



One-person Business

Faça seu conhecimento trabalhar por você



O modelo de negócio de uma
única pessoa altamente lucrativo
trabalhando apenas 4h por dia

O GUIA

One-person Business

Faça seu conhecimento trabalhar por você

O modelo de negócio de uma
única pessoa altamente lucrativo
trabalhando apenas 4h por dia

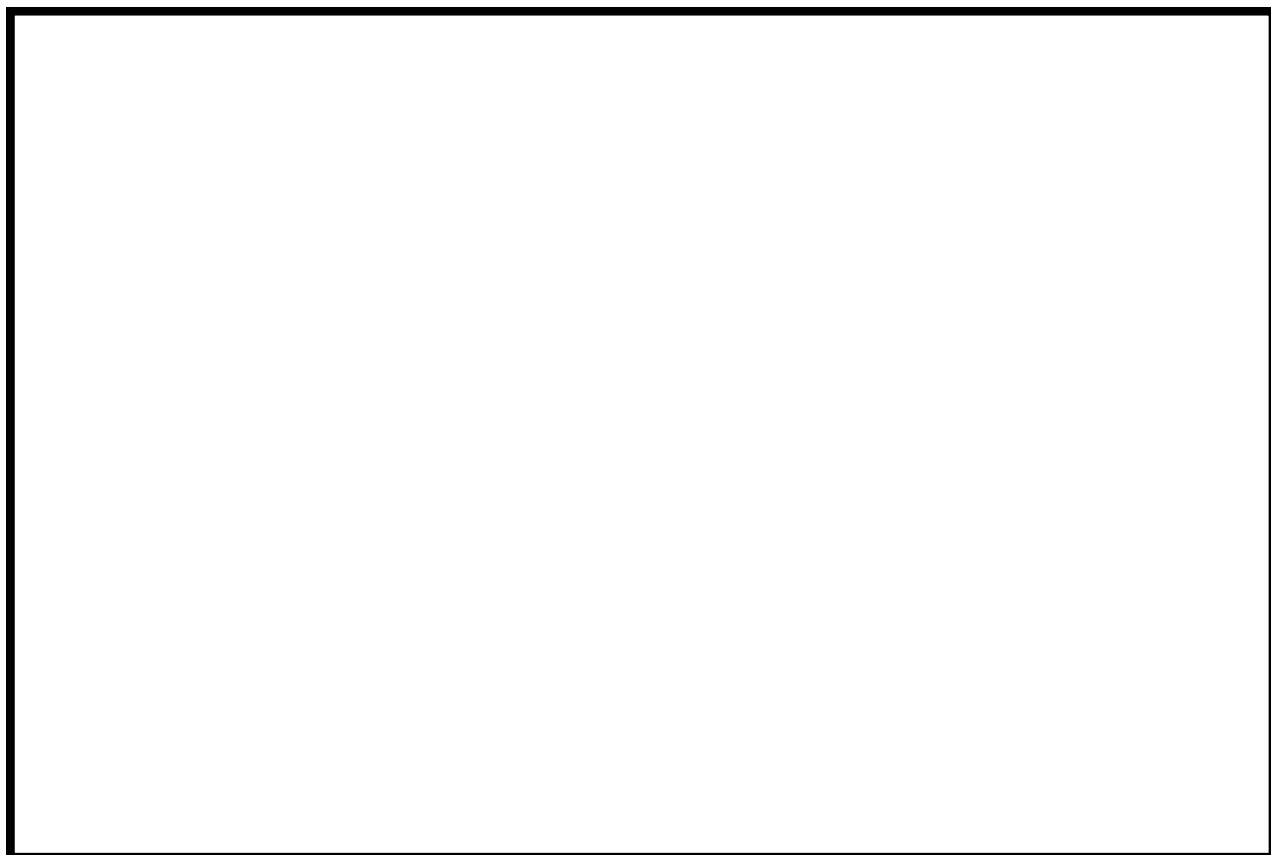


1ª Edição nacional

Copyright Victor Demarco
Todos os direitos reservados

Capa: Victor Demarco
Preparação de texto: Victor Demarco
Revisão: Rosemary Faustino
Diagramação: Victor Demarco

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
(CIP) (CÂMARA BRASILEIRA DO LIVRO, SP, BRASIL)



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

o que é um negócio com liberdade	09
Minha história com meu negócio com liberdade	30

FASE 01

O que é o projeto de vida	40
---------------------------------	----

A JORNADA

MINHA JORNADA NA CRIAÇÃO DE UM
NEGÓCIO **ONE-PERSON BUSINESS**



Há alguns anos, eu era um arquiteto especializado em materiais de vendas imobiliárias, trabalhando com grandes incorporadoras, construtoras e imobiliárias da minha cidade. Meu trabalho não se limitava apenas à criação de projetos; eu também dava treinamentos para outros escritórios, ensinando-os a criar imagens mais impactantes para apresentar seus projetos. No entanto, apesar do sucesso neste nicho, sentia que havia um limite no que eu poderia alcançar no mundo físico.

Foi então que decidi dar um salto de fé e levar minha expertise para o mundo digital. O primeiro curso que lancei foi justamente nesse segmento, ajudando outros profissionais a criarem materiais de vendas imobiliárias com mais qualidade. No entanto, o digital me proporcionou algo que eu não conseguia no físico: a escala. De repente, eu podia alcançar muito mais pessoas, em qualquer lugar, a qualquer hora. E foi aí que algo mudou dentro de mim. Comecei a me apaixonar pelo marketing.

Essa paixão recém-descoberta me levou a fazer uma transição de carreira. Deixei de lado o mundo físico da arquitetura e mergulhei de cabeça no marketing digital. Hoje, já estou nesse mercado há mais de seis anos, e nessa jornada, atuei nos bastidores de grandes projetos, como estrategista e gestor, ajudando a construir negócios que, somados, faturaram mais de 10 milhões de reais na internet.

Desde criança, sempre fui muito criativo, inovador e movido a resultados e eficiência. Quando entrei no digital, essa busca por eficiência me levou diretamente ao mundo da automação. Mesmo sem me aprofundar em códigos, sempre tive facilidade com tecnologia e softwares, preferindo interfaces mais visuais.

Meu primeiro contato foi com automação de email marketing, e a partir daí, comecei a explorar outras ferramentas, desbravando esse novo universo.

