

● GUI WYPYSZYNSKI

DO NINJA DO RECOMEÇO 🥷

Você não começa do zero.

6 passos pra ganhar com o que você já sabe
fazer — o que funcionou (e o que não) pra mim.



\$300 em ferramentas

Top Pro Thumbtack 2025 ★★★★★

@guiwypy

Do ninja do recomeço — não de um guru.

ANTES DE COMEÇAR

O ninja do recomeço.

Não sou guru dos negócios. Sou um cara comum, como você, que fez o que a maioria não tem coragem de fazer: **comecei!**

Sei como é difícil dar os primeiros passos. Já fiz isso muitas vezes, já morei em muitos lugares diferentes e virei o ninja do recomeço. A lição: **recomeçar não é começar do zero**. Você leva o que sabe fazer.

Posso te ajudar a sair da inércia e fazer o mesmo. Seja procurar trabalho ou começar o seu próprio negócio, te dou o empurrãozinho que ainda falta. Esse e-book é a versão curta do **Método Mão na Massa**. Lê com uma caneta na mão: cada passo tem um exercício.

Combinado honesto: aqui não tem promessa de resultado nem de dinheiro rápido. Cada caso é um caso. E eu não dou orientação de visto, imigração ou finanças — pra isso, procure um profissional da área.

MINHA HISTÓRIA

Em 1 minuto.

● 2016 • Brisbane

Um post procurando quarto num grupo de brasileiros virou meu primeiro emprego numa cozinha.

● 2 meses depois

Currículo na mão pelo centro. Um “você vai achar essa cozinha chata” virou indicação pra um restaurante novo. Fiquei 7 anos.

● 1 ano e 2 meses

Promovido a head chef, quando o chef anterior saiu pra abrir o próprio restaurante.

● Pandemia

Só a cozinha central ficou aberta. Fui mantido, resolvi problema no caos e me ofereceram o cargo de chef executivo.

● Ago/2019 • Airtasker

Zero avaliações. Primeiros serviços: lâmpada por \$30, quadro por \$35. Virou o meu negócio de handyman.

● 31/12/2024 • EUA

Não queria voltar pra cozinha. Baixei o Thumbtack.

● 1º/01/2025

Primeiro cliente. \$300 em ferramentas, caixa emprestada, \$40 por hora.

● Hoje

Até \$200+ por hora, dependendo do serviço. Top Pro do Thumbtack 2025, 5 estrelas. E ainda com medo de subir preço.

O MÉTODO

Mão na Massa em 6 passos.

Tudo saiu da minha história — dos acertos e dos erros. Pode ser que nem tudo funcione igual pra você. A ideia é testar e ajustar.

- 01** Conta pra todo mundo o que você faz.
- 02** Usa a prova que você já tem.
- 03** Começa baixo de propósito.
- 04** Só pega o que você entrega bem.
- 05** Um cliente por vez — e seja quem resolve.
- 06** Sobe o preço com confiança.

Cada passo tem a história e o princípio, e depois um exercício com exemplos. Em destaque: como eu comecei no Airtasker com zero avaliações (Passo 3) e a ferramenta que se paga (Passo 6).

01

PASSO 1 DE 6

Conta pra todo mundo o que você faz.

Em 2016 eu cheguei em Brisbane, na Austrália, e postei no grupo “Brasileiros em Brisbane” procurando um quarto. Quem tinha o quarto era head chef de uma churrascaria brasileira — e me ofereceu um emprego. O quarto não deu certo. O emprego, sim: comecei na semana seguinte.

Dois meses depois, com o visto de estudante me limitando a 20 horas por semana, eu imprimi currículos e saí de porta em porta pelo centro. O primeiro head chef disse que eu ia achar aquela cozinha chata — e me indicou pra um restaurante novo do grupo. Comecei com o lugar ainda em obra. Fiquei 7 anos.

O PRINCÍPIO

Oportunidade chega por gente, não por sorte. Quanto mais pessoas sabem exatamente o que você faz, mais portas abrem. E às vezes o “não” vem com uma indicação melhor.

