhe dá mais prazer em ensinar.

Não tente fazer tudo o que sabe ao mesmo tempo, pois irá confundir a você mesmo(a), e as pessoas, e acabará se paralisando sem ter os resultados almejados com o seu negócio digital.



2 QUEM É O SEU PERSONA?

Tão importante quanto definir a sua expertise é definir o seu persona.



O persona é a representação de seu cliente ideal. Ou seja, aquela pessoa que vai entender a sua mensagem, que vai sentir na pele e na alma as dores que você já sentiu, que sente as dificuldades que você já passou e superou, enfim, a pessoa que vai se conectar com a sua mensagem.

Não adianta ficar tentando empurrar a sua mensagem, para quem não entende a sua linguagem. Por isso hoje em dia, o conceito de tribo está tão em voga.

As pessoas querem se conectar com quem fala sua linguagem, entende seus desejos, dores e anseios.

Pense quem são as pessoas que parariam para te ouvir num Live ou para ler um post seu.

Este passo aqui é crucial para que você possa acelerar o processo de posicionamento de seu negócio de mentorias online e efetivar vendas.

Para criar nossa persona, precisamos descobrir algumas informações, tais como:

1-Quem é o seu potencial cliente? (características físicas e psicológicas)

2-Que tipo de assunto interessaria para ele sobre o seu nicho?

3-Quais são as atividades mais comuns que ele realiza (tanto pessoalmente quanto profissionalmente)?

4-Qual seu nível de instrução?

5-Quais seus dores e obstáculos?

6-Que tipo de informações ele consome e em quais veículos?

7-Quais são seus objetivos, suas dificuldades e desafios?

8 -Como pode ajudá-lo?

Respondendo a estas questões, você já começa a entender qual é o público que tem potencial para consumir suas mentorias.

3 QUAL É A PROMESSA DE SUA MENTORIA?

A Promessa de Mentoria, é o seu diamante. Pois nela contém a transformação que você propõe ao seu público. É a sua proposta de valor, onde você promete compartilhar sua expertise e seus conhecimentos mais profundos e secretos, adquiridos em sua jornada e que transformam pessoas e negócios.



Ter clareza de sua Promessa, é fundamental para atrair as pessoas certas que realmente tenham interesse na transformação que você oferece.

A sua Promessa precisa ser inovadora, e gerar contraste com o que o mercado já oferece.

Muitas pessoas já adquiriram um curso, ou uma mentoria para resolver algo que você promete resolver, mas ficaram frustradas, pois não atingiram o objetivo almejado.

POR QUE ELAS
CONFIARIAM EM
VOCÊ, E LHE
DARIAM UM
VOTO DE
CONFIANÇA?

COMO VOCÊ
AGREGA VALOR DE
FORMA
DIFERENCIADA?



Você precisará fazer uma proposta de valor que mostre que o seu jeito de fazer é diferente, inovador e eficiente.

Tenha clareza da dor que resolve e quais benefícios/transformação, seu mentorado atingirá com a sua promessa.

Você precisará fazer uma proposta de valor que mostre que o seu jeito de fazer é diferente, inovador e eficiente.

4 ETAPAS DA MENTORIA

As etapas da mentoria são como uma bússola que orienta seu mentorado sobre os caminhos a trilhar em seu processo.



Ou seja, contemplam a estrutura de sua mentoria.

Estas estruturas trazem mais clareza para o mentor e mentorado, proporcionando mais segurança e confiança sobre o caminho a trilhar.

Clareza é Poder! Quanto mais clareza temos, mais velocidade ganhamos e mais avançamos em nossos objetivos.

É preciso deixar claro qual a trilha que será percorrida para que o mentorado alcance os objetivos que almeja com a sua "Promessa".

5 TIPOS DE MENTORIA E FORMATO DE APLICAÇÃO

Quanto as Sessões de mentorias, elas podem ser individuais ou em grupo.

A mentoria individual demanda mais dedicação, atenção e tempo do mentor. Por isso ela custa mais caro. Por ter um atendimento mais personalizado.

Outro ponto, é que no início, com as sessões individuais, você aprende muito e ganha confiança para levar isso para mais pessoas. Você valida melhor o seu processo.



Já na mentoria em grupo, você consegue escalar financeiramente, atendendo mais pessoas ao mesmo tempo, onde o mentorado, assume um papel de auto responsabilidade ainda maior em seu processo.

Entretanto, é possível que mesmo a mentoria sendo em grupo, dependendo do número de pessoas, você consiga dar um suporte individual, aumentando a experiência positiva de cada participante, com regras pré-estabelecidas, para não correr o risco de se sufocar com a alta demanda de atendimentos personalizados, e não entregar o que prometeu.

A mentoria em grupo pode custar menos que a mentoria individual, mas isso não é uma regra.



*Não perca a
essência!*



A essência da mentoria é o apoio do mentor(a) no processo de orientação, para que o mentorado consiga atingir os resultados almejados.

E isso não pode se perder de vista em qualquer processo.

