MARINA BASTOS

CONTADORA DE HISTÓRIAS

MASTERCLASS DA SUA ARTE AO CONTRATO

 Mapa Mental dos Bastidores

Guia Estratégico do Método Mercado de Histórias

NÓ CENTRAL

O Mercado de Histórias
(R$ 5k Extra)

1. Raio-X do Perfil e Identidade Cênica
2. Portfólio Magnético de Alto Impacto
3. Divulgação Vitrine (Instagram e Mídias)
4. Mapeamento e Prospecção Ativa
5. Vendas e Negociação Comercial
6. Contrato Blindado e Infraestrutura

PILAR 1 DE 6

🧭 Raio-X do Perfil e Identidade Cênica

⚠️ 1.1 O Diagnóstico Amador

- Depende apenas do "improviso" e não sabe definir qual é o seu diferencial.
- Tenta atender "todo mundo" de forma genérica e não se destaca em nenhum nicho.

✅ 1.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Definição de Nicho e Estilo**
  Mapeamento do tipo de narrativa (livros infantis, contos de tradição, cordel, narração temática).
- **Posicionamento de Autoridade**
  Clareza de quem é o seu público (escolas, famílias, eventos corporativos).
- **Adequação Pedagógica e Etária**
  Alinhamento das histórias com a faixa etária do público-alvo.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Matriz de Alinhamento Cênico e Curadoria de Repertório por Faixa Etária.

PILAR 2 DE 6

💼 Portfólio Magnético de Alto Impacto

⚠️ 2.1 O Diagnóstico Amador

- Apresenta-se apenas com mensagens de texto no WhatsApp ou fotos amadoras de celular.
- Não possui materiais de comprovação que transmitam segurança para uma diretora ou contratante.

✅ 2.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Mini-Bio Profissional**
  Resumo executivo da sua trajetória artística focado nos benefícios para o cliente.
- **Fotos de Ação Cênica**
  Imagens de alta qualidade mostrando a interação com o público (sem exposição indevida de crianças).
- **Provas Sociais e Depoimentos**
  Validação de quem já contratou ou assistiu às suas apresentações.
- **Ficha Técnica das Apresentações**
  Duração (30 a 40 min), infraestrutura necessária e sinopse do show.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Modelos editáveis de Portfólio no Canva + Roteiro de coleta de depoimentos irresistíveis.

PILAR 3 DE 6

📱 Divulgação Vitrine (Instagram e Mídias)

⚠️ 3.1 O Diagnóstico Amador

- Acredita que precisa virar "blogueiro", fazer dancinhas ou postar todo dia para ter resultados.
- Mistura perfil pessoal (fotos de família, memes) com perfil profissional, gerando ruído para contratantes.

✅ 3.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Instagram Institucional/Vitrine**
  Bio clara com promessa, local de atuação e link direto para contato comercial.
- **Destaques Estratégicos**
  Organização em 4 pilares (Quem Sou, Apresentações, Depoimentos e Como Contratar).
- **Canal de Comprovação (YouTube/Vimeo)**
  Arquivo de clipes de 1 minuto demonstrando o domínio de cena.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Template de BIO de alta conversão + Script de gravação de vídeos curtos de comprovação.

PILAR 4 DE 6

🎯 Mapeamento e Prospecção Ativa (O Mercado de Ocasião)

⚠️ 4.1 O Diagnóstico Amador

- Fica esperando passivamente o telefone tocar por indicação ou acha que só existem editais públicos burocráticos.
- Não sabe quem são os tomadores de decisão que têm orçamento aprovado.

✅ 4.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Calendário de Datas Comemorativas**
  Foco nos picos de contratação de escolas (Dia do Livro, Mães, Pais, Criança, Natal).
- **Mapeamento de Clientes Locais**
  Escolas particulares da região, buffets infantis, shoppings, livrarias e empresas.
- **Identificação do Tomador de Decisão**
  Contato direto com Coordenadoras Pedagógicas e Gerentes de Marketing.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Planilha Automatizada de Prospecção + Calendário Anual de Ações Comerciais.

PILAR 5 DE 6

🤝 Vendas e Negociação (A Abordagem Comercial)

⚠️ 5.1 O Diagnóstico Amador

- Tem vergonha de cobrar, aceita cachês simbólicos (R$ 100/200) ou faz de graça por "divulgação".
- Trava ao ouvir a frase "achei caro" e não sabe justificar o valor do seu trabalho.

✅ 5.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Precificação por Apresentação/Sessão**
  Cobrança baseada no valor da experiência e no número de sessões (nunca por hora).
- **Abordagem Comercial Consultiva**
  Diálogo focado em resolver a dor do cliente (ex: aliviar a equipe escolar nas datas festivas).
- **Ancoragem de Valor**
  Apresentação da proposta mostrando que o investimento se paga com a satisfação das famílias.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Scripts de Abordagem para WhatsApp/E-mail + Calculadora de Precificação Justa + Roteiro de Quebra de Objeções.

PILAR 6 DE 6

📜 Contrato Blindado e Regras de Infraestrutura

⚠️ 6.1 O Diagnóstico Amador

- Trabalha de palavra, sem contrato assinado, correndo risco de calote ou cancelamento na véspera.
- Aceita se apresentar em locais inadequados (barulho de brinquedos, sem som apropriado, crianças dispersas).

✅ 6.2 O Padrão Profissional (O que você precisa ter)

- **Contrato de Prestação de Serviços**
  Formalização de datas, horários, condições de pagamento (sinal + saldo) e multa de cancelamento.
- **Alinhamento de Infraestrutura Cênica**
  Regras obrigatórias de bastidores (desligamento de som mecânico/brinquedos, espaço reservado, microfone).
- **Profissionalismo Pós-Evento**
  Coleta imediata de feedback e agendamento da próxima data comemorativa.

CURSO PAGO

🔒 O COMO FAZER (Exclusivo no Curso Pago Mercado de Histórias)

Modelos de Contratos em PDF prontos para preencher + Checklist de Infraestrutura para o Cliente Assinar.

RESUMO DA JORNADA

🚀 O que te separa dos R$ 5 mil de renda extra?

ETAPA	O ESTADO AMADOR	O ESTADO PROFISSIONAL (MERCADO DE HISTÓRIAS)
Posicionamento	"Faço por amor" (Cachê simbólico)	**Prestador de serviço valorizado e pago**
Clientes	Espera passiva por indicação	**Prospecção ativa das escolas com orçamento**
Portfólio	Mensagens soltas no WhatsApp	**Kit de Apresentação Profissional em PDF**
Segurança	Medo de cobrar e negociar	**Processo de vendas com scripts validados**
Garantia	Combinado de boca (risco de calote)	**Contrato blindado com sinal de pagamento**

💡 Este Mapa Mental entrega o **O QUE FAZER** para estruturar sua carreira. Para ter acesso ao **COMO FAZER** (com todas as planilhas, modelos editáveis, scripts e mentoria ao vivo), garanta sua vaga no método **Mercado de Histórias** por apenas R$ 497!

Chegou a hora de sair do "faço por amor" e virar prestadora de serviço valorizada.

Você já sabe o **O QUE FAZER**. Agora é hora de aprender o **COMO FAZER**, com planilhas prontas, scripts validados, modelos de contrato e mentoria ao vivo.

Garanta sua vaga no Método Mercado de Histórias

Apenas R$ 497

Marina Bastos • Contadora de Histórias