Antes de decidir sair da frente do palco, onde vendia meus cursos há mais de 3 anos, para atuar nos bastidores de mais de 10 projetos digitais, eu prestava consultorias e serviços de automação para outros players que conhecia em eventos e mentorias que participava. Na época até lancei alguns cursos nessa área de automação. Até hoje, alguns trabalhos nessa área ainda surgem para mim, o que me proporcionou uma grande bagagem para aplicar automação e eficiência em meus projetos digitais.

Quando saí da frente dos palcos digitais para atuar nos bastidores, atuei como estrategista e gestor de projetos de lançamentos e perpétuos. Mas, enquanto via esses projetos crescerem e alcançarem grandes números, algo ainda me incomodava. Eu estava cercado por grandes players do mercado, pessoas que tinham alcançado o topo em termos de faturamento, mas que, ironicamente, não viviam a liberdade que tanto me encantava no digital. Eles estavam sempre ocupados, sobrecarregados, trabalhando mais do que deveriam. E isso me levou a refletir: "Será que é isso que eu quero para mim?".

Lembrei-me de um livro que tinha lido quando ainda estava no meu escritório de arquitetura: O Mito do Empreendedor. A mensagem era clara: a falta de processos e rotinas estruturadas nos negócios era o que levava muitos empreendedores ao esgotamento.

E no digital, havia um agravante: a constante ansiedade gerada pela enxurrada de novas estratégias milagrosas, que prometiam resultados rápidos, mas que, na prática, faziam as pessoas perderem o foco e, no final, não colheram nada de significativo.

Cheguei a um ponto de quase crise de ansiedade, tocando mais de cinco projetos ao mesmo tempo. Foi então que decidi dar um passo atrás e reavaliar tudo o que estava fazendo.

Larguei todos os projetos que estava envolvido e dei início a um novo projeto que era um sonho: Escrever um livro. Criei o livro Produtividade Preguiçosa, onde apresentei uma estrutura chamada RPA: Rotina, Processos e Automação. Essa estrutura foi a junção de toda minha bagagem profissional e paixão por empreendedorismo, marketing e eficiência.

Por fim, me aprofundando mais nas novas tecnologias em meus estudos sobre IA e eficiência, descobri o conceito de One-person Business, que imediatamente capturou minha atenção. A ideia de construir um negócio de 1 milhão por ano, trabalhando apenas 4 horas por dia, parecia não apenas possível, mas também desejável. Hoje, estou nessa jornada, implementando tudo o que aprendi ao longo desses anos e compartilhando essa experiência dentro do Projeto ONE.

Este é apenas o começo. No Projeto ONE, trago toda a bagagem que adquiri ao longo de mais de seis anos no mercado digital, aplicando o que realmente funciona para criar um negócio lucrativo, eficiente e, acima de tudo, alinhado com a vida que eu sempre quis viver. E é isso que quero compartilhar com você.

INTRODUÇÃO

O PODER DO NEGÓCIO ENXUTO



Imagine um negócio onde cada ação que você toma gera um impacto direto nos resultados. Um negócio que não está sobrecarregado por tarefas desnecessárias ou distrações, mas que é guiado por uma direção clara e precisa. Esse é o poder de um negócio enxuto.

Quando comecei minha jornada no digital, vi de perto como muitos empreendedores, mesmo aqueles que alcançaram sucesso financeiro, acabavam presos em um ciclo de complexidade e sobrecarga. Eles tinham equipes enormes, processos complicados, e uma lista interminável de tarefas que precisavam ser feitas todos os dias. Mas o que realmente me chamou a atenção foi que, apesar de todo o sucesso, muitos deles não viviam a liberdade que o empreendedorismo digital promete.

O que esses empreendedores não perceberam é que, em muitos casos, o segredo para escalar um negócio e alcançar a verdadeira liberdade não está em fazer mais, mas sim em fazer menos, de forma mais eficiente. Quando um negócio é enxuto, ele se torna mais ágil, mais lucrativo e, acima de tudo, mais alinhado com a vida que você deseja viver.

Ao longo dos anos, percebi que a simplicidade é a chave para o sucesso. Quando você elimina o desnecessário e foca apenas nas atividades de alto valor, o crescimento se torna inevitável. Foi assim que nasceu o conceito de um negócio One-person Business, onde cada elemento do seu negócio é projetado para operar da forma mais eficiente possível, sem desperdícios de energia e dinheiro.

Este guia é um convite para você descobrir como construir um negócio assim. Vamos explorar como o Marketing, a Gestão e a Automação podem trabalhar juntos para criar uma estrutura enxuta, onde menos se torna mais. Ao final deste guia, você terá clareza sobre como aplicar o conceito de Pareto no seu negócio, focando nos 20% das atividades que realmente geram 80% dos resultados.

Mais do que uma estratégia, este é um estilo de vida. É sobre criar um negócio que sirva à sua vida, e não o contrário. É sobre simplificar, otimizar e focar no essencial, para que você possa desfrutar não apenas do sucesso, mas também da liberdade que o digital pode proporcionar.

Se você está pronto para essa transformação, continue lendo. Este é o primeiro passo para construir um negócio enxuto, lucrativo e, acima de tudo, alinhado com a vida que você sempre quis viver.



Capítulo 01 MARKETING

A ESTRATÉGIA "PREGUIÇOSA" PARA
GANHAR MAIS TRABALHANDO MENOS

No mundo digital, onde a concorrência é imensa e as opções parecem infinitas, a sua mensagem é a diferença entre ser notado ou ser ignorado. E quando falamos de mensagem, não se trata apenas do que você diz, mas de quem você é. E é aqui que entra um dos conceitos mais poderosos que aprendi: "Você é o seu nicho."

Por muito tempo, acreditava-se que para ter sucesso no digital, era necessário escolher um nicho específico, algo bem delimitado. E, de fato, essa abordagem funciona para muitos. Mas, para outros, como eu, essa busca por um nicho pode ser sufocante, até mesmo paralisante.

