

Da arquitetura ao movimento.

Pocket Salvador, Zoom Secreto e execução comercial.

Yan Klehn · AKASHA Hub

Sistema e materiais publicados em 05/10/2026. Central:
essence-architect-builder.lovable.app/central/index.html.

Ofertas vigentes: Mentoria em Grupo, R\$ 39.000 / 3 individuais. Consultoria Premium, R\$ 60.000 / 6 individuais. Aplicação pública com um só plano.

Datas do pocket propostas: 10 e 11 de dezembro de 2026. Local, fornecedores, parceria e inscrições ainda não confirmados.

Base desta entrega

Revisão da reunião de 05/10/2026 entre Renato de Saldanha e Yan Filipe Klehn. Este complemento transforma os compromissos da call em materiais utilizáveis: evento pocket, Zoom Secreto, prospecção, indicação, conteúdo, treinamento e acompanhamento. A versão comercial vigente usa Mentoria em Grupo de R\$ 39.000 com 3 encontros individuais e Consultoria Premium de R\$ 60.000 com 6 encontros individuais. A aplicação pública apresenta somente a mentoria.

Os roteiros e agendas abaixo são criação editorial a partir da reunião e do acervo do expert. Datas do pocket são propostas; hotel, fornecedores, parceria e checkout ainda não estão confirmados. O sistema está publicado. Hotel, calendário, checkout, CRM/QR e gravações das calls seguem como próximos passos.

01 · Conferência dos compromissos

Compromisso da call	Evidência	Situação encontrada antes desta revisão	Complemento e responsável
Organizar mapa, DNA, público e posicionamento	02:59-07:09	Mapa publicado e acervo no Drive	Preservar os 11 capítulos e 31 fontes; Renato
Oferta anual e formatos comerciais	19:46-21:01	Condições antigas no site	Revisão 39k/3 e 60k/6; instrução posterior de Renato prevalece
Aplicação de um plano só	19:46	Landing antiga com outros níveis e CTA sem destino	Landing e aplicação da mentoria; envio manual ao WhatsApp, CRM ainda depende de integração
Apresentação de vendas dentro do sistema	31:34-33:42; 50:17	Há documento; não há deck navegável	Deck de 16 telas, duas recomendações, notas e PDFs; Renato
Script palavra por palavra e 7 passos	31:34	Roteiros no Drive, sem módulo comercial	Playbook com diagnóstico, pitch, fechamento, indicação, objeções e follow-up
Zoom Secreto gratuito de 90 minutos	08:25-11:03	Roteiro de 95 minutos e condições antigas	Roteiro cronometrado de 90 minutos, captação e pós-aula
Outbound, base quente e social selling	11:28-13:56	Playbooks no Drive	Scripts curtos, cadências e registro operacional no sistema
Indicações com ou sem compra	31:34-33:42	Menção no script	Pedido, texto de apresentação e validação de contato com permissão
Conteúdo para 15 dias e vitrine	21:01-27:00; 33:42	Acervo pronto, fora do fluxo diário	Calendário prático, bio e destaques atualizados
Revisar a primeira call e fazer roleplay	16:22-19:46; 38:12-39:50	Não há gravação de venda disponibilizada	Ficha e sessão de 90 min preparadas; Yan envia gravação e Renato conduz
Participar das primeiras vendas	47:29	Depende de agenda e convite de Yan	Yan solicita horário; Renato confirma disponibilidade; não há sessão agendada
Criar quatro vídeos após dez calls	42:47-46:29	Dez gravações ainda não recebidas	Tracker das dez calls e pautas de uma VSL + três vídeos; roteiros finais dependem das objeções reais
Link de pagamento de R\$ 39 mil	48:20	Nenhum link de checkout do Yan validado	Responsabilidade de Yan; checklist de teste preparado
Pocket em Salvador como aquisição e downsell	1:11:12; 1:18:15	Ausente no mapa publicado	Estratégia, agenda de dois dias, peças, orçamento e página de interesse

Compromisso da call	Evidência	Situação encontrada antes desta revisão	Complemento e responsável
Planejar Salvador ainda nesta semana	1:15:59	Sem novo horário confirmado	Pauta pronta; Renato e Yan combinam horário até 09/10, prazo operacional proposto
Datas 10 e 11 de dezembro	1:20:50	Proposta aceita na conversa; sem reserva	Usar 10-11/12/2026 como previsão, sujeito a confirmação
Hotel e parceiros locais	1:15:59-1:19:27	Hotel citado sem identificação inequívoca	Yan confirma nome, disponibilidade e orçamento; Renato participa da avaliação
Duplicar e compartilhar sistema de evento/QR	1:19:27-1:19:31	Código/aceso do destino não disponibilizados	Especificação e critérios de integração prontos; acesso depende de repositório e e-mail corretos
Convite de Yan para 30/10 em São Paulo	1:21:42	Convite verbal, sem confirmação de presença	Yan confirma; Renato providencia ingresso e logística após confirmação
Entregar links e acesso ao código	1:22:13-fim	Mapa e Drive existem; revisão pausada no Lovable	Sistema e materiais publicados em 05/10/2026; mensagem enviada ao Filipe

Fonte: reunião de 05/10/2026. Os tempos servem para conferência interna. Não publicar a transcrição integral junto às páginas comerciais.

02 · Evento pocket em Salvador

Conceito e papel no negócio

Nome editorial: Arquitetura de Legado · Encontro Pocket Salvador. Assinatura: dois dias para transformar repertório em uma primeira arquitetura de método, oferta e execução. Realização a combinar entre AKASHA Hub e Clube de Sucesso; o uso conjunto das marcas depende do acerto operacional.

Público: profissionais experientes, especialistas e empresários de serviços de Salvador e região que já entregam valor e querem organizar seu conhecimento. Selecionar por experiência, projeto e disponibilidade, sem restringir acesso por características pessoais alheias ao trabalho.

