

A woman with long brown hair, wearing a white top, is seated at a dark table. She has several tattoos on her arms, including floral designs and a geometric pattern. She is wearing a silver watch, a gold bracelet, and a ring. She is holding a white marker and pointing at a tablet computer on the table.

HIGH BUSINESS SCHOOL

GUIA DE IMPLEMENTAÇÃO HIGH TICKET 6D

O seu plano prático para você alcançar
6 dígitos por mês com High Ticket

PRECISO SER SINCERA,
Isso que você acabou de adquirir não é um e-book.

Na verdade, não é um e-book igual aos que costumam disponibilizar no digital.

Esse conhecimento que verdadeiramente transforma palavras lidas e implementadas em dinheiro no caixa da sua empresa não costuma ser entregue assim, de mão beijada, como você está recebendo esse conteúdo aqui.

É por isso que, antes de você continuar, quero fazer um combinado entre nós duas:

Você se compromete a ler com atenção, implementar com rapidez e compartilhar comigo os resultados que esse Guia te proporcionar?

Porque, cá entre nós, mulher: **o que você está prestes a ler pode mudar a sua vida.**

Nessas páginas, você irá acessar os segredos mais bem guardados do High Business, nosso modelo de negócio autoral, especializado em venda e escala de produtos de alto valor.

Siga com carinho
e atenção,

A stylized, handwritten signature in white ink that reads "Ferni". The signature is fluid and cursive, with a long vertical stroke extending downwards from the middle of the word.

PASSO ZERO

COMO SABER SE O SEU NEGÓCIO DEVE SE BASEAR NO HIGH TICKET?

Você nunca sabe quando está prestes a viver um momento que muda toda a sua trajetória.

E é por isso que me sinto na obrigação de te avisar: esse dia, para você, é hoje.

Não, essas não são palavras vazias que você lerá agora e nunca mais irá se lembrar.

Você irá guardá-las, porque esse Guia, a partir de hoje, fará parte da sua narrativa: o dia em que você descobriu que **existe um caminho capaz de te garantir dinheiro no bolso, escala no seu negócio e estabilidade na sua vida financeira.**

Esse caminho é colocando o High Ticket no centro de toda a sua empresa. Aqui, o High Ticket deixará de ser um funil que você adiciona à sua estrutura; uma precificação mais alto que você insere na sua esteira de produtos.

Tratar o High Ticket dessa forma é assinar o contrato para se tornar escrava do próprio negócio: sem tempo livre, sem saúde, sem equipe, sem dinheiro.

É o caminho que levou empresários do digital a desistirem de empreender para se tornar funcionários em outras equipes.

E é o caminho que, sinceramente, eu não desejo para você.

Agora, se você quer seguir outro caminho, conhecer o High Business e implementá-lo na sua empresa ainda esse ano — mesmo que hoje você seja uma "eupresa", você está no lugar certo.

Não é que eu ACREDITE que todas mulheres que lerem esse guia e aplicarem cada passo vão ter resultados como nunca antes tiveram... eu simplesmente SEI.

Porque esse é o mesmo passo a passo que centenas de mentoradas minhas aplicaram no negócio delas e chegaram aos 50, 60, 70, 100 mil reais por mês.

E é por isso que afirmo que você perde tempo em não construir um modelo de negócios que te entregue esse nível de resultado.

Se você ainda já possui um High Ticket para chamar de seu, eu, Vika Ferrari, reavaliaria seu produto ou serviço para cobrar, no mínimo, R\$5.000,00.

E se você está começando agora no mundo do alto valor, eu recomendo que você já se posicione com um ticket mais alto, mas mais confortável para o seu momento: R\$3.000,00.

Fazendo isso, você já estará anos à minha frente, porque eu não comecei cobrando R\$65 mil em uma consultoria individual... Comecei cobrando R\$1.497 em uma mentoria em grupo com uma entrega de 3 meses de duração.

O que, se você fizer as contas, vai perceber que me dava um retorno mensal de R\$499 para fazer...

- ✓ 4 encontros individuais por mentorada
- ✓ 10 encontros em grupo em formato hotseat
- ✓ Aulas ao vivo com conteúdo novo toda semana
- ✓ Construção de manual e identidade de marca por mentorada
- ✓ Suporte diário no grupo de whatsapp e no individual

E, como você pode imaginar, eu não estava feliz com essa realidade.

Acontece, mulher, que a nossa vida, a nossa empresa, nunca sairá do lugar se essa for a sua realidade hoje: frustrada, estagnada, insatisfeita.

Se você tem a certeza de que merece mais do que tem hoje...

Se pensar isso te dá um quentinho no coração e um frio no estômago...

