



Protagonistas

Maisa Doris

M
HER
Q
N

Maisa Doris
Olhe lá

embrace your misfit spirit
misfit ladies

Pont
arg
A U



Protag♥nistas

Maisa Dóris

“Criei a Comunidade Protagonistas porque eu sei a força que temos juntas e sei que o que eu entrego sobre Comunicação e Marketing faz o que a Mulher Empreendedora mais precisa: acreditar em si mesma a partir do quanto ela fatura com seu negócio.”

Maisa Dóris

Fundadora e Mentora da Comunidade Protagonistas



@maisa.doris

MAISA DÓRIS♥

Protagonistas

Maisa Doris

1 ano de Protagonistas: construção, conexão e resultado

Em 12 meses, construímos muito mais do que encontros. Construímos um ecossistema de mulheres em movimento, com direção, inteligência de negócios, apoio estratégico e conexões que geram resultado.

Foram **24 encontros ao vivo, 52 áudios no ano, portanto quase 50 horas de conteúdo** entregue em temas como neurocomunicação, neurobusiness, posicionamento, precificação, vendas, atividades geradoras de renda, arquétipos, autoridade e expansão com o uso eficiente da IA.

- Mas Protagonistas nunca foi só sobre conteúdo. Trata-se de criar um ambiente onde mulheres **não** crescem sozinhas.
- Neste primeiro ano, **já ultrapassamos seis dígitos em negócios**, oportunidades e contratos gerados a partir de conexões, direcionamentos, reposicionamentos e apoio estratégico dentro deste ecossistema.
- Além dos encontros, muitas protagonistas contam com meu apoio no backstage, nas decisões, nos alinhamentos, nas conexões e em movimentos importantes de negócio.

**Aqui, você não recebe apenas conteúdo. Você entra em um ambiente de crescimento.
E quem permanece, permanece perto de direção, visão, repertório, conexões e resultado.**

Protag[♥]nistas

Maisa Doris

Entregas e Rotina do Programa (ano inteiro):

2 encontros AO VIVO por mês + 01 Áudio por semana

Mentoria de Narrativa & Storytelling +IA (clareza, proposta de valor, mensagens, conteúdos)

Mentoria de Negócios & Vendas (oferta, funil orgânico, preço, objeções, fechamento)

Templates e roteiros (bio, pitch, posts base, Reels, CTAs, mensagens de prospecção).

Hotseats com feedback cirúrgico para aplicar na hora.

Check-ins trimestrais (90 dias) com metas, plano simples e métricas que importam.

Áudio semanal (7-10 min) de alinhamento mental e subconsciente para destravar a ação e a consistência.

Grupo ativo (WhatsApp) para suporte entre encontros e networking qualificado.

Acesso à Mentora de forma privada.

Resultado: mais clareza, mais presença, funis de vendas ativados, autoridade percebida e clientes qualificados!



**Seja minha
PARCEIRA ESTRATÉGICA!**

MAISA DORIS 

Protagonistas
Maisa Doris

Coloque sua história em sua Comunicação e venda mais

IMAGINE SER OUVIDA POR UMA
ESPECIALISTA EM
NEUROCOMUNICAÇÃO E
STORYTELLING PARA
**POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO,
COMUNICAÇÃO DE IMPACTO E
VENDAS EXPONENCIAIS E**
OBTER SEU PLANO
DE AÇÃO PERSONALIZADO.



Sessão Exclusiva



90 Dias para Reescrever minha história.

Você só precisa saber
o próximo passo!

**Para você continuar crescendo com a Comunidade
Protagonistas pelos próximos 12 meses**

12x de R\$ 258 (cartão de crédito)

**Um novo ano de comunidade, crescimento,
direção, conexões, suporte e expansão.**

BEM-VINDAS AO ENCONTRO
DE NEUROBUSINESS

Protag♥nistas

Maisal Dóris

NOSSO ENCONTRO #02 DO MÊS!

A Arquitetura do Programa

Encontro 1

(Comunicação & Storytelling)

Encontro 2

(Marketing, Business & Networking)

Áudio da Semana

(Consciente x Subconsciente)

Comunidade

(WhatsApp + Zoom + Acompanhamento individual)