Papel: experiência presencial de entrada e qualificação para a Mentoria Arquitetura de Legado. Também pode ser oferecido a quem teve uma boa conversa comercial, mas ainda não decidiu pelo ciclo anual e pode se beneficiar do encontro. Comprar o pocket não implica admissão na mentoria, desconto futuro ou crédito automático no investimento.

Formato proposto: uma sala, dois dias, 30-40 participantes, mesas de trabalho, exercícios, demonstrações reais e networking orientado. O evento amplo com várias salas, academia, atrações e transmissão foi uma visão apresentada por Yan; não integra o escopo mínimo deste pocket.

Datas previstas: quinta e sexta, 10 e 11 de dezembro de 2026. Cidade: Salvador/BA. Local: a confirmar. O hotel citado na região de Stella Maris precisa ser identificado e cotado. Não anunciar parceria, reserva ou presença de patrocinador antes da confirmação.

Composição da sala e receita

Cenário de planejamento	Pagantes	Convidados selecionados	Total	Ingresso	Receita bruta de ingressos
Sala de 30	15	15	30	R\$ 997	R\$ 14.955
Sala de 40	20	20	40	R\$ 997	R\$ 19.940

Esses valores não são lucro nem previsão de vendas. Convidados ocupam capacidade e geram custos. A conversa mencionou quatro ou cinco vendas da mentoria como objetivo de trabalho: $4 \times R\$ 39.000 = R\$ 156.000$; $5 \times R\$ 39.000 = R\$ 195.000$ em contratos, antes de impostos, taxas, inadimplência e custos de entrega. Não incluir esses contratos no orçamento mínimo necessário para produzir o evento.

Não usar “de R\$ 3.000 por R\$ 997”: não há preço anterior praticado comprovado. Não vender ingressos enquanto local, condições, política de cancelamento, recebedor e checkout não estiverem definidos. Hospedagem, transporte, alimentação e estacionamento precisam estar descritos na oferta final, com inclusão ou exclusão explícita.

Orçamento de decisão

Coletar preço e condição de pagamento para sala por dois dias; mobiliário; som, microfones e projeção; internet; coffee break; água; equipe de recepção; credenciais; materiais; foto/vídeo; deslocamento e hospedagem da equipe; taxas de pagamento; impostos; contingência. Registrar orçamento, fornecedor e data da cotação. A reserva de contingência é uma escolha de planejamento, não um custo já contratado.

Fórmula de resultado do evento: receita efetivamente recebida de ingressos + patrocínio formalizado - custos pagos/comprometidos - taxas e impostos estimados. Ponto de equilíbrio: $\text{custos fixos} \div (\text{R\$ 997 líquidos das taxas variáveis} - \text{custo variável por pagante})$. Recalcular os custos variáveis dos convidados separadamente. Se o denominador for zero ou negativo, rever o formato. O simulador permite explorar custos, sem preencher cotações inexistentes com zero como se fossem reais.

Agenda proposta · Dia 1

Horário	Bloco	Condução proposta	Saída do participante
08:30-09:00	Recepção e café de chegada	Produção	Credencial, mesa e material
09:00-09:25	Abertura: conhecimento que ganha forma	Yan + Renato	Objetivo pessoal escrito
09:25-10:30	Anamnese: inventário de experiência	Yan	Cinco situações reais e padrões recorrentes
10:30-10:45	Intervalo	Produção	-
10:45-12:15	Codificação: do talento ao processo	Yan	Hipótese de método com entradas e saídas
12:15-13:30	Almoço	Cada participante, condição a definir	-
13:30-14:40	Essência e síntese: tese e mensagem	Yan	Frase de posicionamento em versão de trabalho
14:40-15:20	Laboratório em duplas	Facilitadores	Teste de repetição da frase e revisão
15:20-15:40	Intervalo	Produção	-
15:40-16:40	Oferta: uma transformação com limites	Renato	Primeiro desenho de público, entrega e escopo
16:40-17:20	Hotseats de arquitetura	Yan + Renato	Ajustes demonstrados com consentimento
17:20-17:40	Síntese e compromisso do dia	Yan	Uma prioridade para o dia seguinte

Agenda proposta · Dia 2

Horário	Bloco	Condução proposta	Saída do participante
09:00-09:20	Retomada e dúvidas do exercício	Yan	Foco de construção revisado
09:20-10:30	Sistema: do método ao ativo digital	Yan	Desenho do primeiro ativo e suas funções
10:30-10:45	Intervalo	Produção	-
10:45-12:00	Operação: conversa, aplicação e venda	Renato	Roteiro de diagnóstico e próximo passo comercial
12:00-13:15	Almoço	Cada participante, condição a definir	-
13:15-14:15	Demonstração real da AKASHA	Yan	Exemplo de artefato, sem expor dados de clientes
14:15-15:00	Plano de execução de 30 dias	Yan + Renato	Prioridade, tarefa, responsável e data
15:00-15:20	Intervalo	Produção	-
15:20-15:45	Convite à Arquitetura de Legado	Yan	Compreensão da mentoria de R\$ 39 mil
15:45-16:30	Aplicações e perguntas sobre o programa	Equipe comercial	Interesse registrado ou próximo passo livre
16:30-17:15	Networking por complementaridade	Facilitadores	Apresentações consentidas e contatos úteis
17:15-17:40	Encerramento e plano individual	Yan + Renato	Compromisso de execução e feedback

As funções, horários e presenças acima são proposta de produção; validar disponibilidade dos facilitadores antes de divulgar. Não prometer que todos terão um sistema pronto em dois dias.

