

Fornecedores

Drop shipping



NACIONAL



**Segredos
Revelados**

Aprenda o que
ninguém te ensina



Apresentação

Você já se imaginou faturando milhares de reais vendendo produtos pela internet sem ter absolutamente nenhum estoque disponível? Ter fornecedores que fazem todo o trabalho de produção e logística por você sem ter que desembolsar um único centavo para formar estoque próprio?

Pois saiba que isto tudo é possível e está ao seu alcance. Estou falando do modelo de negócio Dropshipping Nacional. Não sabe o que é isto? Fique tranquilo porque neste e-book vou explicar todos os detalhes sobre como funciona.

O método baseia-se em fechar parcerias com fornecedores nacionais de produtos físicos de alta demanda e vendê-los, sem qualquer formação de estoque. Como conseguir estes fornecedores? Consigo uma lista pronta na internet, por exemplo? Pois eu te digo que consegue sim, mas fuja deste tipo de lista! Há muito mais ainda para falar. São detalhes e informações importantes que nunca foram ditas de graça a ninguém da forma como vou te entregar passo a passo aqui. Eu te conto com exclusividade.



Nesta apresentação, em específico, quero apenas que você perceba o material com o poder suficiente para fazer fortuna que vai encontrar ao ler este e-book e o quanto ele será importante para alavancar seu lado empreendedor dentro das novas profissões que a internet abriu caminho.

Ao final da leitura você estará sem nenhuma dúvida e capacitado para encontrar e fechar suas próprias parcerias lucrativas, exclusivas com fornecedores brasileiros e convertê-los do modelo tradicional para o modelo sem estoque, que é o modelo atual mais inteligente e seguro para se começar um negócio próprio.

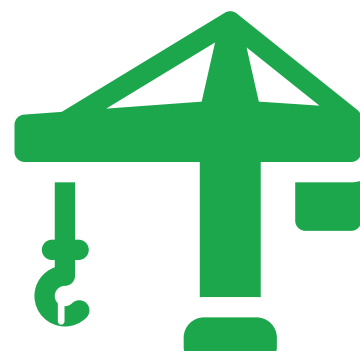
São truques simples e práticos que vão desde a prospecção, passando pela abordagem do primeiro contato até o fechamento do primeiro pedido.



Eu sou Cassio Canali,

empreendedor e consultor de e-commerce, proprietário da marca Criativa Urbana estamparia digital e loja de roupas online com faturamento mensal de 6 dígitos, presente nos maiores marketplaces do Brasil.

Sou um dos pioneiros no país em Dropshipping Nacional, que é uma técnica em que o revendedor trabalha com o estoque dos fornecedores, ou seja, investimento inicial praticamente zero.



*Eu aperfeiçoei este formato de trabalho, criando o treinamento **Negócio de 4 Rendas** e o método exclusivo denominado DEP, que é um kit de ferramentas exclusivas para converter fornecedores nacionais comuns em fornecedores dropshippers. Já imaginou isso?*

Centenas de pessoas estão literalmente tirando seus sonhos do papel e transformando-os em realidade conforme tenho mostrado no meu canal no [Youtube \(veja aqui\)](#). O que falo é sério e importante.

Boa leitura e muito sucesso!



Sumário

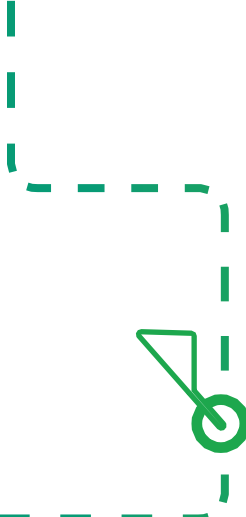
Introdução

Olá,

Ao falarmos de Dropshipping Nacional, você pode estar se perguntando: será mesmo que sou empreendedor? Será que consigo fornecedores para vender produtos sem estoque? Vou ganhar muito dinheiro no final? Existem muitas promessas do tipo na internet, porque esta seria diferente?

Te digo que é diferente porque não é promessa, é real e verdadeiro. E não estou falando de ganhar dinheiro com cliques e visualizações na internet, falo de dinheiro vivo em sua conta mensalmente.






Todos nós temos um lado empreendedor, basta descobri-lo e despertá-lo. Mas para descobri-lo, você precisa dar o primeiro passo. Como tudo na vida, precisamos ter coragem para iniciar alguma coisa.

Chega de ficar enriquecendo o bolso alheio e trabalhando pra alcançar os sonhos dos outros vendendo o seu precioso tempo por troca de um salário!

Se você quer mudar, e garantir sua independência financeira a médio e longo prazo, precisa fazer mudanças no seu modo de pensar e agir. Eu estou aqui para lhe ajudar nisso, simplesmente pelo fato de saber que existem muitas pessoas com medo de darem o primeiro passo, principalmente porque não sabem bem como começar. Esse é o seu caso? Então continue lendo este e-book até a última palavra porque ele foi feito pra você!

Eu criei este e-book exatamente para lhe mostrar como começar, e iniciar os seus negócios pelo método Dropshipping Nacional, mesmo que você não tenha nenhum capital para investir.

E no contato com os fornecedores você tem medo de receber um não? Os NÃOS fazem parte de nossas vidas e são inevitáveis, mas faça valer o SIM, ele será verdadeiramente importante e vai compensar todos os “nãos” que talvez você tenha recebido ao iniciar o seu novo negócio. Isto é ser resiliente!



Logo no 1º capítulo eu vou te ensinar porque o Dropshipping Nacional é um dos negócios mais promissores do século.

No 2º capítulo eu vou te explicar porque as listas prontas de fornecedores que você encontra na internet não devem ser utilizadas, inclusive eu já comentei isto na apresentação.

No 3º capítulo, eu aprofundo um pouquinho mais estratégias de prospecção que serão fundamentais para a alavancagem do seu negócio.

No 4º capítulo eu te conto como abordar e se relacionar com seus fornecedores.

Por último, o 5º capítulo, onde eu falo mais sobre os possíveis "NÃOS", resiliência e como seguir em frente. Aliás, é um capítulo muito importante para o seu desenvolvimento pessoal e profissional.

Ah, e não acaba aí, você ainda vai receber alguns prints importantes como planilhas, que irão, da mesma forma, auxiliar e facilitar todo o seu trabalho. Eu tenho a certeza, do fundo do meu coração, que depois de ler este e-book sua vida vai mudar... E para melhor, claro!

CAPÍTULO I

Porque apostar no método Dropshipping Nacional?



Eu vou ser sincero e direto com você: porque é uma maneira fantástica de trabalhar e ganhar muito dinheiro comprando o item somente após a venda! Simples assim? Isso mesmo, simples assim. E este método é seguro? É legal? Pois eu te digo que é totalmente seguro e legal. O **Dropshipping** é muito conhecido mundialmente e até aqui no Brasil, mas com produtos Nacionais é tudo novo e este trabalho, como já falei anteriormente, é pioneiro.

Conheça algumas vantagens do **Dropshipping Nacional**:

1

É a forma mais segura para você montar o seu negócio porque não há pedido mínimo, ou seja, é compra sob demanda, vendeu, comprou e entregou. Você elimina o risco de ficar com mercadoria encalhada que equivale a dinheiro parado.

2

É, sem dúvida alguma, a maneira mais barata para se começar um novo negócio porque o investimento em estoque, que é uma das principais preocupações de quem começa uma empresa varejista, é absolutamente zero uma vez que você venderá o estoque dos próprios fornecedores.



Você aprenderá a habilitar novos fornecedores que ainda não trabalham com este formato dropshipping nacional (muitas vezes nem ouviram falar de dropshipping) de forma fácil e rápida para vender inúmeros produtos diferentes na internet.