Se prepare, o melhor modelo de negócios para mulheres que são fenomenais no que fazem, e que de fato merecem chegar mais longe na vida e na carreira, está nas suas mãos.

Agora é hora de implementar:

PASSO 01

IDENTIFICANDO SE O HIGH BUSINESS É O MODELO CERTO PARA VOCÊ

Vou compartilhar com você a minha estrutura de empresa em 2023 e quero que você registre sempre que encontrar algo que você viva hoje, combinado?

Aqui vamos nós:

FALTAVA PREVISIBILIDADE E SUSTENTABILIDADE DE CAIXA

- Pico de 200K com lançamento e que esse dinheiro precisava durar 3 meses: eu tinha um modelo de negócio que dependia de lançamentos, logo, a cada 4 meses, quando havia uma entrada de fluxo de caixa, esse dinheiro precisava durar todo esse tempo. Não havia previsibilidade e escala constante;
- Sem previsão de entrada de dinheiro no caixa ou um caixa minimamente saudável, pois não tinha volume de clientes High Ticket chegando;

FALTAVA ESCALA E SOBRAVA TRABALHO

- Vendia mentoria de forma muito pingada e sofrida, com muitas postagens e story;
- Entregava todo o meu produto sozinha, o que pesava bastante na minha rotina e eu tinha um comercial fraco;

FALTAVA QUALIDADE DE VIDA

- Conseguia me ausentar no máximo por 5 dias, 1x ao ano e eram “férias fake”. Eu praticamente trocava de lugar de trabalho: ia trabalhar fora de casa, pois não conseguia descansar e me ausentar 100% da empresa.

ERA MAIS OU MENOS ASSIM QUE EU ME ENCONTRAVA...

- Sentia que minha audiência não estava pronta para pagar mais caro
- Tinha receio de vender mais porque já estava encurralada na entrega
- A escala estava travada e não conseguia aumentar o faturamento mensal
- Meu lucro era diluído ao longo dos meses porque as entradas não davam conta
- A ansiedade tomava conta toda vez que via o caixa baixar
- Me sentia presa ao meu negócio e estava extremamente cansada
- Dificuldade de escala
- Previsibilidade inexistente
- Baixo lucro
- Rotina estressante

VOCÊ TEM ALGO EM COMUM COM ESSA VIKA, SENHORA?

Se sim, fique calma: a ajuda chegou!

PASSO 02

PROJETANDO O FUTURO QUE VOCÊ QUER VIVER

Em menos de 1 ano, eu desisti desse modelo de negócios que estava custando alto demais para a minha vida pessoal e decidi que precisava haver outro jeito de fazer dinheiro.

Outro jeito de jogar esse jogo, e vencer.

Então, meu amor, valorize o conhecimento que você irá acessar agora — eu quebrei muito a cara para conquistar ele.

Para a nossa primeira atividade de implementação, escreva o cenário que você deseja ter – não se limite, só você verá essas anotações.

NO MEU CASO, O CENÁRIO QUE EU DESEJAVA ERA ESSE:

- Picos de +700k em um único mês [sem lançamento]
- Previsibilidade de +250K em todos os meses do ano
- High Ticket vendendo em escala e com consistência
- Time de Vendas e Time de Produto estruturados - não vendo e não entrego sozinha
- Liberdade para tirar 2 mini férias de 15 dias na Europa em menos de 6 meses
- Uma média de 20 novas mentoradas/mês, que pagam 24K só para aprenderem diretamente comigo

Uma realidade totalmente impossível, se o seu negócio ainda depende de picos de vendas isolados para se manter.

Uma realidade totalmente impossível, se você se posiciona como funcionária na própria empresa, executando todas as tarefas do operacional.

Uma realidade im-pos-sí-vel, se você ainda é a responsável pelas 4 áreas da sua empresa:

MARKETING

PRODUTO

COMERCIAL

GESTÃO

Se você estruturar estrategicamente esses pontos no seu negócio, **conseguirá ver com clareza o poder que um modelo de negócios certo tem nos seus resultados.**

Caso queira descobrir como andam essas áreas na sua empresa, basta fazer um diagnóstico rápido para identificar os pontos fortes e fracos da sua empresa hoje.

QUERO FAZER MEU DIAGNÓSTICO

Depois que eu entendi o poder de alinhar essas 4 áreas, percebi que antes eu não estava crescendo – estava apenas batendo a cabeça e insistindo nos mesmos erros.

Quando abaixei a cabeça e decidi que, na minha empresa, eu só venderia produtos High Ticket e nada mais, foi que eu entendi o verdadeiro significado dessa frase:

“

Você é a cadeira mais estratégica do seu negócio”.

