

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

# **Escapar a Pobreza – 5 Passos para Iniciar o seu Negócio**

**Stélio Inácio**

**Este livro esta disponível gratuitamente em**  
<https://digital.jon-ai.com/blog/>

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Índice

### ***Escapar a Pobreza..... 6***

---

---

#### ***CARACTERÍSTICAS DA POBREZA..... 8***

Pobreza É uma Falta de Conforto ..... 8

---

---

Pobreza é falta de confiabilidade..... 9

---

---

Pobreza É uma Falta de Descanso ..... 11

---

---

Pobreza é Falta de Tempo Próprio para Gastar como Quiser.... 13

---

---

#### ***CARACTERÍSTICAS DE PESSOAS POBRES ..... 15***

Pobreza é Falta de Dinheiro que Seja mais do que o Suficiente 15

---

---

Pobreza É Falta de Investimentos Múltiplos ou Diferentes Fontes de Rendimentos ..... 17

---

---

Pobreza É Falta de um Sentimento de Realização ..... 18

---

---

#### ***Como Escapar a Pobreza ..... 19***

Não Tenhas muitos Filhos na Pobreza ..... 20

---

---

Encontre Tempo para Formação e para Estar Informado sobre Assuntos Correntes e Oportunidades de Negócios a volta do Mundo ..... 21

---

---

Consiga Múltiplas Fontes de Rendimentos..... 23

---

---

Planeje ou Sonhe ..... 24

---

---

Aprenda Marketing..... 26

---

---

O Segredo do Marketing: Crie Empatia com as Pessoas num Nível Visceral..... 26

---

---

A Mais Importante Lição de Vida: Sacrifique o Hoje pelo Amanhã ..... 30

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Construa Incríveis Relacionamentos.....	31
Nunca Pares de Tentar.....	33
<i>Histórias de Pobre que Virou Rico.....</i>	<i>36</i>
<i>Conclusão.....</i>	<i>43</i>
<b>5 Passos para Iniciar o seu Negócio.....</b>	<b>45</b>
O que Devo Fazer para Iniciar o meu Negócio? .....	45
<b>1º PASSO – MOTIVAÇÃO.....</b>	<b>46</b>
Porque Ser Bem Sucedido? .....	46
<b>2º PASSO – TENHA NOÇÃO DO RISCO .....</b>	<b>49</b>
Conciliar Negócio e Família .....	50
<b>3º PASSO – O PRODUTO, SERVIÇO OU NEGÓCIO .....</b>	<b>55</b>
Que Negócio Gostaria de Iniciar? .....	55
O que as pessoas querem comprar?.....	55
Primeira Necessidade .....	57
Segunda Necessidade .....	58
Terceira Necessidade .....	61
Quarta Necessidade.....	64
Quinta Necessidade .....	66
Sexta Necessidade .....	67
Sétima Necessidade .....	70
Conclusão.....	71
<b>4º PASSO - INOVAÇÃO E VANTAGEM .....</b>	<b>72</b>
Porquê Inovar?.....	72

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Tipos de Inovação .....	73
1 – Inovação Incremental (Pouco a Pouco).....	75
2 – Inovação Arquitetural .....	75
3 – Inovação Disruptiva.....	76
4 - Inovação Radical .....	77
Análise SWOT ou Análise FOFA.....	77
Modelo Delta .....	80
<i>5º PASSO - INVESTIMENTO E REINVESTIMENTO .....</i>	<i>82</i>
O Segredo é o Reinvestimento .....	82
O que vai Acontecer se você não Reinvestir? .....	86
<b>Marketing em 2 Passos.....</b>	<b>88</b>
Introdução .....	88
<i>1º PASSO - MARCA.....</i>	<i>89</i>
Marketing: O que é uma Marca? .....	89
Posicionamento de uma Marca .....	92
Brand Equity (Valor da Marca).....	96
Definição de Marketing .....	100
Campanha de Marketing .....	101
Objectivos de Campanhas de Marketing .....	101
Marketing Mix.....	101
Vantagens do Marketing Mix.....	103
Desvantagens do Marketing Mix .....	103

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Tabela de Componentes do Marketing Mix.....	104
<b>2º PASSO - PÚBLICO ALVO .....</b>	<b>106</b>
Definição de Público Alvo .....	106
Segmentação .....	106
Vantagens de Segmentação.....	107
Psicologia do Consumidor .....	108
Como Convencer ou Influenciar seus Consumidores .....	108
Palavras Poderosas do Marketing.....	111
Garantia ou Reversão de Risco .....	114
Credibilidade no seu Marketing.....	116
Vieses Cognitivos, Mente do Consumidor e Marketing.....	119
Influenciar as Pessoas em seu Favor.....	127
Marketing de Relacionamento com Seu Público Alvo .....	133
Ideias para Marketing de Relacionamento .....	136
Conclusão.....	138
<b>FAZENDO MARKETING DA SUA EMPRESA .....</b>	<b>138</b>
<b>SÓ SE VIVE UMA VEZ.....</b>	<b>140</b>
Mas Eu Tento e não Consigo, dou tudo de mim e não dá em nada .....	143

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Escapar a Pobreza**

A Pobreza é coisa séria.

