EBOOK · NOIR CIRCLE

Onde conhecer um homem rico

Aonde ir, quando ir e o que fazer quando estiver lá: os 3 círculos, os lugares, os eventos, 10 frases para puxar conversa, os apps seletivos, o orçamento, um plano de 30 dias e os guias de 6 cidades.

Noir Circle

Antes de começar

Este ebook responde a uma única pergunta: **aonde ir, e o que fazer quando você estiver lá**, para cruzar com homens estabelecidos, sérios e disponíveis. Ele não pede que você mude sua personalidade nem que gaste uma fortuna. Ele pede que você mude de ambiente, com método.

Como usar

1. Leia uma primeira vez do início ao fim (cerca de 45 minutos).
2. Escolha sua cidade e seus 3 lugares fixos (capítulos 2 e 3).
3. Siga o plano de 30 dias (capítulo 9), um item de cada vez.
4. Tenha as checklists do final sempre à mão antes de cada saída.

Três ideias para guardar

- **Frequência vale mais que intensidade.** Uma saída bem escolhida toda semana durante 3 meses vale mais que um fim de semana de luxo uma vez por ano. A gente conhece as pessoas nos lugares para onde volta.
- **Você não está lá para caçar.** Você está lá para viver algo que te interessa, num lugar onde eles também estão. É isso que deixa os encontros naturais, e é isso que os homens sérios percebem.
- **O que você procura é um homem confiável.** Esses lugares te dão acesso a homens que construíram alguma coisa. Depois, cabe a você checar o resto: a seriedade, a gentileza, a disponibilidade. O capítulo 8 te ajuda a separar o joio do trigo.

> Um aviso sincero: os estabelecimentos citados mudam rápido (fecham, mudam de público). Sempre confirme se um lugar está aberto e movimentado antes de ir. Este ebook te dá um método que continua valendo, mesmo quando os endereços mudam.

1. A regra dos 3 círculos

Um homem estabelecido divide o tempo entre três mundos. Cada um é uma porta de entrada diferente.

Círculo	O que é	Onde encontrar	Facilidade de acesso
1. O trabalho dele	Onde ele ganha a vida	Conferências, feiras, networking, almoços de negócios	Bem fácil
2. O lazer dele	Onde ele relaxa	Golfe, padel, tênis, vela, esqui, vinho, arte	Média
3. A vida social dele	Os amigos, os jantares, as causas	Galas, jantares privados, clubes, amigos em comum	Difícil no começo

Por que o círculo 3 é o mais poderoso

Quando você é apresentada por alguém que ele conhece, você deixa de ser "uma desconhecida". Você chega com uma recomendação implícita. É por isso que a maioria dos casais ainda se forma por meio de amigos.

Como passar de um círculo para o outro

Ninguém entra direto no círculo 3. Chega-se lá por **pontes**:

- **A ponte "atividade"**: você entra num clube (padel, golfe, vela). Depois de algumas semanas, já conhece alguns sócios. Eles te convidam para um torneio, depois para um jantar.
- **A ponte "voluntariado"**: você ajuda uma fundação ou uma ONG apoiada por famílias abastadas. Você conhece os organizadores, depois os doadores.
- **A ponte "trabalho"**: você trabalha, mesmo que de vez em quando, num setor por onde eles circulam (eventos, hotelaria de luxo, mercado imobiliário, arte, iates). Você tem um motivo legítimo para estar ali.
- **A ponte "amigas"**: você conta para 3 ou 4 amigas de confiança que está procurando uma relação séria com um homem centrado e estabelecido. É simples, e muitas vezes é o que funciona melhor.

Exercício

- [ ] Escreva o nome de 3 pessoas do seu círculo que já frequentam um desses ambientes.

- [ ] Escolha a ponte que mais combina com você e anote uma ação concreta para esta semana.

2. Escolher sua cidade

Você não precisa se mudar. Você precisa de uma **cidade-alvo**: aquela onde você mora, ou uma cidade próxima onde você possa passar alguns fins de semana.