PASSO 1 · FAÇA AGORA

Conta pra todo mundo o que você faz.

Sua frase. O que você faz e pra quem, em uma linha:

"Eu _____ pra _____."

EXEMPLO

"Eu monto móveis pra pessoas muito ocupadas."



"Eu faço marmita caseira pra quem trabalha o dia todo e não tem tempo de cozinhar."



"Eu faço faxina de mudança pra quem vai entregar o apartamento alugado."

10 lugares onde essa frase aparece nesta semana:

EXEMPLO

Grupo "Brasileiros em [cidade]", grupo do condomínio, app do bairro, igreja, academia, meu Instagram, meu status do WhatsApp, Airtasker, mural do mercado, time de futebol.

5 pessoas pra quem você vai contar e pedir: "Se souber de alguém que precise, me indica?"

EXEMPLO

O síndico do prédio, a colega que acabou de se mudar, meu ex-patrão, o vizinho do 12, o pastor da igreja.

ANOTAÇÕES

02

PASSO 2 DE 6

Usa a prova que **você já tem.**

Quando eu baixei o Thumbtack nos Estados Unidos, eu tinha zero avaliações lá. Mas eu não tinha zero experiência.

Escrevi uma bio bem feita contando do meu negócio de handyman na Austrália. Coloquei prints das avaliações que eu tinha no Airtasker e fotos de serviços que eu já tinha feito. O cliente não via um perfil vazio: via alguém que já tinha feito aquilo antes, em outro país.

O PRINCÍPIO

Você não começa do zero — começa da sua história.

Experiência de outro país, de outro app, de emprego, de bico, de casa: tudo isso é prova. O trabalho é juntar e mostrar.

PASSO 2 · FAÇA AGORA

Usa a prova que **você já tem.**

Inventário da sua prova. Marque o que você já tem:

- ☐ Fotos de trabalhos (antes e depois), pagos ou não
- ☐ Avaliações ou mensagens de clientes
- ☐ Elogio de patrão, colega ou amigo que você ajudou
- ☐ Experiência anterior, inclusive a de casa (onde, quanto tempo, o quê)

EXEMPLO

Fotos de 6 móveis que montei pra amigos · mensagem de agradecimento da vizinha · todos os móveis da minha casa, montados por mim.



Fotos dos pratos da festa da minha irmã · 5 anos de cozinha de restaurante no Brasil.

Sua bio em 4 linhas. Use a fórmula: *Eu faço [o quê] pra [quem]. Tenho [experiência]. [Uma prova]. [Como eu trabalho].*

EXEMPLO

"Eu monto móveis pra pessoas muito ocupadas. Montei todos os móveis da minha casa e dezenas pra amigos e família. Fotos abaixo. Levo as ferramentas, chego na hora e deixo tudo limpo."



"Faço faxina de mudança pra quem vai entregar o apartamento. Já fiz pra 8 amigos, todos entregaram sem dor de cabeça na vistoria."

ANOTAÇÕES

03

PASSO 3 DE 6

Começa baixo de propósito.

Quando cheguei nos EUA, planejei um negócio de consultoria pra restaurantes. Ele nunca saiu do papel — muito por insegurança minha.

Aí, no dia 31 de dezembro de 2024, eu baixei o Thumbtack. No dia 1º de janeiro de 2025 tive o primeiro cliente. Gastei \$300 num kit DeWalt de parafusadeira de impacto e furadeira e umas ferramentas de mão. A caixa de ferramentas foi emprestada. E comecei cobrando \$40 por hora, de propósito: eu precisava de avaliações.

E não era a primeira vez: em 2019, na Austrália, comecei no Airtasker com zero avaliações. Conto logo depois do exercício.

O PRINCÍPIO

Começar pequeno é melhor do que planejar pra sempre.
Preço baixo no começo pode ser estratégia — desde que você saiba por que está fazendo isso e até quando.

