

Pagina de Vendas (TSL) — Top Ten Black Label

Sobrancelha

RODADA PRESENCIAL PARA EMPRESÁRIOS EM 16/07, DAS 08H ÀS 13H.

Headline

Entre em uma sala seletiva com empresários abertos a negócios.

Subheadline

Uma rodada presencial com curadoria, conexão direcionada e follow-up comercial usando o Método Sala Certa.

CTA 1

Quero garantir minha vaga por R\$167.

Lead

Se você já saiu de um evento de networking com a sensação de que perdeu uma manhã inteira, eu quero que você leia esta página com atenção.

Porque talvez o problema nunca tenha sido networking.

Talvez o problema tenha sido a sala.

Eu falo isso porque vejo empresários sérios tentando crescer do jeito mais difícil: entrando em grupos aleatórios, participando de encontros sem critério, conversando com dezenas de pessoas e

voltando para casa com uma pilha de contatos que não viram reunião, parceria, indicação nem venda.

No papel, parece movimento.

Na prática, muitas vezes é só barulho.

E para um empresário, barulho custa caro. Custa tempo, energia, foco e a sensação incômoda de estar tentando fazer o negócio crescer sozinho.

O Top Ten Black Label nasceu para corrigir isso.

Não como mais um evento. Não como palestra motivacional. Não como happy hour empresarial.

Eu organizei essa rodada como uma sala seletiva para empresários que querem conversar com outros empresários sobre oportunidades reais.

O Problema Não é Falta de Networking

Você provavelmente já ouviu que relacionamento abre portas.

Isso é verdade.

Mas existe uma parte dessa frase que quase ninguém fala: relacionamento ruim também consome agenda, cria falsas expectativas e pode fazer você desacreditar de uma das ferramentas mais importantes do crescimento empresarial.

O que mais vejo no networking comum é simples:

- Muita gente querendo vender antes de ouvir.
- Pouca curadoria sobre quem entra.
- Conversas que começam animadas e morrem no WhatsApp.
- Participantes que não têm clareza do que procuram.
- Eventos que colocam todo mundo junto e chamam isso de oportunidade.

É por isso que muitos empresários repetem frases como:

“Empreender é solitário.”

“Está cada vez mais difícil empreender.”

“Eu queria conhecer empresários de verdade.”

“Networking sem direção não serve.”

Essas frases não vêm de preguiça. Vêm de frustração.

Você sabe que precisa de rede. Mas também sabe que tempo é caro demais para gastar em sala errada.

A Virada: Sala Certa Antes de Conversa Certa

Durante muito tempo, a maioria das pessoas tentou resolver networking com quantidade.

Mais grupos. Mais eventos. Mais contatos. Mais cartões. Mais mensagens.

Só que quantidade sem critério aumenta o ruído.

Uma conversa boa não nasce apenas porque duas pessoas estão no mesmo ambiente. Ela nasce quando existe contexto, intenção e um mínimo de direção.

Foi assim que eu cheguei ao conceito do Método Sala Certa.

O ponto de partida é simples: antes de tentar fazer a conversa certa, você precisa entrar na sala certa.

A sala certa não é necessariamente a maior, a mais barulhenta ou a mais famosa.

A sala certa é aquela onde o empresário entende por que está ali, encontra outros empresários em movimento e tem um caminho para transformar contato em próximo passo.

É isso que o Top Ten Black Label busca entregar.

O Método Sala Certa

O Método Sala Certa tem três movimentos.

1. Curadoria

O primeiro movimento é reduzir o acaso.

Networking comum coloca pessoas juntas e espera que algo aconteça. Eu prefiro começar pelo filtro: uma sala com empresários que entendem o valor de relacionamento, parceria, indicação e conversa comercial.

Curadoria não é promessa de que todo contato será perfeito.

Curadoria é compromisso com um ambiente melhor do que grupos abertos e encontros sem direção.

2. Conexão Direcionada

O segundo movimento é tirar a conversa do improviso vazio.

Você não vai para a rodada apenas para dizer “meu nome é tal, minha empresa faz tal coisa” e esperar que alguém adivinhe como pode te ajudar.

Você entra com intenção.

Quem eu quero conhecer? Que tipo de parceria faz sentido? Que problema eu resolvo? Que oportunidade eu estou buscando?

Quando a conversa tem direção, o networking deixa de parecer socialização forçada e começa a parecer construção comercial.

