

# LUCRANDO SEM PARAR

A ESTRATÉGIA QUE LUCROU 40 MILHÕES EM 10 MINUTOS



@EBOOK AMOSTRA

# INTRODUÇÃO

Esse e-book é para você que não quer muita enrolação ou encheção de linguiça. A intenção aqui é fazer você não ficar perdendo tempo procurando fórmulas mágicas para fazer dinheiro com a internet.

Serei bem direito ao ponto e você como leitor, utilize desse ebook como um manual para executar tudo, exatamente como estou falando, ok?

Tem um detalhe que é muito importante eu te falar, SEUS RESULTADOS SÓ DEPENDE DE VOCÊ, ou seja, se dedique bastante, não vai ser na primeira, segunda ou terceira vez que isso vai te deixar rico, vai ser a consistência de não desistir.

Agora chega de enrolação e bora fazer dinheiro.



# CAPÍTULO 1

## MENTALIDADE

É uma honra estar aqui com vocês para compartilhar um pouco do meu conhecimento sobre o **mindset necessário para se tornar um empresário de sucesso**. É fundamental entender que, antes mesmo de começar a pensar em negócios e estratégias, é preciso **analisar a intenção por trás de cada empreendimento**. É preciso chegar à essência do que aquilo está querendo transmitir, entender qual é o propósito por trás do seu negócio.

Para se destacar no mercado, é importante estar sempre observando a **movimentação dos gringos**, já que o mercado brasileiro costuma ser bastante atrasado em relação a outras regiões do mundo. Quem chega cedo bebe água limpa, então é preciso estar sempre atento às tendências e inovações.

Outro ponto importante é valorizar o momento presente. A maior dádiva é você poder admirar o processo e não apenas o destino final. Entenda que a raiz de todos os males é a falta de dinheiro, e não há nada de errado em querer mudar essa situação.

Não seja escravo do seu próprio negócio, lembre-se que a tecnologia está aí para nos ajudar a alcançar a liberdade financeira e de tempo.

Como empresário de sucesso, é preciso ter em mente que **não se vende a sua hora**, já que isso é limitado e nada escalável. É necessário pensar em como fazer dinheiro através de **serviços, produtos e acessos**. Dessa forma, o seu império se consolidará muito mais rápido, pois existe um monte de problemas que precisam de soluções.

Continuem acompanhando os próximos capítulos para mais dicas e insights valiosos.

## PRATIQUE:

- ANALISAR A INTENÇÃO POR TRÁS DE CADA EMPREENDIMENTO
- OBSERVAR O MERCADO GRINGO
- VALORIZAR O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DO SEU NEGÓCIO
- JAMAIS VENDA A SUA HORA
- MONETIZE COM SERVIÇOS, PRODUTOS OU ACESSOS PELA INTERNET

# CAPÍTULO 2

## ESTRUTURA DE VENDAS

No capítulo anterior, falamos sobre o mindset empreendedor que é necessário para alcançar o sucesso nos negócios. Agora, vamos abordar um tema fundamental para qualquer empreendedor: a estrutura de vendas.

Eu já vi muitos empreendedores iniciantes cometerem um erro grave: **tentar implementar várias estratégias de vendas ao mesmo tempo**. Isso é um grande erro! É preciso focar em uma técnica de cada vez, dominá-la e só depois partir para a próxima.

No entanto, é importante destacar que não basta apenas seguir a técnica, é preciso segui-la e executá-la corretamente.

É necessário entender o conceito de **funil de vendas, depois criar o seu primeiro funil, escolher um produto, validá-lo e por fim, escalar**. Lembre-se: o produto mais valioso que você pode oferecer é a informação, e para vendê-la corretamente é necessário ter uma estrutura de vendas bem definida e seguir a metodologia a risca.

Foquem em uma técnica de cada vez, entendam e sigam a metodologia corretamente, e garantam os resultados desejados.

# PRODUTO:

Vamos falar sobre a importância da informação no mundo moderno. Desde os primórdios da humanidade, a informação tem sido uma das principais forças que impulsionam o progresso. Dos hieróglifos egípcios à imprensa de Gutenberg, a capacidade de compartilhar informações tem sido uma das principais ferramentas para o avanço da humanidade.