Nosso Calendário

MAIO

12 e 26

JUNHO

02 e 16

JULHO

07 e 21

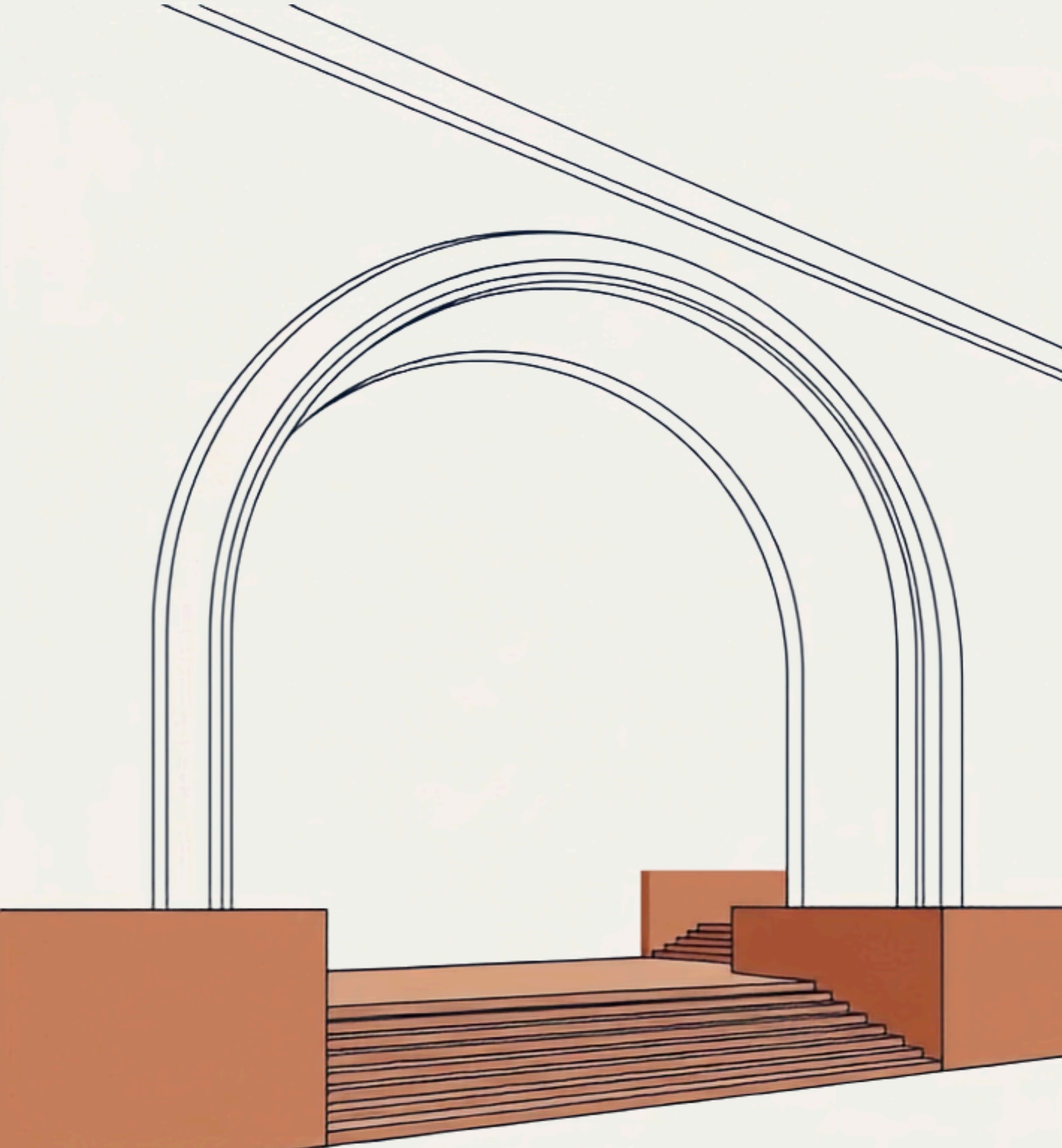
Toda Primeira e Terceira **Terça-Feira**
do Mês às 20h30.

Storytelling não é sobre
contar histórias bonitas.
É sobre viver de um jeito que
faça sentido ser contado.

story
telling **me**  MAISA DORIS 

Sessão Exclusiva! Garanta a sua.

Protagonistas
Maisa Doris



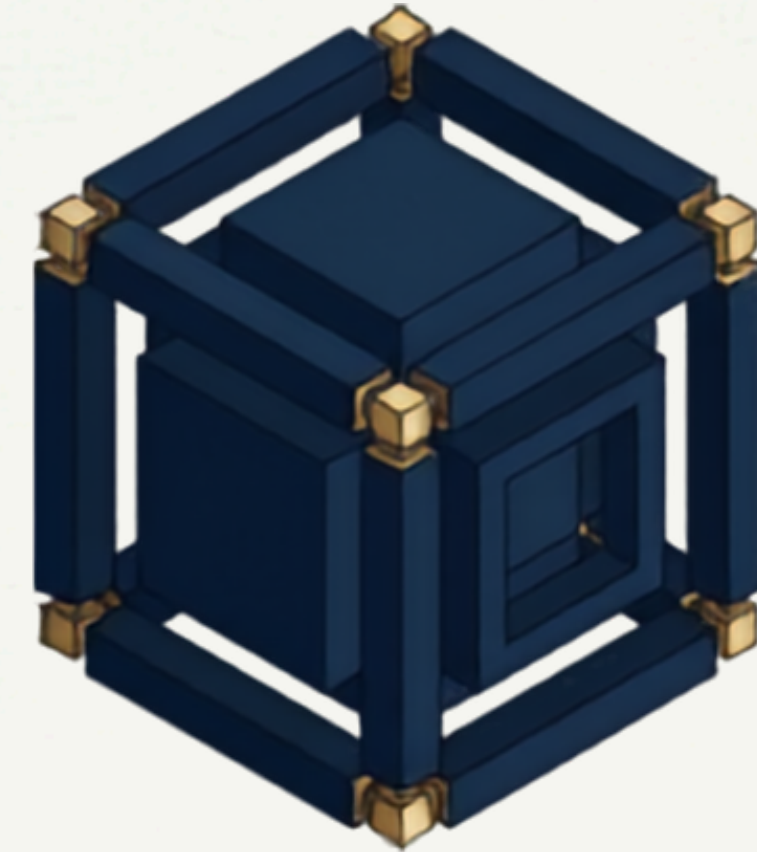
A Promessa Que Sustenta a Transformação

- Como descobrir o que sua audiência deseja
- Nomear a dor correta
- E estruturar o valor da sua história



O Sintoma:

Você não vende menos porque o seu trabalho não tem valor.