PASSO 3 · FAÇA AGORA

Começa baixo de propósito.

O mínimo pra começar. O que você já tem, o que dá pra pegar emprestado e o que precisa comprar mesmo:

EXEMPLO

Já tenho: parafusadeira e jogo de chaves. Emprestado: a escada do vizinho. Compro: só um nível.



Já tenho: panelas e fogão. Compro: 20 potes. Começo com 10 marmitas por semana.

Seu preço de entrada: _____ **Muda quando:**

EXEMPLO

\$35 por hora, pra conseguir as 10 primeiras avaliações. Muda quando: chegar a 10 avaliações ou no dia 1º de março, o que vier primeiro.

Seu primeiro anúncio sai no dia: _____

Não “quando estiver tudo pronto”. Um dia no calendário.

EXEMPLO

Segunda-feira, dia 2, no grupo de brasileiros da cidade.



Hoje à noite, no grupo do condomínio.

ANOTAÇÕES

EM DESTAQUE · BRISBANE, 2019

Zero avaliações. Quatro serviços pequenos.

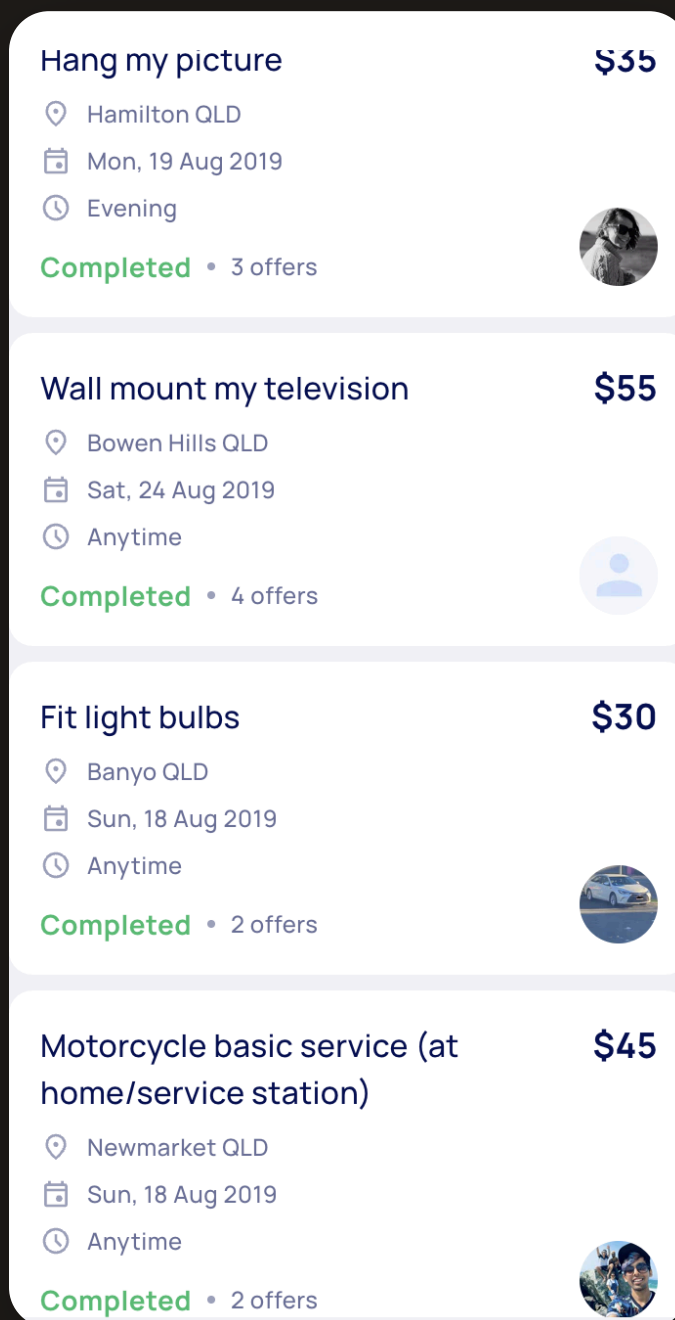
Em agosto de 2019 eu criei meu perfil no Airtasker, em Brisbane. **Zero avaliações.** Ninguém contrata um desconhecido pra um serviço grande. Então eu fui atrás dos pequenos e baratos.