Começemos por defini-la.

**A Pobreza é uma falta de bens e serviços essenciais para a vida.**

O que é essencial para a vida:

- Pelo menos uma refeição por dia
- Disponibilidade de água
- Teto e cama
- Casa de banho
- Acesso à informação pela rádio, tv ou internet.

Se está a ler isto, provavelmente tem o essencial.

Portanto já escapou a pobreza.

Não é pobre.

Vive ligeiramente acima da linha da pobreza ou faz parte da classe média baixa, da classe média ou da classe média alta.

Então porquê este curso/ livro é chamado Escapar a Pobreza? Porque a maioria de nós não está satisfeito com onde estamos na vida, nos sentimos pobres.

Somos pobres.

Portanto definamos esta pobreza que nós temos:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

**Pobreza é uma falta de conforto, falta de confiabilidade, falta de descanso, falta de tempo próprio para gastar como quiser, falta de dinheiro que seja mais do que o suficiente, falta de investimentos múltiplos ou diferentes fontes de rendimento e falta de um sentimento de realização.**

No geral, a Pobreza se equipara a sermos escravos da nossa vida, enquanto a riqueza se equipara a sermos o Chefe da nossa vida.

Nós queremos riqueza, portanto devemos escapar a pobreza e lá chegar. Como fazemos isso?

Olhemos de novo para a definição de Pobreza:

**Pobreza é uma falta de conforto, falta de confiabilidade, falta de descanso, falta de tempo próprio para gastar como quiser, falta de dinheiro que seja mais do que o suficiente, falta de investimentos múltiplos ou diferentes fontes de rendimento e falta de um sentimento de realização.**

Portanto uma coisa é muito simples de perceber, a Pobreza é uma falta de coisas. A primeira parte da definição de pobreza são características da Pobreza e a segunda parte são características das pessoas Pobres. Vamos analisá-las uma a uma:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## CARACTERÍSTICAS DA POBREZA

### **Pobreza É uma Falta de Conforto**

Quando és pobre a tua cadeira não presta, a tua TV é demasiado pequena, a tua casa é inadequada, não tem quartos suficientes, a casa de banho é demasiado pequena, a cozinha não é grande o suficiente, os teus vizinhos ocupam o teu espaço, existe simplesmente muita falta de conforto na tua vida.

Não tens dinheiro para comprar um carro e portanto estás desconfortável em ónibus e trens cheios, ou tens dinheiro para comprar um carro, mas ele é demasiado pequeno e propenso a avarias. A tua casa/ apartamento não tem ar condicionado e o verão é muito quente por isso não consegues produzir nenhum trabalho de jeito em casa.

Esta falta de conforto persegue-te onde quer que vás.

Se ainda estás desconfortável em relação a alguma coisa na tua vida, então ainda não és rico. Quando és rico e vives numa cidade com temperaturas desconfortáveis, simplesmente mudas-te para um outro sítio.

A primeira coisa na tua caminhada para ser rico, é uma a uma retirar as coisas que são desconfortáveis na tua vida.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Conforto trará satisfação, alegria, produtividade, uma vida fácil; uma das muitas definições de felicidade é simplesmente conforto, a refeição certa quando te apetece, a canção certa vindo do melhor sistema de som, conforto é uma coisa mesmo impressionante, é o ponto certo, a verdadeira riqueza não esta preenchida apenas por coisas, as coisas não são nada e tu não podes levá-las contigo quando morres, mas podes levar as memórias de todo o conforto e vida feliz e fácil que tiveste. Faça um objetivo teu teres sempre conforto na tua vida.

## **Pobreza é falta de confiabilidade**

Confiabilidade é uma outra palavra para paz de espírito.

Quando és pobre não podes te confiar, não podes confiar nos teus amigos e família porque eles também são pobres, se eles não forem pobres, provavelmente já estão cansados de te darem o dinheiro deles, não podes confiar no teu emprego para cobrir todas tuas despesas. Não podes confiar na tua conta bancária para te tirar de situações em que possas te encontrar. Vives de salário a salário.