O Diagnóstico:

Mulheres experientes vendem menos porque comunicam de forma tímida. Elas ainda não conseguiram nomear com clareza o que muda na vida de alguém depois da sua entrega.

Promessa **não é frase bonita de marketing.
Promessa é a transformação que você tem coragem, maturidade
e estrutura para sustentar diante da sua audiência.**

Onde sua audiência está.

Confusa, invisível, insegura, travada, sobrecarregada, sem direção.

Sua Promessa.

A ponte construída pelo seu método, sua escuta, sua história e sua forma de conduzir a travessia.

Onde sua audiência deseja chegar.

Mais clara, posicionada, confiante, estruturada e pronta para liderar.



Ponto A

Ponto B

| A promessa não é o que você gostaria de dizer. É o que a sua audiência precisa ouvir para entender que você pode conduzi-la. |

A Matriz de Diagnóstico

O Erro	O Exemplo	O Impacto na Audiência
Prometer Demais Exagerar, usar fórmulas irreais.	Fature 6 dígitos em 7 dias.	Chama atenção, mas destrói a confiança. Mulheres maduras não precisam gritar, precisam sustentar.
Prometer de Menos Comunicar de forma tímida e submissa.	"Eu facilito processos." "Eu ajudo um pouco."	Obriga a audiência a adivinhar o seu valor. A percepção de autoridade desaparece.
Confundir com Entrega Vender a logística em vez do destino.	Mentoria com 4 encontros e PDF.	Ninguém compra PDFs. Compram a possibilidade de se tornarem alguém diferente.



A Entrega

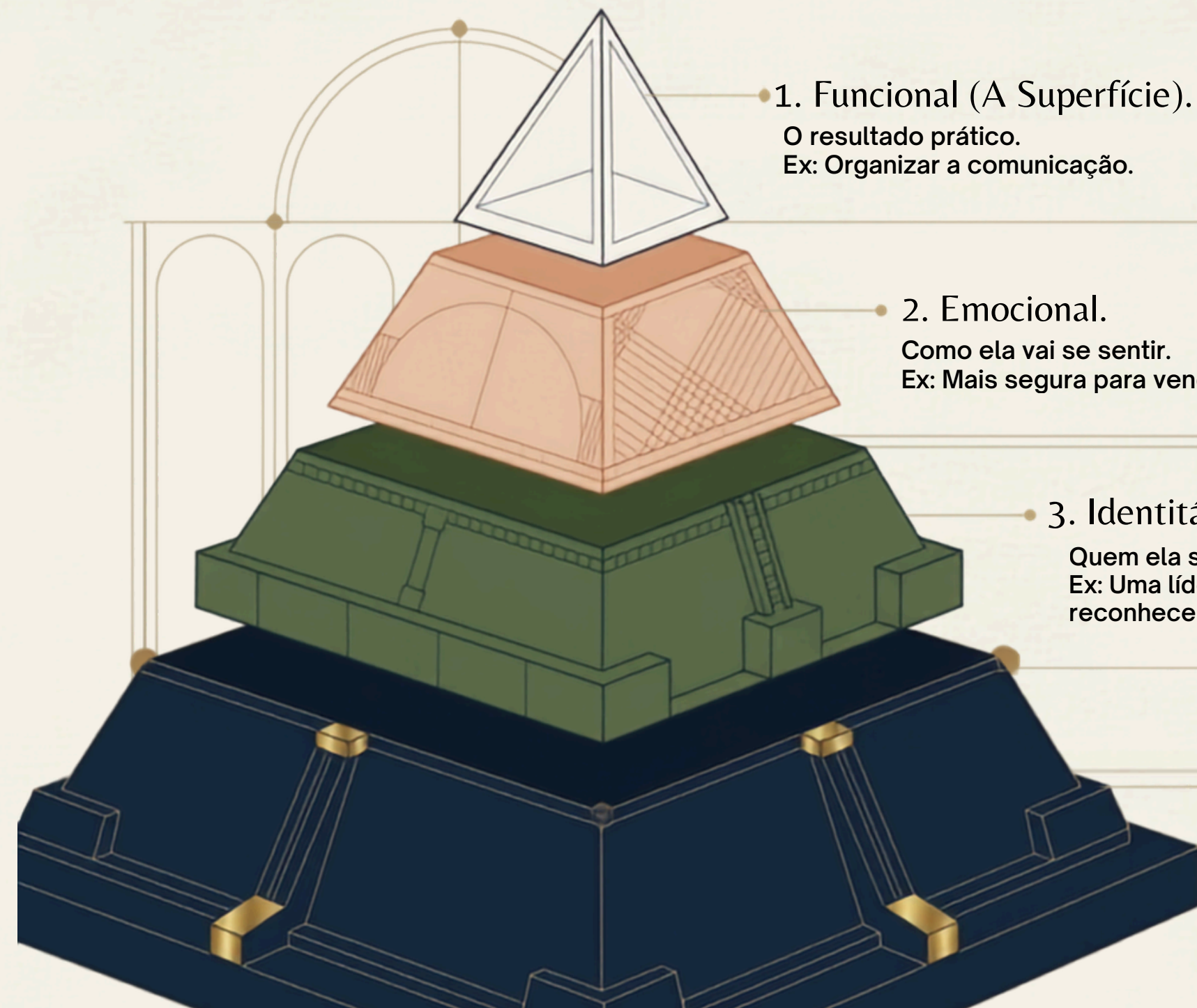
O Tangível. O que a pessoa recebe materialmente (4 encontros, apostila, grupo no WhatsApp).