Cidade	Por quê	Perfil típico	Orçamento para sair
Dubai	Concentração de empreendedores e expatriados endinheirados	Empreendedores, investidores, expatriados de 30 a 50 anos	Alto
Mônaco	Maior densidade de milionários do mundo	Residentes ricos, mais velhos, muito discretos	Muito alto
Genebra / Zurique	Bancos, gestão de patrimônio, multinacionais	Banqueiros, executivos, herdeiros	Alto
Londres	Finanças, tecnologia, mercado imobiliário	Financistas, empreendedores de tecnologia	Alto
Paris	Luxo, famílias tradicionais, negócios	Herdeiros, empreendedores, altos executivos	Médio a alto
Miami	Finanças, mercado imobiliário, tecnologia	Perfis variados, ritmo acelerado	Alto

Como escolher

Faça a si mesma estas 4 perguntas, nesta ordem:

1. **Onde você mora hoje?** Quase toda cidade tem um centro financeiro, hotéis de alto padrão e clubes esportivos. Comece por aí.
2. **Que idioma você fala?** No seu idioma, você vai estar mais à vontade, mais engraçada e mais você mesma.
3. **Que tipo de homem combina com você?** Mais jovem e empreendedor (Dubai, Miami, Londres), mais centrado e discreto (Genebra, Mônaco), mais ligado à cultura (Paris).
4. **Qual é o seu orçamento real?** É melhor sair toda semana na sua cidade do que duas vezes por ano em Mônaco.

> A estratégia certa para a maioria das mulheres: **sua cidade o ano todo**, e **uma cidade-alvo 2 a 4 vezes por ano**, combinada com um grande evento (veja o capítulo 10).

Exercício

- [ ] Minha cidade do dia a dia: ____
- [ ] Minha cidade-alvo para um fim de semana: ____
- [ ] O primeiro evento que tenho em vista lá: ____

3. Os lugares, um por um

Para cada tipo de lugar: quando ir, como se portar e o que fazer quando estiver lá.

Os bares de hotéis de alto padrão

- **Quando:** de terça a quinta, entre 18h e 20h30. É o horário em que os homens de negócios em viagem ou saindo de reunião tomam um drinque. No fim de semana, o público é mais de turistas e casais.
- **Onde sentar:** no balcão ou numa mesinha perto do bar, nunca num canto. No balcão, a conversa acontece naturalmente.
- **O que fazer:** peça um drinque (um só basta, bebido devagar), pegue um livro ou seu caderno e troque algumas palavras com o barman. Um barman que te conhece te apresenta aos frequentadores.
- **O que evitar:** ficar no celular o tempo todo, roupas de festa chamativas demais, chegar com 4 amigas (ninguém aborda uma mulher no meio de um grupo).

Os restaurantes de negócios, na hora do almoço

- **Quando:** de segunda a sexta, das 12h30 às 14h, no centro financeiro da sua cidade.
- **O que fazer:** almoce sozinha ou com uma amiga, no balcão se o restaurante tiver um. Muitos desses lugares têm um menu executivo bem mais barato que o do jantar.
- **A vantagem:** os homens ali estão relaxados, com pressa mas disponíveis, e costumam voltar aos mesmos lugares. Se você for com frequência, vira um rosto conhecido.

Os clubes esportivos: padel, tênis, golfe

- **O padel** é hoje a melhor porta de entrada: é um esporte fácil de aprender, muito social, muito popular entre empreendedores, e as partidas são em 4, então você inevitavelmente conhece gente.
- **Como entrar:** faça aulas em grupo, depois se inscreva nas noites de “americano” ou nos torneios amistosos do clube. São momentos feitos para conhecer pessoas.
- **O golfe:** faça aulas num clube conceituado. A sede do clube e o driving range são lugares de conversa. Leva de 2 a 3 meses para pegar o jeito, e é um investimento que dura.
- **O que funciona:** ficar para um drinque depois da partida. É ali que tudo acontece.