Quando deixei a arquitetura e entrei de cabeça no digital, uma das minhas maiores dores foi exatamente essa: escolher um nicho. Eu era um multipotencial, alguém que se interessava por vários assuntos, especialmente dentro do marketing. Cada novo tópico que eu aprendia me abria um mundo de possibilidades, mas também me deixava mais perdido. Parecia que para cada assunto que eu decidia me aprofundar, surgiam outros dez abaixo dele. Isso criou uma confusão interna gigantesca. Eu julgava não encontrar um posicionamento que realmente ressoasse com tudo aquilo que eu queria falar.

Essa confusão me levou a dar um passo para trás e atuar nos bastidores por um tempo, buscando distanciar-me do caos e encontrar clareza. Foi um período difícil, mas necessário. Até que me deparei com o conceito de One-person Business e, junto com ele, a ideia de que "Você é o seu nicho". Essa simples frase me libertou.

De repente, tudo fez sentido. Eu não precisava escolher entre as várias paixões e habilidades que tinha. Pelo contrário, percebi que era possível criar um nicho próprio, único, baseado exatamente na combinação dos meus interesses, habilidades e paixões. E o mais importante: comecei a atrair pessoas que se conectavam com essa autenticidade, com a mensagem que vinha de quem eu realmente sou, não de quem eu achava que deveria ser.

Quando você abraça a ideia de que você é o seu nicho, sua mensagem se torna mais autêntica e, conseqüentemente, cria uma conexão mais forte com o público. Não se trata mais de escolher um nicho restrito, mas de permitir que as pessoas vejam o que realmente te move. E nesse processo, você atrai exatamente aquelas pessoas que ressoam com você e sua visão de mundo.

E isso nos leva a outro ponto crucial: hoje, quem comanda o marketing são os conteúdos. Com a proliferação de informações e a facilidade de acesso, as pessoas estão cada vez mais buscando por conteúdos que as envolvam, que as ensinem algo novo, ou que simplesmente as conectem a algo maior. Dominar a arte de criar conteúdo que não só informe, mas que também inspire e ressoe com o seu público, é fundamental.

Mas a mensagem não é a única peça do quebra-cabeça. No modelo One-person Business, o produto que você cria é um ponto determinante no sucesso ou na sobrecarga. Se você vende um serviço que não é "padronizado", onde cada novo cliente exige uma proposta diferente, você se verá constantemente sobrecarregado e com baixos resultados.

A chave aqui é a produtização do serviço ou a transformação do seu conhecimento em produtos digitais, mentorias ou consultorias.

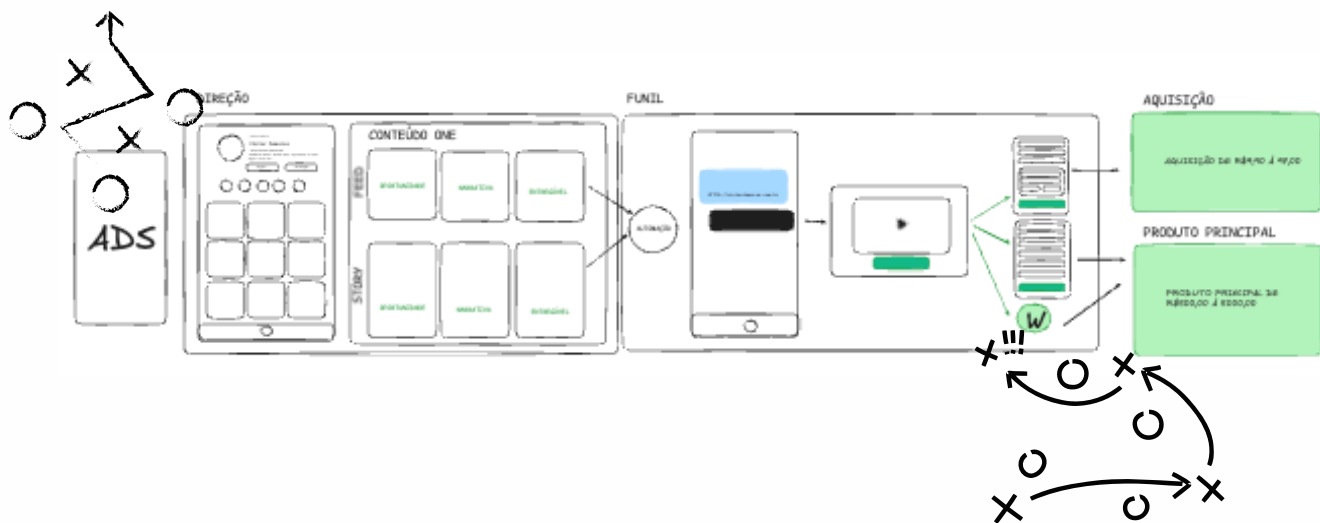
Deixe-me compartilhar um exemplo de como isso funciona na prática. Recentemente, ajudei uma cliente, que também é arquiteta, a criar um modelo de negócio One-person Business. Ela estava passando por uma fase muito complicada em termos de conseguir novos projetos. E isso se devia, em grande parte, à comunicação que ela estava trazendo para o seu negócio.

Ela havia se especializado em PNL e Design de interiores, e conectou esses temas para criar algo realmente incrível. No entanto, na hora de comunicar essa ideia, as pessoas simplesmente não entendiam. Além disso, o tipo de projeto que ela oferecia, focado em mudar a sensação das pessoas dentro dos ambientes, era extremamente complexo de se pensar, criar e projetar. Isso demandava muitas horas, noites em claro, e resultava em exaustão extrema.

Para piorar, ela vendia esse tipo de projeto para qualquer pessoa, o que tornava sua comunicação muito genérica e com ainda mais ruído. Durante o nosso trabalho juntos, buscamos formas de simplificar tudo isso. A primeira coisa que fizemos foi trabalhar na comunicação e na criação de um nicho claro para ela. Criamos uma expressão de marca que nomeamos de Arquitetura de Experiência: A técnica que faz espaços venderem por si só. E segmentamos o trabalho dela para o público B2B (empresas e profissionais).

Com isso, resolvemos a parte de comunicação. Em seguida, ajustamos o produto dela. Transformamos toda a metodologia que ela utilizava em uma consultoria escalável, onde ela só precisava de dois encontros com o cliente. O melhor de tudo é que, nessa consultoria, ela passou a cobrar três vezes mais e a trabalhar cinco vezes menos. O resultado? Em menos de uma semana, ela faturou 11 mil reais.