As pessoas não compram encontros. Elas compram quem poderão se tornar.



A Promessa

O Existencial. O que muda depois que ela recebe. A clareza para se posicionar com confiança e gerar desejo.



1. Funcional (A Superfície).

O resultado prático.
Ex: Organizar a comunicação.

2. Emocional.

Como ela vai se sentir.
Ex: Mais segura para vender.

3. Identitária.

Quem ela se torna.
Ex: Uma líder que reconhece seu valor.

4. Simbólica (A Fundação).

O significado maior da transformação.
Ex: Honrar a própria história e assumir seu lugar.

Uma promessa realmente forte não fala apenas do que a pessoa vai fazer, mas de quem ela poderá se tornar.

A Arquitetura da Escuta: As 5 Perguntas

Por que as pessoas querem saber mais sobre aquilo que você ensina ou faz?

Quando você sabe isso, entende exatamente o que prometer para elas desejarem o que você tem.

Qual é o maior desafio para ela conseguir o resultado que você promete?

Quando você sabe isso, entende exatamente qual objeção tratar.

Como ela se sente por ainda não ter, não saber ou não conseguir o que você pode ajudá-la a ter?

Quando você sabe isso, entende exatamente qual emoção provocar/nomear para ela perceber que precisa do que você tem.

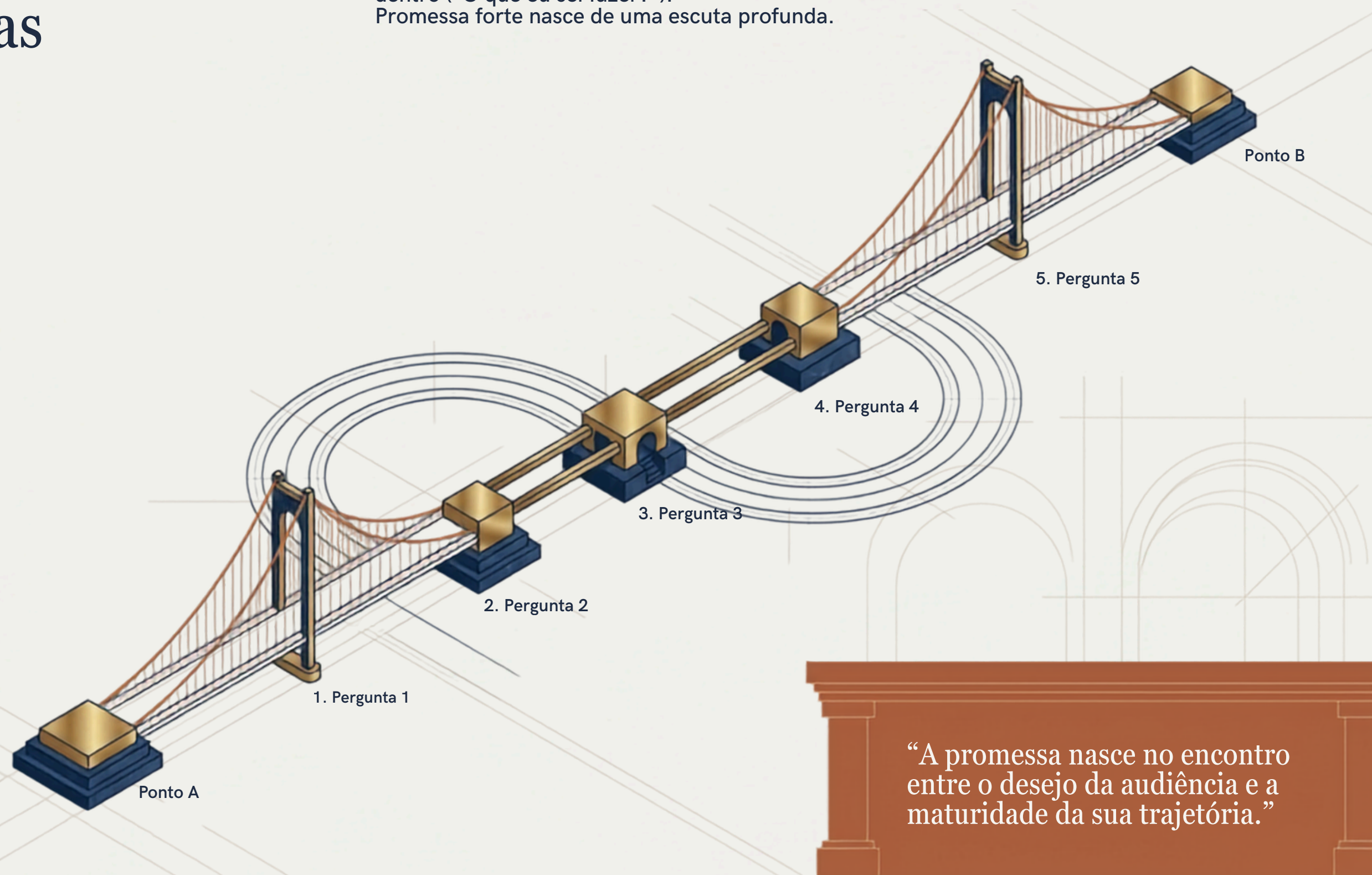
Como seria a vida dela se ela já tivesse, já soubesse ou já conseguisse esse resultado?

