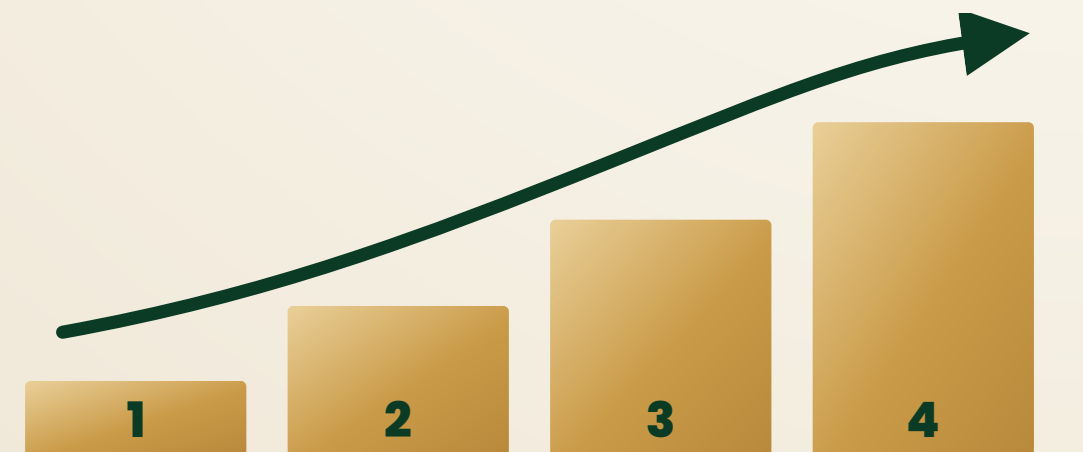


MATERIAL GRATUITO DA PALESTRA

O PASSO A PASSO

para ensinar e transformar seu
conhecimento em

FATURAMENTO



TEMA DA PALESTRA —

Como desenvolver um braço educacional para
peritos ensinando o que você faz

Você já ensina. Agora é decidir.

Se você estava na palestra, levantou a mão quando eu perguntei quem, nos últimos doze meses, explicou de graça para um colega como fazer uma coisa que você cobra para fazer. Pois é: você já tem um braço educacional. Só ainda não organizou nem cobrou por ele.

Este material é o passo a passo que eu prometi no palco. Ele não é um curso nem um manual completo. É o caminho para você sair do zero e colocar o seu primeiro vídeo no ar nos próximos 30 dias, com o perfil arrumado, o tema escolhido e uma rotina que cabe na agenda de quem tem laudo para entregar.

Eu comecei assim. Em 2020, umas aulas gratuitas no YouTube mudaram a minha vida. Em 2021, fiz a minha primeira live, e o tema nem foi perícia: foi vendas, porque era o que eu tinha vivido. Depois vieram o primeiro produto, de R\$ 5,99, a primeira aula técnica, os livros e a sociedade. Nenhum desses passos começou grande. Todos começaram com uma decisão.

Ensinar não tira o seu espaço no mercado. Amplia. E muda a vida de quem aprende com você.

COMO USAR ESTE MATERIAL —

- Leia uma parte por semana e faça os exercícios antes de passar para a próxima.
- Deixe papel e caneta ao lado: tem coisa para escrever em quase toda página.
- Não espere ficar perfeito. O objetivo dos próximos 30 dias é publicar, não impressionar.



Diego Nascimento

Contador · CRC/BA 043861/O-6 · perito judicial, professor e empresário

Primeiro, a data de validade.

Na palestra, o primeiro passo foi este: abrir o canal e marcar a data do primeiro vídeo. Eu coloco a data antes de tudo de propósito. Sem data, o primeiro vídeo vira “um dia”, e “um dia” não chega nunca.

Escolha uma data entre 14 e 21 dias a partir de hoje. É tempo suficiente para fazer as Partes 1 e 2 deste material sem correria, e curto o bastante para você não perder o embalo.

FAÇA AGORA

Meu primeiro vídeo vai ao ar em ____/____/_____, às _____ h.

O tema vai sair da linha que eu escrevi:

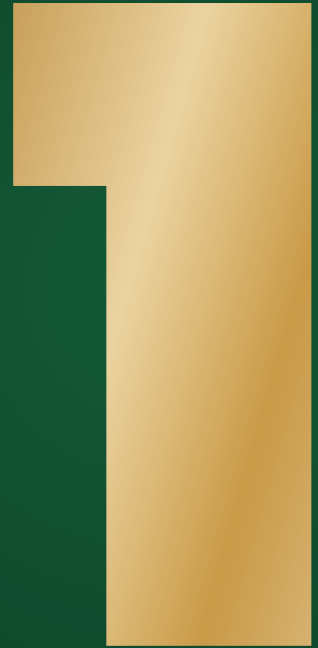
As três pessoas para quem eu vou contar essa data:

Contar para três pessoas não é detalhe. Compromisso dito em voz alta pesa mais do que compromisso guardado na cabeça.

O mapa das cinco etapas

São as mesmas cinco etapas da palestra, com o lugar onde cada uma está detalhada. A Parte 4 trata do que costuma travar tudo isso, o medo, e traz o seu plano de 30 dias.