Esse exemplo ilustra perfeitamente como a clareza na mensagem e a simplificação dos produtos podem transformar um negócio. Ao focar no essencial, você não apenas melhora sua comunicação, mas também cria um modelo de negócio mais eficiente e escalável. No final, menos é mais. E essa é a essência do One-person Business.



Exercício Prático

Definindo sua Mensagem, Posicionamento e Produto Otimizado



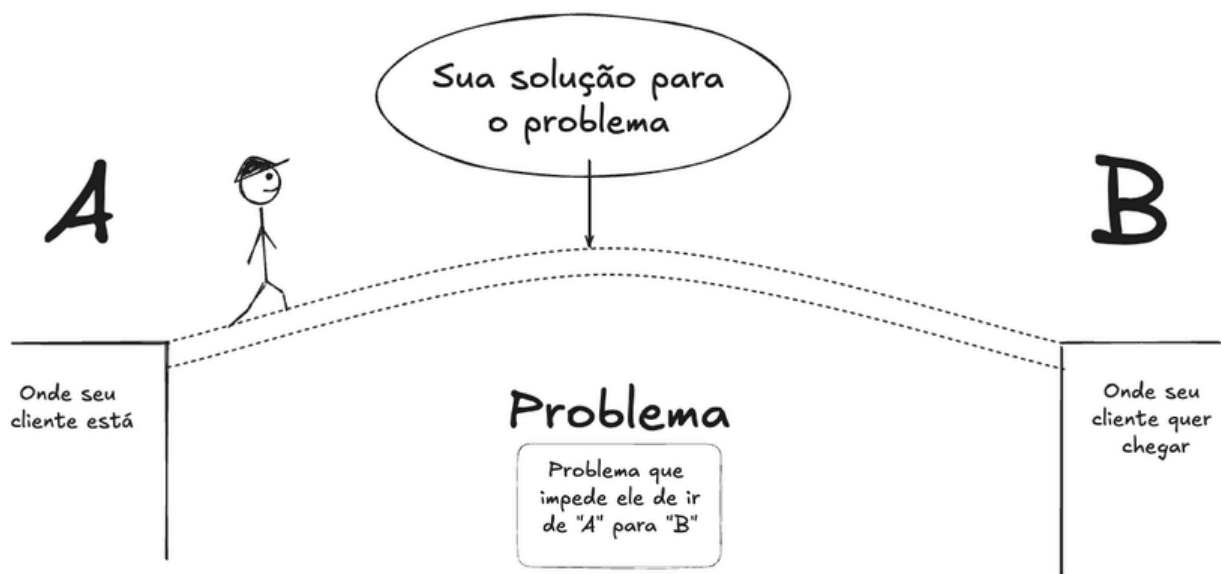
1- Autoavaliação: Liste suas principais paixões, habilidades e interesses. O que realmente te motiva? O que você faz de melhor?

2- Público-Alvo: Pense nas pessoas que se conectam com essas paixões e habilidades. Quem seria o seu público-alvo ideal?

3- Mensagem Central: Escreva uma frase que resuma a mensagem central do seu negócio, algo que reflita quem você é e o valor que oferece.

4- Revisão de Conteúdo: Avalie seus conteúdos atuais (redes sociais, site, etc.). Eles estão alinhados com sua mensagem central? Se não, o que precisa ser ajustado?

Produto Otimizado: Pense no principal problema que seu produto ou serviço resolve. Agora, escreva um passo a passo claro e simples que guie seu cliente do ponto "A" (o problema) até o ponto "B" (a solução). Esse passo a passo será a base para otimizar o seu produto ou serviço, tornando-o mais eficiente e escalável. Exemplo abaixo:



ANOTAÇÕES:



Capítulo 02 GESTÃO

A MANEIRA MAIS SIMPLES DE SER MAIS
PRODUTIVO SEM SE SOBRECARREGAR!

Em um negócio One-person Business, onde você é responsável por todas as áreas, desde o marketing até a entrega do produto, a gestão eficiente do tempo se torna a peça central do sucesso. Mais do que gerir um negócio, você precisa gerir o seu tempo, suas energias e suas prioridades. É aqui que entra a importância de uma gestão de tempo bem estruturada, que permita manter a roda girando sem se sobrecarregar.

Quando falamos de gestão de tempo em um negócio enxuto, não estamos nos referindo apenas à tradicional administração de tarefas. Trata-se de criar rotinas sólidas, trabalhar com projetos e metas bem definidas, utilizar ferramentas de gestão que realmente otimizem seu fluxo de trabalho, e, acima de tudo, planejar suas ações de venda e produção de conteúdo de forma estratégica.

Uma das grandes vantagens do modelo One-person Business é a possibilidade de trabalhar apenas 4 horas por dia, mas para isso acontecer, você precisa ser extremamente organizado e focado. A chave para alcançar essa eficiência está em estabelecer rotinas claras que se concentrem nas áreas cruciais do seu negócio: vender, criar conteúdo, entregar o que foi vendido e otimizar constantemente essas etapas. E, claro, tudo isso precisa ser feito com a mentalidade de eliminar o desnecessário, sempre buscando maneiras mais eficientes de executar as tarefas.

Um conceito poderoso que pode transformar a sua gestão de tempo é o da zona de genialidade. A ideia é simples: identificar e focar naquilo que você faz melhor, nas atividades que realmente trazem resultados e que, ao mesmo tempo, são naturais para você. Quando você alinha suas rotinas e tarefas com a sua zona de genialidade, o trabalho flui mais facilmente, e os resultados são maximizados.

Vou usar minha própria experiência como exemplo. Eu prefiro gravar vídeos a escrever textos longos. Por isso, toda a minha estratégia de conteúdo é baseada em vídeo. Eu gravo um vídeo principal e, a partir dele, utilizo ferramentas de inteligência artificial para derivar conteúdos, como posts para redes sociais, blogs e newsletters. Essa abordagem não só otimiza meu tempo, mas também me permite focar naquilo que faço melhor, tornando minha gestão de conteúdo muito mais eficiente.

Mas não se trata apenas de produzir conteúdo de forma eficiente. No modelo One-person Business, cada ação precisa estar interligada com suas metas e objetivos. Por isso, trabalhar com planejamento é essencial. Ter um calendário de conteúdo, um plano de vendas e uma visão clara das metas que deseja alcançar é o que vai garantir que cada hora investida no seu negócio traga o retorno esperado.