**3**

Vendendo com estoque sob demanda em parceria com os fornecedores, você poderá trabalhar com uma grande variedade de produtos. E variedade ilimitada é sinônimo de mais vendas.

4

Como o fornecedor fará a entrega você terá mais tempo para se dedicar às estratégias de vendas.

Como você não pensou nisso antes? Calma que ainda tenho muito pra te contar.

E o que eu não te contei ainda é que a **versão brasileira do dropshipping** é muito mais vantajosa e lucrativa que a versão internacional, aquela que vende produtos vindos da China, Estados Unidos, etc. E eu te digo por quê:

1º

Porque a versão nacional é a única forma possível para vender sem estoque nos marketplaces como Mercado Livre, Elo7, B2W, etc, uma vez que o tempo de entrega do produto estando no Brasil é o mesmo que qualquer outro tipo de transação de compra e venda de produtos físicos, ou seja, não interfere na experiência de compra do consumidor final e na logística de entrega.

2º

Porque a versão via importação sofre muitas taxações alfandegárias, extravios e tempo demasiadamente longo de entrega. Muitos clientes levam até 4 meses para receberem seus produtos, ou seja, péssima experiência de compra.

3º

Porque quando o produto já foi nacionalizado você pode comprar com nota fiscal de entrada e emitir uma nota fiscal de saída, tornando possível a legalização do seu negócio para sair da informalidade. É seguro para você e para o seu cliente!

CAPÍTULO II

Vou te dar 7 Motivos para NÃO Confiar em Listas Prontas de Fornecedores na Internet

De repente você pega uma destas muitas listas disponíveis de fornecedores na internet para finalmente começar a trabalhar sem estoque e ver o seu negócio decolar e aí bate de frente com números desatualizados, empresas inexistentes ou que superfaturam os produtos, etc. Fuja daí, esse não é o caminho do dinheiro.

É exatamente por isto que eu vou te dar aqui 7 bons motivos para você não confiar nestas listas prontas disponíveis na internet para trabalhar sem estoque. Confira:



1º MOTIVO

Todo mundo tem acesso às mesmas listas e aos mesmos fornecedores.

O raciocínio aqui é rápido: imagine que você encontra um vídeo qualquer no YouTube que tenha suas 20.000 ou mais visualizações apresentando uma lista de fornecedores para trabalhar sem estoque.

O vídeo, bem explicativo, te dá dicas e mais dicas aparentemente fabulosas, lhe sugere produtos que vendem muito e lhe apresenta uma lista destes fornecedores imbatível. Será mesmo imbatível?

Você já parou para pensar que outras 19.999 pessoas já acessaram este mesmo vídeo e já estão trabalhando com esta mesma lista? Isto quer dizer que estes fornecedores com certeza já foram contatados diversas vezes.

Quer dizer também que estes produtos já estão saturados, pois tem muita gente vendendo os mesmos produtos. Você precisa da sua própria lista!

2º MOTIVO

Fornecedores mais conhecidos e mais procurados cobram mais lucratividade por venda

Como são muito procurados, estes fornecedores tendem a cobrar um percentual maior das vendas. E o que isto significa? Significa que é mais lucro pra ele e menos lucro pra você. Assim, o custo destes produtos acaba saindo mais caro perdendo a competitividade de preços.

3^o MOTIVO

Estas listas da Internet acabam ficando desatualizadas

Quantas e quantas vezes você tentou fazer contato com um destes fornecedores e o número constava como inexistente, ou até mesmo o próprio fornecedor já nem existia mais. O pior de tudo é que muitas destas listas desatualizadas ou até mesmo com contatos fictícios, são vendidas na internet e tem muita gente que compra tal material e, claro, se frustra com o insucesso inevitável.

Basta imaginar o quanto de energia boa deste empreendedor vai ser desperdiçada, além do tempo perdido, ao iniciar os contatos com os fornecedores usando uma lista destas. Não corra este risco!

4^o MOTIVO

Com listas feitas, você é obrigado a trabalhar com um mercado restrito, o qual pode não ter afinidade

É possível até imaginar que, porque um produto tem uma boa margem de lucro e venda, ele seja o produto ideal para você. No entanto, pensar assim pode ser um erro, pois você precisa trabalhar, preferencialmente, com produtos que tenha no mínimo alguma afinidade.

Tais listas, então, acabam limitando bastante estas “possibilidades”. Imagine que a internet é o mundo na ponta do seu teclado/mouse, na tela do seu computador ou smartphone. Então, é de se imaginar um mundo sem limites. Não permita que estas listas limitem o seu mundo de possibilidades.



5º MOTIVO

Fornecedores de listas prontas geralmente exigem CNPJ

Não é uma regra, mas é bem mais provável que exijam, pois já trabalham com grande variedade de revendas. Até aí, normal, afinal é bom ter o seu negócio regulamentado, tudo certinho e você poderia até pensar em começar sendo MEI – Microempreendedor Individual.

No entanto, se você está começando, é natural que queira iniciar o seu negócio com o mínimo dos mínimos de custos. Além disso, vai querer, naturalmente, testar o mercado, aprender e se aperfeiçoar mais antes de se profissionalizar totalmente.

Assim, tais fornecedores impediriam que você iniciasse seu negócio como Pessoa Física para obter suas primeiras vendas.



6º MOTIVO

Todos acabam trabalhando na mesma região quando a venda é feita através dos marketplaces

Este é outro importante ponto. Quer um exemplo: o Mercado Livre só permite que você coloque um único endereço como remetente. E o que isto significa? Significa que, todas as contas que revendem os produtos do mesmo fornecedor precisam cadastrar o endereço do próprio fornecedor.

Com isto o resultado das pesquisas dentro dos marketplaces ficam todas concentradas dentro da mesma cidade deste fornecedor manjado de lista. Ou seja, as oportunidades que existem dentro da sua região acabam ficando perdidas.

Ficam perdidas porque você acabou focando em fornecedores destas listas prontas nos grandes polos comerciais como São Paulo Capital, por exemplo. E vamos combinar: existem muitas e muitas oportunidades de negócio nos 4 cantos do Brasil quando você simplesmente habilita os seus próprios fornecedores. Lembre-se disso!



7º MOTIVO

A maioria dos fornecedores de listas prontas exigem integração com o famoso “HUB”

Este “HUB” nada mais é do que uma ferramenta intermediadora, ou seja, uma tecnologia paga que vai integrar o fornecedor de um lado e a plataforma de vendas do outro lado, e muitos fornecedores a exigem.

E para fazer esta intermediação você terá, inevitavelmente, um custo mensal. Então, acompanha comigo: muita concorrência, baixo lucro, desatualização constante e custo mensal.

Fornecedores grandes e conhecidos possuem estas exigências, como no caso da HAYAMAX e da SQUIDFACIL, que são ótimas plataformas, mas que possuem um custo específico para se trabalhar com elas.

Não que não seja um bom negócio trabalhar com estes fornecedores, mas não é aí que estão os seus lucros mais altos, os seus maiores ganhos. Você precisa se capacitar, se empoderar para buscar seus próprios fornecedores, parcerias exclusivas suas. Já imaginou isto?

E pode acreditar em mim: é exatamente aí que se encontra o dinheiro de verdade, os seus altos lucros e a rentabilidade financeira que você tanto busca.

FORNECEDORES

HUB

**PLATAFORMA
DE VENDAS**

CAPÍTULO III

A Melhor Fonte de Prospecção e Ferramentas de Controle

Até agora eu te dei o caminho do seu futuro financeiro, te dizendo o porquê de ser um empreendedor de sucesso através do Dropshipping Nacional, ou seja, vender sem estoque com produtos comercializados aqui mesmo no Brasil.