1	Abra o seu canal no YouTube e marque a data do primeiro vídeo	ESTA PÁGINA E PARTE 2
2	Pesquise o tema o que o seu mercado mais procura	PARTE 1
3	Grave um vídeo por semana de 5 a 15 minutos	PARTE 3
4	Desdobre em 5 posts no feed, ao longo da semana	PARTE 3
5	Apareça nos stories com constância, não com volume	PARTE 3



PARTE 1

Escolha o que ensinar e para quem

“O seu primeiro conteúdo não precisa ser o mais técnico. Pode ser o que você já viveu.”

NESTA PARTE

- A linha que você escreveu
- Três perguntas que revelam o seu tema
- Para quem você vai falar
- Como pesquisar o tema antes de gravar
- O seu banco de 12 temas

A linha que você escreveu

Na palestra, eu pedi que você escrevesse, numa linha, o caso que mais te fez sofrer. Se não escreveu, escreva agora. Essa linha é a semente do seu braço educacional, porque a dor que você já resolveu é a dor que alguém está sentindo neste minuto.

FAÇA AGORA

O caso que mais me fez sofrer foi

porque

Hoje eu sei

Veja exemplos de linhas, de áreas diferentes:

- “Reconstituir a evolução de um contrato bancário com vários refinanciamentos, sem os extratos completos.”
- “Montar o cálculo de horas extras com jornada variável e banco de horas.”
- “Apurar os haveres de um sócio que saiu da empresa sem balanço atualizado.”
- “Responder a quesitos mal formulados sem fugir do objeto da perícia.”

Repare: nenhuma dessas linhas é um assunto genérico. Todas são uma dor concreta, com começo, meio e fim. É exatamente isso que faz alguém parar para assistir.

Três perguntas que revelam o seu tema

- 1 O que as pessoas te perguntam toda semana?** Abra o seu WhatsApp e procure as perguntas que você respondeu nos últimos 30 dias. Cada pergunta que se repete é um vídeo pronto esperando para ser gravado.
- 2 Que caso você resolveu que faz muita gente travar?** É a sua linha. O que para você virou rotina, para quem está começando ainda é um muro.
- 3 O que você gostaria de ter sabido no seu primeiro ano?** O atalho que você não teve é o conteúdo que o iniciante mais valoriza.

Quando a mesma resposta aparece em duas das três perguntas, você achou o seu tema. E não descarte um tema por achar que ele é básico demais: o que virou rotina para você ainda é novidade para quem está começando. **O óbvio também precisa ser explicado.**

Para quem você vai falar

Quem tenta falar com todo mundo não é lembrado por ninguém. Escolha um público principal para os primeiros 90 dias. Os outros vêm depois.

Público	O que ele quer	Exemplo de tema	Tom
Colega que está começando	Atalho e segurança para não errar	"Como o juiz escolhe o perito"	Didático, de quem já passou por isso
Profissional que quer entrar na perícia	Entender o caminho e se vale a pena	"Como um contador vira perito, do começo"	Prático e motivador
Advogado	Saber quando precisa de perícia e se pode confiar em você	"O que mandar para o perito no primeiro contato"	Técnico, objetivo, com norma

Para o braço educacional, comece pelos dois primeiros: são eles que compram aula, livro e curso. O advogado entra pela porta do serviço, e as duas portas se alimentam: quem assiste à sua aula lembra do seu nome quando precisa de um perito.

Pesquise o tema antes de gravar

Tema pesquisado, não chutado. Isso leva uns 20 minutos e evita gravar um vídeo que ninguém procura.

- 1 Busca do YouTube.** Digite o seu assunto devagar e anote as sugestões que aparecem enquanto você digita. Cada sugestão é uma busca real de alguém.
- 2 Vídeos mais assistidos.** Nos filtros da busca, ordene por visualizações, abra os cinco primeiros e leia os comentários: procure as dúvidas que se repetem.
- 3 Busca do Instagram.** Faça o mesmo com o seu assunto e veja quais posts têm mais comentários e quais perguntas aparecem neles.
- 4 As suas próprias perguntas.** Junte tudo com o que você já recebe no WhatsApp, no escritório e nos grupos de que participa.
- 5 A pergunta do vídeo.** Para cada tema, escreva a pergunta que o vídeo responde. Se não consegue, o tema ainda está vago. Ex.: "Perícia contábil" é vago; "O que o perito faz nos cinco dias depois da nomeação" é bom, porque responde a "Fui nomeado, e agora?".

O seu banco de 12 temas

Com 12 temas na mão, você tem três meses de vídeos semanais garantidos. Os exemplos abaixo são de quem atua com perícia contábil e bancária. Troque pelos da sua área.