Para ajudar na organização, as ferramentas de gestão de projetos e tarefas são suas melhores aliadas. Plataformas como Trello, Asana, ou Notion, por exemplo, permitem que você crie fluxos de trabalho visuais, acompanhe o progresso das suas tarefas e mantenha tudo sob controle. O segredo é manter essas ferramentas simples e eficazes, evitando adicionar complexidade desnecessária ao seu dia a dia.

Finalmente, um bom planejamento de ações de venda é fundamental. Saber exatamente quando e como você vai lançar um novo produto ou serviço, qual conteúdo vai acompanhar esse lançamento e como vai se comunicar com seu público ao longo desse processo, são passos que fazem toda a diferença no resultado final.

Gestão, no contexto de um One-person Business, é sobre estar sempre no controle das suas rotinas, otimizar suas operações e focar no que realmente importa. Quando você se concentra nas suas zonas de genialidade e estabelece rotinas eficazes, consegue não só manter a roda girando, mas também fazer isso de forma sustentável e, o mais importante, em apenas 4 horas por dia.

Rotinas Inteligentes

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
04:00L	Ada Ao vivo	Ada Ao vivo	Ada Ao vivo	Ada Ao vivo	Ada Ao vivo		Maneja de Conteúdo
10:30L	Caixinha	Caixinha	Caixinha	Caixinha	Caixinha		
12:00L	Carrossel Blog	Carrossel Blog	Carrossel Blog	Carrossel Blog	Carrossel Blog	Carrossel	Carrossel
14:00L	Estudo	Estudo	Estudo	Estudo	Estudo	Estudo	
	Criação de Thank	Encontro Agenda	Consultoria	Maneja de Vendas	Consultoria		
21:00L	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts	Reels TikTok Shorts

Plano de vendas

	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado	Domingo
04							
08							
12							
16							
20							
24							

Rotina Diária. 3h

- ☐ Responder alunos (Whatsapp ou Plataforma)
- ☐ Postar 5 stories (mescla durante a semana nos formatos abaixo)
- ☐ Caixinha de perguntas (se não houver perguntas, se pergunte e responda trazendo seu posicionamento)
- ☐ Você fazendo o que você ensina nos bastidores
- ☐ Criar Carrossel formato ONE
- ☐ Criar Sequência de Story ONE
- ☐ Fazer social Selling com novos seguidores
- ☐ Boas vindas para 5 novos seguidores qualificados
- Olá, (nome), tudo bem? Seja bem vindo ao meu perfil, que bacana ter você por aqui. Me conta aqui uma coisa para eu saber como eu criar conteúdo melhor: Qual sua maior dificuldade com (SEU NICHO)?
- ☐ Subir ou otimizar campanhas de anúncios no gerenciador do facebook
- ☐ Subir ou otimizar campanhas de anúncios no gerenciador do facebook

Rotina Semanal. 1h

- ☐ Planejar conteúdos da semana
- ☐ Criação de novos criativos para anúncios (Vídeo ou Estático)
- ☐ Pesquisar anúncios de concorrentes na biblioteca de anúncios.
- ☐ Verificar CRM e fazer Follow Up de clientes antigos
- ☐ Verificar dúvidas frequentes de seguidores e alunos e pensar em novas ofertas e iscas de aquisição
- ☐ Gestão financeira
 - ☐ Colocar saídas no controle
 - ☐ Colocar Entradas no controle

Rotina Mensal 4h

- ☐ Planejar Campanha de Marketing
- ☐ Planejar dias de ações de venda
- ☐ Analisar insights do instagram com melhores conteúdos e replicar em formatos diferentes.
- ☐ Analisar feedback de conteúdos para ver o que pode virar novas ofertas ou até mesmo o que pode ser melhorado.
- ☐ Gestão financeira

☐ Colocar saídas no controle
☐ Colocar Entradas no controle
☐ Análise de Fluxo de caixa
☐ Realizar Saque das plataformas
- ☐ Gestão Contábil

☐ Extrair Notas fiscais de venda
☐ Extrair notas fiscais de compra
☐ Enviar arquivos contabilidade
☐ Atualizar Planilha financeira
☐ Pagar INSS
☐ Pagar DAS

Exercício Prático

Otimizando sua Gestão de Tempo

1- Mapeamento de Tarefas: Liste todas as atividades que você realiza diariamente no seu negócio. Quais delas são realmente necessárias? Quais podem ser eliminadas ou delegadas?

2- Zona de Genialidade: Identifique suas principais forças. Quais atividades você faz com facilidade e que trazem os melhores resultados? Como pode reorganizar suas rotinas para focar mais nessas atividades?

3- Ferramentas de Gestão: Escolha uma ferramenta de gestão de projetos (como Trello, Asana, ou Notion) e comece a organizar suas tarefas diárias, semanais e mensais nela. Crie um fluxo de trabalho simples e fácil de seguir.

4- Planejamento de Conteúdo e Vendas: Defina um calendário para a criação de conteúdo e ações de vendas para o próximo mês. Qual conteúdo você vai produzir e quando? Quais serão suas principais ofertas e como você vai promovê-las?



Capítulo 03 AUTOMAÇÃO

A fórmula da **preguiça eterna**. Faça uma vez e nunca mais

Imagine a possibilidade de executar uma tarefa importante apenas uma vez e, a partir daí, vê-la sendo repetida com perfeição, sem que você precise gastar mais tempo ou energia. Essa é a promessa da automação, e é também a chave para transformar um negócio de uma única pessoa em uma operação altamente eficiente. Mas, como tudo na vida, existe uma condição: para que a automação funcione com eficiência, você precisa de uma estrutura sólida por trás. Sem isso, automatizar é como jogar álcool em uma fogueira na tentativa de apagá-la.

Bill Gates disse uma vez: "Automação aplicada a uma operação eficiente aumentará sua eficiência, e uma automação aplicada a uma operação ineficiente aumentará sua ineficiência." Essa frase captura perfeitamente o ponto central deste capítulo. Antes de pensar em automatizar qualquer parte do seu negócio, é fundamental que você tenha um processo que funcione. Sem um processo bem estruturado, a automação apenas amplifica os problemas existentes, gerando mais caos e ineficiência.

