

DIAGNÓSTICO DE POSICIONAMENTO 2.0

Michelly Chaves Biagioni

Respondido em 30/09/2026 às 09:27

E-mail: chavesmichelly@gmail.com

Instagram: [@michellycbiagioni](https://www.instagram.com/michellycbiagioni)

WhatsApp: [11914414305](https://api.whatsapp.com/send?phone=11914414305)

FATURAMENTO MÉDIO

Entre 10k a 30k

QUER FATURAR POR MÊS

Acima de 50k

EQUIPE

Sou EUpresa

MARKETING E BRANDING

**Não tenho experiência,
acabei de conhecer esse
mundo**

ME ACOMPANHA HÁ

Menos de 1 ano

CONHECE O PROGRAMA

**Já ouvi falar, mas
gostaria de saber mais
sobre ele.**

Quem é sua (seu) cliente ideal? Descreva em detalhes.

Mulheres com a faixa etária de 30 a 60 anos, com uma renda acima de 15 mil onde a sua renda compõe a renda total da casa. Ela são clt, emresárias ou func. públicas e não sabem para onde o dinheiro foi no final do mês. Tem o desejo de organizar as finanças para realizar sonhos, guardar para o futuro dos filhos, se preparar para alcançar a liberdade financeira, serem prósperas e não sabem por onde começar. Muitas vezes já tentou usar planilhas, app de banco e de organização financeira, mas nunca conseguiu manter a constância. Essas mulheres, na maioria das vezes, não tem tempo sobrando para olhar pra isso, pois tem muitas funções no dia: trabalham, cuidam da casa, dos filhos, do marido, sobra pouco tempo e, inclusive, dinheiro no final do mês.

De forma direta e objetiva, somente para ficar registrado aqui, descreva o seu negócio atual em poucas linhas e como você tem feito para usar o digital em suas estratégias? Uma visão geral do seu negócio.

Eu sou planejadora financeira com foco em ajudar mulheres a se organizarem financeiramente. Como eu ainda estou no clt, não consigo descrever como meu negócio funciona no digital ainda, pois estou dando os primeiros passos para monetizar agora.

Me conte mais sobre a sua esteira de produtos (produto, promessa, ticket e como vende cada um deles). Quanto mais detalhes, melhor.

minha esteira será composta por: mentoria high ticket, mentoria em grupo e um produto low ticket de organização financeira. Além disso, quero realizar alguns workshops pontuais quando eu precisar de mais captação de leads.

Qual transformação você causa (ou quer causar) no seu cliente hoje com seus produtos e serviços?

Fazer com que essa mulher tenha clareza do seu dinheiro, deixar ela no controle, fazê-la realizar sonhos e não apenas trabalhar e pagar as contas. Além disso, o mais importante: fazê-la mudar de mentalidade. Faze-la acreditar que ela pode alcançar seus sonhos e inclusive, mudar a rota de trabalhar apenas para pagar as contas que, muitas vezes, vem de geração a geração e fazer que isso não perpetue na família dela.

Como você se sente hoje como empresária? Sente que está fazendo o certo? Sente que as coisas estão escapando dos seus dedos?

Não consigo responder ainda.

Quais estratégias você tem usado para obter esses resultados?

no caso, meu faturamento ainda não vem do meu negócio.

Quem são as referências da sua área e/ou perfis que você gosta de acompanhar atualmente?

Não tenho, pois não conheço quem fala de finanças na realidade da mãe que precisa equilibrar os pratos entre a casa, trabalho e a maternidade. Que é o que eu vivo hoje.

Defina objetivos você quer alcançar com a sua marca ainda este ano? Exemplo: Alcançar o faturamento mensal de R\$50k, criar um produto high ticket de R\$10k, ter mais tempo livre e um faturamento mais alto, diminuir o número de clientes para X e triplicar o meu preço...]

Gostaria de alcançar um faturamento mensal de 50k ou mais. Iniciar minha consultoria financeira pessoal high ticket, com poucas clientes de acompanhamento, pois demanda mais tempo meu e que quero ter mais tempo livre para meu filho. E iniciar uma turma mentoria em grupo de 6 meses.

Qual a sua maior dificuldade em relação ao seu negócio?

Captação de leads qualificados high ticket

O que você fez para tentar resolver o que está te travando/incomodando?

Estou procurando mentoras que eu tenha conexão e que me ajudem a avançar meu negócio da maneira certa.

Por que você acredita que essa sessão de diagnóstico e orientação estratégica é a oportunidade ideal pra você?

Acredito que a Ana Eliza possa me ajudar, pois encontrei nela a mesma visão e propósitos que quero para o meu negócio.

O que mais te incomoda no seu perfil e no seu negócio, que você deseja mudar?

Eu quero que o meu perfil transmita autoridade na minha área. Eu tenho bastante conhecimento, mais de 10 anos no mercado financeiro e não consigo passar isso. Quero, além disso, gerar mais conexão com meu nicho.

Tem algum ponto específico que você gostaria que fosse abordado na sua sessão individual?

Como eu posso começar mudando os pontos acima e atrair os leads qualificados: ricos & caros. rsrs

O que você acha que está te impedindo de conquistar esses objetivos? Que barreiras?

Falta de direcionamento, linha editorial específica e acompanhamento profissional.

Quais são os seus maiores PONTOS FORTES e PONTOS FRACOS como profissional e como marca? Que características você atribui a si mesma?

Sou extremamente positiva com tudo, dificilmente olho para o lado negativo da situação. Eu tenho absoluta certeza que a minha mentoria será transformadora na vida das minhas clientes e eu sou muito determinada com o que me proponho a fazer. Talvez meu ponto fraco hoje seja querer fazer muita coisa pra isso dar certo, colocar muitos produtos na esteira de uma vez só, muitas ambições e pouco tempo, o que vai de encontro a questão de ter mais tempo para a maternidade e isso me deixa muito confusa. Ter muito conhecimento e não saber como transmitir.

Se só pudesse me perguntar UMA ÚNICA COISA, o que seria?

Como você conseguiu e consegue passar uma autoridade tão forte no digital?

Quais das opções abaixo melhor representa você hoje?

Sei que preciso aumentar a percepção de valor da minha marca para cobrar mais caro pelos meus serviços, mas preciso de orientação

Eu tenho algumas formas de ajudar você a resolver o seu posicionamento de marca pessoal. Qual você prefere?

Prefiro aprender o método e ter o seu acompanhamento

Existe mais alguma informação que você gostaria de registrar?

Não.

Respostas enviadas pela própria pessoa no formulário de pré-sessão. Documento de uso interno.