Caderno de trabalho do participante

Página 1: nome profissional, atuação, experiência e o projeto que quer organizar. Página 2: cinco situações em que entregou valor; qual problema apareceu, qual decisão tomou, qual evidência observou. Página 3: padrões e hipótese de método; três a seis etapas com entrada, ação e saída. Página 4: quem atende, qual problema resolve, qual mudança ajuda a produzir e qual limite precisa declarar. Página 5: frase de posicionamento e teste de repetição por um colega. Página 6: desenho da oferta, entregáveis e responsabilidades. Página 7: primeiro ativo digital, função, conteúdo necessário e critério de uso. Página 8: plano de 30 dias, uma prioridade, três ações, responsáveis, datas e revisão. A central inclui versão imprimível para preenchimento.

Pitch no palco · 25 minutos

0-3 min, retomar a construção: “Ontem você chegou com repertório. Agora tem uma hipótese de método, uma frase de trabalho e uma prioridade. Isso ainda pede teste, revisão e execução. Qual parte você percebe que não quer voltar a deixar numa pasta?” Ouvir duas ou três respostas sem expor quem não quiser falar.

3-7 min, nomear a continuidade: “A Arquitetura de Legado é o ciclo para conduzir essa construção por doze meses. Seguimos o A.C.E.S.S.O.: Anamnese, Codificação, Essência, Síntese, Sistema e Operação. Cada etapa precisa deixar uma decisão e um material utilizável. A prioridade do seu projeto orienta a sequência.”

7-12 min, mostrar o que existe: abrir o livro Códigos de Origem e um ambiente demonstrativo da AKASHA. “São exemplos do meu trabalho. Não são uma garantia do seu resultado. Vou mostrar a relação entre uma decisão de método e a estrutura que ela gerou.” Não abrir painel com nomes, receita ou dados de mentorados.

12-17 min, explicar a entrega: “Na mentoria, a base são 24 encontros online em grupo, três imersões presenciais de dois dias, comunidade, plataforma, laboratório de construção digital e três encontros individuais. Esses três momentos ajudam a revisar origem e prioridade, método e oferta, estrutura e operação. Calendário, implementação e responsabilidades ficam descritos na proposta.” O ingresso do pocket não substitui automaticamente uma das imersões do programa; qualquer equivalência precisa constar na proposta.

17-20 min, investimento: “O investimento total da mentoria é R\$ 39 mil pelo ciclo de doze meses. O que estamos avaliando é o encaixe entre o que você quer construir, a sua disponibilidade para executar e esse acompanhamento. Não vou tratar uma hipótese de receita como retorno garantido.” O parcelamento de 12 x R\$ 3.250 foi discutido na call; só apresentar como opção de cobrança depois de Yan validar as condições e o checkout.

20-23 min, seleção: “Se você tem repertório, um projeto prioritário e condição de participar, preencha a aplicação. Ela ajuda a preparar uma conversa em que vamos recomendar ou não a entrada. Não é compra nem reserva automática. Se agora não fizer sentido, você continua com tudo o que construiu aqui.”

23-25 min, ação: exibir o endereço funcional da aplicação e deixar tempo de leitura. “Leva poucos minutos. Informe qual foi seu principal gargalo nestes dois dias. Depois combinamos a conversa.” A apresentação de palco mostra apenas a mentoria; a consultoria de seis individuais pode ser recomendada no diagnóstico particular.

Página de interesse · texto público

Título: Seu repertório pode ganhar uma arquitetura.

Subtítulo: Um encontro presencial em Salvador para profissionais experientes organizarem uma primeira versão do próprio método, da oferta e do plano de execução.

Faixa: 10 e 11 de dezembro de 2026 · datas previstas · Salvador/BA · local em confirmação.

O que você trabalha: os padrões da sua experiência; uma hipótese de método; uma mensagem que outras pessoas conseguem repetir; uma oferta com limites claros; o desenho do primeiro ativo digital; um plano de 30 dias.

Para quem: especialistas e empresários de serviços que já atendem, ensinam ou lideram e querem estruturar o que sabem. O encontro exige participação nos exercícios. Não é uma promessa de faturamento nem uma formação inicial em sua profissão.

Formato previsto: dois dias de trabalho, grupo de 30-40 pessoas, exercícios, demonstrações e networking orientado. Ingresso pago previsto: R\$ 997. Abertura de inscrições, inclusões e condições serão comunicadas após confirmação da produção. Haverá convites selecionados; registrar interesse não garante convite, ingresso ou vaga.

CTA: Quero receber a confirmação do encontro. Campos: nome, contato e projeto que deseja organizar. Nesta entrega, o botão prepara uma mensagem para o WhatsApp comercial; o interessado revisa e envia. A página não anuncia inscrição concluída e não recebe pagamento.

Convites e mensagens prontas

Convite individual: “Olá, [nome]. Estamos organizando um encontro de dois dias em Salvador, previsto para 10 e 11 de dezembro, para profissionais experientes transformarem repertório em método, oferta e plano de execução. Pensei em você por [motivo real]. Local e inscrições ainda estão em confirmação. Quer receber as informações quando fecharmos a produção?”

Contato que não avançou na mentoria: “Pelo que conversamos, o ciclo anual ainda não é a decisão para agora. Existe uma alternativa mais curta que pode fazer sentido: estamos preparando o pocket de Salvador, com dois dias de trabalho e ingresso previsto de R\$ 997. Ele não substitui a mentoria; ajuda a construir uma primeira arquitetura. Quer que eu te avise quando o local e as inscrições estiverem confirmados?”

Seleção de convidado: “Estamos selecionando alguns convidados para o encontro em Salvador. Seu trabalho com [contexto] tem relação com a proposta. Você teria disponibilidade nos dias previstos e interesse em trabalhar um projeto concreto durante o encontro? Se houver encaixe, confirmamos por escrito a condição do convite e o que está incluído.” Não chamar interesse de convite confirmado.

