

Construção do método

Transforme seu conhecimento em um caminho de execução.

Seu método é a forma como você conduz o cliente do ponto A ao ponto B. Nesta etapa, você vai organizar a transformação, os passos necessários e os pilares que tornam o caminho fácil de entender e executar.

A ordem que você vai seguir

1. Prepare a entrada

Reúna ICP, MQL prioritário e respostas sobre sua expertise.

2. Execute o Prompt 1

Defina os pontos A e B e extraia a sequência essencial.

3. Revise a transformação

Confira a precisão técnica, os limites e a ordem dos passos.

4. Execute o Prompt 2

Organize o caminho em três ou quatro pilares e confira a execução.

5. Aprove a estrutura

Revise ações, entregáveis, critérios e obstáculos de cada pilar.

6. Execute o Prompt 3

Consolide o Mapa do Método, confira e salve.

Entregável: Mapa do Método v1, em um único documento Markdown (.md), com visão geral e detalhamento.

Execução: três prompts, com revisões curtas entre eles.

Regra: primeiro construa o caminho; depois dê nome aos pilares.

Forneça sua expertise

Anexe ou cole a **Matriz do ICP v1** e a **Ficha do MQL Prioritário** revisadas. Esses documentos definem para quem o método será construído. Agora descreva o conhecimento que sustenta a transformação.

Responda a quatro perguntas

1. Como esse cliente chega até você?

Qual é a situação inicial, o que ele já possui ou sabe e quais dificuldades enfrenta?

2. O que você consegue ajudá-lo a alcançar?

Descreva uma mudança concreta dentro da sua capacidade de atuação. Informe condições, pré-requisitos e limites.

3. O que você faria para ajudá-lo?

Imagine que ele contratou você hoje: o que faria primeiro, depois e antes de continuar? Descreva ações, decisões e orientações em uma ordem inicial.

4. Onde ele costuma travar?

Informe erros, obstáculos, verificações necessárias e como você costuma orientar. Diferencie o que já observou do que apenas considera provável.

Modelo para preencher

COMO O CLIENTE CHEGA:

[Situação inicial + condições que já possui + dificuldades.]

TRANSFORMAÇÃO POSSÍVEL:

[Resultado concreto + condições de conclusão + pré-requisitos + limites.]

COMO EU O CONDUZIRIA:

[Primeiro eu faria... Depois... Antes de continuar, conferiria...]

TRAVAS E ORIENTAÇÕES:

[Erros e obstáculos + como oriento + origem: experiência ou hipótese.]

Responda por texto ou áudio, sem precisar organizar pilares. Se tiver um curso, pode acrescentar um resumo das partes relevantes como apoio. Selecione o conhecimento necessário para a transformação. Não é obrigatório fornecer todo o conteúdo antigo.

Use a mesma conversa durante a execução. Se abrir uma nova, forneça os documentos e as respostas novamente. Substitua os colchetes antes de enviar.

Defina a transformação

Depois de fornecer ICP, MQL e seu input, envie este prompt.

Ajude-me a transformar minha expertise em um método de mentoria. Leia a Matriz do ICP, a Ficha do MQL Prioritário e o input com minhas quatro respostas. Se algum deles não estiver disponível, peça o material antes de analisar.

O método deve conduzir esse cliente de um ponto A a um ponto B, dentro da transformação que consigo ajudar a construir. Use meu conhecimento como base técnica. Diferencie “Informado por mim”, “Sugestão de organização” e “Hipótese a validar”. Preserve as incertezas do ICP e do MQL.

Não invente procedimentos técnicos, experiências, evidências, resultados ou competências para preencher lacunas. Se faltar conhecimento essencial, faça perguntas objetivas ao especialista em blocos de até três. Aguarde minhas respostas antes de concluir o trecho afetado.

Organize a análise nesta ordem:

1. Público atendido: síntese do ICP e do MQL prioritário, sem ampliar a transformação.
2. Ponto A: situação inicial reconhecível, dificuldades e condições que o cliente já precisa ter.
3. Ponto B: mudança concreta que posso ajudá-lo a construir. Separe esse resultado dos desejos mais amplos do cliente.
4. Sinais de conclusão: o que estará pronto, funcionando ou sendo feito de forma diferente ao chegar ao ponto B. Não invente metas, prazos ou garantias.
5. Pré-requisitos, limites e dependências: o que depende da atuação do especialista, da execução do cliente, do mercado ou de outras condições.
6. Sequência essencial: ações, decisões e verificações necessárias, em ordem, usando o conhecimento que forneci. Para cada passo, indique sua função e o que precisa vir antes.
7. Conteúdos de apoio: itens complementares que podem ficar opcionais, sem retirar passos necessários.
8. Lacunas e dúvidas essenciais: o que ainda falta para sustentar o caminho.

Confira cada passo com a pergunta: “Se retirarmos isso, o cliente ainda consegue chegar ao ponto B com qualidade?”. Recomende manter o que for necessário e explique os itens que parecem apenas complementares. Não remova etapas técnicas sem minha revisão.