Te disse também o que NÃO fazer, como não usar, por exemplo, as listas de fornecedores que você encontra pela internet e sim buscar seus próprios fornecedores e parcerias exclusivas.

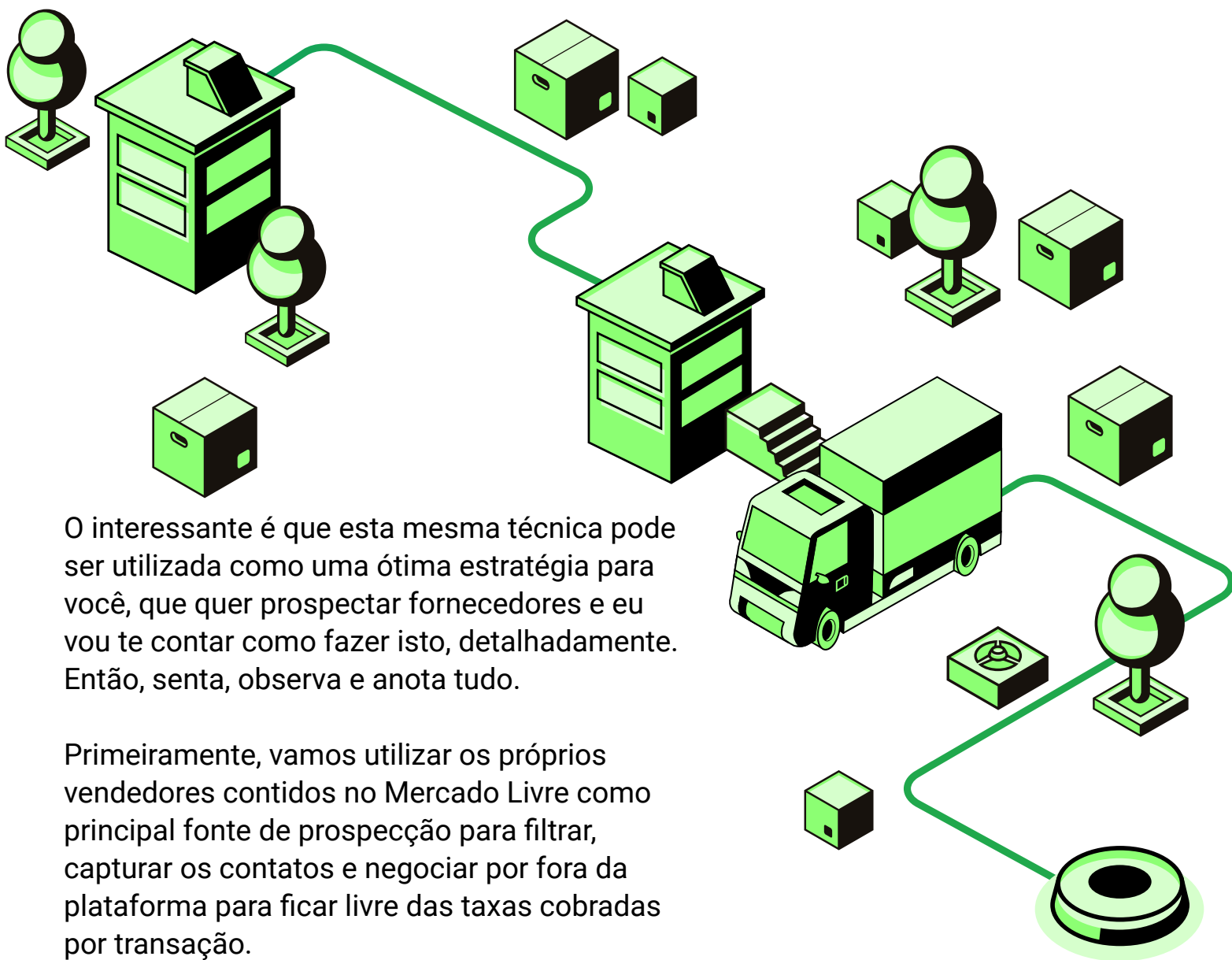
Agora chegou a hora de eu te mostrar, na prática, como conseguir prospectar seus fornecedores. Está confuso? Eu explico: vou te dar uma meta inicial de ter, no mínimo, uma relação de 15 fornecedores exclusivos seus, para fazer um primeiro contato com cada um deles.

E eu vou te dizer passo a passo como fazer isto.



A estratégia de prospecção que eu vou te ensinar aqui é praticamente a mesma utilizada pelas franquias dos Correios Brasil afora. Estas franquias são, na verdade, empresas privadas e que tem por objetivo buscar o máximo possível de empresas regionais que possam postar seus produtos em sua agência dos Correios franqueadas.

O cálculo é fácil: quanto mais empresas postarem em sua agência franquuada, maiores serão os seus lucros. Pensando nisso, estas franquias desenvolveram técnicas especiais de prospecção pensando em absorver o maior número de clientes para suas agências dos Correios.



O interessante é que esta mesma técnica pode ser utilizada como uma ótima estratégia para você, que quer prospectar fornecedores e eu vou te contar como fazer isto, detalhadamente. Então, senta, observa e anota tudo.

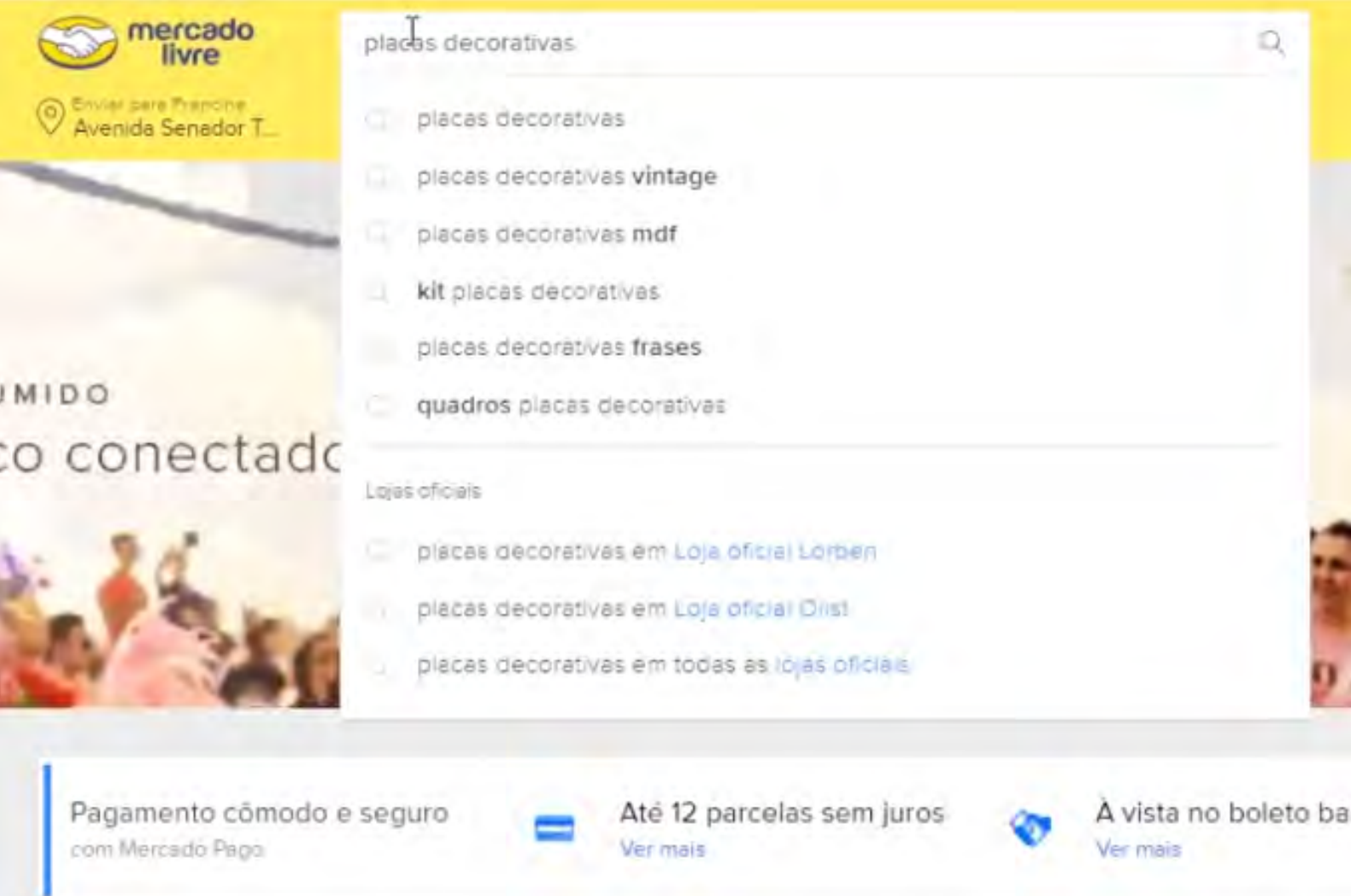
Primeiramente, vamos utilizar os próprios vendedores contidos no Mercado Livre como principal fonte de prospecção para filtrar, capturar os contatos e negociar por fora da plataforma para ficar livre das taxas cobradas por transação.