Dom, 18/08	Trocar lâmpadas Fit light bulbs · Banyo	\$30
Dom, 18/08	Revisão básica de moto Motorcycle basic service · Newmarket	\$45
Seg, 19/08	Pendurar um quadro Hang my picture · Hamilton	\$35
Sáb, 24/08	Instalar TV na parede Wall mount my television · Bowen Hills	\$55

Meus 4 primeiros serviços concluídos.
Valores em dólares australianos.

Não era pelo dinheiro. **Era pela avaliação.**
Cada serviço pequeno bem feito virava uma estrela no perfil.

@guiwypy



Print real do meu Airtasker

Você não começa do zero

EM DESTAQUE · A MINHA PROPOSTA

A mensagem que eu mandava em cada proposta.

Hi there,

The handiest of men here! I've got over 10+ years of experience in building, fixing, assembling and installing anything you can imagine. I have all the tools and knowledge to complete your task neatly and efficiently. I have my own ABN and insurance and can provide you with an invoice for any future work you may require outside of Airtasker.

I'm available to get it done this afternoon or tomorrow morning if it works for you.

My skills set range from small electronics to big cars and houses. I can build custom made storage for your garage, fix the annoying leaky toilet that wakes you up at night, fully service your car that's been neglected for a while, assemble your new furniture and install your big screen neatly on the wall with no cables hanging around so you can enjoy your home knowing everything is taken care of. These are just some examples of what you can count on me for. So far there hasn't been a task I couldn't complete with perfection. I take pride on my work and give my best to achieve your expectations as a customer.

To be transparent, my offer includes labour, 22% Airtasker fee plus any small consumables needed to complete the task.

If the task requires any parts or other goods I am happy to go shopping for you and bring you the receipt for reimbursement.

If you have any questions about how I could help with your task, please don't hesitate in contacting me.

I'm looking forward to hearing from you.

Kindest regards,
G. Walter

Do jeito que eu mandava, em inglês. Na próxima página, uma coisa que eu preciso te contar sobre ela.

MOMENTO HONESTO

Os meus “10+ anos” não eram pagos.

Na proposta eu escrevia que tinha mais de 10 anos de experiência. E tinha. Mas olha de onde ela vinha:



Montando os móveis da **minha própria casa**.



Fazendo a manutenção dos **meus próprios carros e motos**.



Tudo aprendido **sozinho, na internet**.



No máximo, um favor pra amigos e família.

Antes do Airtasker, eu tinha feito **um** serviço pago. Um. Pra uma amiga da mãe da minha esposa — que na época era minha namorada.

O PRINCÍPIO

Experiência não precisa ser paga. Você já sabe mais do que imagina. Só não inventa: conta de onde ela vem, sem vergonha.

EM DESTAQUE · POR QUE FUNCIONA

6 coisas que essa mensagem faz bem.

1 Tá disponível já

"I'm available to get it done this afternoon or tomorrow morning"

Quem posta no app quer resolver logo. Você mostra que resolve, com dia e hora.

2 Fala da dor do cliente

"the annoying leaky toilet that wakes you up at night" · "no cables hanging around"

O cliente se enxerga no problema. É muito mais forte do que uma lista de serviços.

3 Mostra por que confiar

"10+ years" · "own ABN and insurance" · "an invoice for any future work"

Registro de empresa (ABN, na Austrália), seguro e nota fiscal mostram que é sério. Os 10 anos eram verdade — mas não eram pagos (página anterior).

4 Preço transparente

"my offer includes labour, 22% Airtasker fee plus any small consumables" · peças com "the receipt"

Ninguém gosta de surpresa no fim. Explicar o que tem no preço evita briga e gera confiança.