Os vernissages, os leilões e as feiras de arte

- **Onde encontrar:** assine as newsletters das galerias e das casas de leilão da sua cidade. Os vernissages costumam ser gratuitos e abertos.
- **O que fazer:** olhe as obras de verdade. Uma pergunta sincera ("Você conhece o trabalho dele?") é a frase de abertura mais natural que existe.
- **Os leilões:** as exposições antes dos leilões costumam ser abertas ao público. Você não precisa comprar nada para ir.

As salas VIP de aeroporto e as viagens

- Se você viaja, acumule pontos para ter acesso às salas VIP (cartões de crédito, programas de fidelidade). Os homens de negócios esperam ali, sozinhos, com tempo.
- No avião, na classe executiva quando der (upgrade com pontos), a conversa muitas vezes começa sozinha.

Os clubes privados

- Alguns clubes privados aceitam candidaturas (com indicação ou dossiê). Outros organizam noites abertas a convidados.
- O mais simples: conseguir um convite de um sócio que você conheceu no padel, no trabalho ou por meio de uma amiga.

4. Os eventos

Os eventos são os melhores aceleradores: em uma noite, você cruza com mais homens estabelecidos do que em um mês de saídas.

Os tipos de evento

Tipo	Exemplos	Como ter acesso
Negócios	Conferências de tecnologia, finanças, mercado imobiliário, feiras profissionais	Ingresso de visitante, geralmente acessível, às vezes gratuito
Esporte	Torneios de tênis, regatas, polo, concursos de hipismo	Ingressos para o público geral, depois áreas de hospitalidade se possível
Cultura	Vernissages, feiras de arte, leilões	Muitas vezes gratuito com inscrição
Beneficente	Galas, jantares beneficentes, bazares de caridade	Ingresso, voluntariado ou convite

Como encontrar

- As agendas das câmaras de comércio (principalmente as câmaras de comércio francesas no exterior) e dos clubes de negócios.
- Eventbrite e LinkedIn, buscando “networking”, “investors”, “real estate”, “entrepreneurs” + sua cidade.
- Os sites dos grandes hotéis, que recebem muitos eventos.
- As fundações e ONGs locais, para os galas.

O gala: ir sem conhecer ninguém

1. **Primeiro, o voluntariado.** A maioria dos galas procura voluntários para a recepção, a acomodação dos convidados ou o leilão. Você está no salão, com uma função, e todo mundo fala com você.
2. **Se você tiver ingresso,** chegue cedo: é mais fácil conversar enquanto o salão ainda está tranquilo.
3. **Fale primeiro com os organizadores.** Eles conhecem todo mundo e adoram apresentar as pessoas.
4. **Interesse-se pela causa.** É a conversa mais natural da noite, e ela mostra quem você é.
5. **Não fique mais de 10 minutos** com a mesma pessoa se a conversa não engrenar. Circular é normal.

A feira profissional

- Escolha um setor onde o dinheiro circula: mercado imobiliário, finanças, tecnologia, luxo, iates.
- Tenha um motivo para estar ali: curiosidade profissional, um projeto, busca de informações. Pode ser simples e verdadeiro.
- Os melhores momentos: os intervalos para o café, os coquetéis de fim de dia e os jantares paralelos à feira.

5. Já no lugar: puxar conversa

O lugar faz só metade do trabalho. A outra metade é a sua atitude.

A postura que atrai conversa

- **Estar disponível:** nada de celular na mão, o olhar que se levanta, um sorriso fácil.
- **Estar sozinha ou com uma amiga,** não em grupo.
- **Estar ocupada com algo interessante:** um livro, uma obra que você está olhando, um jogo que você está acompanhando.
- **Sustentar um olhar por 2 segundos e sorrir.** É o sinal mais simples, e o mais eficaz, para um homem vir falar com você.