#	Tema	Pergunta que ele responde	Público
1	Perito do juízo e assistente técnico: qual a diferença	"Qual papel combina comigo?"	Colega
2	Um contrato real, cláusula por cláusula	"Onde estão os pontos que eu preciso olhar?"	Colega e advogado
3	Os erros que fazem o laudo voltar com pedido de esclarecimento	"O que eu fiz de errado?"	Colega
4	O que é um quesito e como ele conduz o laudo	"Por onde eu começo o laudo?"	Colega e advogado
5	Tabela Price e SAC na prática	"Qual a diferença no cálculo?"	Colega e advogado
6	Taxa média do Bacen: onde consultar e como usar	"Com o que eu comparo a taxa do contrato?"	Colega e advogado
7	O que mandar para o perito no primeiro contato	"O que eu preciso separar?"	Advogado
8	Como conseguir o primeiro advogado parceiro	"Como chegam os primeiros clientes?"	Colega
9	Como precificar um laudo	"Quanto eu cobro?"	Colega
10	Como funciona o cadastro de peritos do tribunal	"Onde eu me inscrevo?"	Quem quer entrar
11	Como organizar a rotina do escritório de perícia	"Como eu dou conta de tudo?"	Colega
12	Como um contador vira perito, do começo	"Por onde eu começo?"	Quem quer entrar

Repare que tem tema técnico, de carreira e de negócio. Você pode ensinar qualquer parte da perícia, inclusive como empreender nela. E os temas técnicos ficam muito melhores com um caso real do seu escritório, com os documentos anonimizados (veja como no fim da Parte 2).

Agora é a sua vez

Preencha com os seus temas. Comece pelos que apareceram nas três perguntas e na pesquisa.

#	Tema	Pergunta que ele responde	Público
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

ANTES DE SEGUIR PARA A PARTE 2

- ☐ Escrevi a minha linha.
- ☐ Escolhi o público principal dos próximos 90 dias.
- ☐ Pesquisei e montei o meu banco de 12 temas.
- ☐ Escolhi o tema do primeiro vídeo.

2

PARTE 2

Monte a sua base

"Ninguém te convida para ensinar se não te vê."

NESTA PARTE

- O Instagram profissional em nove ajustes
- A bio que funciona como gancho
- O link do WhatsApp com mensagem pronta
- O canal do YouTube em 15 minutos
- O kit mínimo para gravar
- Como ensinar com casos reais, do jeito certo

O Instagram profissional em nove ajustes

Os caminhos abaixo são os do aplicativo em português. Se algum nome de menu estiver um pouco diferente no seu celular, procure o mais parecido: o Instagram muda os rótulos com frequência.

- 1 Conta profissional.** Vá em **Perfil › menu › Configurações e privacidade › Tipo de conta e ferramentas › Mudar para conta profissional** e escolha **Criador de conteúdo**, que libera a biblioteca de música completa nos Reels e posiciona você como pessoa, não como loja. Atenção: a conta profissional é sempre pública e as mensagens diretas perdem a criptografia de ponta a ponta. Documento de processo nunca vai por Direct.
- 2 Nome e @.** O campo Nome aparece na busca. Use “Nome | Palavra-chave”, com até 30 caracteres: *Ana Costa | Perita Bancária* ou *Carlos Lima | Mentor de Peritos*. O @ precisa ser fácil de ditar ao telefone: *@anacosta.pericia*.
- 3 Foto.** Rosto, enquadramento fechado e fundo neutro. Ela aparece pequena e em círculo: logotipo com texto some.
- 4 Bio.** O gancho do seu perfil, com uma chamada para o link. Os modelos estão na próxima página.
- 5 Link.** O seu WhatsApp com a mensagem já escrita. Também na próxima página.
- 6 Destaques.** De quatro a seis, com capas no mesmo padrão: *Comece aqui* (quem você é e o que ensina), *Aulas* (os melhores conteúdos), *Bastidores*, *Dúvidas* e *Contato*.
- 7 Três posts fixados.** Quem você é e o que ensina; o seu melhor conteúdo, aquele que mais gerou perguntas; e um convite para o seu canal ou para a próxima aula.
- 8 Segurança.** Ligue a verificação em duas etapas em **Central de Contas › Senha e segurança › Autenticação de dois fatores** e prefira o aplicativo autenticador. Perfil de perito invadido vira golpe de “taxa de perícia” em nome dele.
- 9 Busca no Google.** Em **Configurações e privacidade › Privacidade da conta** deixe ligada a opção que permite que fotos e vídeos públicos apareçam nos resultados dos buscadores. Desde julho de 2025, posts públicos de contas profissionais podem aparecer no Google.

A bio: o gancho do seu perfil

A bio não é currículo. Ela tem um trabalho só: mostrar, em três segundos, a dor que você resolve e para quem, e levar a pessoa para o link onde ela fala com você.

Uma bio que funciona tem três partes, nesta ordem: **o gancho**, que diz o que você resolve e para quem; **a prova**, um número ou um fato que a pessoa pode conferir; e **a chamada**, que diz o que fazer agora e aponta para o link. Veja dois modelos, um para cada objetivo:



anacosta.pericia

Ana Costa | Perita Bancária



Laudos periciais para advogados



+500 perícias realizadas

Contadora · CRC/SP 123.456



Orçamento



seusite.com.br/bio



carloslima.mentor

Carlos Lima | Mentor de Peritos

Ensino você a faturar com a perícia

Contador · CRC/BA 012.345



Aula grátis toda semana



seusite.com.br/aulas

PARA ATENDER ADVOGADOS

PARA ENSINAR PERITOS

Nomes, perfis e registros dos modelos são fictícios.