5 Só pega o que faz bem

"there hasn't been a task I couldn't complete with perfection"

É o Passo 4 escrito na proposta. E só funciona se for verdade.

6 Fecha com calor humano

"please don't hesitate in contacting me" · "I'm looking forward to hearing from you"

Educado, sem pressão. Deixa a porta aberta pra pessoa perguntar.

Sobre trabalho "fora do app": cada plataforma tem as suas regras. Leia as da sua antes.

EM DESTAQUE · ONDE ISSO FOI PARAR

5,0 estrelas. 64 avaliações.
Não foi assim que eu comecei.

MEET

Guilherme W.





 Online less than a day ago

 Bowen Hills QLD, Australia

5.0 ★

Overall rating 

64 reviews

100%

Completion rate 

72 tasks

Hoje o perfil mostra **nota 5,0 com 64 avaliações e 100% de conclusão em 72 serviços**. Eu construí isso aos poucos. Começou com uma troca de lâmpada de \$30.

O PRINCÍPIO

Perfil cheio é consequência, não pré-requisito. Ninguém começa com 64 avaliações. Começa com a primeira.

PASSO 3 · FAÇA AGORA

Escreva a sua **mensagem de proposta.**

Use os 6 blocos da minha mensagem. Escreva na língua do seu cliente e complete os colchetes:

Quem é você	Oi, [nome]! Eu [o que você faz]. Tenho [sua experiência real — paga ou não].
Quando	Posso fazer [hoje à tarde / amanhã cedo / no sábado].
A dor do cliente	Posso [resolver o problema que incomoda] e [deixar do jeito que ele quer].
Por que confiar	[Ferramentas, seguro, registro, fotos, avaliações — só o que for verdade].
Preço transparente	Pra ser transparente: o valor inclui [mão de obra, taxa da plataforma, material pequeno]. [Peças: compro e mostro a nota].
Fechamento	Qualquer dúvida, é só me chamar. [Frase calorosa]. [Seu nome]

A sua versão:

PASSO 3 · EXEMPLOS

A mensagem de proposta, preenchida.

EXEMPLO · MONTADOR DE MÓVEIS

“Oi, Ana! Eu monto móveis pra pessoas muito ocupadas. Montei todos os móveis da minha casa e dezenas pra amigos e família — aprendi sozinho e hoje faço com calma e capricho.

Posso montar o seu guarda-roupa amanhã às 9h ou no sábado à tarde.

Sei como é chato ter caixa espalhada pela casa a semana toda. Eu monto, deixo nivelado e preso na parede, e levo o papelão embora.

Levo todas as ferramentas e te mando fotos de móveis que já montei, se você quiser ver.

Pra ser transparente: o valor inclui mão de obra e a taxa do app. Se faltar algum parafuso ou suporte, eu compro e te mostro a nota.

Qualquer dúvida, é só me chamar. Vai ser um prazer ajudar! — Rafa”

OUTROS EXEMPLOS (SÓ OS BLOCOS QUE MUDAM)

 **Cozinheira:** “Cozinho há 5 anos — os 3 primeiros só pra família e pras festas dos amigos. Entrego as marmitas da semana no domingo à tarde, pra você não precisar pensar na janta.”

 **Faxina:** “Já fiz faxina de mudança pra 8 amigos. Posso ir na quinta de manhã, antes da sua vistoria. O valor inclui os produtos; se precisar de algo especial, compro e te mostro a nota.”

Os exemplos são inventados pra te inspirar. As histórias deste e-book são minhas.

04

PASSO 4 DE 6

Só pega o que você entrega bem.

Desde o começo eu estudo cada serviço em detalhe antes de mandar orçamento. E só mando proposta pro que eu tenho certeza que consigo entregar com excelência.