No Projeto ONE, uma das maiores vantagens que ofereço é justamente essa: uma estrutura pronta, testada e comprovada, que funciona. Essa estrutura é o alicerce sobre o qual todas as automações são construídas. Com um processo sólido, você pode confiar que as automações não apenas funcionarão, mas trarão os resultados esperados, permitindo que você foque no que realmente importa.

A automação pode ser aplicada em diversas áreas do seu negócio, especialmente com o advento de novas tecnologias, como a inteligência artificial. Vamos explorar algumas dessas áreas:

Criação de Conteúdo: Com a automação, você pode transformar uma única peça de conteúdo em múltiplos formatos, como vídeos, posts para redes sociais, blogs e newsletters. Ferramentas de inteligência artificial podem fazer a derivação e adaptação de conteúdo, economizando horas de trabalho.

Vendas: Automação de funis de venda é essencial para um negócio enxuto. Desde o primeiro contato com o cliente potencial até o fechamento da venda, todo o processo pode ser automatizado, garantindo que nenhuma oportunidade seja perdida.

Suporte e Atendimento: Chatbots e sistemas de atendimento automatizados podem lidar com as perguntas mais frequentes, direcionar clientes para as respostas certas e até mesmo qualificar leads, liberando seu tempo para interações mais estratégicas.

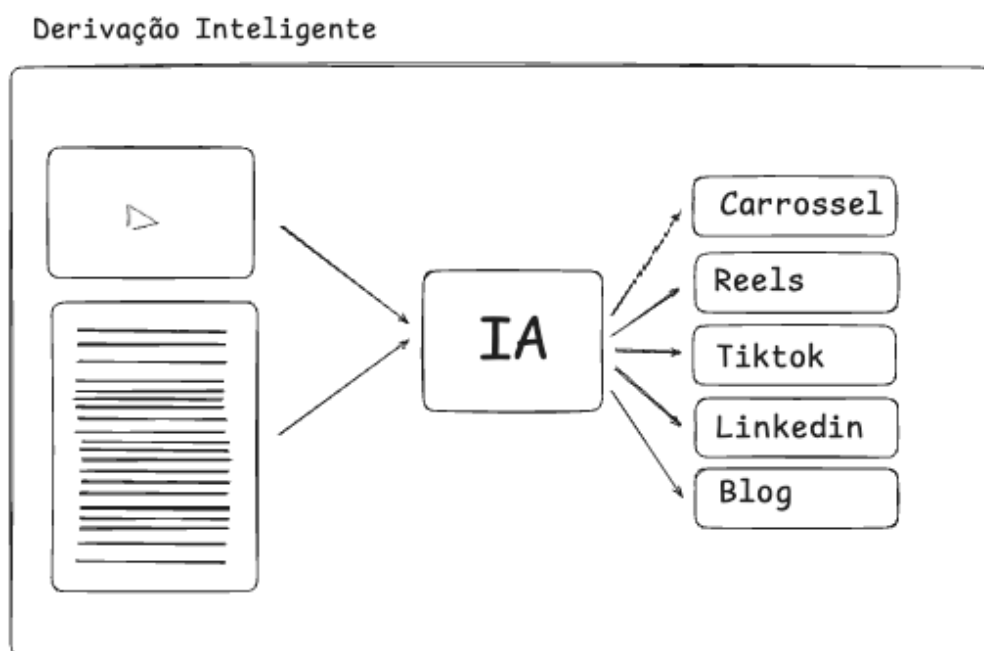
Qualificação de Leads: A automação pode ajudar a segmentar e nutrir leads, identificando aqueles com maior probabilidade de conversão e focando seus esforços neles, ao invés de gastar tempo com leads frios.

Criação de Novos Produtos: Até mesmo a criação de novos produtos pode ser automatizada, com a ajuda de ferramentas que analisam dados do mercado, identificam tendências e sugerem novas oportunidades baseadas no comportamento do consumidor.

A lógica é simples: quanto mais conseguir automatizar, mais tempo você terá para se concentrar no que realmente importa. No modelo One-person Business, a automação não é apenas uma ferramenta; é a espinha dorsal que permite que você opere um negócio inteiro, de forma lucrativa, trabalhando apenas 4 horas por dia.

Mas lembre-se: antes de sair automatizando tudo, certifique-se de que os processos por trás dessas automações estão funcionando de forma eficaz. É isso que garantirá que a automação trabalhe a seu favor, multiplicando os resultados e, ao mesmo tempo, diminuindo o esforço necessário.

Em última análise, a automação, quando bem aplicada, não só otimiza seu tempo, mas também permite que você cresça seu negócio de forma sustentável, sem sacrificar sua liberdade. E essa, afinal, é a verdadeira promessa do One-person Business.



Exercício Prático

Implementando a Automação

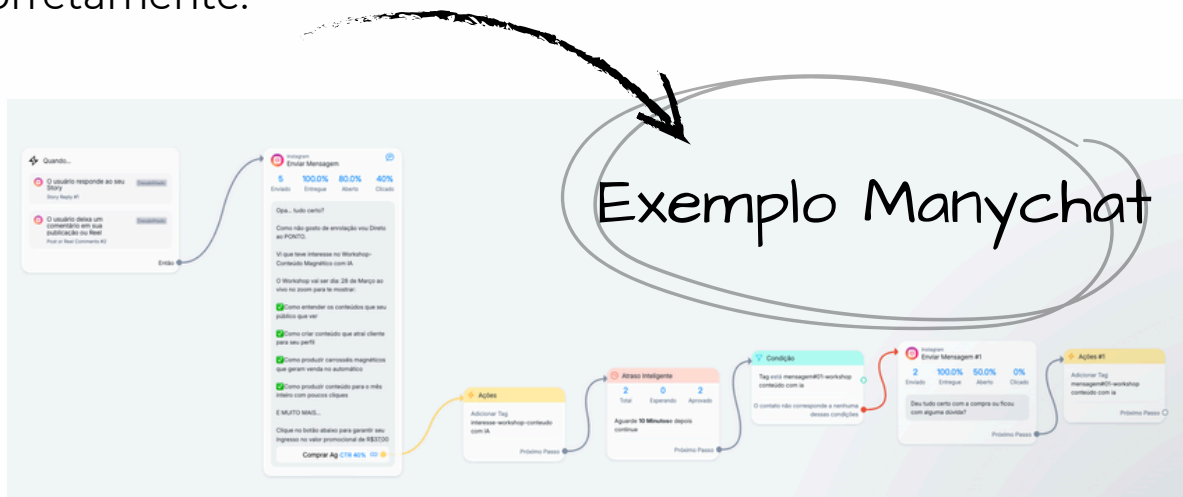


1- Identificação de Processos: Liste os processos repetitivos do seu negócio que poderiam ser automatizados (como respostas a e-mails, criação de conteúdo, ou acompanhamento de leads).