Repare que nenhum dos dois é uma lista de títulos. Os dois dizem o que a pessoa ganha e terminam com um convite. E o link leva para onde a conversa acontece: o seu WhatsApp ou uma página com os seus contatos e as suas aulas.

DOIS CUIDADOS

- **Contador mostra o CRC.** A lei pede categoria e número do registro em qualquer anúncio, e isso vale para a bio e para as artes dos posts (Decreto-Lei 9.295/1946, art. 20, parágrafo único).
- **“Perito judicial” fica para quando houver nomeação.** É função, que nasce da nomeação (CPC, arts. 156 e 465), e não título. Sem nomeação vigente, prefira “perito bancário”, “perito contábil” ou o nome da sua área.

O link do WhatsApp com mensagem pronta

O Instagram aceita até cinco links, mas só o primeiro aparece no perfil. Coloque nele o seu WhatsApp, com a mensagem já escrita e uma etiqueta de origem no começo:

MODELO

<https://wa.me/55DD9XXXXXXXXX?text=%5BIG-BIO%5D%20Vim%20pelo%20Instagram>

Troque 55DD9XXXXXXXXX pelo seu número com DDI (55) e DDD, só números. O %20 é o espaço, e %5B e %5D são os colchetes da etiqueta. Quando a conversa chegar com [IG-BIO], você sabe que ela veio da bio. Use uma etiqueta diferente em cada lugar (bio, Reels, YouTube) e descubra de graça o que traz mais conversa.

PARTE 2 · BASE

O canal do YouTube em 15 minutos

- 1 Crie o canal.** Entre no YouTube com a sua conta Google, toque na sua foto e escolha *Criar um canal*.
- 2 Nome e foto.** O mesmo padrão do Instagram, "Nome | Palavra-chave", e a mesma foto do perfil. A pessoa precisa reconhecer você nos dois lugares.
- 3 Banner.** Uma frase que diga o que você ensina e com que frequência. Ex.: "Perícia contábil na prática. Um vídeo novo toda semana."
- 4 Descrição.** Três frases: quem você é, com o registro; o que a pessoa aprende ali; e de quanto em quanto tempo sai vídeo novo.
- 5 Links.** O seu WhatsApp, com a etiqueta [YT], e o seu Instagram.

Pronto. Agora volte à página da data de validade e confira: a data continua de pé?

O kit mínimo para gravar

Não precisa de estúdio. Precisa de quatro coisas:

Celular

A câmera de trás grava melhor; a da frente deixa você se ver. No começo, use a que te deixa mais à vontade.

Luz

De frente para a janela, nunca de costas para ela. Luz natural, de manhã ou no meio da tarde, resolve a maioria dos casos.

Som

Um microfone de lapela simples. O público perdoa imagem simples. Som ruim, não.

Apoio

Tripé ou uma pilha de livros, com a câmera na altura dos olhos.

Grave na horizontal para o YouTube e na vertical para Reels e stories. E um cuidado que vale ouro: nada de dado de cliente aparecendo ao fundo, como processo aberto, sistema do tribunal, e-mail ou planilha. Isso vale para vídeo, foto e story.

FAÇA AGORA

Grave um vídeo de 30 segundos se apresentando, ouça com fone de ouvido e ajuste o que incomodar: luz, som ou enquadramento. Ninguém vai ver esse vídeo. Ele serve só para você testar o kit.

Ensine com casos reais, do jeito certo

Caso real é o que dá valor à aula: é o que você faz na prática, e é isso que o aluno quer aprender. O cuidado não é esconder o caso. É proteger as pessoas que estão nele.

- 1 Anonimize antes de mostrar.** Tire do documento tudo o que identifica as partes: nome, CPF ou CNPJ, RG, endereço, telefone, e-mail, conta e agência, número do contrato, número do processo e assinaturas. O resto fica, porque é o que interessa para a aula: as cláusulas, as taxas e a evolução da dívida. O teste é simples: com o que está na tela, alguém de fora consegue chegar ao nome do cliente? Se conseguir, tire mais. Base: LGPD (Lei 13.709/2018), art. 5º, III, e art. 12; NBC PG 01, item 5, alínea “o”.
- 2 Cuide do fundo da tela.** Antes de gravar ou de abrir os stories, feche tudo o que tiver dado de cliente: e-mail, sistema do tribunal, planilhas. O vazamento quase nunca está no documento que você preparou. Está na janela que ficou aberta.
- 3 Ensine técnica, não dê consultoria jurídica.** Mostrar como se calcula pode e deve. Dizer a alguém que ele “tem direito” ou que “deve entrar com ação” é papel do advogado. Quando chegar esse tipo de pergunta, oriente a pessoa a procurar um. Base: Lei 8.906/1994, art. 1º, II.
- 4 Mostre resultado, sem prometer resultado.** Os seus números e a sua trajetória podem e devem aparecer. O que não cabe é garantir resultado para quem contrata ou aprende com você: nada de “garantido” ou “100%”. Base: NBC PG 01, itens 11, 12 e 15.

ANTES DE SEGUIR PARA A PARTE 3

- ☐ Conta profissional configurada, com bio, foto e link do WhatsApp.
- ☐ Verificação em duas etapas ligada.
- ☐ Canal do YouTube criado, com nome, foto, banner e descrição.
- ☐ Kit de gravação testado com o vídeo de 30 segundos.

