

# COMO CONSTRUIR UM NEGÓCIO DO ZERO

A close-up photograph of a person's hand, wearing a white shirt, placing a single red brick onto a partially constructed wall. The wall is made of several rows of red bricks, with some gaps visible. The background is blurred, showing more of the person's arm and the wall.

ERICOROCHA

# SUMÁRIO

**01**

Introdução

**02**

Principais mitos sobre como começar um negócio do zero

**04**

Como ter a ideia para o seu negócio

**06**

Venda seu projeto na planta

**09**

Crie uma audiência de prospectos

**12**

O momento mágico: conquiste a sua primeira venda

**14**

Conheça o Workshop da Fórmula de Lançamento



# Introdução

## Como começar um negócio do zero?

Ainda me lembro, há um tempo, o quão importante era saber a resposta para essa pergunta. Recordo que eu estava em Londres, na frente da minha mesa no Banco de Investimentos, quando entrei na sala do meu chefe e pedi demissão. Foi um susto para ele, mas não havia nada que ele pudesse fazer.

Depois disso, eu cheguei em casa, dormi uma noite e, acredite ou não, me arrependi. Juro por Deus que me arrependi.

No dia seguinte, procurei o meu ex-chefe e pedi para ele reconsiderar o meu pedido, mas ele não voltou atrás. Lembro também que nessa mesma ocasião eu voltei para casa, desesperado, pensando no que eu havia feito. Falei com a minha esposa que me acalmou e sugeriu o seguinte: vamos viajar por três meses, para poder esfriar a cabeça e, na volta, você decide o que faz.

Foi aí que aconteceu. Eu tive uma epifania logo quando entrei na viagem. Eu pensei: *“se eu começar um negócio do zero agora, não vou ter que voltar para o banco. Ou seja, eu tenho três meses para descobrir a resposta para essa pergunta!”*.

Agora, você deve estar curioso para saber como eu comecei meu negócio, não é?

Então, neste E-book você vai poder conferir quais foram os meus erros iniciais, quais são os principais mitos de quem está começando e como consegui construir um negócio de sucesso totalmente do zero, com um método que pode ser aplicado para qualquer segmento!

# Principais mitos sobre como começar um negócio do Zero



Como eu estava contando, logo que dei início à minha viagem, surgiu a ideia que eu precisava para começar meu negócio. Primeiramente, eu pensei em lançar um serviço que tinha na Inglaterra, onde eu morava, mas ainda não existia no Brasil. Tratava-se de uma base de dados de leilões de imóveis.

Não vou entrar em detalhes aqui sobre esse serviço, mas, durante esse processo eu descobri alguns mitos que as pessoas têm sobre começar um negócio. Aliás, eu mesmo pensava que funcionava assim:

- Você acordava um dia, de repente tinha uma ideia e pensava “Meu Deus, eu preciso criar isso!”. Ou então, alguém entregava um serviço ruim para você e essa era a sua chance de fazer esse trabalho mais bem feito.
- Aí você vai, trabalha um tempo, constrói o produto, prepara todo ele, investe e lança no mercado. Logo, você espera que as pessoas que estão ao redor comprem essa sua ideia e divulguem para outras pessoas.

Assim, todo o processo se resumiria em 4 passos: Pensar na ideia, construir o produto, fazer o marketing dele e, por fim, esperar que as outras pessoas, de alguma forma, façam uma recomendação.

Esses foram os passos que eu segui!

Eu acordei e tive uma ideia, gastei seis meses para construir o produto, depois o deixei no ar e lancei. O resultado? Acredite, poucas pessoas compraram! Menos ainda fizeram a recomendação dele, tal como eu esperava.

Quando isso aconteceu, fiquei imaginando o que eu tinha feito de errado, uma vez que o produto era de fato muito bom. Só um tempo depois que descobri que o problema não era o meu projeto, mas o caminho que eu tinha percorrido para lançá-lo.

Desde a formulação da ideia até o momento do lançamento, existem maneiras mais assertivas de seguir esse processo e ter um negócio bem-sucedido.

É o que vamos ver nos próximos capítulos.

# Como ter a ideia para o seu negócio



Não importa o que você vai lançar, a primeira coisa que precisa ter é uma ideia. Mas, o segredo é não ficar esperando que essa ideia venha do nada, de um insight ou de algum momento de “eureka”.

Na verdade, existem muitos lugares de onde é possível tirar inspiração. Uma dica que eu dou é que a melhor maneira de encontrar essas sacadas é procurando no exterior. Basta você observar algum tipo de produto ou serviço que funciona em outros países e que ainda não chegou ao Brasil.

### **Mas, Erico, como eu vou saber disso se eu não estou no exterior?**

Simples. Você pode ter contato com alguém que esteja em outro país ou simplesmente pesquisar.

### **E como eu pesquiso no exterior?**

Mais simples ainda: é só usar a internet!