3. Follow-up Comercial

O terceiro movimento acontece depois da rodada.

Contato que não tem continuidade vira lembrança fraca.

Por isso, a experiência também precisa considerar o pós-evento. Não basta conhecer alguém. Você precisa retomar a conversa, propor próximo passo, marcar reunião, fazer indicação ou abrir uma ponte.

É aqui que muitos empresários perdem dinheiro sem perceber.

Eles até conhecem pessoas boas, mas deixam a oportunidade esfriar.

O Que Acontece no Top Ten Black Label

O Top Ten Black Label é uma rodada presencial de negócios no dia 16/07/2026, das 08h às 13h.

A proposta é reunir até 120 empresários em uma manhã estruturada para conexões comerciais.

Você não está comprando uma cadeira em um evento.

Você está comprando acesso a uma experiência com foco em sala, conversa e continuidade.

O encontro foi pensado para empresários que querem ampliar rede, encontrar parceiros, abrir portas, gerar indicações e se aproximar de pessoas que também estão buscando oportunidades.

Isso não significa promessa de venda garantida.

Negócio depende de contexto, oferta, timing, perfil e execução.

Mas existe uma diferença enorme entre depender de sorte em grupos aleatórios e estar em uma sala desenhada para favorecer conversas comerciais melhores.

Para Quem é

O Top Ten Black Label é para empresários, donos de negócio, prestadores B2B, empreendedores locais e profissionais que já entenderam que crescer sozinho é mais difícil.

É para quem quer estar em ambientes melhores.

É para quem sente que a agenda comercial poderia ter conversas mais úteis.

É para quem está cansado de evento onde todo mundo quer vender e quase ninguém quer construir oportunidade.

É para quem sabe que uma parceria, uma indicação ou uma conversa certa pode abrir caminhos que tráfego, panfleto ou post sozinho não abrem.

Para Quem Não é

Essa rodada não é para quem procura milagre.

Não é para quem quer entrar em uma sala e sair com venda garantida.

Não é para quem só quer distribuir cartão e falar de si.

Não é para quem não está disposto a conversar, ouvir e conduzir follow-up depois.

Também não é um encontro motivacional.

Se você quer palco, promessa exagerada e frases bonitas sobre sucesso, provavelmente esta não é a sala certa.

Se você quer uma manhã objetiva com empresários, aí faz sentido continuar.

O Que Você Recebe

Ingresso Top Ten Black Label

Acesso à rodada presencial de negócios com até 120 empresários, no dia 16/07/2026, das 08h às 13h.

Valor percebido: R\$497.

Curadoria da Sala Black Label

O valor da experiência está no ambiente. A curadoria posiciona a rodada como uma sala seletiva, não como encontro aberto e genérico.

Valor percebido: R\$397.

Mapa de Abordagem Black Label

Um guia rápido para você saber como se apresentar, iniciar conversas e conduzir uma conexão sem parecer vendedor desesperado.

Valor percebido: R\$97.

Checklist da Conversa que Vira Negócio

Um checklist para identificar se uma conversa deve virar reunião, parceria, indicação ou proposta.

Valor percebido: R\$147.

Lista de Follow-up Pós-Rodada

Modelos de mensagens para retomar contatos depois da rodada e não deixar boas conversas morrerem no WhatsApp.

Valor percebido: R\$97.

Ancoragem

No total, tudo deveria custar R\$1.235.

Mas para esta rodada inaugural, você pode garantir sua entrada por R\$167.

O motivo é direto: esta primeira rodada precisa formar a sala, validar o formato e colocar empresários certos dentro da experiência com baixa fricção.

R\$167 não é o valor do networking.

É o preço de entrada para uma manhã onde uma única conversa certa pode valer muitas vezes mais do que o ingresso.

CTA 2

Quero entrar na sala certa por R\$167.

Fascinações

Ao garantir sua vaga, você acessa uma experiência pensada para gerar mais clareza antes, durante e depois da rodada.