2- Revisão de Processos: Avalie se esses processos estão funcionando bem atualmente. Se não, o que precisa ser melhorado antes de automatizar?

3- Ferramentas de Automação: Pesquise e escolha pelo menos uma ferramenta de automação que possa começar a usar (como uma ferramenta de email marketing, chatbot ou software de CRM).

4- Primeira Automação: Escolha um processo para automatizar e implemente essa automação. Teste-a e ajuste conforme necessário para garantir que está funcionando corretamente.





Capítulo 04

Sistema 51

Sempre existe uma **BOA IDEIA** para simplificar e multiplicar os resultados

Você só precisa de
uma ÚNICA COISA

ESTRUTURA 5-1



Chegar a resultados consistentes no mundo digital pode parecer uma tarefa complexa e cheia de variáveis, mas o segredo para o sucesso, especialmente em um modelo One-person Business, está na simplicidade. Com isso em mente, desenvolvi o Sistema 5-1, uma estrutura que permite que você simplifique seu negócio e, ao mesmo tempo, multiplique seus resultados. Este sistema é composto por cinco passos essenciais, todos centrados em uma única coisa: eficiência.

Vamos explorar cada um desses passos e entender como eles se conectam para criar uma operação enxuta e lucrativa.

1. Uma Direção (Mensagem e Posicionamento)

Tudo começa com uma direção clara. Sua mensagem e posicionamento são a base de todo o seu negócio. Eles definem quem você é, o que você oferece e, mais importante, para quem você oferece. Sem uma mensagem clara, você corre o risco de se perder em um mar de conteúdos e ofertas genéricas que não ressoam com ninguém. No Sistema 5-1, a primeira coisa que você faz é definir essa direção, garantindo que cada ação tomada esteja alinhada com a sua mensagem central.

2. Um Funil de Vendas

Com a direção definida, o próximo passo é construir um funil de vendas eficiente. No modelo One-person Business, esse funil é essencial para automatizar e escalar suas vendas. No meu caso específico, utilizo um funil de conteúdo que leva os potenciais clientes a uma apresentação de venda automatizada no Instagram. Esse processo permite que você atinja um grande número de pessoas, guiando-as de forma natural e automatizada através do funil, até o ponto de conversão.

3. Um Produto de Aquisição

O terceiro passo é criar um produto de aquisição, ou o que eu chamo de "abre carteira". Este é um produto de entrada, geralmente com um valor acessível – no meu modelo, por exemplo, utilizo um produto de 27 reais. A ideia é que esse produto ofereça um primeiro contato valioso com a sua metodologia, permitindo que os clientes experimentem um pouco do que você tem a oferecer. Isso não só gera confiança, mas também prepara o terreno para vendas futuras de produtos de maior valor.

4. Um Produto Principal

Uma vez que o cliente experimenta o produto de aquisição, é hora de apresentar o produto principal. No Sistema 5-1, recomendo a criação de um serviço produzizado, uma consultoria ou uma mentoria como produto principal. A chave aqui é que esse produto principal seja escalável e alinhado com a sua zona de genialidade. Ele deve ser o núcleo do seu modelo de negócios, oferecendo um valor significativo para o cliente e, ao mesmo tempo, permitindo que você mantenha a eficiência operacional.

5. Uma Entrega

O último passo do sistema é a entrega. E aqui é onde a mágica acontece. No Sistema 5-1, a entrega é tratada como um método único que, independentemente do produto ou do estágio do cliente, segue uma metodologia consistente. Isso garante que você possa entregar resultados de alta qualidade de forma previsível e eficiente, sem reinventar a roda a cada novo cliente. Esse método único não só simplifica a operação, mas também facilita a automação e a escalabilidade.

O Sistema 5-1 é uma estrutura completa, projetada para ajudar você a faturar de 5 a 20 mil reais por mês, trabalhando apenas 4 horas por dia. Ao seguir esses cinco passos, você elimina a complexidade e se concentra no que realmente importa, criando um negócio lucrativo, eficiente e alinhado com a vida que você deseja viver.

Lembre-se: a simplicidade é o segredo para multiplicar seus resultados. Ao implementar o Sistema 5-1, você estará dando um passo crucial para transformar seu negócio em uma máquina de gerar valor, sem sobrecarregar sua rotina.

Exercício Prático



Construindo o Sistema 5-1

1- Direção: Revise sua mensagem e posicionamento. Eles estão claros e bem definidos? Se necessário, refine-os.

2- Funil de Vendas: Desenhe o seu funil de vendas. Quais conteúdos você precisa criar para guiar o seu público até a apresentação de vendas?

3- Produto de Aquisição: Desenvolva ou revise o seu produto de entrada. Como você pode agregar valor a um preço acessível? Crie ou ajuste esse produto e prepare-se para oferecê-lo.

4- Produto Principal: Se você ainda não tem, desenvolva seu produto principal. Se já tem, revise-o para garantir que está alinhado com sua metodologia e que pode ser escalável.

5- Entrega: Estruture sua metodologia de entrega. Como você pode garantir que cada cliente tenha uma experiência consistente e de alta qualidade? Desenhe esse processo e implemente-o.



