



REALIZE SUA **TRANSIÇÃO** **DE CARREIRA** COM LEVEZA

8 passos para você recomeçar com **foco, planejamento e propósito**.
Visão empreendedora para **pessoas** que querem ressignificar sua carreira



LIGIA COSTA APRESENTA

Um único **guia**
com 8 passos
estratégicos para você
recomeçar com **foco**,
planejamento e
propósito.

THANK GOD IT'S TODAY

8 PASSOS

#1 EXISTE UM NOVO MUNDO

#2 DESCUBRA SEU NOVO EU

#3 REMODELE SEU BUSINESS

#4 CRIE SUA MARCA PESSOAL

#5 EXISTA NA INTERNET

#6 FALE COM SEU PÚBLICO

#7 FIDELIZE SEU CLIENTE

#8 SEU MODELO DE NEGÓCIO

PASSO # 1

EXISTE UM NOVO
MUNDO

“Existe um novo mundo, existe um novo eu e novos modelos de negócio podem ser criados a qualquer momento!”

Ligia Costa



VOCÊ TEM O QUE QUISER!

Com a globalização, a internet, as redes sociais e as novas tecnologias, você tem acesso à qualquer informação, 24 horas por dia, 7 dias por semana, de qualquer lugar do mundo. Você pode consumir informações e produtos com apenas alguns cliques. Simples. Basta ter acesso à internet e um dispositivo móvel ao seu dispor. Olha quanta mudança em tão pouco tempo. Então, ainda tem dúvidas de que você pode ter o que quiser?

VOCÊ TEM VOZ!

O Brasil tem 216 milhões de habitantes, 60% com acesso à internet e mais de 80% com perfis em redes sociais, como o Facebook. Você sabia que sua opinião vale muito? Hoje, você pode criar conteúdos, compartilhar informações, fazer parte de comunidades reais e virtuais e pode apoiar a causa que você quiser! Você tem o poder! Você tem voz! Como você usa a sua voz? Ei, psiu...há 10 anos não existia You Tube, nem Facebook!

PSIU, VOCÊ MUDOU!

Você sabia que existem mais celulares do que pessoas em nosso país? Aqui no Brasil, a média de acesso a celulares é de 86 vezes por dia. O WhatsApp é o aplicativo mais acessado, em seguida o You Tube e o Facebook! Distração ou foco. Com tanta facilidade de comunicação e tanto entretenimento, como você utiliza este benefício a seu favor? Você mudou e qual a melhor forma de usar a tecnologia para ser mais produtivo?

VOCÊ TEM ESCOLHA!

Com tantos impactos deste novo mundo, e com nosso crescimento e maturidade, descobrimos que temos a escolha de mudar, de nos transformar, de sermos a melhor pessoa que podemos ser a cada dia! Você tem o direito e a escolha de ser mais reconhecido profissionalmente, de colocar seu plano B em ação, de crescer, de ter mais equilíbrio pessoal e encontrar um negócio com propósito e essência. Você pode!

PASSO # 2

DESCUBRA SEU

NOVO EU

“Coloque seu propósito em ação. Evidencie suas habilidades, sua personalidade, seus valores e o que você tem de melhor para servir ao mundo!”

Ligia Costa



VOCÊ É CRIATIVO!

Somos seres criativos, inovadores e sempre buscamos soluções para nossas dificuldades! Viver no piloto automático não faz parte da nossa natureza. Mesmo que você se sinta incapaz ou desqualificado para algumas atividades, permita-se experimentar e olhar para si próprio com a curiosidade de quem sempre tem mais a aprender, a ensinar e a viver! Inspire-se e crie o novo!

VOCÊ PODE DIZER NÃO!

“Me dou o direito de recusar serviço a qualquer pessoa!” No dia em que li esta frase, tudo mudou na minha vida! Compreender que você tem escolha e pode dizer não aos outros é um grande passo para dizer sim a si mesmo. Qual seu grande projeto profissional ou pessoal? Para o quê você sonha dizer sim a partir de hoje?