- O erro silencioso que faz bons contatos morrerem em menos de 72 horas.
- Por que “falar com todo mundo” pode ser o jeito mais lento de fazer networking.
- A pergunta simples que separa conversa social de conversa comercial.
- O movimento de 30 segundos para explicar seu negócio sem parecer vendedor insistente.
- Como identificar se uma pessoa é contato, parceiro, indicador ou possível cliente.
- O motivo pelo qual grupos grandes muitas vezes geram menos oportunidade do que salas menores.
- A diferença entre estar ocupado em eventos e estar bem posicionado em uma sala.
- O jeito certo de retomar uma conversa sem mandar mensagem genérica.
- Como sair da rodada com próximos passos, não apenas nomes salvos no celular.
- Por que a primeira frase da sua apresentação pode abrir ou fechar portas.
- O sinal de que uma conversa merece follow-up ainda na mesma semana.
- Como evitar a armadilha de tentar vender antes de entender o contexto.
- O critério simples para priorizar quem você deve procurar depois do evento.
- Por que networking sem curadoria costuma parecer esforço sem retorno.
- Como transformar uma boa impressão em uma reunião possível.

Garantia Black Label de 7 Dias

Depois de garantir sua vaga, você tem 7 dias para decidir com calma.

Se perceber que o Top Ten Black Label não é para o seu momento, pode solicitar reembolso dentro desse prazo.

Essa garantia existe porque eu prefiro uma sala com empresários decididos do que participantes inseguros.

Você assume menos risco na decisão.

Eu assumo a responsabilidade de entregar uma proposta clara.

CTA 3

Quero garantir minha vaga com garantia de 7 dias.

Perguntas Frequentes

O evento garante negócios?

Não. Nenhuma rodada séria deveria prometer negócio garantido. O que o Top Ten Black Label entrega é acesso a uma sala seletiva, estrutura de conversa e ferramentas para aumentar a qualidade das conexões.

Quem deve participar?

Empresários, donos de negócio, empreendedores e prestadores B2B que querem ampliar rede, parcerias, indicações e oportunidades comerciais.

É só mais um networking?

Não é essa a proposta. Networking comum junta pessoas. O Top Ten Black Label trabalha com a lógica do Método Sala Certa: curadoria, conexão direcionada e follow-up comercial.

E se meu segmento não tiver fit?

Essa é uma pergunta importante. O evento não promete fit universal. A proposta é reunir empresários com intenção comercial, o que pode gerar conversas úteis, parcerias, indicações ou aprendizados estratégicos.

Preciso saber vender para participar?

Você não precisa ser vendedor profissional. Mas precisa estar disposto a se apresentar com clareza, ouvir outros empresários e conduzir conversas com respeito.

O que acontece depois da compra?

Você recebe a confirmação da vaga e as instruções de preparação conforme a organização final do evento.

O preço pode mudar?

Sim. O preço de R\$167 é a condição da rodada inaugural e pode não se repetir em próximas edições.

Posso pedir reembolso?

Sim. A Garantia Black Label de 7 Dias permite solicitar reembolso dentro do prazo.

Três Caminhos

Você pode ignorar e continuar tentando fazer networking nos mesmos grupos de sempre.

Pode tentar resolver sozinho, entrando em mais eventos e torcendo para encontrar alguém certo por acaso.

Ou pode entrar em uma sala desenhada para empresários que querem conversar sobre oportunidades.

Eu não posso decidir por você.

Mas posso te dizer uma coisa: empresário que espera a oportunidade aparecer normalmente fica dependendo de sorte.

Empresário que entra nas salas certas aumenta as chances de estar perto das conversas certas.

CTA 4

Quero participar do Top Ten Black Label.

O Custo de Continuar na Sala Errada

Existe um custo que quase nenhum empresário coloca na planilha.

O custo de continuar conversando com as pessoas erradas.

Quando você entra em grupos sem filtro, vai a eventos sem critério e tenta fazer oportunidade nascer de ambientes desalinhados, você paga de várias formas.

Paga com tempo.

Paga com deslocamento.

Paga com energia social.

Paga com a expectativa de que talvez dessa vez apareça alguém interessante.

E, principalmente, paga com a sensação de que relacionamento comercial é mais difícil do que deveria ser.

O problema é que essa sensação começa a moldar suas decisões.

Você passa a evitar eventos. Fica mais cético. Responde menos mensagens. Desconfia de todo convite. Começa a achar que networking é perda de tempo, quando, na verdade, talvez você só tenha frequentado salas sem direção.

Essa é a parte perigosa.

Porque o empresário que se isola perde mais do que contatos.

Perde acesso a conversas que poderiam gerar indicação. Perde chance de conhecer parceiros. Perde leitura de mercado. Perde atalhos relacionais que só aparecem quando você está perto de outros empresários em movimento.