E você também entendendo isso, o seu negócio mudará da água para [um bom] vinho, em menos de 12 meses.

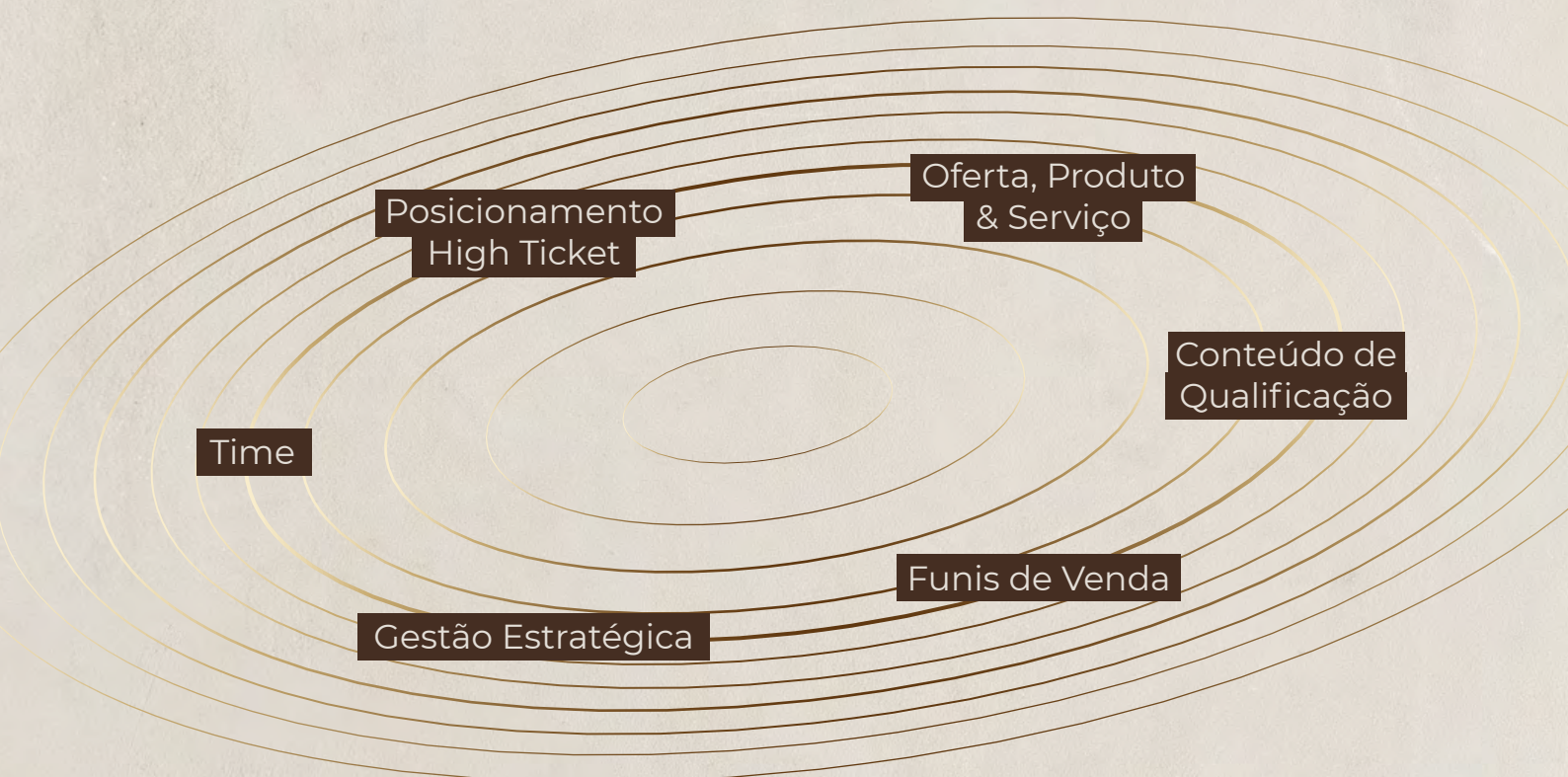
PASSO 03

DESENHANDO O SEU PRÓPRIO HIGH BUSINESS

Agora que você sabe o que é ter o High Ticket no centro da sua operação, como produto principal de venda e posicionamento, e o que sua empresa precisa para crescer mais rápido, vamos ao que realmente muda o jogo: o High Business.

O High Business é uma metodologia de negócios que tira a sua empresa dos 10K mensais para um faturamento *múltiplos 6 dígitos por mês com produtos e serviços de alto valor*.