Quando você sabe isso, entende exatamente o que fazer ela desejar.

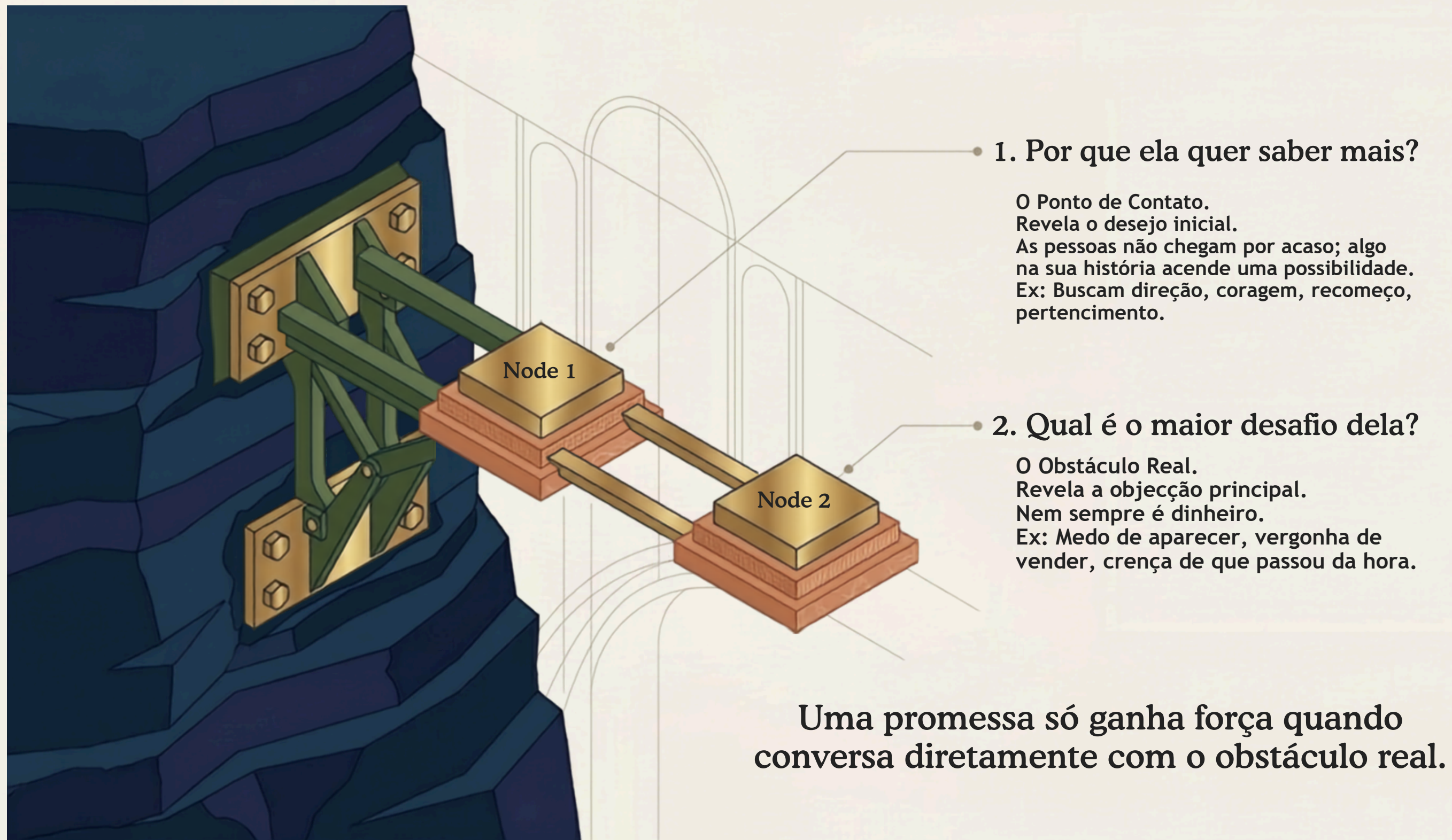
Se ela tivesse uma hora com você, qual seria a principal pergunta que ela gostaria que você respondesse?