Eu não estou dizendo que uma rodada resolve tudo.

Estou dizendo que uma sala melhor pode mudar a qualidade das conversas que chegam até você.

E conversa melhor é matéria-prima de oportunidade.

Como Aproveitar Melhor a Rodada

Se você entrar no Top Ten Black Label, eu recomendo que chegue com três respostas claras.

Primeira: o que sua empresa resolve?

Não em discurso técnico. Em linguagem simples. A outra pessoa precisa entender rápido por que conversar com você pode fazer sentido.

Segunda: que tipo de oportunidade você procura?

Parceria? Indicação? Fornecedor? Cliente? Sócio? Contato estratégico? Quanto mais claro você for, mais fácil fica para o outro empresário lembrar de você depois.

Terceira: qual é o próximo passo ideal depois de uma conversa boa?

Pode ser uma reunião. Pode ser uma apresentação. Pode ser uma mensagem de follow-up. Pode ser uma troca de contatos. Mas precisa existir um caminho.

Empresários bons perdem oportunidades porque deixam a conversa terminar sem direção.

Por isso, o Método Sala Certa não para na entrada da sala.

Ele também considera o que acontece durante e depois.

Você entra, conversa, identifica possibilidades e continua as conversas certas depois da rodada.

Esse é o tipo de networking que pode construir algo.

Quem Conduz a Comunicação

Eu assino esta comunicação como O Curador Black Label.

Não como uma celebridade inventada. Não como uma autoridade com credenciais falsas. Não como alguém tentando parecer maior do que é.

O Curador Black Label é a figura editorial que organiza a promessa desta experiência: sala certa, empresários certos, conversas com intenção e follow-up comercial.

A função dessa voz é simples: proteger a percepção de valor da rodada.

Isso significa não vender o Top Ten Black Label como “eventinho”.

Significa não prometer o que não pode ser prometido.

Significa chamar para a sala quem entende que relacionamento comercial é uma alavanca séria de crescimento.

E significa deixar claro que o valor da experiência não está apenas em estar presente.

Está em estar presente no ambiente certo, com postura certa e intenção certa.

Por Que R\$167 Faz Sentido Agora

Talvez você esteja pensando: se a proposta é premium, por que o ingresso está R\$167?

Boa pergunta.

Porque esta é a rodada inaugural.

O objetivo agora é formar a sala, validar o formato e permitir que empresários certos experimentem a experiência com baixa fricção.

Isso não transforma a proposta em barata.

Transforma a decisão em simples.

Você não precisa comparar esse valor com uma palestra, um café da manhã ou um encontro qualquer.

Compare com o custo de continuar tentando encontrar bons contatos no escuro.

Compare com o tempo gasto em grupos que não geram nada.

Compare com a possibilidade de uma única conversa abrir uma reunião, uma indicação, uma parceria ou uma ponte comercial que você não teria sozinho.

Quando você olha por esse ângulo, R\$167 é um preço de entrada para uma sala que pode fazer sentido.

Última Chamada

Se você leu até aqui, provavelmente já entendeu a diferença central.

Eu não estou te convidando para mais networking.

Estou te convidando para testar uma sala diferente.

Uma sala com empresários.

Uma manhã com intenção comercial.

Uma experiência baseada em curadoria, conexão direcionada e follow-up.

Se isso faz sentido para o seu momento, garanta sua vaga.

Se não faz, tudo bem. Talvez agora não seja a hora.

Mas se você sabe que precisa ampliar rede, encontrar conversas melhores e parar de depender apenas de indicação ocasional, o Top Ten Black Label é uma decisão objetiva.

Dia 16/07/2026.

Das 08h às 13h.

Rodada presencial.

Entrada inaugural por R\$167.

Garantia Black Label de 7 Dias.

CTA 5

Quero garantir minha vaga no Top Ten Black Label.

P.S.

P.S. 1: O Top Ten Black Label acontece em 16/07/2026, das 08h às 13h. A entrada para esta rodada inaugural está em R\$167.

P.S. 2: Você tem a Garantia Black Label de 7 Dias. Se perceber que não é o momento, pode solicitar reembolso dentro do prazo.

P.S. 3: Se você está cansado de networking sem direção, esta é a chance de testar uma sala diferente. Clique e garanta sua vaga.

CTA 6

Garantir minha vaga agora.