Pedido de indicação local: “Você conhece algum profissional experiente de Salvador que queira organizar um método, programa ou projeto próprio? Se alguém vier à mente, pode encaminhar este resumo e perguntar se ele quer falar comigo. Prefiro uma apresentação com permissão a receber contatos sem contexto.”

Hotel, minuta de contato: “Estamos avaliando um evento de negócios e conhecimento para 30-40 participantes, em 10 e 11 de dezembro de 2026, das 8h30 às 18h, em Salvador. Poderiam confirmar disponibilidade e enviar proposta discriminada de sala, mobiliário, projeção, sonorização, internet, coffee break, estacionamento e hospedagem da equipe? Precisamos também das condições de reserva, cancelamento, pagamentos e eventuais contrapartidas de parceria. Esta consulta não confirma contratação.”

Parceiro local, minuta: “Estamos estruturando um encontro de dois dias voltado a profissionais experientes de Salvador. Gostaria de avaliar uma colaboração em [espaço/divulgação/serviço]. Podemos conversar sobre público, entrega, contrapartidas e responsabilidades? Só divulgaremos a parceria depois do acordo formal.”

Pós-evento D+1: “Obrigado por participar, [nome]. Qual foi a decisão mais importante que você levou do encontro? Se quiser avaliar o ciclo anual, posso te enviar a aplicação. Se já aplicou, vamos combinar o próximo passo.” D+3: retomar a prioridade e a tarefa do plano. D+7: conferir execução e oferecer conversa quando houver interesse. Nenhuma mensagem é disparada automaticamente pela central.

Produção e cronograma

Marco proposto	Responsável	Saída verificável
Até 09/10	Renato + Yan	Reunião de produção; cidade, data prevista, papéis e teto de orçamento
Até 16/10	Yan	Hotel identificado, cotações e capacidade da sala
Até 23/10	Renato + Yan	Decisão de viabilidade, local e condições formais; se não fechar, manter apenas interesse
Após confirmação	Yan + produção	Página final, checkout testado, política e comunicações aprovadas
De 26/10 a 06/11	Yan + Renato	Primeira lista qualificada e parceiros contatados individualmente
Até 13/11	Produção	Materiais, equipamento e responsabilidades fechados
Até 27/11	Comercial	Revisar pagantes, convidados, capacidade e orçamento recebido
Até 04/12	Produção	Roteiro técnico, lista confirmada, ensaio e plano de contingência
09/12	Produção	Montagem, teste de som, projeção, internet e contingência impressa
10-11/12, se confirmado	Yan + Renato + produção	Execução e registro de presença autorizado
Até 18/12	Comercial + produção	Follow-up, aplicações, despesas e relatório de aprendizado

Datas operacionais propostas nesta entrega, não reuniões já agendadas nem fornecedores contratados. Se a confirmação do local atrasar, recalcular a captação e não encurtar preparativos essenciais por pressão comercial.

Sistema do evento · requisitos para integração

Estados distintos: interessado, candidato a convite, convite confirmado, inscrição aguardando pagamento, pagamento confirmado, cancelado, presente. Um formulário de interesse não altera automaticamente estado para pago ou confirmado.

Modelo mínimo: evento; participante; inscrição; pagamento com referência do provedor; convite; registro de presença; origem; consentimento de contato. Credencial usa identificador aleatório não previsível. QR deve conter token opaco, nunca CPF, telefone ou e-mail. A confirmação de pagamento vem de webhook validado ou conferência autorizada, não do navegador.

Check-in: operador autenticado lê token; servidor verifica evento e inscrição; registra primeira presença de forma idempotente; repetição mostra “já registrado”, com horário. Não gerar um sistema real de acesso

apenas com localStorage. Lista impressa de contingência restrita à equipe, sem divulgar dados de todos aos participantes.

Integração com a base do CDS: confirmar repositório de origem, licença interna de uso, projeto de destino e e-mail GitHub do Yan; revisar dependências e autenticação; copiar apenas componentes necessários; usar ambiente de teste; testar convidado, pagante, cancelado, token inválido e entrada repetida; liberar produção depois da revisão. Não copiar credenciais, cadastros, pagamentos ou imagens privadas do outro evento.

03 · Zoom Secreto de 90 minutos

Proposta e preparação

Título: O Raio-X do Patrimônio Invisível. Subtítulo: como transformar experiência em método, posicionamento e uma primeira estrutura digital. Encontro online gratuito para profissionais experientes. Objetivo da aula: cada pessoa sair com hipótese de gargalo, uma frase em versão de trabalho e um próximo passo. Objetivo comercial: aplicações qualificadas para a mentoria de R\$ 39 mil.

Data, horário e link da sala ainda precisam ser definidos por Yan. Não criar contagem regressiva sem data real. Abrir captação dez dias antes; confirmar capacidade da sala, moderador, gravação, permissão de uso de imagem, testes de áudio e plano B. Se houver replay, definir e cumprir janela de acesso; não anunciar um prazo fictício.

Roteiro cronometrado

Minutagem	Bloco	Resultado
00-05	Boas-vindas e contrato da aula	Expectativa e transparência sobre convite final
05-12	História e tese	Contexto do trabalho de Yan
12-22	Diagnóstico do repertório	Gargalo identificado por cada participante
22-35	Demonstração de artefatos reais	Ver relação entre método, livro e plataforma
35-50	A.C.E.S.S.O. aplicado	Compreender a sequência de construção
50-60	Exercício da frase e prioridade	Rascunho e próximo passo escritos
60-65	Perguntas sobre o conteúdo	Dúvidas de compreensão resolvidas
65-82	Convite à mentoria	Oferta de R\$ 39 mil e 3 individuais explicada
82-88	Perguntas de encaixe e aplicação	Decisão sobre aplicar
88-90	Síntese e encerramento	Ação concreta e endereço da aplicação

Falas e condução

Abertura: “Obrigado por reservar este tempo. Em noventa minutos vamos olhar para o patrimônio de experiência que você já construiu e para a estrutura que ainda falta. Escreva no chat sua atuação e o projeto que gostaria de organizar. Na parte final vou apresentar a Arquitetura de Legado para quem quiser fazer essa construção acompanhado. A aula tem valor completo mesmo que você não siga para o programa.”

Tese: “Conhecimento pode crescer mais rápido do que a capacidade de organizar e transmitir. Eu uso Colapso de Repertório como nome para esse padrão no trabalho com especialistas. Não é um diagnóstico clínico. A pergunta de hoje é prática: o que você sabe já tem uma forma que outra pessoa consegue compreender e utilizar?”

História: “Minha trajetória reuniu desenvolvimento humano, escrita e construção digital. A AKASHA nasceu da necessidade de dar forma a essa integração. Vou mostrar o livro Códigos de Origem e a minha própria estrutura como exemplos. Eles ajudam a enxergar o processo; não provam que todos terão o mesmo resultado.” Selecionar dois episódios profissionais reais que Yan queira compartilhar. Não inventar falas de clientes nem números de faturamento.

Diagnóstico: “Pegue papel. O que você entrega hoje? Qual parte só funciona quando você está presente? O que já está registrado? Qual projeto fica sempre para depois? Agora escreva um exemplo concreto do último mês. A hipótese de gargalo precisa vir do que aconteceu, não de um rótulo que eu escolhi para você.” Ler duas respostas voluntárias; perguntar antes de comentar publicamente.

Demonstração: abrir versão demonstrativa da plataforma e mostrar uma trilha, a organização de um conteúdo e o caminho de uso. Abrir livro ou página autorizada. Relacionar cada artefato a uma decisão anterior. “O sistema expressa escolhas. Uma ferramenta pode acelerar a execução, mas não decide por você qual transformação vale construir.” Se a internet falhar, usar capturas previamente aprovadas sem dados pessoais. Não transformar demo em aula técnica longa.

A.C.E.S.S.O.: “Anamnese: entender sua prática. Codificação: extrair padrões e etapas. Essência: explicitar os princípios e a identidade que orientam decisões. Síntese: organizar mensagem e oferta. Sistema: materializar o ativo necessário. Operação: usar, medir e melhorar. Você não precisa executar tudo hoje. Precisa saber qual etapa está bloqueando a seguinte.” Para cada etapa, mostrar uma pergunta e uma saída concreta. Escolher um exemplo do próprio trabalho de Yan para atravessar as seis etapas.

Exercício: “Escreva: ajudo [público específico] a [mudança observável] por meio de [método ou processo]. Agora tire adjetivos que não explicam o trabalho. Leia em voz alta. Uma pessoa que ouviu conseguiria repetir? Se não, qual parte precisa ficar concreta?” Reservar dois minutos de escrita, três para exemplos voluntários e cinco para revisão e definição de uma ação da próxima semana.

Ponte comercial: “Você já tem um rascunho e uma prioridade. A diferença entre esse rascunho e uma estrutura em uso está na sequência de decisões, no teste e na execução. Para quem quer conduzir esse processo comigo, existe a Arquitetura de Legado.” Usar as telas 6-16 da apresentação, selecionada em Mentoria, sem comparar planos na aula.

Oferta: “São doze meses, 24 encontros online em grupo, três imersões presenciais de dois dias e três encontros individuais, além da comunidade, plataforma e laboratório dentro do escopo. O investimento total é R\$ 39 mil. A aplicação serve para entender o seu momento; não é pagamento nem garantia de admissão. Se houver encaixe, conversamos sobre prioridade, participação, escopo e condições.”

Encerramento: “Sua primeira tarefa não é comprar uma ferramenta. É concluir o próximo passo que você escolheu. Se quiser avaliar o ciclo acompanhado, use a aplicação. Obrigado por trazer seu repertório e trabalhar comigo hoje.” Encerrar no minuto 90; oferecer conversa posterior às dúvidas individuais sem prolongar artificialmente a aula.

Captação e pós-aula

Dia relativo	Ação	Chamada
D-10	Post da tese e convite	“Seu repertório já tem uma estrutura?”
D-9	Conversas com base quente	Perguntar projeto e pedir permissão para enviar convite
D-8	Teste da frase em Stories	“Alguém consegue repetir o que você faz?”
D-7	Carrossel A.C.E.S.S.O.	Uma pergunta por etapa
D-6	Bastidor real	Mostrar artefato da AKASHA
D-5	Reel sobre projeto parado	Convidar para fazer um rascunho na aula
D-4	Perguntas e enquete	Coletar gargalos sem expor participantes
D-3	Exercício da frase	Entregar folha de trabalho
D-2	Convite pessoal aos interessados	Confirmar horário real e link
D-1	Lembrete e preparação	Papel, projeto prioritário e 90 minutos reservados
D0	Lembretes combinados e aula	Link testado, sem mensagens excessivas
D+1	Material e aplicação	Relembrar a prioridade trabalhada
D+3	Conteúdo ligado à principal dúvida	Convidar à conversa se houver interesse
D+7	Encerrar o ciclo de contato	Pedir permissão para futuras comunicações

Mensagem de convite: “Vou abrir uma aula gratuita para mostrar como organizo experiência em método e estrutura. Vamos fazer um exercício de posicionamento e olhar artefatos reais da AKASHA. Se esse é seu momento, quer receber data e acesso quando estiverem definidos?” Após definir data, substituir a última frase pela informação real e pelo link correto.