Quando você sabe isso, entende exatamente qual é o principal benefício que precisa estar no seu produto/oferta.

Promessa não é invenção olhando apenas para dentro ("O que eu sei fazer?").
Promessa forte nasce de uma escuta profunda.



“A promessa nasce no encontro entre o desejo da audiência e a maturidade da sua trajetória.”





3. Como ela se sente por ainda não conseguir?

A Emoção Ativa. Revela a carga emocional da venda. A pessoa quer deixar de se sentir de um jeito específico.

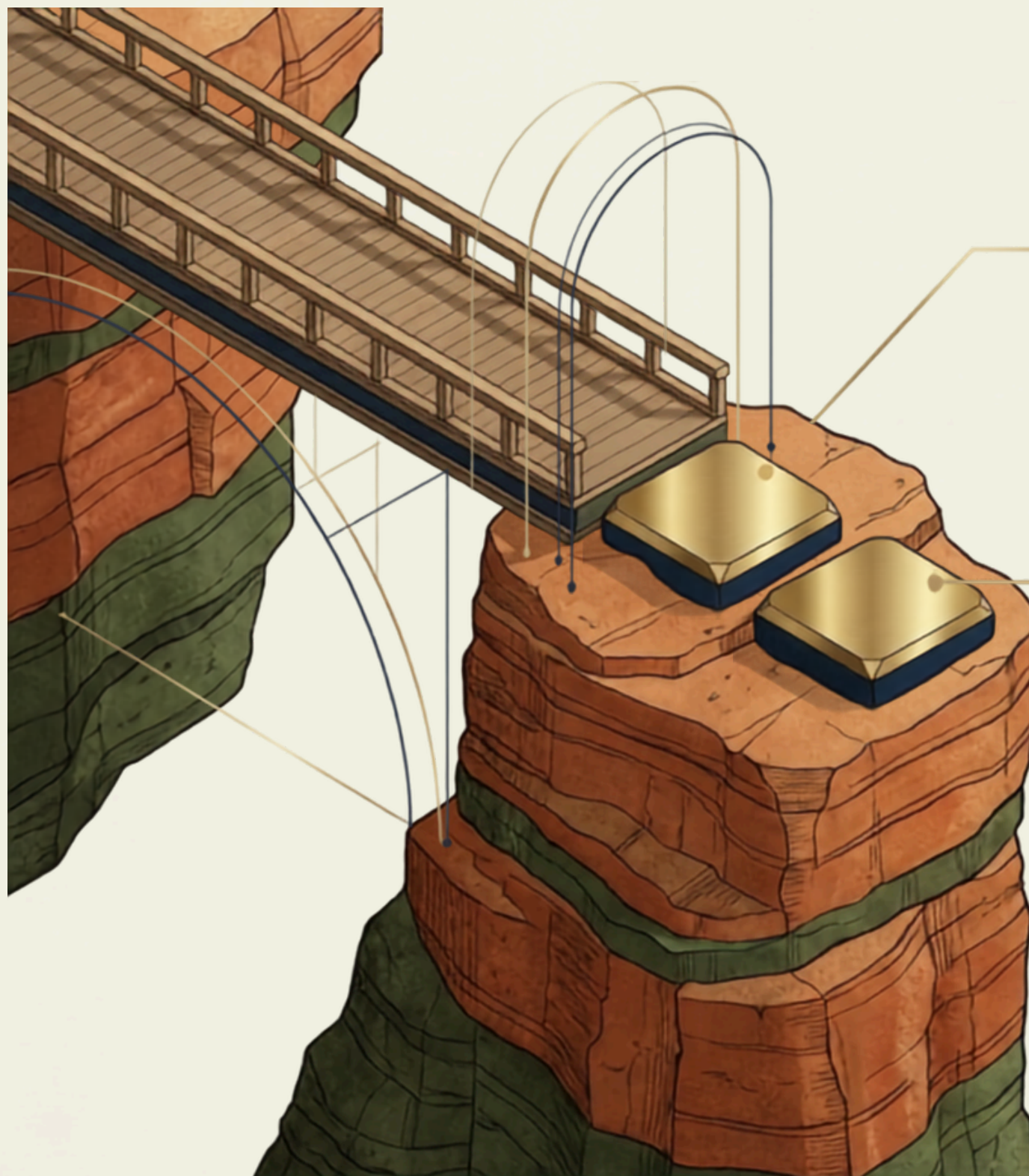
Deixar de sentir:

Confusa, invisível, desvalorizada, travada, sobrecarregada.

Passar a sentir:

Segura, clara, validada, em movimento, conduzida.

**Quem não entende a emoção comunica benefício.
Quem entende a emoção comunica transformação.**



4. Como seria a vida dela se já tivesse conseguido?

A Visão. Revela o futuro desejado. Faça-a enxergar uma versão de si mesma que ela deseja, mas não sabe como alcançar. Ex: Vender sem forçar, tomar decisões com consciência.

5. Se ela tivesse 1 hora com você, o que perguntaria?

O Benefício Central. Revela o produto que ela quer comprar. Ex: Como transformo minha experiência em negócio? Como paro de me esconder?

A pergunta que sua cliente mais quer fazer é exatamente o que ela mais deseja comprar.