É importante ficar claro, que mentoria não é curso, mas pode sim, e deve, contar com recursos de aprendizagem.

Você também poderá identificar que seu público precisa de um curso para entrar mais a fundo no processo de aprendizagem e conhecimento e integrar a mentoria como parte do mesmo.

Não se prenda a regras, crie as suas e valide-as na prática.

6 QUAL A DURAÇÃO DE SUA MENTORIA?



Você pode fazer uma mentoria de uma hora, de 5 horas, de um dia, de 30 dias ou seis meses.

O que vai determinar o tempo que esta mentoria vai durar é a junção do que seu mentorado precisa com o que você tem para entregar e levá-lo a transformação que almeja.

Mentorias muito extensas, com mais de 90 dias, se não tiver um bom engajamento, levam as pessoas a desistirem no meio do caminho. Ainda mais que mentoria é ação.

Se as pessoas não estiverem em ação, elas desistem. Ou muitas podem desistir por não conseguirem se comprometer com prazos e entrar em ação.

E se as pessoas desistirem da mentoria, você não tem provas sociais de depoimentos.

Faça uma previsão de quanto tempo você levará para entregar cada etapa de seu conteúdo, e do tempo que seu mentorado precisa para executar as tarefas repassadas.

Coloque para rodar, teste e valide na prática.

7 APLICAÇÃO DE MENTORIA

O processo de aplicação de mentoria é uma excelente forma de você conhecer mais o perfil dos candidatos à sua mentoria.

Esse processo não é obrigatório, mas é uma forma de você selecionar quem entrará em sua mentoria, analisando o nível expectativas com sua entrega, nível de conhecimento e disponibilidade para entrar em ação.

Por mais dinheiro que você possa ganhar, sem fazer este processo, em algum momento você poderá sentir que não vale a pena gastar energia e tempo com quem não tem o perfil e nível de comprometimento para ter acesso a transformação que você promete.

Um trabalho com propósito, vai além de números, e pessoas erradas frustram e sugam energia.

Você pode aplicar um questionário e na relação de perguntas, você identificará o momento de vida da pessoa, sua trajetória profissional, a disponibilidade de tempo para se comprometer e para fazer o investimento que vale o seu processo.





PRECIFICAÇÃO

Não existe uma regra para a precificação de uma Mentoria.

O que você deve considerar é a sua expertise, e o potencial de transformação que a sua mentoria irá gerar para o seu mentorado, principalmente se estiver relacionada a ganhos financeiros.

Quanto maior for a promessa de ganhos, mais sua mentoria será valorizada.

Promessa de ganhos, tem a ver com perspectiva.

Se você já tem uma perspectiva de ganhos com o que você faz atualmente, esta é a mesma perspectiva que dará para o seu mentorado.

Digamos que você seja um empreendedor, que alcançou um resultado de faturamento "x" anual, e vai ensinar a outros empreendedores a alcançarem este "X" ou mais.

A partir desta promessa de perspectiva, você pode planejar o valor que irá cobrar, pois já tem uma base da real possibilidade de transformação.

\$ DICAS

- Pesquise o seu nicho, e entenda como o seu mercado está atuando.
- Estabeleça um valor para o período do processo, e cobre o mesmo com uma condição especial à vista, no boleto, transferência PIX ou cartão de crédito com parcelamento ou cobrança recorrente.
- Se for uma mentoria individual e pontual, estabeleça um valor único para a sessão, sendo mais alto que os valores por períodos maiores.
- Defina o preço não pelo seu valor/hora, mas pela transformação que promete para o seu mentorado.



CONTRATO DE MENTORIA

Não é obrigatório fazer um contrato, mas tem mentorados que solicitam, e caso você não receba antecipadamente o valor da mentoria através de cartão de crédito, é viável se fazer um contrato.

O contrato também garante uma clareza maior do que o mentor promete e quais são os direitos e deveres do mentorado.

Eu sugiro que você crie seu contrato e especifique qual a Promessa de sua Mentoria, direitos e deveres do(a) mentor(a) e mentorado(a).

