- Faça um levantamento dos seguintes *valores mensais* de contas da sua casa: água, luz, condomínio, aluguel ou financiamento casa, iptu anual, seguro saúde, seguro carro, consumo gasolina do carro (km por litro), gasto com alimentação (supermercado, feira, etc), telefone celular e internet. Leve estes números com você no dia do encontro. Estes dados não serão divulgados para ninguém, mas você precisará deles para calcular corretamente seus custos e assim, juntas, formarmos o valor hora de sua prestação de serviços.

|  |  |
| --- | --- |
| **Item** | **Valor Mensal** |
| Aluguel ou Financiamento Imóvel | R$ |
| Condomínio  | R$ |
| Água | R$ |
| Luz | R$ |
| IPTU | R$ |
| Seguro Saúde | R$ |
| Supermercado/Feira (valor gasto com alimentos) | R$ |
| Seguro carro | R$ |
| IPVA | R$ |
| Telefone celular | R$ |
| Plano de Internet | R$ |

4- Pense a respeito de seus objetivos de curto (01 ano) e médio prazo(03 anos), tanto pessoais como profissionais, nesta nova carreira, escreva-os e traga com você, isso é **muito importante** para estabelecer sua margem de lucro, explicaremos no workshop.

Objetivos Pessoais:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Objetivo | Tempo para atingi-lo | **Valor necessário para atingi-lo** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Objetivos Profissionais:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Objetivo | Tempo para atingi-lo | **Valor necessário para atingi-lo** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |