

PALESTRA 01 · ANDRÉ CIA

MODELOS MENTAIS PARA DECISÕES DE NEGÓCIO

Decisão não é resultado. Nossas decisões apenas aumentam as probabilidades a nosso favor.

CONTROLE SUAS ESCOLHAS

INFLUÊNCIA TIME E CLIENTES

FORA DO ALCANCE ALGORITMO E MERCADO

PORTA ABERTA

Reversível. Entra, testa e volta sem comitê longo.

PORTA FECHADA

Tranca atrás de você. Exige calma, validação e critério.

SEXTA-FEIRA · 60 MINUTOS

Uma reunião de você com você mesmo, sempre no mesmo horário, com as sete perguntas do sistema. Durante a semana, o diário de bordo registra o que foi feito, o que deu certo e o que deu errado.

01

TEORIA DAS RESTRIÇÕES

Toda operação tem uma única restrição limitando o fluxo. Resolvida uma, o gargalo migra para a etapa seguinte: gravação vira oferta, oferta vira conversão.

R\$ 50 MIL EM TRÁFEGO SOBRE OFERTA CONFUSA SÓ EXPÕE MAIS GENTE AO MESMO ERRO

02

CUSTO DE OPORTUNIDADE

Todo sim senta numa cadeira do seu tempo e diz não para todas as outras alternativas ao mesmo tempo.

24 HORAS POR DIA · RECURSO QUE NÃO DUPLICA

03

ALINHAMENTO DE INCENTIVOS

Diga-me como me medes e te direi como me comporto. Meta só de faturamento bruto compra desconto agressivo, cliente desqualificado e churn.

PLACAR ALINHADO: FATURAMENTO · MARGEM · RETENÇÃO

04

PENSAMENTO DE SEGUNDA ORDEM

E o que acontece depois disso? E depois disso? O desconto de hoje é o posicionamento desvalorizado dos meses seguintes.

50% DE DESCONTO PARA BATER A META DO MÊS

05

APOSTAS ASSIMÉTRICAS

Perda pequena e controlada, ganho exponencial. A Escada de Compromisso sobe um degrau só quando a evidência valida o degrau anterior.

R\$ 5.000 VIRAM R\$ 50.000 · AÍ VÊM OS 15 CLT ANTES DA PREVISIBILIDADE

06

TESTE MÍNIMO VIÁVEL

MVP não é produto mal feito: é o menor recorte funcional que resolve um problema real com excelência. O Instagram nasceu postando foto quadrada com filtro.

3 A 5 PROMESSAS DE AULA AO VIVO REVELAM O PRODUTO SEM GRAVAR CURSO

07

CICLOS RÁPIDOS DE FEEDBACK

Experiência é viver o fato; aprendizado é o fato mudar a sua próxima ação. Debriefing contínuo, feito durante o processo, nunca autópsia no fim.

HIPÓTESE → AÇÃO → EVIDÊNCIA → ROTA

“O gargalo do negócio costuma ser o próprio empreendedor.”

ANDRÉ CIA · AO VIVO NO MASTER DAY