3

PARTE 3

Pequenas gotas, toda semana

"O jogo não é exaustão. É presença."

NESTA PARTE

- A semana inteira em uma página
- O roteiro do vídeo em cinco blocos
- Um roteiro completo de exemplo
- Como um vídeo vira cinco posts
- Stories com constância

A semana inteira em uma página

Quando eu comecei, gravava aula longa toda semana, e foi extremamente estressante. A rotina abaixo cabe na agenda de quem tem laudo para entregar: cerca de quatro horas por semana.

Quando	O que fazer	Tempo
Começo da semana	Escolher o tema no banco e escrever o roteiro	1 hora
Um horário fixo	Gravar o vídeo da semana	1 hora
Logo depois	Cortes, título e capa; publicar no YouTube	1 hora
Ao longo da semana	Cinco posts no feed e stories diários	15 minutos por dia

Escolha um dia e um horário fixos para gravar e trate esse horário como compromisso com cliente. Constância nasce de agenda, não de inspiração.

3 Grave um vídeo por semana, de 5 a 15 minutos

Todo vídeo segue o mesmo roteiro em cinco blocos. Com ele, você não começa nunca do zero.

- 1 Gancho, até 15 segundos.** Comece pela dor ou pela pergunta, nunca por “olá, pessoal, tudo bem?”. Ex.: “Se o seu laudo voltou com pedido de esclarecimento, este vídeo é para você.”
- 2 Por que isso importa, 30 segundos.** O que a pessoa perde se não souber disso.
- 3 A explicação em passos.** É o miolo: de três a cinco pontos, um de cada vez, com a norma e o método.
- 4 O caso real, um a dois minutos.** Um caso que você já resolveu, com os documentos anonimizados na tela. É o que prova que você faz o que ensina.
- 5 Fechamento e convite, 30 segundos.** Resuma em uma frase e diga qual é o próximo vídeo, ou peça que a pessoa deixe a dúvida dela nos comentários.

Um roteiro completo de exemplo

Este é o tema 1 do banco de exemplos. Repare na estrutura: norma e método na explicação, e um caso real no exemplo. Cabe em uns sete minutos.

Perito do juízo e assistente técnico: qual a diferença?

VÍDEO DE 6 A 8 MINUTOS · PÚBLICO: COLEGA QUE ESTÁ COMEÇANDO

GANCHO até 15 s

“O mesmo contador pode entrar numa perícia de dois jeitos, com regras opostas. Se você está começando, misturar os dois pode te custar uma nomeação. Em poucos minutos, eu te mostro a diferença.”

POR QUE IMPORTA 30 s

“Muita gente se cadastra no tribunal, aceita trabalho como assistente técnico e não percebe que são papéis com regras diferentes. Saber disso protege a sua reputação e a sua agenda.”

EXPLICAÇÃO 3 a 4 min

1. “O perito do juízo é nomeado pelo juiz e atua como auxiliar da Justiça (CPC, art. 149). Por isso precisa ser imparcial: os motivos de impedimento e suspeição do juiz valem para ele (CPC, art. 148, II).”
2. “O assistente técnico é contratado pela parte. Ele é de confiança de quem o contratou e não está sujeito a impedimento ou suspeição (CPC, art. 466, §1º).”
3. “Na prática, o perito do juízo responde aos quesitos com neutralidade, e o assistente técnico acompanha a perícia e pode apresentar o seu próprio parecer, sempre com fundamento técnico.”

CASO REAL 1 a 2 min

“Vou te mostrar um caso do meu escritório. Este é o contrato, já sem os dados do cliente. Aqui, o perito do juízo refez o cálculo seguindo os quesitos. Aqui, o assistente técnico do autor apontou, com fundamento, onde discordava. São dois trabalhos técnicos, com papéis diferentes, no mesmo processo.”

Na tela: o contrato e o trecho do laudo, anonimizados.

FECHAMENTO 30 s

“Resumindo: o perito do juízo é imparcial e responde ao juiz; o assistente técnico é de confiança da parte. No próximo vídeo, eu mostro como funciona o cadastro de peritos do tribunal. Ficou com alguma dúvida? Deixa aqui nos comentários.”

DICAS DE GRAVAÇÃO

- **Grave em blocos.** Errou? Recomece só aquele bloco. Ninguém grava sete minutos sem errar.
- **Não leia o roteiro.** Deixe os tópicos num papel ao lado da câmera e fale com uma pessoa só, como se explicasse para um colega.
- **Olhe para a lente,** não para a própria imagem na tela.
- **Edição mínima.** Corte o começo, o fim e os erros. A legenda automática ajuda quem assiste sem som.
- **Título com as palavras que a pessoa digita na busca.** Capa simples: o seu rosto e até quatro palavras.