A partir dela, comece a entender quais produtos têm muito sucesso. Afinal, o sucesso deixa muitas pistas e coisas que funcionam lá fora tendem a funcionar aqui também.

Eu mesmo se tivesse que começar do zero agora, encontraria esse produto estrangeiro que ainda não tem por aqui, o adaptaria para as nossas necessidades e lançaria no Brasil.



# A importância de vender seu projeto na planta





Um dos principais erros que cometi na primeira vez que montei um negócio do zero foi exatamente na etapa da construção do produto. Eu desenvolvi 100% de todo o projeto antes de liberá-lo para o lançamento. Programei, financei, desenvolvi e fiz tudo sozinho, nos seis meses que antecederam a chegada do produto no Brasil.

Se fosse agora, eu faria tudo diferente. Hoje, eu vejo que se deve tratar um negócio do zero, tal como acontece no mercado imobiliário.

### **Como assim, Erico?**

Reflita comigo: a maioria das construtoras, quando lançam um empreendimento, começam a vender os imóveis ainda na planta, muito antes de construí-lo, correto? Pois, é com o dinheiro dessa pré-venda que elas viabilizam a construção do prédio e financiam grande parte do projeto.

Aplicando a mesma lógica para o seu negócio, é possível levantar fundos para um projeto vendendo-o na planta. Assim, não será necessário que você invista apenas seus recursos próprios para desenvolver uma ideia.

## **Como vender seu projeto na planta**

Existem duas maneiras de vender um produto, seja ele qual for, ainda na fase inicial do projeto. Ou você vende a sua ideia para um investidor e o reembolsa com ações da sua empresa ou vende para futuros clientes.

Se você optar por oferecer seu projeto para investidores, em troca, você dará parte da sua empresa, o que pode não ser muito vantajoso pensando em longo prazo.

Agora, se você escolher vender a sua ideia para futuros clientes, além de não abrir mão da autonomia do seu negócio, você ainda conseguirá validar o seu produto.

# Validação do projeto

Vender um projeto ainda na planta para seus futuros clientes é, sem dúvidas, a alternativa mais interessante, exatamente por causa da validação do seu produto. Afinal, você não ganhará apenas pelo financiamento da ideia; conseguirá também saber se ela está, de fato, adequada ao seu público-alvo.

Pegando o mercado imobiliário como referência mais uma vez, imagine que você está construindo um prédio e não consegue comercializar nenhum apartamento no pré-lançamento.

Nesse caso, as chances são grandes de estar apostando em um empreendimento que não está adaptado às necessidades do segmento ou que simplesmente não agrada aos compradores, concorda?

Isso vale para qualquer setor do mercado. Se você não for capaz de fazer com que as pessoas comprem a sua ideia ainda na fase de pré-lançamento, as chances de não conseguir vendê-la posteriormente são muito grandes.

Além disso, ao fazer a venda antecipada do seu produto para futuros clientes, você conseguirá fortalecer o relacionamento com essas pessoas ainda nessa fase inicial. Apresentar a sua ideia para clientes potenciais te ajudará a se aproximar deles e até entender melhor quais são as necessidades dessas pessoas.

Fica claro que além de criar uma aproximação com possíveis clientes e avaliar a reação do mercado diante da sua proposta de negócio, vender a sua ideia na planta também permitirá fazer as alterações necessárias no seu produto antes de finalizá-lo, para que ele alcance cada vez mais pessoas e tenha o sucesso esperado.

**Crie uma  
audiência de  
prospectos**



Uma vez que você já teve a ideia, a validou e pré-vendeu seu projeto, terá o caixa necessário para desenvolver o seu produto ou serviço. É aí que você vai fazer o lançamento para o mercado.

Na hora de fazer o lançamento, a grande sacada que eu faço é a seguinte: antes de sair por aí vendendo, eu crio uma audiência de prospectos.

### **Mas o que é um prospecto, Erico?**

É um potencial futuro cliente que ainda não é cliente.

Quem baixou o meu E-book anterior, “Como Conquistar Clientes Pela Internet”, já sabe que existem duas maneiras de fazer uma venda on-line: Por meio do Marketing de 1 passo ou do Marketing de 4 passos.

No primeiro caso, a oferta é feita logo de cara. Já no segundo caso, o mais eficiente, existem pelo menos três etapas antes de você oferecer um produto para o seu possível cliente.

Vale dizer que esse marketing de quatro passos funciona no off-line e, principalmente, para as estratégias de on-line, sendo que ele se divide da seguinte maneira:



### **Passo - Geração de valor por meio de sacadas**

Se você quer que as pessoas comprem a sua ideia, no começo, faça anúncios e mídias não com o objetivo de vender alguma coisa, mas para oferecer ao seu prospecto algum conteúdo relevante, relacionado ao seu segmento e que ajude o seu potencial cliente de alguma forma.