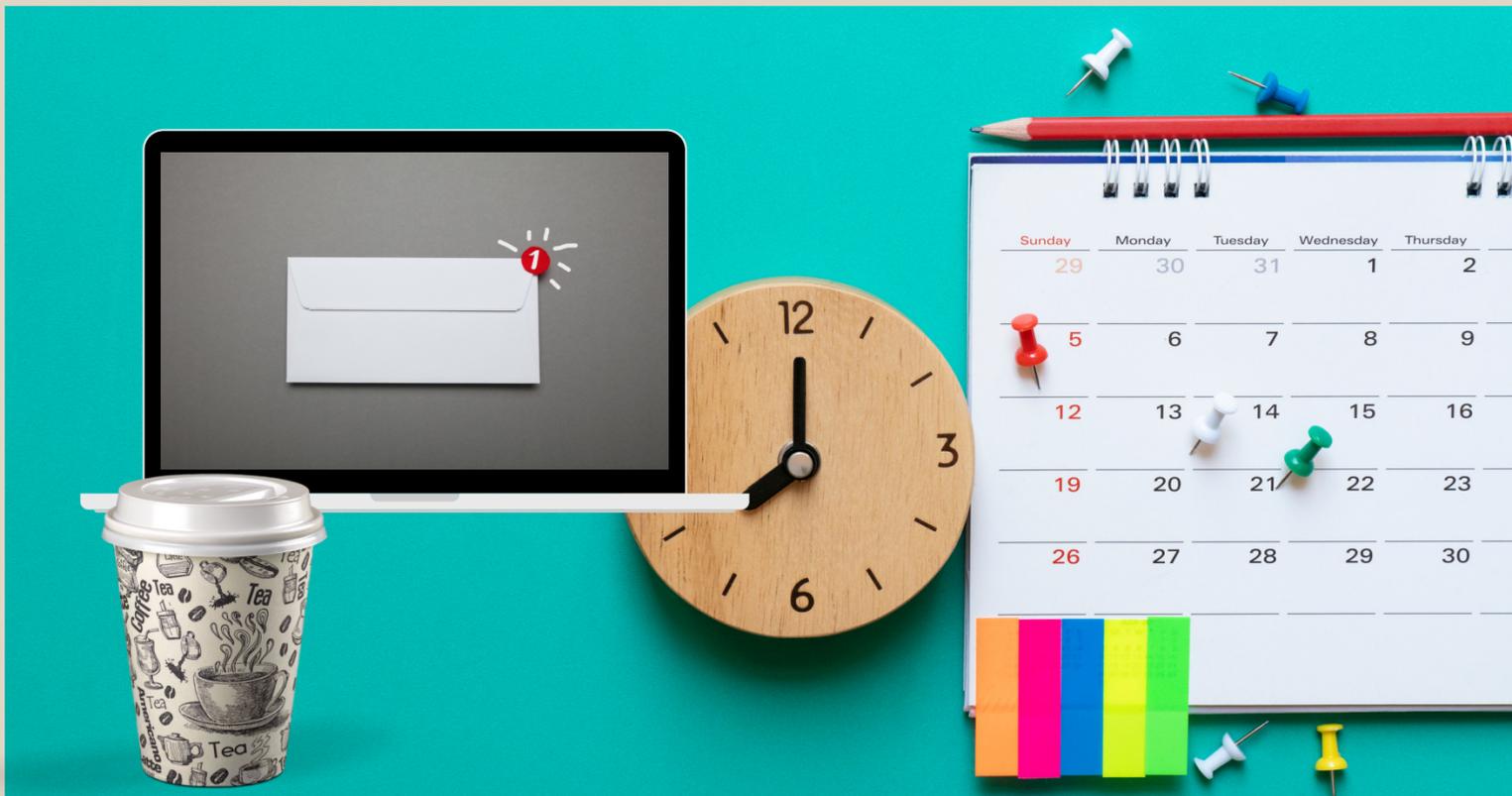
Isso também faz com que a pessoa se responsabilize mais com todo processo.

Utilize ferramentas de assinatura digital.



10 CRONOGRAMA E PLATAFORMAS DE EXECUÇÃO

Crie o cronograma de execução da mentoria, e apresente ao seu mentorado.



Você pode agendar as suas sessões nos Google agenda. Ao utilizar o Google agenda, você convida seu mentorado por email e define as notificações de lembrete para que não se esquecer da sessão. Veja em seu dia a dia como funciona melhor para você. Mesmo em mentorias em grupo, você consegue enviar convites em escala, para vários emails ao mesmo tempo.

Existem várias plataformas para você realizar suas sessões online com video chamadas. Você pode começar utilizando as versões gratuitas. Google Meet, Zoom ou Skype.



DICA BÔNUS

PLATAFORMAS PARA HOSPEDAGEM E VENDAS DE MENTORIAS

Quanto mais didático for o seu processo de mentoria, mais você facilitará a absorção e execução por parte de seu mentorado.

Ter o seu conteúdo organizado em uma plataforma traz mais clareza e didática para o seu processo.

Você utiliza as plataformas e só paga se vender.

HOTMART

<https://www.hotmart.com/pt-BR>

MONETIZZE

<https://monetizze.com.br/>

SYMPLA PLAY

<https://www.sympla.com.br/solucoes/sympla-play>

EDUZZ

<https://www.eduzz.com/>

KIWI FY

<https://kiwify.com.br/>

SE VOCÊ PRECISAR, CONTE COM MINHA AJUDA!



- Para obter mais clareza sobre qual conhecimento monetizar.
- Estruturar e vender sua mentoria.
- Criar e vender Cursos Online.



ME ACOMPANHE E ACESSE MEUS
CONTEÚDOS GRATUITOS NAS
REDES SOCIAIS



VAMOS JUNTOS FAZER ACONTECER!

Gratidão!

Com amor
Thayane Fidelis