Mensagem após a aula: “Qual etapa ficou mais clara para você hoje? Se quiser avaliar a Arquitetura de Legado, aqui está a aplicação da mentoria. O investimento total é R\$ 39 mil; a conversa serve para avaliar o encaixe, sem compromisso de contratação.”

Métricas: convidados com permissão; interessados; inscrições efetivas; presentes; pessoas que ficaram até o convite; aplicações; aplicações qualificadas; calls realizadas; propostas; contratos e receita recebida. Medir denominadores do mesmo período e não usar metas como resultado observado.

04 · Prospecção, indicação e rotina comercial

Três entradas, uma decisão

Outbound: selecionar profissionais com sinais públicos de repertório e projeto, ler um conteúdo real e iniciar uma conversa específica. Base quente: retomar uma relação com contexto verdadeiro, explicando a razão do contato. Inbound: responder ao assunto que a pessoa trouxe, entregar o material prometido e pedir permissão para diagnosticar.

Mensagem fria: “[Nome], vi seu conteúdo sobre [tema específico]. Fiquei curioso: esse raciocínio já está organizado em um método seu, com etapas, ou hoje você transmite principalmente nos atendimentos?”

Base quente: “[Nome], lembrei de você ao organizar um trabalho para profissionais experientes que querem transformar o que sabem em método e estrutura. Pensei no seu projeto de [contexto real]. Como isso está hoje?”

Inbound: “[Nome], aqui está o exercício que você pediu. Para eu te orientar melhor: o que você está tentando organizar agora - método, oferta ou estrutura digital?” Se o exercício não tiver sido pedido, não fingir que houve solicitação.

Diagnóstico leve: “O que já existe desse projeto?” → “Em que ponto ele parou?” → “Qual avanço faria mais diferença agora?” Fazer uma pergunta por vez. Não diagnosticar a vida da pessoa pela bio nem dizer que conhece a causa de todas as tentativas anteriores.

Devolutiva: “Pelo que você trouxe, parece que o próximo passo é [hipótese ligada ao relato]. Faz sentido ou falta alguma coisa nessa leitura?” Convite: “Podemos avaliar isso numa Sessão de Arquitetura. Primeiro você responde uma aplicação curta; na conversa, eu entendo seu cenário e, se houver encaixe, apresento a mentoria anual de R\$ 39 mil. Quer o link?”

Cadências que respeitam o contexto

Outbound: primeiro contato personalizado; D+3, uma retomada breve sobre o assunto; D+7, encerrar com abertura para retorno. Base quente: D+4 e D+10, se houver contexto; encerrar sem culpa. Inbound: responder no ritmo de atendimento combinado; não enviar uma sequência de cobrança a quem só pediu um material. Qualquer recusa ou pedido para parar encerra a cadência.

Retomada: “Conseguiu olhar a ideia de organizar [projeto]? Se não for prioridade agora, tudo bem; só me diga se prefere que eu encerre por aqui.” Conteúdo: “Este exercício tem relação com a dúvida sobre [tema] que você trouxe. Posso te enviar?” Encerramento: “Vou encerrar este contato por aqui para respeitar seu momento. Se quiser retomar [projeto], fico à disposição.”

Agendamento: oferecer apenas horários realmente disponíveis. Antes da call, confirmar duração, link, tema e decisores. Na véspera: “Nossa conversa está marcada para [dia/hora/fuso]. Vamos olhar [projeto], avaliar a prioridade e, se houver encaixe, o acompanhamento. Reserve cerca de cinquenta minutos. Está confirmado?” Se não comparecer, perguntar uma vez se quer reagendar; não simular que a reunião aconteceu.

Indicação depois de uma conversa útil

Pedido, comprando ou não: “Antes de encerrarmos, essa conversa te ajudou a organizar alguma coisa? Se sim, conhece outro profissional experiente que esteja tentando estruturar o próprio método ou projeto? Se alguém vier à mente, você pode encaminhar um resumo e perguntar se ele quer falar comigo. Fique à vontade para não indicar.”

Texto para o contato encaminhar: “Conversei com o Yan, da AKASHA, sobre organizar experiência em método, posicionamento e estrutura digital. Lembrei do seu projeto de [contexto]. Se fizer sentido, posso apresentar vocês para uma conversa de diagnóstico.”

Validação: “A pessoa demonstrou interesse em ser apresentada? Prefere fazer uma conversa em grupo ou encaminhar meu contato?” Só iniciar abordagem após permissão ou contato direto do indicado. Registrar origem, contexto, autorização, responsável e próximo passo. Um áudio de indicação é opcional; não pedir depoimento de resultado de quem ainda não foi cliente.

Rotina inicial proposta

45-60 minutos por dia útil: preparar cinco a dez contatos relevantes; responder às conversas abertas; executar os retornos combinados; registrar etapa e próxima ação. Ajustar o volume à qualidade da personalização e à capacidade de atender. Oito a doze calls mensais são referência de planejamento anterior, não histórico medido.

Pipeline: contato → conversa → aplicação → qualificação → agendamento → realizada → proposta → decisão → entrada. Saídas possíveis: sem encaixe, futuro com permissão, não interessado. Campos: origem, etapa, data, próximo passo, responsável, objetivo, gargalo, formato recomendado, decisão e razão informada. Dados reais precisam ficar em ferramenta com acesso adequado; a central traz ficha de trabalho local e exportação, sem declarar integração automática.

05 · Vitrine e calendário de 15 dias

Vitrine pronta para aplicar

Nome sugerido: Yan Klehn | Método e Legado. Bio: “Transformo experiência em método, posicionamento e estrutura digital. Autor de Códigos de Origem. Conheça a Arquitetura de Legado ↓”. Usar o perfil atual @akasha.hub; a disponibilidade de um novo @ não foi verificada. Aplicar alterações no Instagram exige acesso ao perfil e confirmação do destino real da aplicação.