VOCÊ COMPARTILHA!

Com tanta tecnologia e presença nas redes sociais compartilhamos e influenciamos todos ao nosso redor. Somos movidos por comunidades e sempre buscamos nos aproximar de semelhantes. Desejamos estar perto de pessoas que nos abastecem e inspiram e que podem nos complementar. Quem são as pessoas e quais são as comunidades, as causas que você deseja compartilhar e das quais quer fazer parte?

VOCÊ TEM PROPÓSITO!

Talvez ainda não esteja 100% claro, mas você tem propósito!

Responda: por que eu acordo? Qual a minha missão? Será que você precisa criar coragem para viver algo novo, mais alinhado com aquilo que tem valor para você todos os dias? Saiba que estamos saindo da era da tecnologia para entrarmos na da humanização, um momento em que buscamos mais foco, auto-respeito, clareza e alinhamento dos nossos valores para melhor servirmos ao mundo.

PASSO # 3

REMODELE
SEU BUSINESS

“Quando seu trabalho está alinhado com seu estilo de vida, você está mais equilibrado e feliz!”

Ligia Costa



SEU BUSINESS GERA LUCRO?

O quanto retorno financeiro adequado o seu trabalho gera? Será que o que você faz está alinhado com o seu estilo de vida? O quanto você acompanha o seu mercado, as inovações e a tecnologia que podem auxiliar você no gerenciamento da sua produtividade? Qual lucro você busca no seu dia a dia? Qualidade de vida, mais tempo ou dinheiro?

HOBBY OU BUSINESS?

Sonhamos em trabalhar com aquilo que nos diverte, nos entretém e que faz as horas passarem sem percebermos! Será que sua habilidade pode ser transformada no seu business? Será que seu hobby pode ser seu novo trabalho? Como conciliar e realizar viabilidade financeira para entender se vou ou não em frente nos meus sonhos? Será que meu hobby pode virar meu business?

QUAL O PÚBLICO ESTRATÉGICO?

Quem fala com todo mundo, não fala com ninguém! De acordo com a nova economia, entendemos que o propósito vem antes do lucro, portanto, a definição e a clareza do que ofertar e para qual público é uma fórmula que levará o seu negócio para o próximo nível de profissionalismo. Você conhece claramente o seu público, suas necessidades, desejos, aspirações e sonhos?

TESTE E ANÁLISE DE MERCADO!

Temos muita resistência a mudanças, mas uma ideia super bacana é realizarmos testes e avaliarmos se a ideia é apenas um desejo ou se existe a real demanda do mercado. Quando compreendemos o mercado competitivo, as oportunidades e testamos sem medo de errar, incríveis caminhos surgem e novas perspectivas de negócio podem aparecer no seu segmento. Remodele seu business alinhado com seu novo momento, respeitando a economia e as oportunidades que surgiram com a tecnologia e a globalização! A hora é agora!:)

PASSO # 4

CRIE SUA MARCA

PESSOAL

“Quando você entende seu valor, você se torna
único e passa a fazer real diferença no seu mundo!”

Ligia Costa



MARKETING DE ESSÊNCIA

A verdade vende! A nova era da comunicação privilegia a micro-segmentação, a comunicação pessoal, as histórias e experiências. O marketing é como você promove seu produto e de que forma você se relaciona com o seu público. Qual estratégia de comunicação, e quais ofertas, e produtos você tem feito? Como desenha a sua estratégia de planejamento para se destacar e gerar autoridade para seus futuros clientes?

STORYTELLING

Falar em público, vender, expressar sua opinião, defender sua ideia. Como você organiza seus pensamentos e se prepara para contar suas histórias? Quem são suas referências? Quais as estratégias que você utiliza para realizar uma apresentação simples ou complexa? Como você pode treinar e aprimorar sua habilidade para se destacar e ser ainda mais reconhecido no seu mercado de trabalho por meio de seu storytelling?