No entanto, os produtos e fornecedores que iremos captar podem, naturalmente, serem comercializados em outras plataformas de marketplace ou no seu próprio site de ecommerce.

1º

PASSO:

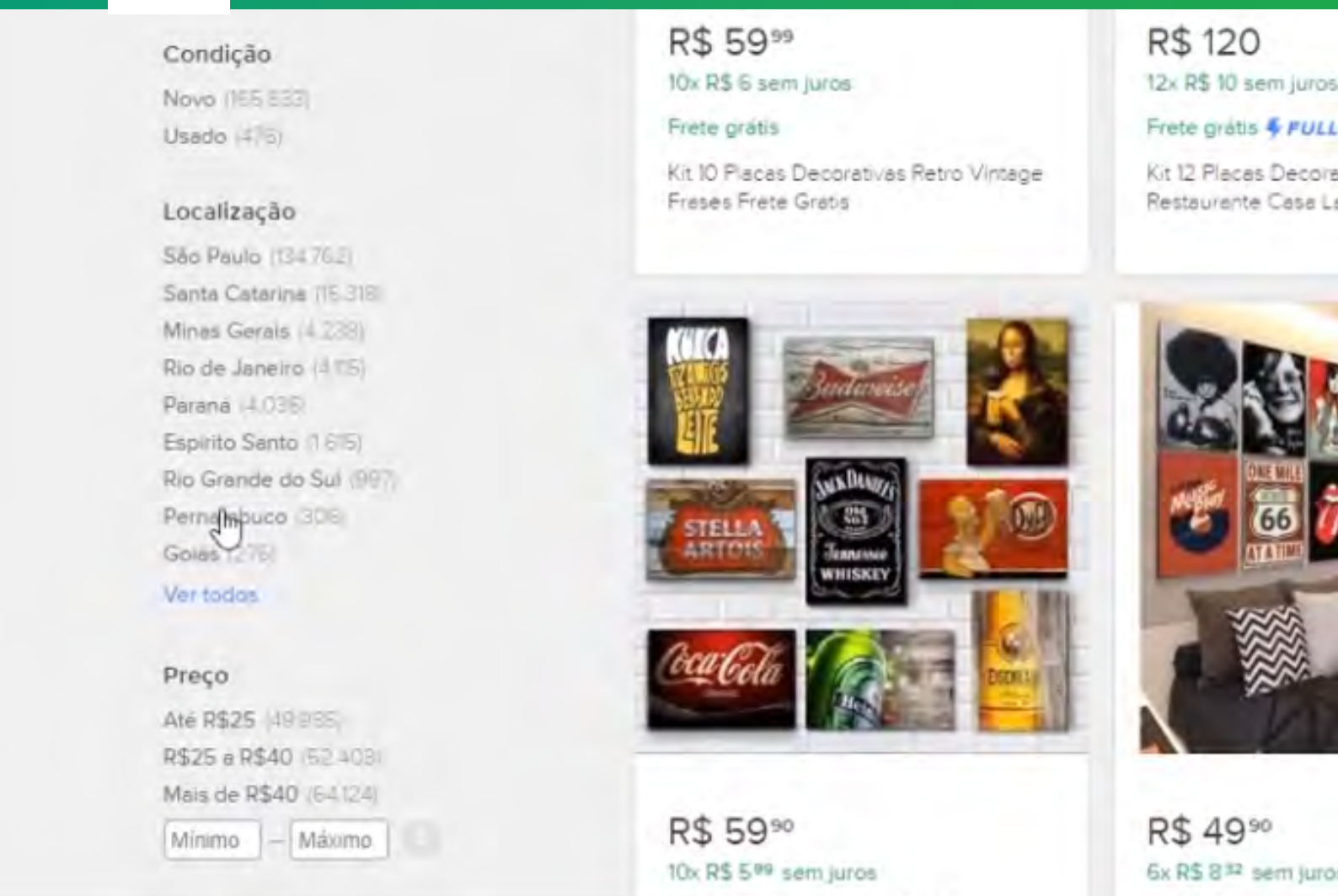
Escolha o nicho/produto



Eu separei aqui, o produto “placas decorativas”, poderia ser qualquer outro, é apenas um exemplo para seguirmos neste passo a passo.

2º

PASSO:

Determine a Região Inicial

Inicialmente dê preferência para vendedores da sua região. Utilize os filtros de localização da lateral esquerda como demonstrado na imagem. Se for de um Estado diferente, você vai precisar criar uma conta só pra isso. Não se preocupe agora se a sua região não tem muitos vendedores. Mais pra frente vou te ensinar outros métodos e outras formas de conseguir sua parceria.

3^o

PASSO:

Selecionando o Fornecedor

Primeiro de tudo precisamos entender que quando temos um fornecedor que tenha muitas vendas e ainda consiga ter o menor preço, isto indica que este fornecedor possui um grande potencial de ser o próprio fabricante.

Se não for o fabricante, pode ser também um importador, que já tenha um significativo estoque aqui no Brasil daquele produto para comercializar. O importante é perceber que este potencial é observado por sua própria capacidade de atender à uma grande demanda e, ainda assim, manter um bom preço.



R\$ 59⁴⁰0x R\$ 5⁹⁴ sem juros

Kit Com 6 Placas Decorativas - Mdf

R\$ 49⁸⁰6x R\$ 8³⁰ sem jurosKit 10 Placas Decorativas Mdf Frases
Geek Games Heróis