10 frases naturais para puxar conversa

> "Você já provou a especialidade da casa? Estou na dúvida."
>
> "Você conhece o trabalho desse artista?"
>
> "Você veio para a conferência? De qual palestra você mais gostou?"
>
> "Você é sócio aqui? Acabei de começar, ainda estou me situando."
>
> "Não conheço ninguém hoje. E você, veio por causa de quem?"
>
> "Você parece conhecer bem o lugar. O que você me recomenda?"
>
> "Você acompanhou o leilão? Não entendi nada dos lances."
>
> "Bela partida. Você joga há muito tempo?"
>
> "Eles servem sempre até tão tarde aqui?"
>
> "Você conhece bem a cidade? Estou procurando um lugar bom para amanhã."

A regra: uma pergunta simples, ligada ao que está acontecendo ao redor de vocês. Nada de elogio à aparência dele, nada de perguntar primeiro sobre o trabalho.

O que dizer depois

- **Fale do que você vive:** seu trabalho, sua paixão, uma viagem, o que você está lendo. Um homem estabelecido se sente atraído por uma mulher que tem uma vida própria.
- **Faça perguntas abertas:** "O que te trouxe aqui?", "Do que você mais gosta no que faz?".
- **Nunca fale de dinheiro,** nem do dele nem do seu. Nada de perguntas sobre o carro, a casa ou a renda dele.

Encerrar com elegância

- Depois de 15 a 20 minutos agradáveis, é você quem encerra: “Adorei conversar com você, preciso encontrar uma amiga.”
- Se ele estiver interessado, vai pedir seu número. Se não pedir, você pode dizer: “Talvez a gente se esbarre por aqui de novo, eu venho sempre às quintas.”
- Ir embora primeiro é deixar uma boa impressão e a vontade de te ver de novo.

6. Os aplicativos

Os apps seletivos não substituem as saídas, mas complementam muito bem: eles filtram por você.

App	Diferencial	Para quem	Observação
The League	Perfis ligados à trajetória profissional, lista de espera	Profissionais ambiciosos	O mais indicado para uma relação séria
Raya	Por candidatura e indicação, muito seletivo	Meios criativos e pessoas conhecidas	Difícil de entrar
Inner Circle	Seleção na entrada, presente na Europa	Profissionais urbanos	Bom meio-termo
Luxy	Focado em perfis endinheirados	Homens ricos	Cuidado com perfis que só querem "diversão"
Hinge	Para o grande público, voltado a relações sérias	Todo mundo	Útil se você filtrar bem

> Evite se você busca uma relação duradoura: os sites de "sugar dating". Os homens que estão lá procuram uma relação paga, não uma companheira.

Ser aceita nos apps seletivos

Os apps seletivos recusam principalmente os perfis **incompletos**, **vagos** ou **pouco caprichados**. Para aumentar suas chances:

1. **Preencha 100% do perfil**: profissão, formação, interesses, prompts.
2. **Vincule seu perfil profissional** quando o app oferecer: isso tranquiliza a seleção.
3. **Coloque 5 a 6 fotos recentes e de qualidade** (veja abaixo).
4. **Peça uma indicação** a uma amiga que já é membro: muitas vezes é isso que faz você sair mais rápido da lista de espera.
5. **Tenha paciência**: as listas de espera podem durar várias semanas. Enquanto isso, use o Hinge.

O perfil que funciona

- **Fotos:** um retrato sorrindo, com luz natural; uma foto de corpo inteiro elegante; uma em viagem; uma fazendo alguma atividade (esporte, cozinha, leitura); uma com amigas

(em que dê para te reconhecer facilmente).

- **Bio:** curta e positiva. O que você faz, do que você gosta, o que você procura.

> Exemplo: “Gerente de projetos durante a semana, aprendiz de golfe nos fins de semana. Adoro jantares que terminam tarde e viagens planejadas em cima da hora. Procuro alguém centrado, divertido, com quem construir algo.”

- **Nunca** escreva “procuro um homem bem-sucedido financeiramente”: é a frase que espanta os de verdade.