BRANDING

Qual a identidade de marca do seu negócio? Que sensação você quer transmitir ao promover seu business e posicioná-lo para seu público estratégico? Quais cores, tipologia, linguagem, referências utilizar? Como criar uma imagem de marca e uma identidade visual que retrate e diferencie seu negócio de todos os outros do mesmo segmento? Seja Top of Mind. Esteja na mente e no topo da sua indústria. Crie consistência na sua imagem de marca e gere valor.

PROPOSTA ÚNICA DE VALOR

Qual o diferencial competitivo do seu trabalho que faz as pessoas comprarem de você e não do seu concorrente? Sabe aquele segredinho que só você sabe e conta para pessoas especiais? Então, aqui está a grande oportunidade para seu negócio brilhar e ser relevante para seus públicos estratégicos. Qual a sua proposta única de valor? Só você tem, ninguém mais...

PASSO # 5

**EXISTA NA
INTERNET**

“Estratégias do mundo on-line globalizado. Esteja na internet ou você estará fora do jogo!”

Ligia Costa



LIBERDADE

O marketing do mundo moderno, globalizado e tecnológico nos proporciona conexão e liberdade. Podemos estar em qualquer lugar e ao mesmo tempo nos manter conectados a informações e trabalhos importantes, mesmo não estando fisicamente próximos de nossos parceiros. Aproveite essa facilidade. Use e abuse da internet.

AUTONOMIA E AUTORIDADE

Crie estratégias alinhadas com seu estilo de trabalho para gerar autoridade e utilizar das redes sociais de acordo com a demanda do seu público e com o que você pode oferecer. Cuidado, no mundo online você tem autonomia, mas também pode virar escravo das informações infundáveis! Planeje-se e monte seu plano de ação. Atue alinhado com a imagem de marca que você quer transmitir. Você é o que você posta:)

LUCRATIVIDADE E ESCALA

A internet trouxe a oportunidade de gerar escala, ou seja, você pode atingir público de qualquer lugar no mundo. Seu "escritório sem portas e janelas". A internet tem modelos de negócios específicos que podem gerar receitas e lucro inexistentes anos atrás. Crowdfunding, conteúdo, comunidades, economia colaborativa, compartilhamento, e conversão são as novas linguagens e modelos de negócios que podem ser desenvolvidos para escalar seu atual negócio! O que você tem feito para se apropriar de tanta oportunidade e novos modelos de negócio e receita?

EU EXISTO! SOCIAL, MOBILE, VÍDEO!

Hoje em dia, para seu business existir, você obrigatoriamente deve estar na Internet. Quando damos um "Google" e digitamos uma palavra chave, seu negócio precisará aparecer, ou...infelizmente você estará fora do jogo. Não existe outro jeito de vencer no mundo dos negócios. A opção é única. Esteja online! E ainda vou além, no próximo passo.

PASSO # 6

FALE COM

SEU PÚBLICO

“Esteja à frente do seu público estratégico,
compreenda suas necessidades e onde ele se
encontra! ”

Ligia Costa



REDES SOCIAIS

O quanto você utiliza as redes sociais para atingir e falar com seu público estratégico? Quais meios utilizar, com qual frequência, que tipo de mensagem, qual o melhor horário e a melhor forma de gerar audiência adequada que acrescente valor ao seu negócio? Como fazer das redes sociais nossas aliadas e não nosso maior vilão: a distração?

SEMPRE À FRENTE

Como estar sempre à frente do seu cliente? Será que você o observa, realiza pesquisas para entender hábitos, costumes e quais suas necessidades reais? Como seu cliente consome os meios de comunicação? Quanto mais informações você obtiver, mais você vai inovar e gerar conhecimentos adicionais para agregar valor e surpreender positivamente seu público estratégico.