★★★★★ 97

2676 vendidos

R\$ 69⁸⁰Kit 10 Placas Decorativas Mdf Frases
Games Bebidas Heróis

★★★★★ 29

974 vendidos

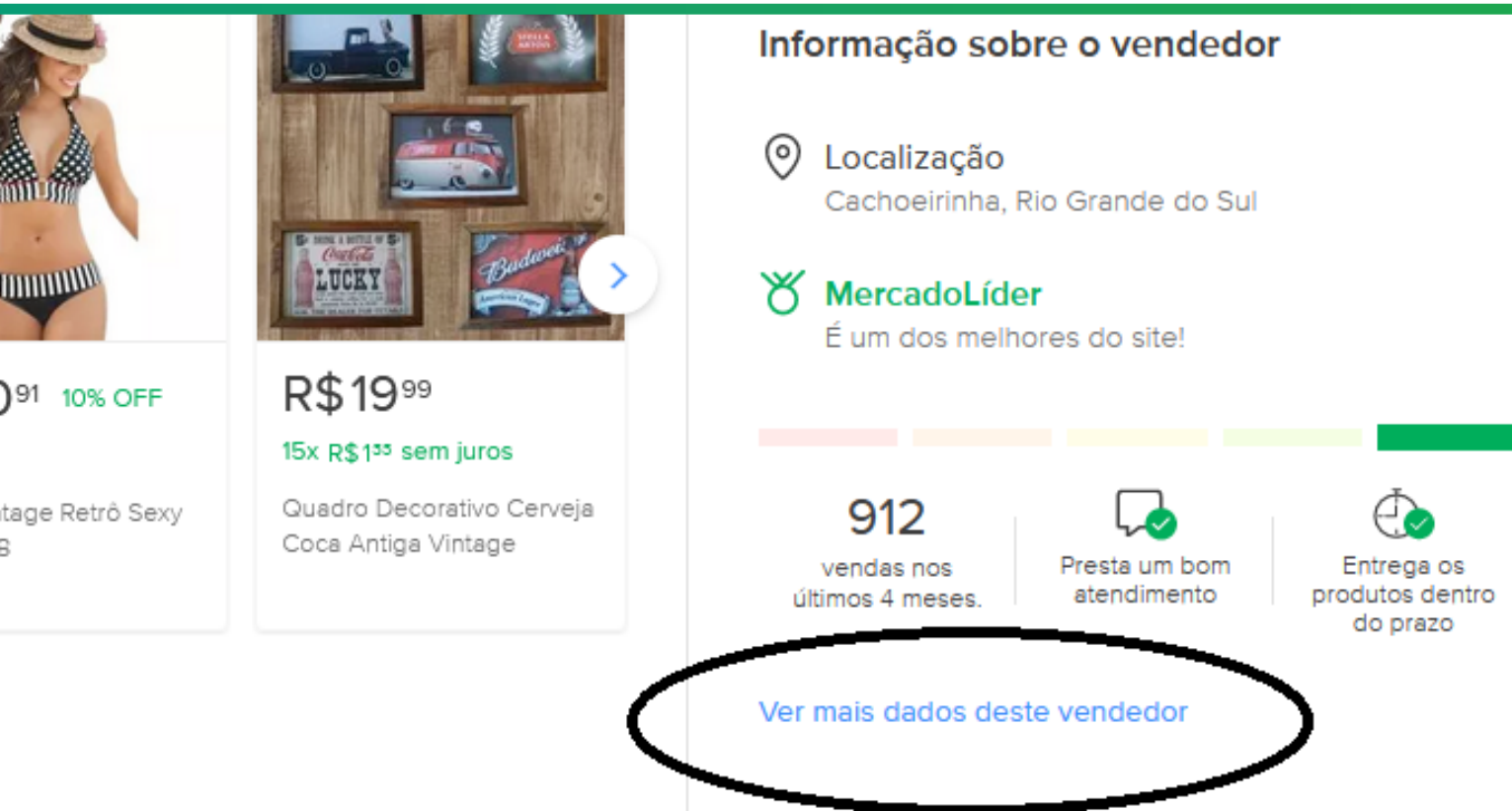
Você vai observar também que existem anúncios onde há um maior número de vendas com o menor preço e outros, que tenham talvez o mesmo produto, com um preço maior. No exemplo acima podemos notar dois tipos de placas decorativas que, em geral, possuem imagens relacionadas e mesmo tamanho.

Na primeira imagem, o kit com 10 unidades sai por R\$49,80 e este fornecedor tem 2.676 vendas já concretizadas. Já na segunda imagem, logo ao lado, temos outro kit, com 10 placas também por um preço maior, R\$69,80 e este fornecedor já concluiu 974 vendas.

É no primeiro vendedor, com certeza, que eu apostaria todas as minhas fichas.

4^o**PASSO:***Descobrimo o contato do fornecedor do produto escolhido*

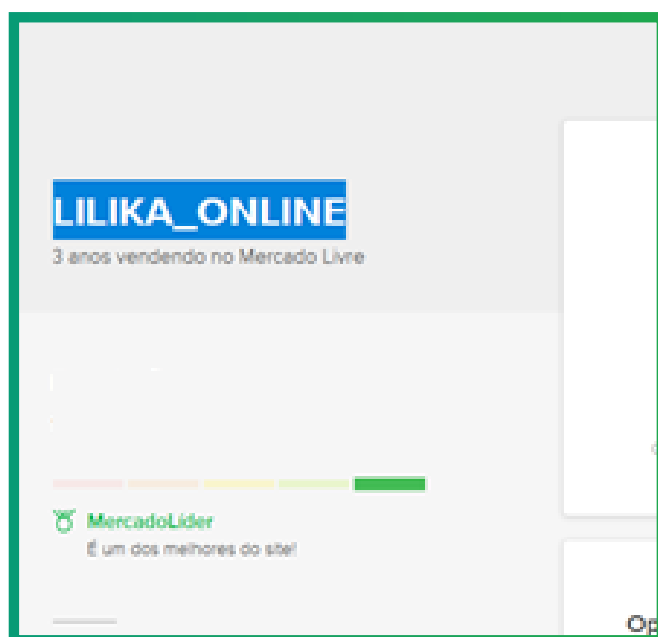
Clique no anúncio escolhido que foi, seguindo o nosso exemplo, o “kit 10 placas decorativas em MDF...” de R\$49,80. Descendo um pouco a tela, você vai conseguir identificar a localidade deste fornecedor. No nosso exemplo, ele é de Cachoeirinha.



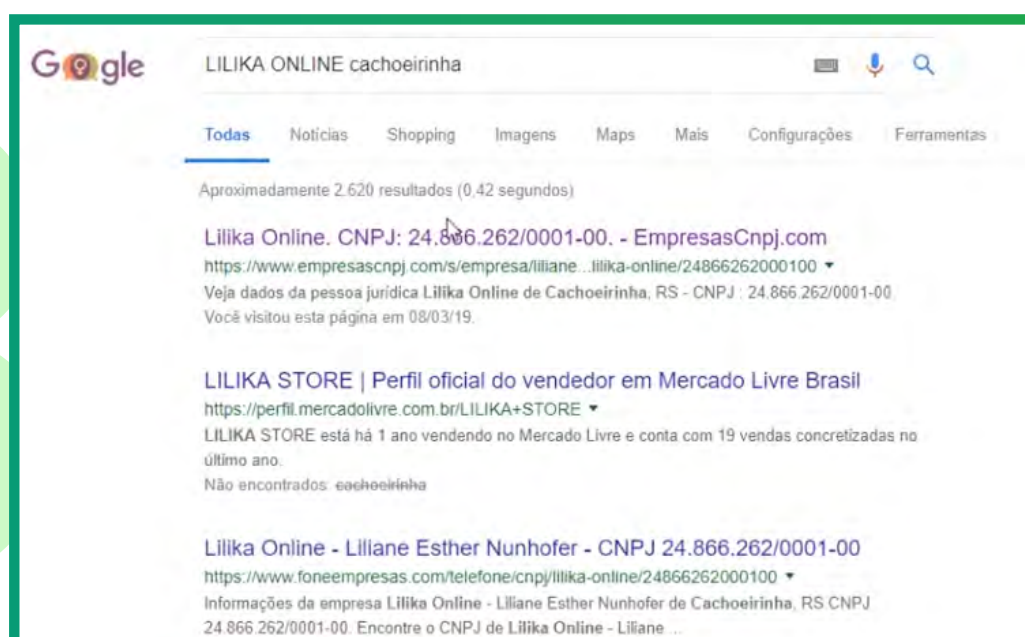
Clicando em “Ver mais dados deste vendedor” você vai conseguir obter maiores informações sobre ele. Claro que isto nem sempre tem uma exatidão, mas é o começo para você conseguir identifica-lo.