4 Desdobre em 5 posts no feed

Um vídeo rende a semana inteira. Veja como o roteiro de exemplo vira cinco posts:

Dia	Formato	O que é	No exemplo
Segunda	Reels curto	O melhor trecho do vídeo, começando pelo gancho	"Perito do juízo ou assistente técnico? A diferença em 30 segundos."
Terça	Carrossel	A explicação em passos, um ponto por slide	"Perito do juízo e assistente técnico: 4 diferenças"
Quarta	Imagem única	A frase central do vídeo	"O perito do juízo responde ao juiz. O assistente técnico, à parte que o contratou."
Quinta	Pergunta frequente	Uma dúvida que apareceu nos comentários	"Posso ser perito e assistente técnico?"
Sexta	Bastidor	A sua rotina, sem dado de cliente na tela	"Como eu organizo a semana entre laudos e aulas."

REGRAS RÁPIDAS PARA OS POSTS

- **Formato vertical no feed, 1080 × 1350.** A grade do perfil é retangular, e o post quadrado fica cortado.
- **No Reels, diga a palavra-chave nos primeiros segundos.** O Instagram transcreve o áudio e usa na busca. Os vídeos curtos, de até 30 segundos, costumam ir mais longe.
- **Na legenda, a primeira linha é o gancho** e a chamada é uma só, no fim.
- **No máximo cinco hashtags,** específicas do seu tema. Desde janeiro de 2026, esse é o limite do Instagram.
- **Prepare os cinco de uma vez e agende** pelo próprio Instagram, que permite programar com até 75 dias de antecedência.

5 Apareça nos stories com constância

Ninguém precisa postar quinze vezes por dia. Precisa não sumir: três stories por dia, cinco dias por semana. E, como somem em 24 horas, os stories são o melhor lugar para perder a vergonha da câmera.

Um bastidor

O café antes do laudo, a pilha de livros, a reunião com o time. Sem dado de cliente na tela.

Uma interação

Enquete ou caixinha de perguntas. As respostas viram temas para o seu banco.

Um compartilhamento

O post do dia, para quem não viu no feed.

Com o tempo, o vídeo cresce, vira aula ao vivo e até podcast. Nos primeiros 30 dias, o objetivo é só um: manter as cinco etapas rodando.

ANTES DE SEGUIR PARA A PARTE 4

- ☐ Defini o dia e o horário fixos de gravação.
- ☐ Escrevi o roteiro do primeiro vídeo nos cinco blocos.
- ☐ Escolhi o caso real do primeiro vídeo e anonimizei os documentos.
- ☐ Planejei os cinco posts da primeira semana.
- ☐ Separei as três ideias de stories.

4

PARTE 4 —

Perca o medo fazendo

“A primeira aula não precisa ser boa. Precisa acontecer.”

NESTA PARTE —

- A minha primeira live
- O ensaio sem plateia
- Os três medos e o que fazer com cada um
- O que treinar, dez minutos por dia
- O seu plano de 30 dias
- O que medir e o que ignorar

A minha primeira live

Em 2021, o professor das aulas gratuitas que mudaram a minha vida me desafiou a fazer cinco lives. O tema da primeira foi vendas, um assunto que eu dominava depois de quase dez anos de balcão. E, mesmo assim, foi uma das coisas mais difíceis que eu já fiz.

Os três medos de que eu falei na palestra vieram juntos: o medo do que as pessoas iam falar, o medo de dar errado e o medo de fracassar ao vivo, na frente de todo mundo. Eu sabia o assunto. O que me travava era o julgamento.

Então eu ensaiei do único jeito que eu conhecia. Gravei sozinho, sem ninguém assistindo. Assisti. Não gostei. Gravei de novo. Não gostei de novo. E continuei, até ter coragem de entrar ao vivo.

A live não foi excelente. Mas aconteceu. E foi ela que me mostrou que era possível ensinar o que eu sabia, construir algo no digital e vender. O primeiro produto, as aulas, os livros e a empresa vieram depois, um passo de cada vez.

***Não existe receita de bolo.
Existe fazer, mesmo com medo.***

FAÇA ESTA SEMANA · O ENSAIO SEM PLATEIA

- 1 Escolha um assunto que você domina.** Pode ser a sua linha da Parte 1. Saber o assunto não tira o medo, mas tira a desculpa.
- 2 Grave de três a cinco minutos, sozinho.** Celular apoiado na altura dos olhos, olhando para a lente. Ninguém vai ver.
- 3 Assista e anote uma coisa para melhorar.** Só uma: o ritmo, o olhar, um exemplo que faltou.
- 4 Grave de novo.** Faça pelo menos três rodadas. Você não vai gostar de todas, e tudo bem: eu também não gostava.
- 5 Mostre a terceira para uma pessoa de confiança.** Depois disso, o seu primeiro vídeo já pode ir ao ar.

Não é falta de conhecimento. É medo.

Na palestra, eu falei de três medos. Você acabou de ver que eu senti os três de uma vez, mesmo dominando o assunto. Veja o que fazer com cada um:

Medo do que os colegas vão pensar

Lembre para quem você grava: o iniciante e o advogado, não o colega que critica. A maioria dos colegas não comenta, assiste.

Faça: mande o primeiro vídeo para três pessoas que você gostaria de ajudar e peça uma opinião sincera.

Medo de dar errado

A minha primeira aula técnica não foi boa. Mesmo assim, abriu portas que eu nem enxergava.

Faça: grave três vídeos de treino que ninguém vai ver. O quarto já sai melhor.

Medo de fracassar na frente de todo mundo

Troque a meta. Nos primeiros 30 dias, sucesso não é seguidor: é publicar os três vídeos do plano.