A minha única avaliação de 4 estrelas veio quando eu esqueci disso. Era um serviço com tempo limitado, antes de um evento do cliente. Eu levei a Barbara, minha esposa, pra me ajudar, mas era trabalho pesado e eu precisava de outro tipo de ajudante. Fiquei mais lento e passei do horário. Lição: **leva o ajudante certo e respeita o limite de tempo do cliente.**

O PRINCÍPIO

Uma avaliação ruim custa mais caro do que um serviço recusado. Dizer “esse eu não pego” também é profissionalismo.

PASSO 4 · FAÇA AGORA

Só pega o que você entrega bem.

Seu checklist antes de aceitar um serviço:

- ☐ Entendi exatamente o que o cliente quer (pedi fotos, medidas, detalhes)
- ☐ Já fiz isso antes ou tenho certeza de que sei fazer
- ☐ Tenho a ferramenta e o material certos
- ☐ Se precisar de ajudante, é a pessoa certa pra esse tipo de trabalho
- ☐ Tem prazo ou limite de horário? Consigo cumprir com folga
- ☐ Tenho um plano B se algo der errado

Agora passe os seus últimos 3 pedidos por esse checklist. Algum você não deveria ter pegado?

EXEMPLO

🔧 Guarda-roupa de 3 portas, pra hoje às 18h: ✓ pedi foto do modelo ✓ já montei igual
✓ tenho as ferramentas ✗ é pesado e preciso de ajudante → só aceito se o meu amigo puder ir.

🍲 Festa pra 80 pessoas no sábado: nunca cozinhei pra mais de 30 → recusei e indiquei uma colega.

🧹 Faxina pós-obra: não tenho o equipamento certo → passei, por enquanto.

ANOTAÇÕES

05

PASSO 5 DE 6

Um cliente por vez — e seja quem resolve.

No começo, eu marcava um serviço por dia. Só um, pra dar atenção total. Comunicação clara, boa apresentação, chegar na hora, fazer além do combinado, conversar com o dono da casa. E falar a língua do lugar faz uma diferença enorme.

Isso vem da cozinha. Fui promovido a head chef com 1 ano e 2 meses de casa. Na pandemia, só a cozinha central do grupo ficou aberta. Fui mantido, sempre me colocava à frente pra resolver problema no meio do caos — e me ofereceram o cargo de chef executivo, criado naquele momento.

O PRINCÍPIO

Cliente lembra de quem resolveu o problema dele.

Excelência não é só técnica: é avisar antes, chegar na hora, deixar limpo, explicar o que foi feito.

PASSO 5 · FAÇA AGORA

Um cliente por vez — e seja quem resolve.

Seu padrão de atendimento. Escreva o que você faz em cada momento:

Primeira mensagem (respondo em até...)

Antes do dia (confirmo...)

Chegada (horário, apresentação)

O “a mais” que o cliente não espera

Fechamento (explico, peço avaliação)

EXEMPLO

Respondo em até 1 hora · confirmo na véspera, com foto do móvel · chego 5 minutos antes, de uniforme · levo as caixas de papelão embora · mando foto do móvel montado e peço avaliação.



Antes de ir embora, mando uma foto de cada cômodo pronto.

Língua local, de 1 a 5: _____ Liste 10 frases que você usa em todo serviço e treine até sair natural.

EXEMPLO

3 de 5. “I’ll be there between 9 and 9:30.” · “Where would you like it?” · “All done — can I show you?”

ANOTAÇÕES

06

PASSO 6 DE 6

Sobe o preço **com** **confiança.**

Comecei a \$40 por hora. Hoje cobro até \$200+ por hora, dependendo do serviço — uma pérgola, por exemplo, passa de \$200 por hora. Fui Top Pro do Thumbtack em 2025, com 5 estrelas.

E vou ser sincero: o meu maior medo continua sendo aumentar o preço e perder serviço. Eu não resolvi isso. Só tento não deixar o medo decidir por mim.

O PRINCÍPIO

O preço do começo era estratégia, não identidade. Com avaliações, prova e bom atendimento, o preço precisa acompanhar. E serviço complexo pode ter outro valor.