Seguindo no nosso exemplo, eu encontrei um apelido. O primeiro local que você irá procurar, efetivamente, por este apelido será no Google e a partir deste encontrar este fornecedor nas redes sociais, algum site, blog, etc.

Com o apelido que eu encontrei, procurei no Google e coloquei também o nome da cidade, que no caso é Cachoeirinha. Confira:



B



Notem que eu encontrei um CNPJ, o que é um ótimo sinal. Provavelmente a LILIKA_ONLINE tem algum site, ou pelo menos uma conta no Facebook.

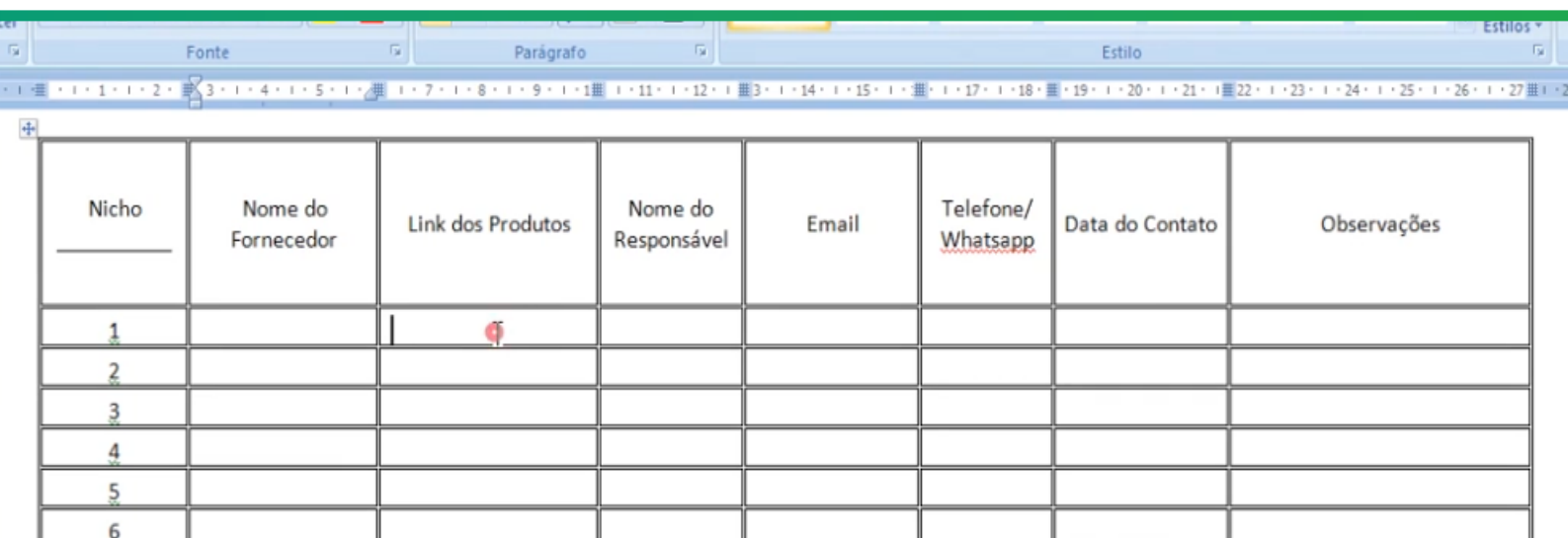


Maravilhoso! Vejam que ao clicar no link com o CNPJ, eu consegui não só o e-mail deste fornecedor como também o telefone. Se não constar nada no Google faça essa busca nas redes sociais.

Este caminho "A", "B", "C" e "D" do 4º Passo deve ser seguido repetidas vezes até que você consiga os 15 contatos que eu te lancei como meta inicial.

Agora é importante você já ir armazenando estes dados obtidos de contato dos seus possíveis futuros fornecedores.

Para isto eu vou te dar um exemplo de planilha super fácil de ser preenchida e totalmente intuitiva e nela você vai começar a relacionar todos estes contatos. Confira abaixo:



Nicho	Nome do Fornecedor	Link dos Produtos	Nome do Responsável	Email	Telefone/ Whatsapp	Data do Contato	Observações
1							
2							
3							
4							
5							
6							

Neste documento você já pode ir anotando o apelido deste fornecedor e todos os dados que você já conseguiu encontrar sobre ele, após as suas pesquisas. Note que existem colunas muito importantes à serem preenchidas, como o nome do fornecedor, o link do produto em questão, dados de contato, etc.

A ideia é você conseguir estes 15 contatos que eu coloquei como sua meta para já iniciar estas prospeções e você vai fazer isto seguindo a seguinte ordem:

1º. Primeiro em sua cidade. (você viu como fazer isto logo acima no 2º Passo).

2º. Quando você não tiver mais fornecedores em sua cidade, você passa para uma região de até 50Km de sua localidade.

3º. Esgotaram-se os possíveis fornecedores de até 50Km de sua localidade, comece a buscá-los no Estado.

4º. Também esgotou as possibilidades em seu Estado, comece a procurá-los em outros Estados, até completar sua lista de 15 contatos (ou mais).

CAPÍTULO IV

Negociação com os Fornecedores Facilitada - A Abordagem Perfeita

Você já tem a sua própria lista. Chegou a hora de entrar em contato com os seus possíveis fornecedores e, definitivamente, conquista-los e iniciar de vez o seu novo negócio. Mas até o momento você não faz ideia de como fazer isto, por onde começar este contato.

Calma que, claro, vou te ajudar nisso também, com estas 5 dicas especiais e exclusivas para você usar neste seu primeiro contato e fazer uma proposta que seja arrematadora. Devemos lembrar que queremos buscar, acima de tudo, um SIM deste fornecedor. Esta é a meta neste momento.



1^a

GRANDE
DICA

Elogie os produtos deste seu futuro fornecedor

Pode não parecer, mas elogiar os produtos do seu possível fornecedor é muito importante, principalmente neste primeiro contato. Diga que os produtos por ele vendidos são de muito bom gosto, de qualidade, que se interessou por “este” ou “aquele” produto (informe os links se o contato for por e-mail), etc.

E qual o intuito disso? Primeiro porque você vai ter uma mensagem totalmente personalizada e segundo porque, de certo modo, vai inflar bem o ego deste fornecedor. Neste momento, você está dando um passo importante na negociação.



2ª GRANDE DICA

Como dar mais Confiança ao Futuro Fornecedor sobre você?

Se você está começando do zero, uma de suas principais dúvidas ao iniciar seu contato com estes fornecedores pode ser o de como transparecer maior credibilidade ao mesmo, sem deixar que ele perceba que você é iniciante.

É preciso entender que estes fornecedores não estão lá muito preocupados com o que “você é” e sim no que “você pode fazer por eles”. E o que isto quer dizer? Quer dizer que você precisa dar foco no que você vai fazer.

Por exemplo: você pode dizer que está selecionando alguns produtos específicos para poder fazer um investimento alto em tráfego orgânico e também pago nos principais marketplaces.

Você disse o que pretende fazer, com isto, chamou a atenção dele. Com certeza este fornecedor nem está preocupado se é principiante ou expert no mercado e sim no quanto ele poderá lucrar com este seu “alto investimento”, que cá pra nós nem precisa ser necessariamente monetário, mas do seu tempo.

Quer uma dica infalível: as pessoas, na verdade, são um tanto egoístas e sempre estarão preocupadas, em um primeiro momento, no que este ou aquele negócio vai trazer de vantagem para elas.