Ele funciona como uma órbita, e dentro desse ecossistema nós temos 6 pilares:



Esses pilares, quando bem posicionados e consistentes, **permitem que a sua empresa tenha mais previsibilidade e escala.**

O ecossistema High Business é um modelo de negócios especializado em vender produtos e serviços de alto valor em escala, garantindo maior lucro e previsibilidade para o seu caixa, sem deixar sua qualidade de vida de lado.

Não serei reducionista: vender High Ticket em escala e com previsibilidade não é algo simples.

Exige mão na massa, assim como toda colheita exige o plantio.

E fazer isso sem nenhum direcionamento fará você levar 5x mais tempo para talvez se aproximar do resultado que esse Guia te ajudará a ter – principalmente com o presente que eu deixei no final.

Por hora, entenda que existe um método para vender High Ticket, e não é sair tentando a todo custo.

Pense agora como você gostaria que seu negócio estivesse daqui a 12 meses em cada um dos pilares do High Business.

Todos eles rodando em harmonia.

Você se sente mais realizada, leve, plena e em paz, não é mesmo? Imagine como a sua rotina seria mais tranquila.

Entenda que o meu papel como mentora é trilhar essa jornada com você.

Te levar do ponto A ao ponto B. E por isso você precisa confiar em mim. Podem existir várias soluções para um mesmo problema.

Lembre-se que em 12 meses, muita coisa pode acontecer.

Mas, para isso, você precisa estar no caminho certo, com a estratégia certa.

Um movimento que você iniciou só de ter lido até aqui.

Por isso, parabéns, senhora!

Agora você está apta a preencher o Guia de Implementação High Business para transformar sua marca pessoal em uma empresa próspera e lucrativa, capaz de bancar o padrão de vida que você sonha e merece:

DEFININDO O CENÁRIO

ATUAL DO SEU NEGÓCIO

Escreva em um papel as seguintes informações sobre o negócio:

- | | |
|--|---|
| ☐ Produto principal | ☐ Pessoas na equipe |
| ☐ Ticket do Produto | ☐ Pessoas no comercial |
| ☐ Entregáveis | ☐ Número de calls de venda/mês |
| ☐ Funis de venda ativos | ☐ Faturamento do ano até agora |

Agora, escreva como você quer finalizar o seu ano:

- | | |
|--|---|
| ☐ Produto principal | ☐ Pessoas na equipe |
| ☐ Ticket do Produto | ☐ Pessoas no comercial |
| ☐ Entregáveis | ☐ Número de calls de venda/mês |
| ☐ Funis de venda ativos | ☐ Faturamento do ano até agora |

**Deixe as suas respostas à mão.
Você vai precisar consultá-las para os próximos passos!**

Nas próximas páginas você terá acesso ao **Guia de Implementação High Ticket 6D.**

Com ele, você passa de um modelo de negócios tradicional para um modelo de negócios que vende 6 dígitos mensais com High Ticket - o tão sonhado High Business.

Além disso, com ele, você irá aprender as minhas técnicas para vender mais sem precisar dar a sua alma no processo.

Para que você consiga atingir os seus objetivos desse ano, preparei um **passo a passo prático, com a ordem certa, para você implementar.**

REVENDO O SEU CLIENTE IDEAL

Nem todo mundo que está na sua audiência é o seu cliente ideal. Se você já tivesse aprendido a jogar esse jogo, não estaria reclamando de cliente desqualificado querendo saber mais sobre o seu serviço

Por isso, você precisa entender algumas coisa no processo de entender quem é o seu cliente ideal:

☐ **Necessidade:** Quanto o seu cliente realmente precisa de você? O quão importante é essa solução na vida dele? Ele precisa entender a diferença que o seu produto ou serviço poderá gerar para ele.

☐ **Saber escolher em quem você vai focar:** Vou dar o meu exemplo, para você entender que nem todo nicho tem necessidade do seu negócio. Na minha metodologia, há um nicho que eu não atendo, que é o de produtos físicos. Então, o cliente ideal da minha metodologia é aquela que vende o seu serviço ou o seu conhecimento (as mentoras). E você, foca em quem?

☐ **Nível de consciência:** A pessoa que é o seu cliente ideal precisa estar apta para os seus ensinamentos, ela precisa entender a importância e impacto do seu conhecimento na vida dela;

☐ **Capacidade de pagamento:** O cliente High Ticket precisa ter consciência do seu valor, e com isso, estar apto financeiramente a contratar os seus serviços;

☐ **Proposta de valor:** O seu cliente está de acordo com a proposta de valor da sua marca? Por exemplo, a minha proposta de valor é sobre uma empresa com mais lucro, previsibilidade e segurança financeira por meio do High Business. Não é sobre lançamento ou venda de produtos baratinhos. As minhas alunas e mentoradas estão de acordo com isso.