As primeiras mensagens

- Comente um detalhe do perfil dele: “Pelo jeito você gosta de velejar. Costuma velejar onde?”
- Proponha um encontro de verdade logo (depois de 5 a 10 mensagens), num lugar público, de dia ou no começo da noite.
- Se alguém se recusa a se encontrar ou a fazer uma chamada de vídeo depois de várias semanas, siga em frente.

7. Com pouco dinheiro

Frequentar esses lugares não exige ter o padrão de vida deles. Veja como fazer com um orçamento razoável.

As dicas que mudam tudo

- **Um drinque só, bem escolhido,** no bar de um grande hotel, sai mais barato que uma noite na balada. Beba devagar: é o seu ingresso para uma hora.
- **O menu executivo** dos restaurantes de negócios costuma sair bem mais barato que o jantar.
- **Os vernissages, as exposições antes dos leilões e muitas conferências** são gratuitos.
- **O voluntariado** em galas e eventos te dá acesso sem pagar ingresso.
- **As aulas em grupo** de padel ou golfe custam bem menos que as aulas particulares.
- **Os programas de fidelidade** (cartões, companhias aéreas, hotéis) podem te abrir as portas das salas VIP de aeroporto e garantir upgrades.
- **Uma roupa versátil de qualidade** vale mais que dez roupas baratas.

Três orçamentos mensais de referência

Orçamento	O que você pode fazer
Cerca de 150 €	2 drinques em bar de hotel, 2 vernissages gratuitos, 1 almoço de negócios, Hinge
Cerca de 300 €	1 saída por semana, aulas em grupo de padel, 1 app premium, 1 evento de negócios
Cerca de 500 €	1 a 2 saídas por semana, clube esportivo, 1 app premium, 1 gala ou um fim de semana a cada 2 meses

Encare esse orçamento como um investimento com prazo definido e um objetivo claro: conhecer pessoas, não aparentar.

8. Sua segurança e os perfis falsos

Os lugares de alto padrão também atraem homens que **fingem** ser ricos, ou que não estão disponíveis.

Os sinais de alerta

- Ele fala muito de dinheiro, carros e relógios logo na primeira conversa.
- Ele é vago sobre o trabalho ou a vida dele (“eu faço um pouco de tudo”).
- Ele recusa chamadas de vídeo, ou nunca te apresenta a ninguém.
- Ele só pode ser encontrado em certos horários (muitas vezes sinal de uma família em outro lugar).
- Ele te pede dinheiro, um “investimento” ou um favor financeiro, com qualquer desculpa.

As checagens simples

- [ ] O nome completo e o perfil profissional dele batem com o que ele conta.
- [ ] Vocês fizeram pelo menos uma chamada de vídeo antes de se encontrarem.
- [ ] Os primeiros encontros são em lugares públicos, e uma amiga sabe onde você está.
- [ ] Você volta para casa por conta própria.
- [ ] Depois de algumas semanas, você já conheceu pelo menos um amigo dele.

> Regra de ouro: um homem sério respeita a sua prudência. Aquele que se irrita com ela acaba de te dar uma informação preciosa.

9. Seu plano de ação de 30 dias

Um item por dia, ou quase. Vá marcando conforme avança.

Semana 1: preparar

- [ ] Escolher minha cidade do dia a dia e minha cidade-alvo (capítulo 2).
- [ ] Mapear 3 lugares fixos: um bar de hotel, um restaurante de negócios, um clube esportivo.
- [ ] Avisar 3 amigas de confiança que estou procurando uma relação séria.
- [ ] Preparar 2 looks: um para o dia, um para a noite.
- [ ] Refazer minhas fotos e minha bio (capítulo 6).

Semana 2: criar a rotina

- [ ] Primeira saída num bar de hotel (terça, quarta ou quinta, das 18h às 20h30).
- [ ] Primeiro almoço no centro financeiro.
- [ ] Inscrição numa aula em grupo de padel, tênis ou golfe.
- [ ] Cadastro em 2 apps (um seletivo + Hinge).
- [ ] Assinatura das newsletters de 3 galerias ou casas de leilão.