Assim, não importa muito o que você pretende fazer para você alavancar suas vendas e sim o que pretende e vai fazer por ele, pelo fornecedor, para “ele” vender mais.



3^a GRANDE DICA

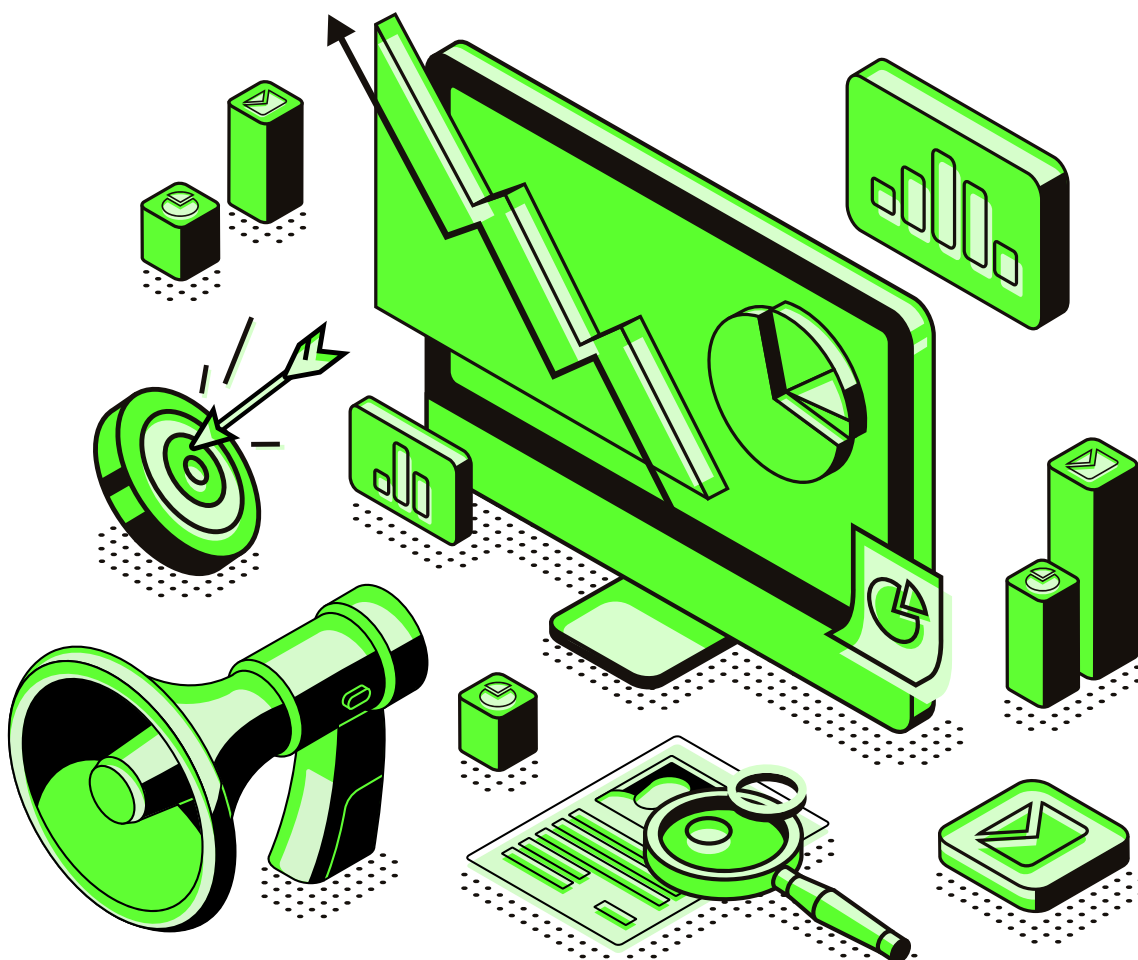
Explique de forma Simples o Modelo de Negócio proposto

Quanto mais simples e direto, melhor. Nem pense em falar de Dropshipping Nacional, porque não é um termo muito comum ainda. Igualmente, explique como você vai vender os produtos dele.

Por exemplo: “vou fazer os anúncios em alguns marketplaces e em meu site de ecommerce, onde farei também um estudo mais aprofundado de título ideal, palavras chaves, conteúdo e descrições apropriadas, vídeos, etc.

Quando efetuar a venda, vou te enviar o comprovante do pagamento que farei e a etiqueta do produto para que você possa postá-lo ao consumidor final.”

Ou seja, você apresentou “conteúdo” e mostrou de forma simples e objetiva o que vai fazer a partir do momento que fechar a parceria com ele e já antecipou o quanto ele tem a ganhar com esta amplitude em seus negócios.



4^a

GRANDE
DICA

Destaque as vantagens que seu futuro fornecedor terá em formar uma parceria com você

Você precisa evidenciar para ele, no final, quais serão as principais vantagens em formar esta parceria com você e no quanto ele tem a ganhar, que são:

- a) Você irá fazer pedidos frequentes para ele e, com isso, suas vendas consequentemente irão aumentar;*
- b) A exposição dos produtos dele irá aumentar significativamente, reduzindo, com isto, a concorrência. Mais exposição, mais possibilidades de vendas e não há concorrência direta com você, pois independente se o cliente comprar com ele ou com você a origem será a mesma: o próprio fornecedor, ou seja, você não será concorrente mesmo atuando no mesmo site de vendas.*



5^a

GRANDE
DICA

Faça perguntas “fechadas” para ele

Perguntas fechadas são aquelas que não dão margem para muitos questionamentos. E porque perguntas fechadas? Porque estamos buscando um SIM. Com perguntas fechadas, você extingue qualquer possibilidade de argumentação por parte dele.

Confira:



Errado: O que você achou da minha proposta? Eu pretendo aumentar minhas vendas, você concorda em formarmos uma parceria de negócios?



Correto: Por gentileza, me envia os dados da sua conta bancária onde poderei fazer os depósitos das vendas. Qual o menor preço que você pode me fazer sobre os seus produtos?



A construção destas 5 dicas que você viu aqui foi baseada na experiência dos meus primeiros 1000 alunos onde nós construímos juntos as argumentações mais eficazes e objetivas estudando as principais abordagens possíveis e mais precisas para com os futuros fornecedores. E se ainda assim você não conseguir fechar com este ou aquele fornecedor, eu tenho um roteiro pronto com alternativas e argumentações em meu treinamento completo [Negócio de 4 Rendas](#) que você pode literalmente fazer control c control v.

Você não precisa fazer tudo sozinho, participar de um grupo de pessoas que está passos a sua frente seguindo o mesmo caminho é um verdadeiro acelerador de resultados para tirar rapidamente tudo do papel e transformar um plano de negócio no seu negócio de fato, sólido e lucrativo.

Você não acredita que dá certo?

Claro que não se trata de fórmula mágica, o que particularmente tenho nojo deste tipo de marketing. Obviamente você terá sim alguns “NÃOS” pela frente. Mas no final vale tudo a pena e meus próprios alunos estão fazendo sucesso na prática.



Eu entrevistei no meu canal no Youtube, por exemplo, o aluno Vantuil que fatura incríveis R\$ 100.000,00 em média por mês trabalhando em casa com as filhas no ramo calçadista sem estoque, o aluno Samuel Santos, na época completamente leigo, que faturou mais de R\$ 8.000,00 só no Mercado Livre nas primeiras 8 semanas de curso revendendo roupas e a queridíssima Raphaela, que também fez nas primeiras 8 semanas, utilizando apenas as mídias sociais, 102 vendas de gravatas sem estoque com 2 fornecedores nacionais que ela mesma negociou!

[Confira a entrevista na íntegra:](#)



Este é um relato verídico e atesta, definitivamente, que o Dropshipping Nacional faz e fará cada vez mais sucesso!