VÍDEO E INFOGRÁFICO

Uma imagem vale mais que milhões de palavras. O quanto você ainda acredita que vídeo é um bicho de sete cabeças? Planejamento de marketing que gera resultado deve considerar estratégias criativas e, principalmente, inovação! Como se diferenciar se você está sempre com medo de assumir riscos? Imagens, infográficos, vinhetas, animação, entre outras formas visuais de apresentar seu negócio, estão aí. Que tal conhecer e usar?

MOBILE

Dispositivos móveis estão mudando o comportamento dos consumidores e ao mesmo tempo a forma de consumirmos. Quando pensamos em liderar nosso mercado, precisamos pensar em como atingir as pessoas que hoje estão migrando a forma de consumir informações e se relacionar por meio de aplicativos! Como anda o seu business e o seu público em relação a interação no mundo mobile? Qual sua visão de futuro?

PASSO # 7

FIDELIZE

SEU CLIENTE



“Transforme seus clientes em embaixadores
da sua marca!”

Ligia Costa

ESTRATÉGIA 1:1

Com marketing on-line, off-line, assessoria de imprensa e outras ferramentas gerarmos visibilidade de marca para nossos clientes, buscamos por mais audiência, visibilidade, autoridade, queremos ser vistos e criar awareness (valor de marca). Estas estratégias são de extrema importância, mas, nos dias atuais o que realmente faz a diferença é a relação 1:1 (um a um, cara a cara) que você tem com cada um dos seus clientes. O quanto você cuida e se relaciona individualmente com seus clientes?

FIDELIZE SEU CLIENTE

O que você tem feito para cuidar dos seus clientes? Você sabia que conquistar um cliente novo é mais caro do que mantê-lo feliz? Fidelizar seu cliente é fazer com que além de satisfeito, ele recompre e tenha uma longa relação com você e o seu negócio. Qual seu plano de ação, compreendendo que seu cliente será seu grande parceiro?

ATENÇÃO: PÓS-VENDA

Qual o cuidado que você oferece ao seu cliente durante e após uma compra ou aquisição da sua oferta ou serviço? Que tipo de respeito e carinho você oferece em agradecimento à escolha que seu cliente fez em estar com você e não o seu concorrente? Como você lida com feedbacks negativos, críticas e reclamações? O quanto você aprende e respeita o pós-venda? Cuidado, se o seu foco for apenas aquisição, talvez seu business perca a médio e longo prazo!

CONVERSÃO, RECOMPRA, UPGRADE

Hoje em dia, precisamos planejar o passo a passo de nossos seguidores, clientes e pacientes, para que os mesmos estejam satisfeitos, recomprem, sejam fiéis, confiem e, principalmente, promovam nosso trabalho e nos divulguem como profissionais. Nada mais gratificante do que a recomendação do seu próprio cliente! Qual tem sido sua estratégia para observar e cuidar dos seus clientes fiéis?

PASSO # 8

SEU MODELO
DE NEGÓCIO

“Consistência e ação! Hoje é o grande dia para você colocar em prática o seu modelo de negócio”

Ligia Costa



CONSISTÊNCIA

O segredo do sucesso é a consistência. Estruturar suas atividades e manter a frequência e a disciplina podem ser ações extremamente desafiadoras, mas será a única maneira de solidificar sua imagem e promessa a médio e longo prazo. Nada acontece do dia para a noite!

PLANO DE MARKETING

Construa seu plano de marketing e tenha a visão estratégica anual do seu negócio. O quê, como, para quem e quando, são perguntas que devem ser respondidas por qualquer empresário. Quais as linhas de receita, quais os seus produtos, quais as ofertas sazonais e qual será seu foco de trabalho ao longo do ano? Planeje-se e colha os resultados do seu foco, do direcionamento e do propósito do seu negócio.

