

Sequências de Email — Soap Opera

Email 1 — A Sala Errada

Envio: 4 dias após a compra

Assunto: A cena se repete em quase todo evento

Objetivo: gerar identificação

A cena se repete em quase todo evento empresarial.

Você chega, pega um café, troca cartões, escuta pessoas falando sobre seus negócios e volta para casa com a sensação de que se movimentou.

Mas, alguns dias depois, quase nada acontece.

Poucas reuniões.

Poucas indicações.

Poucas conversas que realmente tinham potencial.

E o mais incômodo: você percebe que gastou tempo, energia e presença em uma sala que não tinha critério.

Esse é o ponto que muitos empresários demoram para admitir.

Não basta estar presente.

É preciso estar presente no lugar certo.

P.S.: No próximo email, vou falar sobre o custo invisível de insistir em networking sem curadoria.

Email 2 — O Custo Invisível

Envio: 5 dias após a compra

Assunto: Networking fraco cobra caro

Objetivo: intensificar a dor

Networking fraco cobra caro.

Ele não cobra só o valor do ingresso.

Cobra agenda.

Cobra deslocamento.

Cobra energia social.

Cobra expectativa.

Cobra a sensação de estar tentando crescer sozinho, mesmo cercado de gente.

Para um empresário, isso pesa porque tempo é um recurso que não volta.

Quando você passa uma manhã inteira em uma sala sem curadoria, não perdeu só uma manhã. Perdeu uma janela onde poderia estar perto de pessoas com mais fit, mais intenção e mais possibilidade de construir algo depois.

É por isso que o inimigo não é o networking.

O inimigo é networking sem direção.

P.S.: Amanhã eu te mostro a virada: por que a sala certa vem antes da conversa certa.

Email 3 — A Virada

Envio: 7 dias após a compra

Assunto: Antes da conversa certa, vem isso

Objetivo: apresentar o mecanismo

Antes da conversa certa, vem a sala certa.

Essa é a lógica por trás do Método Sala Certa.

O método tem três movimentos:

Curadoria, para reduzir o acaso.

Conexão Direcionada, para colocar intenção na conversa.

Follow-up Comercial, para transformar contato em próximo passo.

Sem esses três movimentos, networking vira sorte.

Com esses três movimentos, a sala passa a trabalhar a seu favor.

Isso não elimina risco. Não existe ambiente que garanta venda, parceria ou indicação.

Mas muda a qualidade da oportunidade.

E, para quem empreende, qualidade da oportunidade importa mais do que volume de cartão trocado.

CTA: revisar o Método Sala Certa

P.S.: No próximo email, vou mostrar o benefício menos óbvio de entrar em uma sala melhor.

Email 4 — O Benefício Menos Óbvio

Envio: 9 dias após a compra

Assunto: O que uma sala boa revela sobre você

Objetivo: elevar desejo e identidade

Uma sala boa não serve apenas para conhecer pessoas.

Ela também revela como você se posiciona.

Quando você conversa com empresários em movimento, precisa explicar com clareza:

O que você faz.

Quem você ajuda.

Que tipo de oportunidade procura.

Que parceria faz sentido.

Esse exercício força um nível de clareza que muitos empresários evitam no dia a dia.

Por isso, uma rodada bem estruturada não abre apenas contatos.

Ela também melhora a forma como você apresenta seu próprio negócio.

E isso pode ser usado depois, em reuniões, conversas comerciais, indicações e novas oportunidades.

CTA: preparar sua apresentação de 30 segundos

P.S.: No próximo email, eu fecho esta série com a decisão mais simples: entrar ou continuar esperando a sala certa aparecer por acaso.

Email 5 — A Decisão

Envio: 11 dias após a compra ou na reta final da campanha

Assunto: A sala certa não aparece por acaso

Objetivo: fechamento e urgência

A sala certa não aparece por acaso.

Ela precisa ser escolhida.

Se você já entendeu que empreender sozinho é mais pesado, que grupos aleatórios cansam e que networking sem direção consome tempo, então a decisão agora é simples.

Você pode continuar tentando encontrar boas oportunidades em ambientes sem filtro.

Ou pode reservar uma manhã para estar em uma sala construída com mais critério, mais intenção comercial e mais direção para o que acontece depois da conversa.

O Top Ten Black Label acontece em 16/07/2026, das 08h às 13h.

A rodada inaugural tem vagas limitadas pela capacidade da sala.

CTA: garantir sua vaga no Top Ten Black Label

P.S.: Não prometa para si mesmo que vai resolver networking "depois". Boas salas são escolhidas antes de ficarem óbvias para todo mundo.