CAPÍTULO V

Vamos praticar a resiliência: aprender a ouvir “não” e seguir sempre em frente

Em tudo que fazemos em nossas vidas sempre lidamos com os “SINS” e os “NÃOS”. A grande questão é: como você sai bem de um não, principalmente quando estamos lidando com expectativas fortes.

É aqui que entra o nosso poder de resiliência, de sermos persistentes, de acreditarmos naquilo que queremos. É difícil e quase raro acertar da primeira vez, ou acertar sempre. Mas também é muito raro errar sempre.

Talvez se a Gisele Bundchen, o fundador do Alibaba Jack Ma, e o grande ator Stallone não tivessem levado tantos não, eles não seriam o que são hoje. Como o cofundador do Dropbox disse uma vez: “Não se preocupe com o fracasso, você só precisa acertar 1 vez”.



É bem isto. Mas só conseguimos ter resiliência se desenvolvermos a capacidade de adaptação, flexibilidade e termos uma estrutura forte que resista às adversidades.

Se você iniciar qualquer coisa temendo sempre levar um NÃO logo de cara e, por conta disso, não prosseguir, com certeza nunca obterá o sucesso que almeja. E isto vale para qualquer situação, ainda mais quando se trata de negócios.

Será que consigo fazer contato com fornecedores? Tenho jeito para negócios? E se eu levar um NÃO logo de cara? Isto pode acontecer sim e é absolutamente normal. Mas você precisa seguir em frente, acreditar que é possível e, quando o SIM vier, com certeza ele será intenso.



Um não, claro, gera certa frustração. Mas o seu sucesso depende muito da sua capacidade de respirar fundo, levantar a cabeça e seguir em frente. O que eu te passei aqui é uma ótima oportunidade de negócio, você viu e leu cada palavra.

Mas o seu sucesso não depende de mim, depende só de você. Então, receba os NÃOS e saiba lidar bem com eles. Quando os SINS chegarem, com certeza vão recompensar os tantos NÃOS que você já recebeu.

A pessoa resiliente é aquela que, mesmo frente às dificuldades, consegue lidar com seus problemas e superar todos os obstáculos, sem ceder à pressão. Mesmo quando é desestruturada, a pessoa resiliente consegue se reorganizar e continuar buscando seus objetivos. Lembre-se disso!



Qual o meu Próximo Passo?




Conheça o treinamento
Negócio de 4 Rendas
e transforme a sua vida agora mesmo

Se você chegou até aqui é porque leu todo o e-book e com certeza se identificou com este novo modelo de negócio. Tudo isto que eu te falei até aqui é para você dar o seu pontapé inicial, mas tem muito mais coisas que eu posso e vou te ensinar no meu **Treinamento Negócio de 4 Rendas**.

Este treinamento vai te dar muito mais conteúdo em vídeos aulas baseado em experiência de mercado para você se sentir mais seguro para colocar tudo em prática e alcançar de vez o seu sucesso como empreendedor e, principalmente, no Dropshipping Nacional que, definitivamente, está proporcionando qualidade de vida e a independência financeira de centenas de alunos.

Não é balela, eu te mostrei aqui neste e-book como dar os primeiros passos na prática!

Mas Cassio, o que o **Treinamento Negócio de 4 Rendas** pode me oferecer a mais de conteúdo? Muita coisa, como:

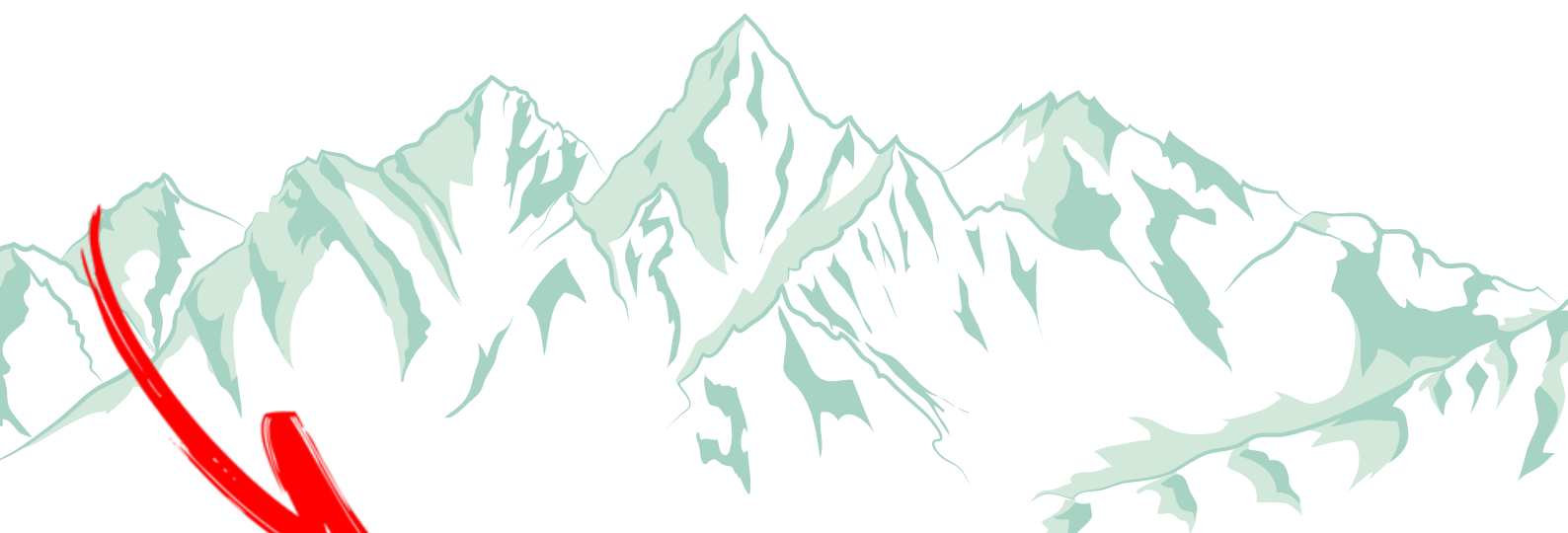
- 
- Saber escolher o nicho de mercado ideal para você;*
 - Saber como escolher os produtos de maior sucesso;*
 - Como precificar corretamente seus produtos;*
 - Como vender mais caro que a concorrência;*
 - Acessar os meus top 5 fornecedores pessoais;*
 - Como configurar os anúncios (tela por tela) no mercado livre, outros marketplaces, loja virtual e nas redes sociais, e muito mais.*

O curso é para iniciantes mesmo, praticamente eu pego pela sua mão e ensino exatamente onde clicar, passo a passo. O treinamento completo inclui ainda uma série de exercícios e materiais de apoio exclusivos em cada aula para que o aluno já consiga construir o seu negócio ao mesmo tempo em que avança no conteúdo.

Ou seja, você terá a oportunidade de estudar e já ganhar dinheiro ao mesmo tempo. E o principal, você não está sozinho nesta jornada, vai contar com profissionais qualificados que irão lhe orientar em toda a sua jornada.

Esta é uma oportunidade única. Eu sei o que estou falando e você sabe que é verdade. Como eu sempre digo, está na hora de parar de enriquecer o bolso alheio, de romper as algemas que te mantêm distantes daquilo que você realmente deseja e merece.

É hora de agir, agir com consciência, determinação e coragem. Acesse o link do [Treinamento Negócio de 4 Rendas](#) e transforme a sua vida!



QUERO MUDAR DE VIDA!

Copyright © Negócio 4 Rendas, 2019.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer meio sem prévia autorização. A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na Lei 9.610/98 e sofre punição através do artigo 184 do Código Civil Penal.

Este conteúdo pertence a:

<http://www.negociode4rendas.com.br/>