Destaques: Método (as seis etapas A.C.E.S.S.O.); Bastidores (artefatos reais); Sobre (trajetória escolhida pelo expert); Legado (12 meses, entrega, 3 individuais, 39k, aplicação); Dúvidas (perguntas reais). Usar marfim, violeta profundo e ouro discreto da direção atual. Não manter garantia ou segunda cadeira dos documentos antigos.

Posts fixados: 1) a tese “Seu conhecimento precisa de arquitetura”; 2) o método com exemplo próprio; 3) como funciona a Arquitetura de Legado e para quem faz sentido. Em todos os convites comerciais, uma única porta: aplicação para a mentoria.

Calendário operacional

Dia	Formato	Gancho e conteúdo	CTA
1	Reel	“Você tem anos de experiência. Que estrutura existe para ela?” Mostrar a diferença entre repertório e registro.	Qual projeto quer organizar?
2	Carrossel	“A pasta projeto pode virar uma primeira versão.” Mostrar um passo pequeno e concreto.	Salvar e escolher uma ação
3	Reel	“Alguém consegue repetir o que você faz?” Fazer o teste da frase.	Escrever a frase
4	Carrossel	“Antes da ferramenta, a decisão.” Método, oferta e estrutura na ordem.	Pedir o exercício
5	Bastidor	Mostrar uma função real da plataforma e a decisão que ela atende.	Qual função falta no seu projeto?
6	Reel	“Seu diferencial está claro para quem indica você?” Exemplo do próprio trabalho.	Testar com um colega
7	Carrossel	A.C.E.S.S.O.: seis perguntas para localizar o gargalo.	Marcar a etapa prioritária
8	Reel	“O que continua quando você sai da sala?” Documentação e transmissão.	Escolher um processo para registrar
9	Stories	Exercício: público, mudança, método. Corrigir apenas respostas autorizadas.	Pedir revisão da frase
10	Demonstração	Livro e sistema como artefatos do Yan; explicar a construção.	Ver o bastidor completo
11	Reel	“Mais uma formação ou organizar o que já sabe?” Distinguir lacuna técnica e lacuna de estrutura.	Nomear a prioridade
12	Carrossel	“Método não precisa apagar sua experiência.” Entrada, ação e saída de uma etapa.	Escrever uma etapa
13	Reel	Convite transparente à Sessão de Arquitetura e à avaliação da mentoria de 39k.	Aplicar

Dia	Formato	Gancho e conteúdo	CTA
14	Stories	Dúvidas: tempo, participação, investimento, escopo. Respostas sem promessa financeira.	Enviar dúvida ou aplicar
15	Post + vídeo	Retomar tese, artefato e próximo passo. Sem falsa última chance.	Aplicar ou acompanhar próximo encontro

Reel 1, fala: “Você pode ter anos de experiência e continuar dependendo de explicar tudo do começo a cada conversa. O problema que vale investigar é: o que desse repertório está organizado? Escolha um caso que resolveu bem. Registre o que entrou, qual decisão você tomou e o que mudou. Repita com outros casos. O padrão que aparece aí é uma primeira hipótese do seu método. Que projeto você quer começar a organizar?”

Reel 3, fala: “Peça para alguém explicar seu trabalho a uma terceira pessoa. O que ela consegue repetir? Se a resposta vira só o nome da sua profissão, talvez sua diferença ainda precise de palavras mais claras. Experimente: ajudo este público, com este problema, por meio deste processo. Não precisa ficar bonito de primeira. Precisa ser entendido. Depois teste de novo.”

Reel 11, fala: “Uma nova formação pode ser necessária quando falta competência para o trabalho que você quer fazer. Mas, se você já resolve o problema e não consegue organizar o que sabe, talvez a próxima tarefa seja outra: registrar, codificar e testar. Conhecimento e estrutura pedem trabalhos diferentes. Qual dessas duas lacunas está diante de você hoje?”

Reel 13, fala: “A Arquitetura de Legado é um ciclo de doze meses para profissionais experientes organizarem método, posicionamento e estrutura digital. A mentoria combina encontros em grupo, imersões e três encontros individuais. O investimento total é R\$ 39 mil. Se você tem um projeto prioritário e quer avaliar se esse acompanhamento serve ao seu momento, comece pela aplicação. A conversa de diagnóstico vem antes da recomendação.”

O calendário detalhado, os 30 hooks, 45 ideias e 12 roteiros originais permanecem no acervo do Drive. Esta versão operacional remove condições antigas e afirmações categóricas sobre a vida do prospect. Ela não indica que os posts já foram publicados.

06 · Primeira call, roleplay e dez conversas

Gatilho para a sessão de treinamento

Yan conduz e grava a primeira call com autorização do participante, envia link acessível a Renato e registra contexto, aplicação e objetivo. Renato revisa a conversa e combina uma sessão de aproximadamente 90 minutos. Não há gravação de venda recebida nem sessão agendada nesta entrega.

Ficha de análise: origem do lead; data e duração; permissão de gravação; objetivo; evidências do diagnóstico; momento de transição; formato recomendado e justificativa; objeções literais com timestamp; resposta dada; próximo passo; uma habilidade a repetir e uma a treinar. Separar a interpretação do avaliador do que o prospect efetivamente disse.

Rubrica de 0 a 2 por dimensão: abertura clara; perguntas ligadas ao contexto; aprofundamento em fatos; confirmação do diagnóstico; recomendação coerente; investimento explicado; objeção compreendida antes da resposta; próximo passo registrado. Zero significa ausente; um, parcial; dois, claro. A pontuação é ferramenta de treino, não avaliação de valor pessoal nem prova de conversão futura.