Semana 3: multiplicar as oportunidades

- [ ] Segunda visita aos mesmos lugares (começam a te reconhecer).
- [ ] Um vernissage ou uma exposição antes de leilão.
- [ ] Encontrar um evento de negócios e um gala nos próximos 60 dias.
- [ ] Me oferecer como voluntária para um gala ou um evento beneficente.
- [ ] Usar pelo menos 3 frases de abertura do capítulo 5.

Semana 4: aprofundar

- [ ] Ficar para um drinque depois da aula de esporte.
- [ ] Aceitar ou propor um primeiro encontro (em lugar público).
- [ ] Preparar meu primeiro fim de semana na minha cidade-alvo (capítulo 10).
- [ ] Fazer um balanço: de quais lugares eu gostei? Onde tive as melhores conversas?
- [ ] Manter os 2 melhores lugares, trocar aquele que não deu em nada.

> O que conta não é o número de pessoas que você conhece no primeiro mês, mas o hábito que você cria. Os resultados vêm com a regularidade.

10. Os guias de 6 cidades

Cada cidade tem seus códigos, suas temporadas e seus lugares. Os estabelecimentos mudam rápido: sempre confirme se um lugar está aberto e movimentado antes de ir.

Dubai

- **Bairros:** DIFC (finanças), Downtown, Dubai Marina, Palm Jumeirah, Jumeirah.
- **Alta temporada:** de outubro a abril. No verão, muitos residentes ricos viajam.
- **Aonde ir:** bares e restaurantes do DIFC depois do expediente, lobbies dos grandes hotéis, brunches de sexta-feira de alto padrão, beach clubs durante o dia, clubes de padel e de golfe (Emirates Golf Club, Jumeirah Golf Estates).
- **Eventos:** conferências de tecnologia, finanças e cripto, feiras imobiliárias, Dubai International Boat Show, galas beneficentes, corridas de cavalos (Dubai World Cup).
- **Códigos:** roupa elegante e mais coberta durante o dia, discrição em público, respeito à cultura local.
- **Atenção:** muitos homens têm família em outro lugar. Checagem obrigatória (capítulo 8).
- **Sua primeira noite:** um drinque no DIFC durante a semana, depois um jantar num restaurante do bairro.

Mônaco

- **Bairros:** Monte-Carlo, Porto Hércules, Fontvieille.
- **Alta temporada:** de maio a setembro (Grande Prêmio em maio, Yacht Show em setembro).
- **Aonde ir:** bares dos grandes hotéis da Place du Casino, terraços do porto, clubes de praia.
- **Eventos:** Grande Prêmio de Fórmula 1, Monaco Yacht Show, Bal de la Rose e galas beneficentes, torneio de tênis Masters.
- **Códigos:** muito discreto, muito elegante, qualquer exagero chama atenção.
- **Atenção:** cidade pequena, todo mundo fica sabendo de tudo. Sua reputação chega antes de você em poucas semanas.
- **Sua primeira noite:** um drinque num terraço de frente para o porto no fim da tarde, depois um bar de hotel na Place du Casino.

Genebra

- **Bairros:** Rive Gauche, bairro dos bancos, Cologny.
- **Temporada:** o ano todo, com esqui no inverno nas estações vizinhas.
- **Aonde ir:** bares de hotéis à beira do lago, restaurantes de negócios no almoço, clubes de vela do Lago Léman.
- **Eventos:** feiras de relojoaria, conferências financeiras, leilões de relógios e joias.
- **Códigos:** sobriedade absoluta, pontualidade, reserva. Dinheiro não se exibe.
- **Bônus:** Gstaad, Verbier, Saint-Moritz no inverno.
- **Sua primeira noite:** um almoço no bairro dos bancos, depois um drinque à beira do lago no fim do dia.