Faça: comece pelos stories, que somem em 24 horas, e só depois vá para o vídeo longo.

O medo não vai embora antes da decisão. Ele vai embora depois.

O que treinar, dez minutos por dia

- **Olhar para a lente.** Cole um adesivo ao lado da câmera do celular e fale para ele.
- **Explicar em três frases.** O que é, por que importa e como se faz. Treine um conceito por dia.
- **Contar um exemplo em um minuto.** O problema, o que foi feito e o que o método mostrou.
- **Ler em voz alta por dois minutos.** Melhora a dicção e o ritmo.
- **Assistir ao próprio vídeo e anotar uma coisa para melhorar.** Só uma por vez.

O seu plano de 30 dias

Quatro semanas, uma meta por semana. Marque cada item quando ele estiver feito, não quando estiver “quase”.

SEMANA 1 · BASE

- ☐ Escrevi a minha linha e escolhi o público.
- ☐ Montei o banco de 12 temas.
- ☐ Configurei o Instagram profissional e liguei a verificação em duas etapas.
- ☐ Criei o canal no YouTube.
- ☐ Marquei a data do primeiro vídeo e contei para três pessoas.

SEMANA 2 · PRIMEIRO VÍDEO

- ☐ Escrevi o roteiro nos cinco blocos.
- ☐ Gravei três vídeos de treino.
- ☐ Gravei e publiquei o vídeo 1.
- ☐ Publiquei os cinco posts e fiz stories todos os dias úteis.

SEMANA 3 · RITMO

- ☐ Publiquei o vídeo 2 e os cinco posts.
- ☐ Respondi todos os comentários e mensagens.
- ☐ Levei as perguntas que chegaram para o banco de temas.

SEMANA 4 · AJUSTE

- ☐ Publiquei o vídeo 3 e os cinco posts.
- ☐ Anotei os números do mês.
- ☐ Escolhi os temas do mês 2 e marquei as datas.

O que medir e o que ignorar

No primeiro mês, ignore curtidas e número de seguidores. Olhe para quatro números e anote todos uma vez por mês numa planilha simples, porque o painel do Instagram guarda os dados por pouco tempo:

- 1 Vídeos publicados.** A constância é o primeiro resultado.
- 2 Salvamentos e compartilhamentos.** São o sinal de que o conteúdo foi útil.
- 3 Perguntas recebidas** nos comentários, no Direct e nos stories. Elas abastecem o seu banco de temas.
- 4 Conversas no WhatsApp com a etiqueta de origem.** É o número que, lá na frente, vira negócio.

O mapa do que vem depois

Em 30 dias, você terá o que muita gente adia por anos: um tema, uma base no Instagram e no YouTube e três vídeos no ar. É a primeira peça da esteira que eu mostrei na palestra.

AUTORIDADE

Aula gratuita

Onde as pessoas te conhecem, sem pagar nada.

VOCE ESTÁ AQUI

VALOR

Livro e curso

Onde você entrega o conteúdo com profundidade e começa a faturar com o que ensina.

MONETIZAÇÃO

Ticket maior

Treinamento e acompanhamento para quem quer estar mais perto de você.

Este material cobre o primeiro degrau. Os outros pedem decisões que não cabem num PDF:

- como transformar um tema em produto, com o conteúdo certo e o preço certo;
- como vender sem parecer vendedor e sem ferir a ética da sua profissão;
- como estruturar uma equipe para crescer sem largar a perícia;
- como atravessar a fase em que tudo parece pequeno.

O detalhe de cada passo se aprende andando, ao lado de quem já andou. Eu quase desisti porque tentei fazer tudo sozinho. Ninguém constrói isso sozinho.

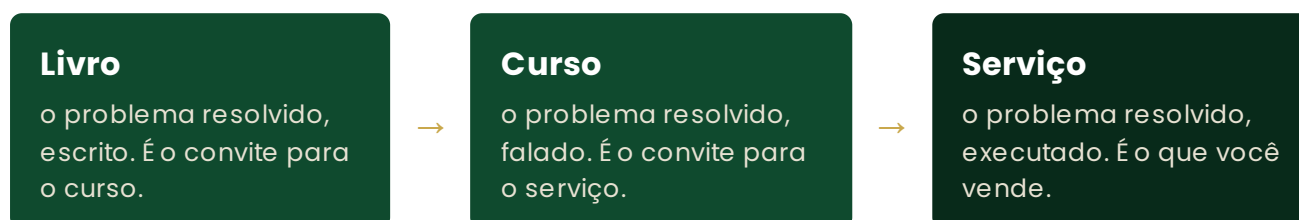
VAMOS CONTINUAR A CONVERSA? —

Me conta qual foi a linha que você escreveu: manda uma mensagem para **@perjuseducacao** no Instagram. E toda semana tem aula ao vivo e gratuita no nosso canal, **youtube.com/@perjuseducacao**.

Se você quer caminhar comigo na construção do seu braço educacional, é por esses canais que a gente começa.

Do livro ao serviço

Eu disse que as decisões seguintes não cabem num PDF. Mas o mapa cabe. Esta é a lógica que eu aprendi na Mentoria Águias da Perícia, a mesma que está por trás do III Encontro, e que organiza o meu próprio braço educacional: para cada serviço que você vende, um livro e um curso, todos para o mesmo público.