As pessoas estão na internet para consumir informação, seja de entretenimento, de cultura ou o que for. Se você inserir alguma coisa de valor ou uma sacada que leve esse prospecto de um ponto A para um ponto B, você se tornará relevante para ele.

## **2° Passo – Peça o contato**

Ter as informações básicas do seu prospecto é um passo importante para chegar até a oferta. Para isso, é preciso que você gere ainda mais valor para ele.

Seja através da organização de um evento digital, de um webinar, de um congresso on-line ou por meio da divulgação de conteúdo relevante para seu público-alvo, tal como um E-book ou infográfico, não importa. Com esse material em mãos, você consegue pedir o contato desse prospecto.

## **3° Passo – Crie relacionamento**

A sua chance de conversão é muito maior quando você já tem um relacionamento com o seu prospecto.

Não existe um número exato de quantos relacionamentos é preciso criar. Mas, há de se entender que a cada uma oferta de venda que você deseja fazer, é preciso oferecer 10 sacadas e conteúdos de relacionamento para que a sua chance de conversão seja maior.

## **4° Passo – A Oferta**

É preciso seguir todas essas etapas para finalmente estar apto a fazer a oferta. Nesse processo, as suas chances de converter são muito maiores, quando comparadas às estratégias baseadas no Marketing de um passo.

Pode parecer muita coisa, mas é por meio desse processo que se cria a possibilidade real de uma venda.

**O momento  
mágico: conquiste  
a sua primeira  
venda**



Depois que você segue todo esse processo citado nos capítulos anteriores e vende para um certo número de pessoas, é possível ter mais interações e reinvestir para melhorar cada vez mais o seu produto e a sua estratégia de marketing. O ideal é aplicar em torno de 50% em marketing e os outros 50% no seu produto.

Esse reinvestimento é importante, porque algumas pessoas têm a ilusão de que o seu produto pode se vender sozinho. De repente, isso até pode acontecer, mas, na maioria dos casos, só vai dar certo (se der) depois de muitos anos.

Porém, quando você começa um negócio on-line, a intenção é ver resultado rápido, não é mesmo?

É como se fosse uma dieta. Se você não tem uma chance de ver alguma melhoria em pouco tempo, a probabilidade de desistir é muito maior. Então, a grande sacada é buscar um primeiro resultado rápido.

Eu vou te contar um segredo: existe um momento mágico nesse processo inteiro, que é quando você faz a sua primeira venda. Não que essa venda vá fazer alguma diferença financeira para você, mas o seu primeiro centavo conquistado mostra no mundo real, de maneira empírica, que o seu negócio é possível.

A partir desse momento, a sua chance de sucesso é muito maior. É 80% baseado no seu comportamento, no mindset, e 20% na mecânica do seu projeto. Essas duas coisas são extremamente importantes no seu negócio.

É a mistura de mecânica e mentalidade que vai diferenciar a sua empresa e garantir o sucesso do seu negócio, mesmo começando do zero!



# Conheça o Workshop da Fórmula de Lançamento



Não importa qual seja a sua ideia e como você chegou até ela, para conseguir o sucesso do seu negócio on-line é preciso ter um pouco de conhecimento técnico e, ao mesmo tempo, investir no seu mindset.

Uma boa dica para alcançar esses dois pontos é conhecer o meu Workshop da Fórmula de Lançamento. Trata-se do maior evento on-line de empreendedorismo digital do Brasil, que acontece duas vezes ao ano.

Os participantes conseguem assistir à uma série de vídeos e aulas, em que eu mostro, passo a passo, métodos e técnicas usadas por pessoas comuns para alavancar seus negócios ou até mesmo criar empresas on-line do zero.



**Inscreva-se para saber mais sobre a Fórmula de Lançamento e aprenda de vez a usar a internet para vender seus produtos ou serviços, mesmo que você esteja apenas começando!**



## Sobre Erico Rocha

Um dos principais nomes do Marketing Digital iniciou a sua carreira no empreendedorismo como muitos: insatisfeito com um emprego tradicional. Erico trabalhava em um banco de investimentos quando notou que não estava feliz com o rumo da sua carreira, embora ela fosse bem-sucedida.

Iniciou a jornada empreendedora com a ProLeilões, onde entrou em contato com o marketing digital pela primeira vez.

Desde então criou diversas empresas e se dedica a impulsionar negócios através da 'Fórmula de Lançamento'. Hoje, ajuda milhares de empreendedores a criar negócios 100% digitais. Hoje, é reconhecido como o maior mentor em marketing digital para pequenos negócios do país.



**Inscreva-se no meu canal do Youtube**

[https://www.youtube.com/user/ignicaodigital?sub\\_confirmation=1](https://www.youtube.com/user/ignicaodigital?sub_confirmation=1)



**Me siga no Snapchat**

<https://www.snapchat.com/add/erico.rocha>

# ERICO ROCHA