Confiabilidade não é definida por uma coisa particular, mas é uma forma de viver que é caracterizada por uma pletera de opções e planos alternativos, de forma que tudo que fazes e tens está garantido a estar lá amanhã. Normalmente isto vem

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

de trabalhares com os melhores de cada indústria, e dinheiro pode comprar isso.

Tens um trabalho importante e tens um filho, mas a babá está doente. Contrataste uma empresa que enviou a babá para a tua casa, não contrataste a babá diretamente, de forma que a empresa simplesmente envia uma outra babá para trabalhar durante o tempo em que a outra babá estiver ausente. Isso é confiabilidade.

O tua grande e mais importante empresa teve quebras porque o mercado não está bom neste momento, perdeste 1 milhão, mas uma outra empresa onde compraste ações alguns meses atrás acaba de ser comprada pela Facebook e tu acabas de fazer 10 milhões, isso é confiabilidade.

Houve um enorme corte de energia que cobriu toda cidade, mas depois de dez segundos no escuro, o teu gerador liga-se e fornece energia para tua casa e para todas tuas necessidades, isso é confiabilidade.

A tua internet não está a funcionar, precisas mandar um email hoje que vai fechar um negócio multimilionário, ligas para a empresa e eles ativam uma internet alternativa que funciona através de satélites, assim já podes mandar o email e fechar o negócio, isso é confiabilidade.

Podes contar com as coisas a tua volta. Elas estão sobre o teu controlo.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Confiabilidade trará paz de espírito, produtividade, a habilidade de controlar a tua vida neste mundo caótico, trará ordem.

Para conseguir confiabilidade deves trabalhar com empresas que cobram um premium para produtos confiáveis, que estão 99,9% garantidos de não te falhar.

## **Pobreza É uma Falta de Descanso**

Talvez dizemos descanse em paz quando pessoas morrem porque sabemos quão pouco descanso a vida traz e ainda pior quando é uma vida de pobreza.

Na pobreza não há descanso. Não há verdadeiro descanso de corpo e espírito. O amanhã sempre traz um problema, uma nova pessoa à porta cobrando uma dívida, uma nova conta que deve ser paga, uma nova taxa de atraso por falta de pagamento a tempo e horas.

Más notícias tornam-se notícias diárias, porque vivemos na pobreza de tal forma que não estamos em condições de suportar qualquer coisa que dê errado, tudo deve correr sem sobressaltos, todo o dinheiro que temos já não é suficiente. Atender um problema leva tempo do trabalho e do sono, e quando fazemos isso corremos o risco de atrasar ou dormir no trabalho e sermos despedidos.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

O stress é constante.

Ser rico e bem-sucedido não é de nenhuma forma apenas descanso e nenhum trabalho.

Ser rico é como jogar um vídeo game, tu podes perder, mas isso não te afeta realmente. Ser pobre é como ser o personagem do vídeo game que está a ser jogado pela vida ou por pessoas ricas, quando as pessoas ricas perdem tu és o tal que é afetado. As pessoas ricas estão sentadas e a maioria das vezes relaxadas ao jogar o jogo da vida e do negócio, tu estás quase sempre de pé, suando e correndo pela tua vida. Tu tens uma reunião para anunciar que a tua empresa acaba de ter uma grande quebra, mas de certa forma estás relaxado, perdeste este jogo, isso é mau, mas não destrói o teu mundo. Lembra-te, tens um diversificado portfolio de negócios.

Eu tenho este amigo incrível que estava a contar-me a história de como ele adquiriu um produto que veio do estrangeiro que é muito difícil importar para o nosso país, tão difícil que algumas pessoas o importam e depois o perdem para as alfandegas porque não conseguem pagar as taxas. Portanto ele disse-me que lhe trouxeram a fatura do produto, e ele simplesmente WABABA (esse é o baralho do dinheiro a bater na mesa) e pagou. Trouxeram-lhe a fatura para o transporte via navio e para o seguro e ele WABABA, pagou. Trouxeram a fatura do IVA e ele WABABA. Tudo da conta bancária dele, sem ligar para ninguém, sem contrair dívidas que depois

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

lhes trariam problemas, sem suar. Sem qualquer problema.

Ter descanso na tua vida vai te trazer paz de espírito, uma vida fácil, uma auto-estrada para quase tudo neste mundo, as coisas simplesmente vão ser e acontecer mais rapidamente para ti.

Tu és bem-sucedido quando não tens de te estressar para arranjar uma passagem no último minuto para viajar, quando não tens de te estressar para ter a maioria dos pedidos que fazes ao governo ou às outras pessoas, quando não tens de estressar para gerir a tua vida e o teu mundo.

## **Pobreza é Falta de Tempo Próprio para Gastar como Quiser**

Tempo é dinheiro. É a moeda número um no mundo. É difícil acreditar, mas a grande maioria das pessoas não são donas da maior parte do tempo que elas têm nesta terra.