Repare que as três peças falam do mesmo assunto. Quem vende o laudo de uma modalidade tem o curso que ensina essa modalidade e o livro que explica o mesmo tema. O livro convida para o curso, pela última página, por um QR Code ou por uma oferta. O curso convida para o serviço: o aluno vira cliente, o cliente vira aluno. E, para quem quer chegar mais perto, existe a mentoria: o passo a passo para resolver o problema ao seu lado.

O curso: gravado ou presencial

Serviço novo é mais trabalho seu. **Curso é trabalho seu uma vez.** Ele não vira a receita principal: é o produto do meio, que sustenta o mês quando não há nomeação e qualifica quem vai comprar o serviço caro depois.

	On-line gravado	Presencial
Como escala	Grava uma vez, entrega muitas. A décima venda custa o mesmo que a primeira.	Turma por turma, na sua agenda. O limite é a sala.
O que alimenta	O serviço: qualifica quem vai comprar o caso concreto.	A relação: o aluno vira cliente, o cliente vira aluno.

A REGRA DO PREÇO

O curso custa 10 vezes o livro. A meta é que 5% de quem comprou o livro compre o curso. Com esses dois números, você já sabe quanto o livro precisa vender para o curso valer a pena.

Os 7 passos do seu curso

Preencha a coluna da direita com o seu curso. No meio, o exemplo é um curso meu que ainda está no papel: perícia em contratos do Pronampe.

#	Passo	Exemplo	O meu curso
1	Problema específico Um só.	<i>O perito recebe um contrato do Pronampe e não sabe o que conferir, com qual taxa comparar nem como montar o cálculo.</i>	
2	Promessa mensurável O que a pessoa sai fazendo.	<i>Em seis módulos, você analisa um contrato real do Pronampe, recalcula a operação e entrega um parecer pronto para o advogado.</i>	
3	Para quem é e para quem não é	<i>Contadores, administradores e economistas que já leem um contrato bancário e querem dominar essa modalidade. Não é para quem começa do zero nem para quem quer a tese jurídica.</i>	
4	De 5 a 7 módulos Do fundamento à entrega.	<i>1 O Pronampe e o que o contrato precisa ter · 2 Lei 13.999/2020 e o teto de taxa · 3 Juros, capitalização e CET · 4 Análise do contrato e método de cálculo · 5 O parecer técnico · 6 Como oferecer esse serviço ao advogado.</i>	
5	Exercício por módulo A pessoa faz, não só assiste.	<i>O mesmo contrato real, anonimizado, atravessa o curso: o aluno confere, calcula e, no fim, escreve o parecer e recebe a correção.</i>	
6	Preço e um bônus só Dez vezes o livro. Um bônus que leva ao serviço.	<i>Dez vezes o livro. Bônus único: um encontro ao vivo para corrigir o parecer do aluno, que já o aproxima da mentoria.</i>	
7	Como se compra Um caminho só, sem atrito.	<i>Da última página do livro para uma página de vendas com o pixel instalado e o checkout na Hotmart. Um link, um clique.</i>	

Preencheu os sete? Você tem o esqueleto de um curso. Falta gravar, e a Parte 3 mostrou como. Estrutura: Mentoria Águias da Perícia, outubro de 2026.

Conheça a Perjus

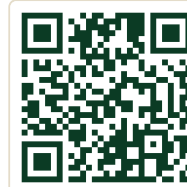
Tudo o que está neste material nasceu de um ecossistema: a Perjus Perícias faz, a Perjus Educação ensina e a Perjus Digital equipa. Aponte a câmera do celular para os códigos e conheça cada uma das três.



Perjus Perícias

Quem faz: perícia bancária, assistência técnica e pareceres que transformam contratos complexos em prova técnica clara. É daqui que saem os casos que viram aula.

perjuspericias.com.br



Aponte a câmera



Perjus Educação

Quem ensina: aulas ao vivo e gratuitas toda semana no YouTube, e-books, cursos e mentorias para quem quer crescer na perícia.

perjuseducacao.com.br



Aponte a câmera



Perjus Digital

Quem equipa: cálculos periciais e gestão do escritório em um só lugar, da análise de viabilidade ao parecer pronto para protocolar.

perjuseducacao.com.br/conheca



Aponte a câmera

Um dia, alguém vai ouvir a pergunta “qual é o nome de quem te ensinou?”. E vai responder com o seu.



Perjus
EDUCAÇÃO

Site perjuseducacao.com.br

Instagram [@perjuseducacao](https://www.instagram.com/perjuseducacao)

YouTube [youtube.com/@perjuseducacao](https://www.youtube.com/@perjuseducacao)

Perjus Perícias perjuspericias.com.br

Perjus Digital perjusdigital.com.br

Material gratuito da palestra “Como desenvolver um braço educacional para peritos ensinando o que você faz”, de Diego Nascimento (Contador - CRC/BA 043861/O-6), no III Encontro Brasileiro de Perícia, em São Paulo, em outubro de 2026. Pode ser compartilhado na íntegra, sem alterações e com os créditos.