PASSO 6 · FAÇA AGORA

Sobe o preço **com confiança.**

Sinais de que está na hora. Marque o que já é verdade:

- ☐ Tenho avaliações boas e consistentes
- ☐ Minha agenda está cheia ou quase
- ☐ Cliente aceita meu orçamento sem negociar
- ☐ Faço serviços que pouca gente na minha região faz

Novo preço: _____ **A partir de:** _____

EXEMPLO

🔧 \$50 por hora, a partir de 1º de fevereiro, só pra clientes novos.

🍲 Marmita de \$12 pra \$14 no mês que vem; quem já é cliente fica no preço antigo até o fim do mês.

Meu medo: “Se eu subir o preço, tenho medo de
”

O que eu faço se acontecer:

EXEMPLO

🔧 Medo de ficar com a agenda vazia. Plano: se em 3 semanas eu tiver menos de 3 serviços, mando mensagem pros clientes antigos oferecendo um horário na semana seguinte.

ANOTAÇÕES

PRINCÍPIO EXTRA · PASSO 6

A ferramenta **que se paga.**

Quando aparecia um serviço que pedia uma ferramenta que eu não tinha, eu não recusava de cara. Eu pesquisava o preço da ferramenta.

Se o serviço pagava a ferramenta, ou chegava perto, eu pegava o serviço, comprava a ferramenta e ficava com ela pros próximos.

Ferramenta especializada costuma trazer serviço melhor e deixar o trabalho mais rápido. Não é gasto: **é investimento no seu trabalho.**

O PRINCÍPIO

Se o serviço paga a ferramenta, a ferramenta fica de graça.
E cada ferramenta nova abre a porta pra um tipo de serviço que você recusava.

PASSO 6 · FAÇA AGORA

A ferramenta **que se paga.**

Liste os serviços que você recusou (ou recusaria) por falta de ferramenta. Compare o preço da ferramenta com o valor do serviço e decida:

Serviço que eu recusei	Ferramenta que faltou	Preço da ferramenta	Valor do serviço	Pego?

EXEMPLO · MONTADOR DE MÓVEIS

Serviço que eu recusei	Ferramenta que faltou	Preço da ferramenta	Valor do serviço	Pego?
Prateleiras em parede de concreto	Furadeira de impacto	\$120	\$150	✓ Pego: o serviço paga a ferramenta
Rodapé na sala toda	Serra de esquadria	\$250	\$180	≈ Chega perto: pego se tiver outro parecido em vista
Lavar a calçada	Lavadora de alta pressão	\$300	\$90	✗ Por enquanto, não

 Bolo pra festa de 100 pessoas · batedeira grande \$350 · pedido de \$280 · ≈ chega perto, e eu recuso pedido grande todo mês → compro.

Pergunta-chave: essa ferramenta vai trabalhar de novo? Se vai, ela tende a se pagar mais de uma vez.

ANOTAÇÕES

SEM MAQUIAGEM

O que **não** funcionou.

Prefiro te mostrar os meus erros do que fingir que acertei tudo.

Planejei demais e não comecei.

A consultoria pra restaurantes nunca saiu do papel, muito por insegurança minha. O que funcionou foi começar pequeno, com o que eu tinha.

Peguei um serviço sem o ajudante certo.

Trabalho pesado, com hora pra acabar antes do evento do cliente. Passei do horário. Resultado: a minha única avaliação de 4 estrelas.

Ainda tenho medo de subir preço.

Mesmo cobrando bem mais que no começo. Não superei — só aprendi a não deixar o medo decidir sozinho.

BÔNUS

O que eu faria diferente hoje.

Se eu começasse de novo amanhã, faria duas coisas desde o primeiro dia.

1 Levar alguém junto pra filmar e fotografar.

Um amigo, ou um ajudante barato. Mais do que pra ajudar no serviço: pra registrar o trabalho. Isso vira prova social depois.

Na prática: em cada serviço, 1 foto do antes, 1 do durante, 1 do depois e um vídeo de 15 segundos. Peça autorização do cliente antes.