Hoje, vivemos em uma era em que a informação é abundante e acessível em níveis nunca antes vistos. No entanto, com tanta informação disponível, as pessoas podem se sentir sobrecarregadas e perdidas, sem saber onde encontrar as informações que precisam.

É aqui que entra a importância de saber como organizar e compartilhar informações valiosas.



Ao criar um produto ou serviço que fornece informações úteis e organizadas, você está economizando tempo para as pessoas, que é um recurso extremamente valioso.

E quando se trata de vendas, economizar tempo é equivalente a economizar dinheiro.

Ao ajudar seus clientes a economizar tempo e dinheiro, você pode criar uma base leal de clientes satisfeitos que retornam sempre.

Vale ressaltar que você não é obrigado a criar um produto! Hoje existe diversos produtos que permitem afiliados e que pagam até 60% de comissão. Veja nas plataformas como **Hotmart**, **Eduzz**, **Monetizze**, **Braip**, produtos que façam sentido para você e para o público que deseja trabalhar, afilie-se a eles e aplique a estratégia.

## PRATIQUE:

- **PEGUE INFORMAÇÕES IMPORTANTES E RELEVANTES**
- **ORGANIZE ELAS DE FORMA DIDÁTICA**
- **AVALIE SE ESTÃO TODAS COESAS E VISUALMENTE ATRAENTES**
- **COLOQUE NO MELHOR FORMATO QUE SE ENCAIXA (EBOOK, VÍDEO, CURSO, ÁUDIO)**
- **OU AFILIE-SE A ALGUM PRODUTO JÁ EXISTE QUE COMBINE COM VOCÊ OU PÚBLICO QUE DESEJA TRABALHAR.**

# FUNIL DE VENDAS:

O funil de vendas é uma das ferramentas mais importantes do marketing digital. Ele é uma representação visual do processo de venda, que começa com o primeiro contato do potencial cliente com a sua marca e termina na conversão em venda.





O funil de vendas é composto por três etapas principais: topo, meio e fundo. Cada uma dessas etapas representa uma fase diferente do processo de compra do cliente.

No topo do funil, o cliente ainda está em uma fase inicial de pesquisa e descoberta de soluções para o seu problema. No meio do funil, ele já está mais interessado na sua oferta e avaliando as suas opções. E no fundo do funil, ele está pronto para tomar a decisão de compra.

O objetivo do funil de vendas é levar o potencial cliente da fase inicial até a fase final, convertendo-o em um cliente fiel da sua marca. Para isso, é preciso nutrir o relacionamento com ele em cada etapa do funil, fornecendo informações relevantes e personalizadas que o ajudem a tomar a melhor decisão.

É importante lembrar que o funil de vendas não é um processo linear e pode haver pessoas que saltam etapas ou retornam para alguma fase anterior. Por isso, é importante monitorar as métricas de cada etapa do funil e fazer ajustes sempre que necessário.



**ESTE EBOOK ESTÁ SENDO  
COMERCIALIZADO!**

**PARA HONRAR OS LEITORES  
QUE JÁ CONTRIBUIRAM COM  
O PROJETO, AS PRÓXIMAS  
PÁGINAS FORAM  
RETIRADAS DESSA  
AMOSTRA.**



# CONCLUSÃO



Chegamos ao fim do nosso e-book, foi muito conteúdo valioso que tocamos aqui, você aplicando a esmiuçando cada tópico com certeza terá ótimos resultados.

Lembre-se que esse livro digital não vai fazer milagre na sua vida. Você precisa ser autodidata para continuar aprendendo os conceitos que não entendeu, colocar em prática tudo e ter consistência.

Aqui compartilhei o básico de informações que pode te deixar na frente de muitas pessoas, agora SÓ DEPENDE DE VOCÊ!

Não fique se entupindo de várias estratégias e metodologias, pegue uma e vá até o final (até os resultados chegar).

Eu te desejo todo o sucesso nessa caminhada e espero que o que compartilhei aqui com você seja o propulsor da sua vitória.

Boas vendas e bons negócios!

# LUCRANDO SEM PARAR

---

A ESTRATÉGIA QUE LUCROU 40 MILHÕES EM 10 MINUTOS