Ainda não agrupe os passos em pilares. Não crie nomes comerciais, oferta ou copy. Conclua pedindo minha revisão da precisão técnica, dos pontos A e B e da sequência antes de avançar.

Resultado esperado: transformação delimitada + sequência inicial de ações. A organização em pilares acontece depois da sua revisão.

Confira o caminho real

Leia a resposta pensando em um cliente real desse perfil. A pergunta principal é: **“É assim que eu realmente conduziria essa pessoa?”**

Confira estes pontos

Ponto A reconhecível

O cliente descrito combina com o ICP e o MQL? As condições de entrada estão claras?

Ponto B concreto

O resultado está dentro da sua atuação? É possível reconhecer quando foi alcançado?

Sequência correta

As ações estão em uma ordem que respeita pré-requisitos e dependências?

Conhecimento suficiente

Há alguma instrução técnica que você não forneceu ou não consegue sustentar?

Limites explícitos

O que depende do cliente, do mercado ou de outras condições está registrado?

Exemplo do nosso programa

Ponto A: infoprodutor que já vende conhecimento, está com a margem apertada e ainda não possui uma mentoria premium estruturada nem um processo para vendê-la.

Ponto B: mentoria estruturada, oferta definida e processo de aquisição, venda e follow-up implementado, com conteúdo e posicionamento sendo desenvolvidos para sustentar o projeto.

Os sinais de conclusão aqui são elementos construídos e processos implementados. O desempenho comercial também depende da execução e da resposta do mercado. Adapte a definição ao seu campo de atuação.

Responda à IA

Revise com estes ajustes: [CORREÇÕES OU “SEM AJUSTES”].

Confirmando que os pontos A e B, os limites e a sequência descritos são coerentes com minha expertise. [SE NÃO FOREM, EXPLIQUE O QUE PRECISA SER RESOLVIDO.]

Atualize o que for necessário antes da organização em pilares.

Se houver lacuna técnica essencial, responda às perguntas e confira a versão corrigida. Quando o caminho estiver coerente, execute o Prompt 2.

Estruture os pilares

Use a sequência revisada para organizar o método.

Use os pontos A e B, os limites e a sequência de ações que revisei para organizar meu método em pilares. Preserve minhas correções e a identificação de origem e incerteza.

Tente primeiro três pilares. Use quatro quando houver uma função importante que mereça ficar separada. Agrupe passos que cumprem a mesma função. Não elimine etapas essenciais nem crie um pilar artificial apenas para atingir uma quantidade. Se essa estrutura não couber de forma coerente, explique o motivo e peça minha decisão.

Dê aos pilares nomes curtos, simples e fáceis de explicar. A clareza da sequência é mais importante que o nome. Mostre a ordem dos pilares e como cada um contribui para sair do ponto A e chegar ao ponto B.

Para cada pilar, descreva:

1. Objetivo: o que ele resolve e qual mudança produz.
2. Ações essenciais: o que o cliente precisa fazer, em ordem, com verbos e instruções concretas.
3. Entregável ou marco observável: o que estará pronto, diferente ou demonstrado ao terminar. Pode ser documento, decisão, habilidade, rotina ou processo.
4. Critério para avançar: como conferir se o cliente está preparado para a próxima parte. Não use apenas “assistiu às aulas”.
5. Obstáculo principal e orientação: onde pode travar e como eu posso ajudá-lo, usando o conhecimento fornecido. Se faltar uma orientação técnica, pergunte; não a invente.

Faça uma conferência final: os passos necessários foram preservados? A ordem respeita as dependências? Existem repetições que podem ser agrupadas? Há ações vagas ou saltos sem instrução? Os marcos são verificáveis? O caminho atende ao ICP e ao MQL prioritário sem mudar a transformação?

Apresente a visão geral em uma tabela com Pilar, Função no caminho e Marco de conclusão. Depois detalhe cada pilar nos cinco campos. Registre sugestões de simplificação e pendências essenciais separadamente.

Não defina preço, promessa comercial, mecanismo único, cronograma de encontros ou anúncios. Essa etapa organiza o caminho da transformação. Conclua pedindo minha aprovação ou ajustes antes de consolidar o Mapa do Método.

Resultado esperado: três ou quatro pilares com função distinta, ações executáveis e critérios de avanço. A quantidade serve à clareza do caminho.

Aprove a execução

Confira se o método está claro para alguém que ainda não domina o assunto. Cada pilar deve mostrar o que fazer e como reconhecer o progresso.

Exemplo: Pilar Clareza, no nosso programa

Objetivo

Definir quem atender e qual recorte priorizar.

Ações essenciais

Construir a Matriz do ICP; comparar recortes; escolher o MQL prioritário.

Entregáveis

Matriz do ICP v1 e Ficha do MQL Prioritário.

Critério para avançar

Explicar quem vai buscar primeiro, reconhecer essa pessoa e identificar seu problema de entrada.

Obstáculo e orientação

Escolher um público incompatível com a transformação. Revisar a aderência à expertise antes de construir o método.