EXEMPLO



Um amigo vai junto no sábado em troca de um almoço e uns trocados, e filma a montagem do guarda-roupa. Vira um Reel de antes e depois.

2 Criar perfis fora do app desde o dia 1.

Perfil da Empresa no Google, Yelp, Nextdoor e outros. E juntar avaliação lá também, não só no app. O app pode mudar as regras ou ficar mais caro; a sua reputação no Google continua sua.

Na prática: depois de cada serviço, peça a avaliação no app e mande também o link do Google. No Yelp, não peça avaliação: as regras deles não permitem. Só deixe o perfil completo.

EXEMPLO



“Obrigada pela confiança! Se gostou, deixa uma avaliação aqui no app e, se puder, no Google também: [link]. Ajuda muito quem tá começando.”

SEU PLANO

Os próximos 7 dias.

Uma ação por dia. Se não tem data, não está no plano.

Dia 1 Escreva a sua frase: o que você faz e pra quem. __/__/__

Dia 2 Junte as suas 5 melhores provas (fotos, avaliações, experiência). __/__/__

Dia 3 Escreva a sua bio de 4 linhas. __/__/__

Dia 4 Monte o seu perfil e escreva a sua mensagem de proposta. __/__/__

Dia 5 Conte pra 5 pessoas e poste em 3 grupos da sua cidade. __/__/__

Dia 6 Defina o seu preço de entrada e quando ele muda. __/__/__

Dia 7 Escreva o seu padrão de atendimento e o seu checklist. __/__/__

PRÓXIMO PASSO

Quer montar o seu plano **comigo**?

Na mentoria 1:1, eu olho a sua situação e a gente acha o passo que está te travando agora.

- ✓ Chamada de 90 minutos, só eu e você, de segunda a sexta
- ✓ Você sai com a sua mensagem de proposta pronta e o seu plano de ação por escrito, com data
- ✓ Te ajudo a investir com cabeça no seu começo: cada centavo primeiro no que traz resultado (ferramenta, perfil, anúncio)
- ✓ **US\$ 150** pras 5 primeiras pessoas, depois US\$ 250 · Wise ou PayPal

Me chama no WhatsApp →

+1 (442) 245-4669

A mensagem já vai pronta: "Oi Gui, vim pelo e-book". Me conta também o que você sabe fazer e onde você mora.

Sem promessa de resultado. Não dou orientação de visto, imigração, finanças pessoais ou investimento — decidir onde gastar primeiro no começo do seu trabalho é outra coisa.

MENU DE EXTRAS

Precisa de uma **mão a mais?**

Coisas que eu sempre fiz pra mim e agora faço pra você. Tudo opcional.



Flyer e cartão de visita

Design dos dois, pronto pra imprimir.

US\$ 80



Site simples

Uma página com o que você faz, fotos e o seu WhatsApp.

US\$ 350



Perfil nos apps de serviço

Thumbtack, Airtasker, Angi, Yelp e Perfil da Empresa no Google: bio, fotos e serviços.

US\$ 60 por app · US\$ 180 até 5



Instagram profissional

Bio, destaques e os 6 primeiros posts.

US\$ 180



Tabela de preços e modelo de orçamento

Você decide os seus preços; eu deixo claro e profissional.

US\$ 60



Kit de mensagens

Proposta, follow-up e pedido de avaliação, dentro das regras de cada app.

US\$ 50



Lista de ferramentas

O kit inicial que eu compraria. Links de afiliado: posso ganhar comissão, sem custo extra pra você.

Grátis



Cardápio ou plano de cozinha

Pra quem cozinha: cardápio enxuto ou organização da cozinha.

a partir de US\$ 120



Acompanhamento de 30 dias

Dúvidas em dias úteis (resposta em até 1 dia útil) e checagem semanal.

US\$ 150

Preços de lançamento, em dólar americano. Os extras são opcionais. Pagamento por Wise ou PayPal. WhatsApp: +1 (442) 245-4669