Esse é um passo importante que muitos pulam ou ignoram, mas é um dos principais pontos se você quer vender High Ticket. **Saber definir quem de fato vai comprar de você**, pois o cliente High Ticket é diferente.

AJUSTANDO A SUA ENTREGA

Dentro dos 6 pilares do High Business

01 | POSICIONAMENTO HIGH TICKET

Seu posicionamento define o cliente que você atrai. Se você ainda lida com clientes que pedem desconto, duvidam do seu valor e hesitam em comprar, o problema não está no cliente – está no seu posicionamento.

Como ajustar isso?

- ✓ Defina quem é seu cliente ideal – e pare de falar com quem nunca vai comprar.
- ✓ Refine sua comunicação para gerar percepção de autoridade e valor.
- ✓ Ajuste sua oferta para que ela seja vista como uma oportunidade imperdível.

02 | OFERTA IRRESISTÍVEL

Seu produto ou serviço High Ticket não pode ser apenas "bom" – ele precisa ser IRRESISTÍVEL.

Isso significa que o cliente precisa sentir que está recebendo mais do que está pagando.

Como fazer isso?

- ✓ **Empilhamento de Valor:** O cliente precisa enxergar tudo o que está ganhando, não apenas o preço que está pagando.
- ✓ **Prova de Valor:** Sua oferta precisa estar embasada em resultados reais, seja seus ou dos seus clientes.
- ✓ **Sensação de Oportunidade:** Seu cliente precisa entender que essa oferta não estará disponível para sempre.

03 | FUNIS DE VENDAS ESCALÁEIS

Se seu faturamento ainda depende de vendas manuais, de lançamentos imprevisíveis ou de seção estratégica, seu modelo está quebrado.

Os funis certos permitem que você atraia e converta clientes sem precisar de uma equipe comercial gigante e sem depender de eventos pontuais.

Os 3 principais funis que você pode implementar:

- ✓ **Golden Ticket** – Para vender High Ticket em um único pitch, sem precisar de 100 calls individuais.
- ✓ **Aplicação Direta** – Para atrair leads qualificados e vender mentorias e serviços premium de forma mais eficiente.
- ✓ **Cheirinho de PIX** – Para transformar tráfego e conteúdo em um fluxo constante de novos clientes.

04 | TIME & GESTÃO

Nenhuma empresária chega aos múltiplos 6 ou 7 dígitos sozinha.

Se hoje você sente que faz tudo no seu negócio, significa que você não construiu um time mínimo viável para crescer.

Como corrigir isso?

- ✓ Entenda quem são as primeiras pessoas que você precisa contratar. Estruture processos para que seu time não dependa de você para
- ✓ tudo.
- ✓ Aprenda a delegar o que não precisa estar nas suas mãos.

05 | CONTEÚDO DE QUALIFICAÇÃO

Se você atrai muitos leads, mas poucos compram, significa que seu conteúdo não está filtrando a audiência certa.

O conteúdo de qualificação prepara seu lead para comprar antes mesmo de ele ver sua oferta.

Como fazer isso?

- ✓ Produza conteúdos que **educam** seu lead para enxergar o valor do seu produto.
- ✓ Use **storytelling** para criar conexão emocional e gerar desejo.
- ✓ Foque em conteúdos que **eliminam objeções** antes mesmo do pitch.

06 | PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Muita gente fatura alto e perde tudo, porque nunca planejou o que fazer com o dinheiro.

A diferença entre uma empresária que cresce de forma sustentável e uma que vive no caos está no planejamento.

Como ter um plano estratégico?

- ✓ Defina metas claras e datas para cada ação.
- ✓ Estruture um planejamento financeiro que sustente seu crescimento.
- ✓ Tenha uma visão de longo prazo para não correr atrás do dinheiro, mas fazer ele trabalhar para você.



AGORA
É SUA VEZ:

| TRANSFORME ESSE
CONHECIMENTO EM AÇÃO!

Esse não é um guia motivacional.
Isso aqui é um plano estratégico.

E você tem 2 opções:



Tentar implementar tudo sozinha,
sem clareza, sem acompanhamento
e sem um plano estruturado

OU



Seguir a metodologia de verdade, com
trilhas de implementação, um plano
estratégico, implementações validadas e
uma mentora que já trilhou esse caminho.

Se você escolheu a segunda opção, meu
time está à postos para conversar com você
sobre o seu momento e entender se o High
Business de fato faz sentido para você.

FALE COM MEU TIME

Um beijo, 