CONCLUSÃO

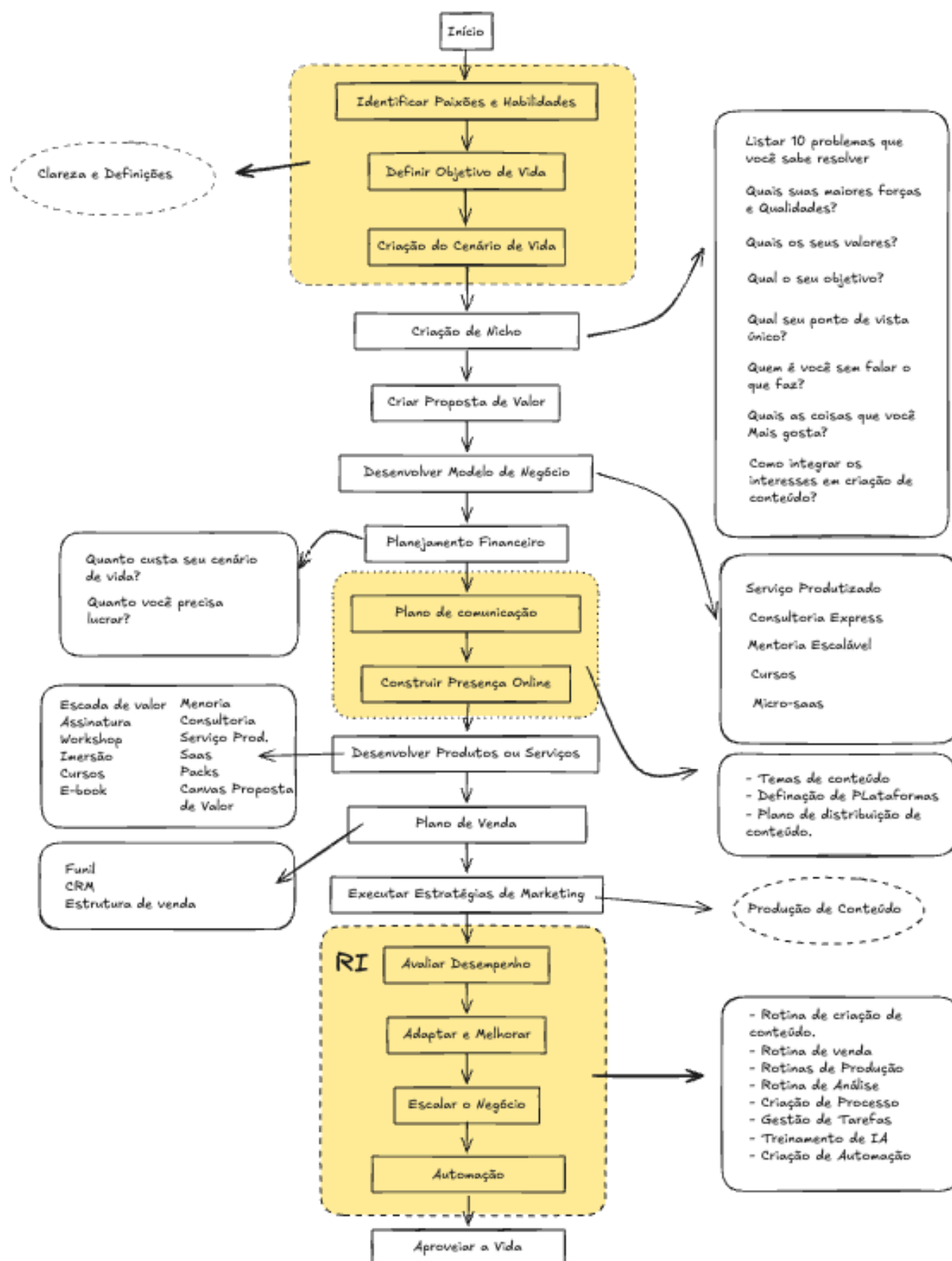
O Caminho **MAIS CURTO** para o Sucesso

Você chegou até aqui, e isso já é um grande passo. Ao longo deste guia, exploramos juntos o que é necessário para criar um negócio One-person Business bem-sucedido e, mais importante, como você pode fazer isso de maneira simplificada e eficiente. Desde a construção de uma mensagem clara e autêntica até a implementação de um sistema de automação que trabalha por você, cada passo foi desenhado para ajudar você a alcançar resultados significativos sem sacrificar sua liberdade.

O caminho para o sucesso, especialmente em um modelo de negócio como este, não é sobre fazer mais; é sobre fazer melhor. É sobre simplificar, focar no essencial e utilizar a tecnologia e as estratégias certas para escalar o que realmente funciona. O Sistema 5-1 é a essência dessa filosofia: uma estrutura simples, mas poderosa, que permite que você multiplique seus resultados ao mesmo tempo em que reduz o esforço necessário para alcançá-los.

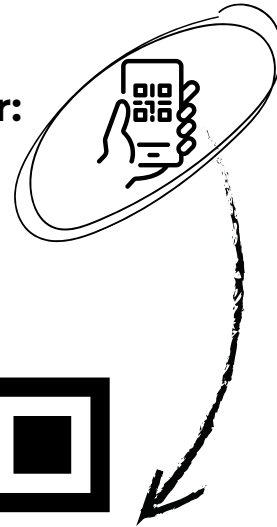
Mas o sucesso não acontece de um dia para o outro. Ele é construído através de consistência, clareza e, acima de tudo, ação. Agora, você tem em mãos as ferramentas e o conhecimento necessários para dar os próximos passos rumo a um negócio mais eficiente, lucrativo e alinhado com a vida que você deseja.

No Projeto ONE, continuamos essa jornada juntos. Se você se identificou com as ideias e estratégias apresentadas aqui, convido você a dar o próximo passo e se aprofundar ainda mais no que é possível alcançar com um negócio One-person Business. No Projeto ONE, você encontrará suporte, estratégias avançadas e, principalmente, a estrutura necessária para transformar o que aprendeu neste guia em resultados reais.



E como o próximo passo é sempre o mais importante, quero deixar um convite para você: assista ao vídeo de apresentação do Projeto ONE. Nele, você vai descobrir como aplicar tudo o que discutimos aqui de maneira ainda mais eficaz, com exemplos práticos e orientações claras para cada etapa do processo.

Escaneie o QRcode abaixo para assistir:



Lembre-se: o sucesso está ao seu alcance, e ele começa com uma decisão. Decida simplificar. Decida focar no essencial. Decida construir um negócio que não só gere resultados financeiros, mas que também permita que você viva a vida que sempre sonhou.

O caminho para o sucesso é um caminho de escolha, e você está a um passo de transformá-lo na sua realidade. Vamos juntos nessa jornada.