Síntese: O Mapa da Sua Promessa

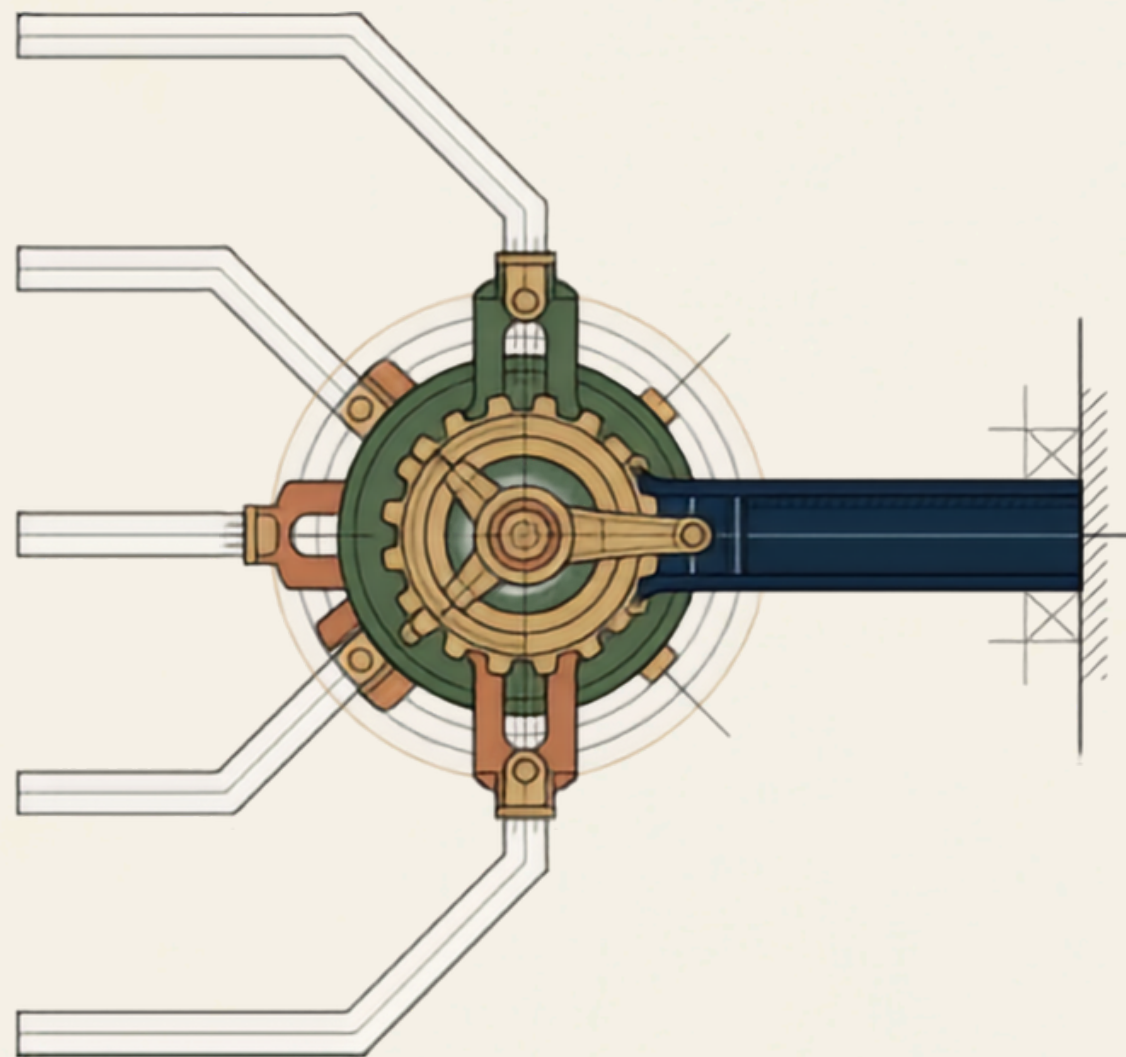
Desejo Inicial: As pessoas chegam até mim porque desejam...

Desafio Principal: O maior desafio delas hoje é...

Emoção Ativa: Por ainda não conseguirem isso, elas se sentem...

Futuro Desejado: Se elas já tivessem conseguido, a vida seria...

Pergunta Central: Se tivessem uma hora comigo, perguntariam...



A Fórmula da Promessa Possível

Eu ajudo [Quem]

