EBOOK · IMERSÃO JOIA DE ATLÂNTIDA

Por que tantas mulheres têm medo de vender o que criam

E como começar a mostrar o valor do seu trabalho com mais segurança, dignidade e verdade.

Por Marcia Campetti

O que ninguém vê

A DOR SILENCIOSA.

Muitas mulheres não têm medo de criar. Elas têm medo do que acontece **depois** que criam.

Medo de mostrar. Medo de cobrar. Medo de parecer insistente. Medo de ouvir um “não”.

> **E, no fundo, medo de concluir: “Talvez o que eu faço não tenha valor.”**



Não é sobre a peça

O problema não é falta de talento.

Na maioria das vezes, o bloqueio não está na qualidade da peça. Está no **significado que a venda ganhou** dentro da cabeça de muitas mulheres.

Para muitas delas, vender parece: se expor demais, incomodar os outros, parecer interesseira, se colocar em julgamento.

Por isso, elas criam com amor… mas **travam na hora de oferecer**.

O que o medo esconde

O medo de vender quase nunca é sobre venda.

Quase sempre, esse medo esconde dores mais profundas, que vão muito além do ato de vender:

I. **Medo de rejeição**
De ser recusada, ignorada ou não aceita.

II. **Medo de inadequação**
De não ser boa o suficiente ou profissional.

III. **Medo de desvalorização**
De não ser levada a sério ou ser vista como amadora.

IV. **Medo de frustração**
De se dedicar e depois se frustrar com os resultados.

> **Ela não tem medo só de vender. Ela tem medo do que a venda pode fazer ela sentir.**



IMERSÃO JOIA DE ATLÂNTIDA

O que foi ensinado

Muitas mulheres foram ensinadas a se esconder.

Durante muito tempo, muitas mulheres aprenderam a:

I. **Cuidar de todo mundo antes de si**
Priorizar os outros em vez das próprias necessidades.

II. **Não ocupar espaço demais**
Manter-se discreta e não chamar atenção.

III. **Não falar muito de si mesmas**
Evitar destacar conquistas ou talentos.

IV. **Não transformar talento em valor**
Ver criação como hobby, não como trabalho.

V. **Achar que cobrar é exagero**
Sentir culpa ao pedir pagamento pelo que faz.

> Então, quando chega a hora de vender, surge o conflito: “Será que eu posso mesmo ser vista, valorizada e paga por isso?”

Outra definição

Vender não é forçar: é comunicar valor.

Existe uma diferença enorme entre empurrar um produto e apresentar com verdade aquilo que você criou. Apresentar com verdade é, nesta ordem:

1. **Contar a história**
   Compartilhar a origem da peça.
2. **Mostrar o cuidado**
   Revelar o processo criativo.
3. **Deixar claro**
   Para quem aquilo faz sentido.
4. **Permitir escolha**
   Dar espaço para a decisão.

> **Venda não é pressão. Venda é clareza.**

Além do objeto

O QUE A CLIENTE COMPRA DE VERDADE.

Quando alguém compra uma criação autoral, ela não compra só um objeto. Ela compra muito mais que isso:

História
A narrativa por trás da criação.

Intenção
O propósito que guiou cada movimento.

Conexão
O vínculo com quem criou.

Beleza
A estética única e cuidadosa.

Exclusividade
A singularidade da peça.

Identidade
O selo pessoal de quem cria.

> **Quem cria não precisa virar vendedora.**
> **Precisa aprender a mostrar o valor do que faz.**



A espera que paralisa

O ERRO QUE TRAVA TANTAS CRIADORAS.

Muitas mulheres esperam sentir **confiança total** para começar a vender. Mas a confiança não vem antes. **Ela vem durante.**

Você ganha segurança quando mostra, quando recebe uma mensagem, quando ouve um elogio, quando faz uma venda.

> **A coragem quase sempre vem primeiro. A segurança vem depois.**

Trocar a pergunta

Uma nova forma de olhar para a venda.

Talvez você não precise pensar: **“Como eu vendo mais?”**

Talvez precise pensar: **“Como eu apresento melhor o valor do que eu faço?”**

Essa mudança transforma tudo. Porque tira o peso da obrigação e coloca no lugar certo: a comunicação do valor.

> **Você não está pedindo favor. Você está oferecendo algo que nasceu das suas mãos, da sua história e da sua visão.**

Permissão concedida

VOCÊ PODE, SIM.

Se você sente medo de vender o que cria, saiba de uma coisa: isso não significa que você não nasceu para isso. Significa apenas que talvez ninguém tenha te ensinado a vender **sem culpa, sem pressão e sem perder a sua verdade**.

I. **Você pode aprender**
Novas formas de se apresentar.

II. **Você pode começar pequeno**
Com apenas uma peça, uma conversa.

III. **Você pode fazer do seu jeito**
Sem copiar, sem forçar a identidade.

IV. **Você pode ser valorizada**
Pelo que você realmente cria.

> **Porque criar com amor é lindo. Mas ser reconhecida por isso também é necessário.**



ESTE MATERIAL É PARTE INTEGRANTE DA

IMERSÃO JOIA DE ATLÂNTIDA

por Marcia Campetti