MODELO DE NEGÓCIO

Qualquer grande empresa tem a visão, em uma única página do seu modelo de negócio. CANVAS é a ferramenta de Design Thinking do BMG (Business Model Generation) que ajuda diariamente qualquer pessoa a desenvolver uma visão mais estratégica do seu negócio. Que tal um dia se arriscar e entender que para você se diferenciar e se profissionalizar, precisa ter a visão, em uma página, do seu modelo de negócio? Já montou seu plano, você sabe aonde quer chegar?

AGRADEÇA! ACREDITE! AGORA!

A filosofia do TGI Today privilegia quem somos, nossa história, nossas experiências, conhecimentos e tudo o que trazemos! Agradeça sua posição, aonde você já chegou, seja grato a tudo e todos diariamente. acredite que o seu próximo nível está sempre a sua espera. Ser a melhor pessoa que você pode ser é parte do seu processo e sua obrigação. Entre em ação hoje e agora. Planeje seu futuro e comece a agir no presente:)

#obrigada :)

Garanta sua vaga no:
BUSINESS ACADEMY

Programa de mentoria,
inteligência emocional
para transição de carreira

Entre em ação!

contato@tgitoday.com.br

Olá, sou a Ligia. Tenho 42 anos, sou casada e mãe de duas princesas.



Nasci em São Paulo, me formei em Marketing pela Universidade Mackenzie, sou pós-graduada em Gestão Organizacional e em Relações Públicas pela Universidade de São Paulo (USP). Tentei fazer MBA em Inovação, também na USP, mas nunca concluí:(

Trabalhei por 18 anos como executiva de marketing em grandes multinacionais, com experiência no Brasil e no exterior.

No Brasil, trabalhei em diversas agências de publicidade (Neogama/BBH, Ogilvy & Mather e Lintas) diretamente com planejamento estratégico e com o atendimento a clientes como Unilever, Claro, Motorola e LG. Trabalhei em Brasília como gestora de comunicação na Brasil Telecom e com games na Brasoft.

Nos Estados Unidos, realizei estágio na LucasArts Entertainment, empresa de games de George Lucas, no vale do Silício, Califórnia e meus últimos quatro anos foram dedicados ao mundo online, como diretora de marketing do Yahoo para a América Latina e para os mercados hispânicos dos EUA. Coordenei mais de oito países simultaneamente, diferentes culturas e entendi que o mundo é plano!

Outras formações: SIY (Search Inside Yourself), GNH (Gross National Happiness Center) - Butão. Coach formada pelo Integrated Coaching Institute (ICI), horas aprovadas pelo ICF (International Coaching Federation); Leading High Performance Teams (Califórnia); Leadership is a choice (Califórnia); "Experts Academy", de Brendon Burchard (Califórnia). BSchool Marie Forleo NY, Leader Training; Karma Yoga Curativa, entre outros treinamentos.

Ah, sou atleta amadora, o esporte e a natureza fazem parte da minha vida.

Hoje me dedico ao Thank God it's TODAY. Minha missão é ensinar estratégia pessoal, marketing e business com propósito a todos que queira transformar seus sonhos em modelo de negócio. O que sempre fiz em grandes empresas, mas agora para todos!



NOSSOS TREINAMENTOS

Acesse <https://symppla.com/ligiacosta> e inscreva-se em nossas palestras e workshops!



MANDE SEU FEEDBACK

Dúvidas, perguntas, sugestões, comentários, envie seu e-mail: contato@tgitoday.com.br



ME ACOMPANHE



[FACEBOOK](#)



[INSTAGRAM](#)



[YOUTUBE](#)



[LINKEDIN](#)



BUSINESS ACADEMY

Mentoria para realizar sua transição de carreira.
Estratégia Pessoal, Marketing e Business.

Quer conhecer? Peça o conteúdo programático pelo contato@tgitoday.com.br

www.tgitoday.com.br

“Hoje é o grande dia! Transforme seu sonho em modelo de negócio com foco, planejamento e propósito”

Ligia Costa