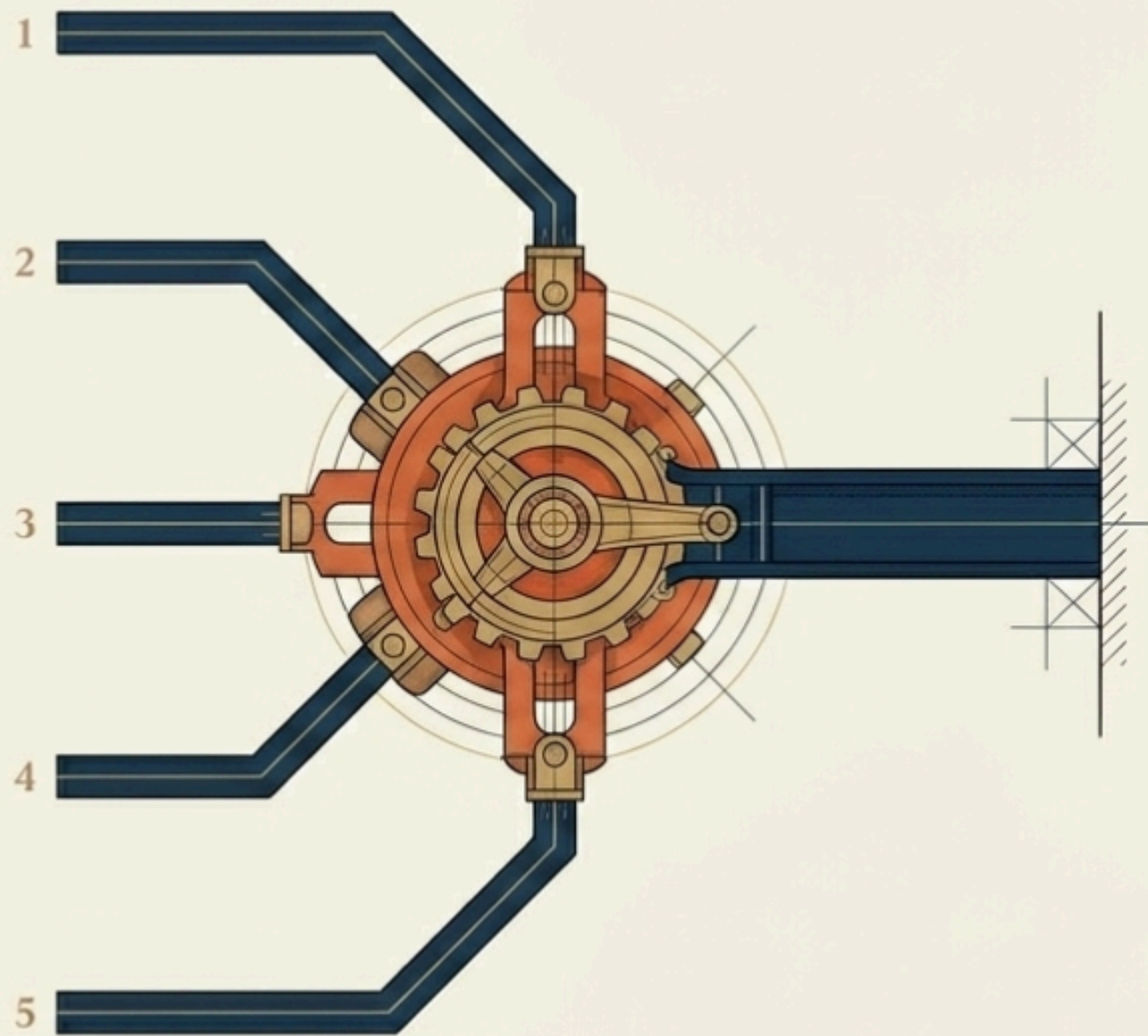
a sair de [Ponto A - Desafio/Emoção]

para [Ponto B - Futuro Desejado],

por meio de [Minha Abordagem/Método]

para que ela possa [Transformação Maior -
Nível Simbólico].

Esta fórmula não engessa sua voz; ela garante que sua narrativa tenha fundação, pilares e teto.



A Máquina em Ação (Exemplo Prático)

Eu ajudo [*mulheres experientes em expansão*]

a saírem [*da confusão e invisibilidade sobre seu valor*]

para [*uma comunicação clara e autoral*],

por meio da [*organização da própria história*],

para que possam [*se posicionar com confiança e ocupar o próximo lugar da sua trajetória*].

Baseado em uma cliente que tem experiência, mas se sente insegura para ocupar um lugar de autoridade. A fórmula conecta a dor emocional ao marco simbólico.

A Tarefa da Travessia: Escreva 3 Versões



A sua promessa não precisa nascer perfeita, mas precisa nascer honesta. Escolha a sua versão e compartilhe com a comunidade hoje.

Prometer é assumir uma responsabilidade.

A promessa é o momento exato em que a sua história deixa de ser apenas uma memória e passa a ser uma ponte para outra mulher.

É dizer: "Eu conheço essa dor, eu entendo esse desejo, e eu tenho condições de conduzir essa travessia."



Quando você encontra a promessa que sua história sustenta, você deixa de apenas aparecer. Você começa a conduzir.

Protagonistas
Mais do que



Vanessa Cordoval é estrategista de posicionamento digital, empresária, escritora e CEO da Cordoval Digital.

Há quase 10 anos, atua ajudando empresas e profissionais a transformarem presença digital em autoridade, posicionamento estratégico e crescimento sustentável.

Hoje, amplia sua atuação como mentora, palestrante e consultora, conectando estratégia, presença e clareza de posicionamento com uma comunicação mais humana, consistente e intencional.

Protag[♥]nistas

Maisa Dóris

MAISA DÓRIS [♥]



home

A mentoria Protagonistas, liderada por Maisa Dóris, tem como missão preparar mulheres para resgatarem suas histórias com orgulho, autenticidade e clareza.

[♥] Protagonistas por Maisa Dóris /