Londres

- **Bairros:** Mayfair, Kensington, Chelsea, a City e Canary Wharf (finanças).
- **Temporada:** o ano todo, com a "social season" no verão.
- **Aonde ir:** bares de hotéis em Mayfair, restaurantes da City no almoço, clubes privados (por convite ou candidatura).
- **Eventos:** Royal Ascot, Wimbledon, Henley Royal Regatta, polo, Frieze (arte), galas beneficentes.
- **Códigos:** humor, cultura, dress codes rígidos nos eventos (Ascot).
- **Sua primeira noite:** um drinque num bar de hotel em Mayfair numa quarta ou quinta-feira.

Paris

- **Bairros:** 8º, 16º e 7º arrondissements, Saint-Germain.
- **Temporada:** de setembro a junho.
- **Aonde ir:** bares dos hotéis palace, restaurantes de negócios do 8º no almoço, vernissages de galerias, clubes de tênis e de golfe do oeste parisiense.
- **Eventos:** Fashion Week, Roland-Garros, Art Basel Paris, leilões, Prix de l'Arc de Triomphe, galas beneficentes.
- **Códigos:** cultura e conversa acima de tudo, elegância natural, nada de ostentação.
- **Bônus:** Courchevel e Megève no inverno, Saint-Tropez e Cannes no verão.
- **Sua primeira noite:** um vernissage na Rive Gauche, depois um drinque no bar de um hotel palace.

Miami

- **Bairros:** Brickell (finanças), Miami Beach, Coral Gables, Key Biscayne.
- **Alta temporada:** de novembro a abril.
- **Aonde ir:** rooftops de Brickell, restaurantes de alto padrão, marinas, clubes de tênis e de padel.
- **Eventos:** Art Basel Miami Beach (dezembro), Miami International Boat Show, Grande Prêmio de F1, conferências de cripto e tecnologia.
- **Códigos:** mais descontraído, mais "show", mas os homens sérios continuam discretos.
- **Atenção:** muitos esbanjadores e falsos ricos. Releia o capítulo 8 antes de ir.
- **Sua primeira noite:** um rooftop em Brickell durante a semana, depois do expediente.

Preparar um fim de semana numa cidade-alvo

- [ ] Escolher uma data que coincida com um evento (feira, gala, competição).
- [ ] Reservar um hotel decente no bairro certo, ou pelo menos passar um tempo nos lugares de alto padrão.
- [ ] Planejar 3 lugares: um almoço de negócios, um bar de hotel à noite, um evento.
- [ ] Ativar os apps 3 dias antes de chegar, no modo viagem.
- [ ] Ir com uma amiga de confiança, se possível.

11. Suas checklists

Antes de cada saída

- [ ] Eu sei por que estou indo (um drinque, uma exposição, um jogo, um evento).
- [ ] Meu look combina com o lugar (veja abaixo).
- [ ] Meu celular fica na bolsa.
- [ ] Tenho em mente 2 frases para puxar conversa.
- [ ] Uma amiga sabe onde estou.

O look certo para cada lugar

Lugar	Look
Bar de hotel durante a semana	Elegante e simples: um vestido sóbrio ou uma calça de bom corte, poucas joias
Almoço de negócios	Roupa de trabalho caprichada
Clube esportivo	Roupa de ginástica limpa e discreta, depois um look simples para o drinque
Vernissage	Um toque pessoal (uma cor, um acessório) que abre a conversa
Gala	Seguir o dress code indicado, sem exagerar

Depois de cada saída (2 minutos)

- [ ] Com quem eu conversei? O que aprendi sobre o lugar?
- [ ] Vou voltar? Que dia, que horário?
- [ ] Qual frase de abertura funcionou melhor?

E agora?

Este ebook te diz aonde ir e como agir quando estiver lá. É o primeiro passo, e muitas vezes é o que mais falta.

Com a sua compra, você passa a fazer parte do **Le Cercle**: todo mês, você recebe por e-mail um novo ebook Noir Circle sobre um tema específico. O primeiro, daqui a 30 dias, continua exatamente de onde este para: **do primeiro olhar ao segundo encontro**.

Cuide-se, e boas saídas.

Noir Circle · Documento exclusivo para compradoras · Proibida a reprodução e o compartilhamento