Faça o teste em cada pilar

- Ele tem uma função diferente dos demais?
- As ações mostram o que o cliente fará?
- O entregável ou marco é verificável?
- O critério indica prontidão para continuar?
- A orientação para a trava principal está dentro da sua expertise?

Uma expressão como “desenvolver mentalidade” precisa ser traduzida em ações e sinais concretos. Um pilar pode conter várias etapas; três pilares não significam apenas três tarefas.

Responda à IA

Aprovo a estrutura com estes ajustes: [CORREÇÕES OU “SEM AJUSTES”].

Revise os pilares afetados e confira novamente a ordem, os entregáveis e os critérios para avançar. Preserve os limites da transformação. Se restar uma pendência técnica essencial, destaque-a antes de consolidar.

Resolva as pendências essenciais e leia os ajustes. Com a estrutura aprovada, execute o Prompt 3. Os nomes podem ser refinados depois; o caminho precisa funcionar desde o início.

Gere o Mapa do Método

Copie o prompt depois de aprovar a estrutura dos pilares.

Consolide a versão que aprovei em um único documento chamado “Mapa do Método v1”. Use minhas correções mais recentes. Não acrescente procedimentos técnicos, novos pilares, públicos, metas ou promessas.

Comece com a visão resumida do caminho: público atendido, ponto A, ponto B e pilares em ordem. Se o documento for diagramado posteriormente, essa visão deve caber como referência de abertura. No Markdown, use uma seção curta no início.

Organize o documento completo nesta ordem:

1. Identificação: título descritivo, versão e data [DATA INFORMADA POR MIM OU “A PREENCHER”]. Não invente uma marca ou nome comercial.
2. Para quem: síntese do ICP e do MQL prioritário escolhidos.
3. Ponto A: situação inicial e condições que o cliente já possui.
4. Ponto B e sinais de conclusão: mudança possível e como reconhecê-la, sem garantia de desempenho externo.
5. Pré-requisitos e limites: condições de entrada, fronteiras da atuação e dependências relevantes.
6. Visão geral dos pilares: tabela com nome, função e marco de conclusão, na ordem aprovada.
7. Detalhamento de cada pilar: objetivo; ações essenciais em ordem; entregável ou marco observável; critério para avançar; obstáculo principal e orientação.
8. Apoios opcionais: apenas os conteúdos complementares já identificados, sem transformar apoio em obrigação.
9. Pendências e pontos a verificar: separe lacunas técnicas essenciais de hipóteses que podem ser acompanhadas na aplicação. Se não houver lacunas essenciais, registre isso.

Preserve a distinção entre Informado por mim, Sugestão de organização e Hipótese a validar quando relevante. Não apresente o método como testado ou comprovado se eu não forneci base para isso. Não preencha lacunas com instruções genéricas.

Confira se o documento permite entender como o cliente sai do ponto A, executa os pilares e chega ao ponto B. Se houver uma pendência essencial sem resolução, sinalize que o mapa ainda precisa de revisão antes de ser considerado concluído.

Entregue o conteúdo completo em Markdown, pronto para salvar como Mapa_do_Metodo_v1.md. Se puder gerar um arquivo para download, gere-o. Caso contrário, apresente tudo em um único bloco de código Markdown. Não afirme ter criado arquivo se só apresentou texto. Priorize uma visão geral curta seguida do detalhamento necessário; evite repetir as mesmas explicações.

Resultado esperado: um documento único que mostra o caminho e orienta sua execução. Leia a versão final para confirmar que a consolidação preservou o que você aprovou.

Confira, salve e avance

Checklist de conclusão

- O ponto A representa o cliente que escolhi atender.
- O ponto B é concreto e está dentro da minha capacidade de atuação.
- Os pré-requisitos, limites e dependências estão claros.
- Os três ou quatro pilares formam uma sequência coerente.
- Cada pilar tem objetivo, ações, marco, critério de avanço e orientação para a principal trava.
- As instruções técnicas são sustentadas pelo conhecimento que forneci e revisei.
- Não há lacunas essenciais preenchidas por suposição da IA.
- O caminho pode ser explicado de maneira simples e o mapa foi salvo.

Critério para concluir: “Sei como meu cliente chega, aonde consigo ajudá-lo a chegar e o que ele precisa fazer em cada parte do caminho”.

Salve seu Mapa do Método

Baixe o .md, se a IA o gerar. Caso contrário, copie o bloco completo para um editor de texto e salve como **Mapa_do_Metodo_v1.md**. Guarde junto da Matriz do ICP e da Ficha do MQL. Forneça esses três documentos como contexto nas próximas etapas.

Se precisar corrigir: “Revise o mapa com estes ajustes: [...]. Atualize os pilares afetados, confira as dependências e gere novamente o documento completo, preservando os limites da transformação”.

Melhore com a aplicação

Ao conduzir clientes, observe onde travam, quais instruções precisam de clareza e se os critérios de avanço funcionam. Use esses aprendizados para revisar o método, mantendo versões e registrando as alterações. A revisão técnica do especialista permanece necessária.

Próxima etapa: construção da oferta. O mapa será a base concreta para explicar a transformação, o caminho e o valor do acompanhamento.