Sessão de 90 minutos

00-10: Yan relata o que percebeu. 10-25: assistir aos dois trechos prioritários e distinguir fato de interpretação. 25-40: Renato demonstra a condução como vendedor e Yan faz o prospect. 40-60: inverter papéis; Yan pratica abertura, diagnóstico e transição. 60-75: repetir objeção e fechamento com pausa para feedback. 75-85: ajustar três falas no script e uma tela do deck. 85-90: escolher uma habilidade para a próxima call e combinar como medir. Não agendar automaticamente sem disponibilidade dos dois.

Registro das dez calls

Usar identificadores C01 a C10 e guardar links de gravação em ambiente restrito. Colunas: data, origem, perfil, situação, gargalo, frase literal da objeção, timestamp, etapa em que apareceu, resposta, formato, decisão, próximo passo, gravação autorizada e revisão concluída. Sem dados de leads, o tracker começa vazio. O contador avança apenas quando data, link, consentimento e objeção/registro de ausência de objeção estiverem preenchidos. Não contar a reunião de planejamento como call de venda.

Após dez conversas registradas e acessíveis, Renato reúne padrões e produz os quatro roteiros finais. Se uma objeção importante aparecer antes, pode ajustar uma resposta imediatamente; isso não significa inventar a amostra de dez.

07 · YouTube: uma VSL e três vídeos

Arquitetura editorial pronta; evidências ainda pendentes

Vídeo 1, VSL orgânica de aproximadamente 30 minutos, dentro da faixa de 25-37 discutida: “Como transformar sua experiência em método e estrutura”. Objetivo: preparar a conversa de diagnóstico. Estrutura: 0-2 reconhecimento do problema; 2-5 para quem é; 5-9 padrões encontrados nas calls, com exemplos anonimizados e autorizados; 9-17 A.C.E.S.S.O. aplicado a um artefato real; 17-22 demonstração de livro/plataforma; 22-26 objeções prioritárias; 26-29 mentoria de 39k/3 e participação exigida; 29-30 aplicação. Não usar resultado financeiro de cliente sem comprovação.

Abertura-base: “Se a sua experiência cresceu, mas explicar, transmitir ou transformar esse conhecimento em um projeto continua difícil, este vídeo vai te ajudar a organizar o próximo passo. Vou mostrar uma sequência de trabalho e um exemplo da minha própria construção. No final explico como avaliar a mentoria Arquitetura de Legado.”

Vídeo 2, busca/objeção: “Como organizar um método próprio sem engessar sua experiência”. Hipótese de pauta; validar nas dez calls. Estrutura: reconhecer a diferença entre contexto e padrão; mostrar entrada, decisão e saída de uma etapa; fazer exercício com um exemplo próprio; orientar revisão; convidar ao vídeo principal.

Vídeo 3, busca/objeção: “Preciso de site, curso ou clareza da oferta primeiro?”. Hipótese de pauta; validar nas dez calls. Estrutura: definir função de cada ativo; mostrar árvore de decisão simples; comparar dois cenários ilustrativos explicitamente hipotéticos; propor prioridade; CTA para a VSL principal.

Vídeo 4, busca/objeção: “Como construir um projeto com a agenda cheia?”. Hipótese de pauta; validar nas dez calls. Estrutura: mapear disponibilidade real; escolher uma entrega por ciclo; mostrar como reduzir

escopo; explicar limites do acompanhamento; indicar quando não é o momento de contratar; CTA para a VSL.

Checklist antes da gravação final: objeções reais selecionadas; afirmações e exemplos verificados; permissões de imagem; telas sem dados privados; títulos coerentes com o conteúdo; roteiro falado aprovado por Yan; thumbnail e descrição; aplicação funcional; links entre os três vídeos e a VSL. O compromisso de escrever os roteiros completos finais depende do recebimento das dez calls, como combinado na reunião.

08 · Próxima reunião e entrega

Pauta de 45 minutos para Salvador

0-5: confirmar objetivo do pocket e público. 5-15: nome correto do hotel, datas disponíveis, proposta e contrapartidas. 15-25: orçamento, pagantes, convidados e decisão de viabilidade. 25-35: divisão de palco, operação, checkout e responsáveis. 35-40: sistema de evento e acessos necessários. 40-45: três tarefas prioritárias com prazo. Saídas obrigatórias: decisão sobre local, teto de custo, responsável financeiro e condição para abrir inscrições.

Pendências que precisam de ação humana ou acesso

Renato: combinar a sessão de revisão da primeira venda; confirmar disponibilidade no pocket e na reunião desta semana; fornecer acesso ao projeto de evento adequado, após verificar o e-mail GitHub de Yan.

Yan: enviar primeira call gravada com permissão; marcar as próximas conversas; criar e testar checkout de R\$ 39 mil na própria plataforma; enviar detalhes da fusão dos conteúdos de Tecnologia da Alma e Alinhamento Financeiro; confirmar hotel e parceiros locais; confirmar participação em São Paulo no dia 30/10; informar e-mail e repositório corretos para compartilhar código.

Ambos: confirmar condições de parcelamento, calendário da mentoria, escopo da implementação, detalhes do pocket e integração de aplicação ao pipeline. As duas marcas e os conteúdos complementares não autorizam promessa de serviço ilimitado nem criação de vários planos públicos.

Mensagem de entrega enviada

“Yan, revisei nossa reunião e complementei a estrutura comercial. Organizei apresentação de vendas, script de sete passos, aplicação da mentoria de R\$ 39 mil, consultoria de R\$ 60 mil com seis individuais, Zoom Secreto, prospecção e o pocket de Salvador. O sistema está publicado em essence-architect-builder.lovable.app/central/index.html. O pocket está com estratégia e agenda propostas; hotel, calendário, checkout, CRM/QR e gravações das calls seguem como próximos passos.”

Mensagem enviada ao Filipe em 05/10/2026.