Na Pobreza a maioria do teu tempo é usado e em troca fazes muito pouco dinheiro. As pessoas pobres ou vendem por muito baixo o seu tempo e competência ou alguém simplesmente leva-os e não paga de forma justa. Chefes abusivos fazem os seus trabalhadores trabalhar horas extras e não pagam, como se o tempo dos seus trabalhadores não fosse valioso.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Quando tu és pobre não passas tanto tempo como gostarias com as pessoas que amas, não dormes o suficiente, não tens muito tempo para adquirir novas competências ou para melhorar a tua educação, não estás tão informado sobre novas oportunidades ou indústrias porque não tens tempo para ler sobre elas, perdes muito tempo indo e voltando do trabalho em ónibus e trens cheios, o teu tempo eu para te namorares a ti mesmo é muito reduzido.

A melhor coisa sobre ser uma pessoa bem-sucedida não é tempo livre, é ser dono do seu próprio tempo e ter controlo sobre ele. Vais trabalhar muito para ser bem-sucedido, mas vais trabalhar nos teus próprios termos. Podes trabalhar do conforto da tua própria casa, podes levar os teus filhos para o trabalho quando te apetecer (tu és o boss), podes delegar e usar o teu tempo para questões pessoais, podes acordar e ir para o trabalho mais tarde.

Ser dono do teu tempo vai trazer um sentido de controlo sobre a tua vida, vais te sentir o arquiteto da tua vida.

Serás realmente bem-sucedido quando poderes simplesmente por *PAUSE* quando te apetecer e ires fazer uma outra coisa. Quando produzires tempo, e teres o poder de controlar o tempo das outras pessoas que trabalham contigo ou para ti.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## CARACTERISTICAS DE PESSOAS POBRES

### **Pobreza é Falta de Dinheiro que Seja mais do que o Suficiente**

Há algo de tão satisfatório em gastar dinheiro.

William Beteet diz: “O dinheiro encurta a quantidade de tempo que terás de esperar para um evento ocorrer. Dinheiro pode te ajudar a alcançar os teus objetivos numa mais curta quantidade de tempo. O mundo seria um lugar melhor se os protestantes e revolucionários decidissem em vez disso serem empresários. Eles seriam capazes de financiar as suas causas. Fazendo o sistema trabalhar para eles em vez de exigirem que o sistema mude através de força e violência.

Controlariam as discussões políticas com as suas carteiras o que é muito mais eficaz e duradouro do que desobediência cívil. Até organizações de caridade não comerciais, que só querem ajudar os outros, devem ajoelhar-se sobre as vontades dos seus ricos bem-feitores. Pensa nisto – Bill Gates salvou 122.000.000 de vidas. Como ele foi capaz de fazer isso?

Tornando-se uma das pessoas mais ricas da história.

Se queres mudar o mundo, fica rico.

Não é o único jeito de fazer um impacto, mas é certamente o mais fácil.”

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Mesmo que tu sejas um artista, um escritor, um filósofo, certifica-te de sempre fazer dinheiro e usa o dinheiro para garantir que a tua arte vá mais além e te traga ainda mais dinheiro, para Escapar a Pobreza.

Faz a tua arte, mas enquanto a fizeres, mantém os olhos abertos para oportunidades de bons investimentos a tua volta. Inicia um negócio paralelo, procura boas oportunidades de fontes de rendimentos, fica esperto em relação a fazer dinheiro.

O que algumas pessoas vivendo na pobreza esquecem, é que nós vivemos numa sociedade capitalista. Fazer dinheiro é obrigatório numa sociedade capitalista. Tu tens de fazer dinheiro. Dependemos de dinheiro para viver, para ter um teto, para nos protegermos do frio e das doenças, para comer, para estudar.

Tendo dito isto, é importante recordar que deves estar bem informado para fazer dinheiro. Existem centenas de formas de fazer dinheiro e nenhuma delas é fácil, algumas podem levar uma década, outras requerem que tu já tenhas dinheiro. Vamos estudá-las em breve.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Pobreza É Falta de Investimentos Múltiplos ou Diferentes Fontes de Rendimentos**

Você deve ter dinheiro vindo de diferentes sítios.

Um desses sítios, uma dessas fontes de rendimentos pode tornar-se muito grande e ajudar-te a fazer ainda mais dinheiro. Nada faz dinheiro mais rápido do que muito dinheiro para investir (na coisa certa claro).

Há pessoas que ficaram incrivelmente ricas, mas perderam tudo porque não tinham múltiplas fontes de rendimentos.

Pessoas ricas inteligentes são jogadores de futebol que fazem uma fortuna jogando futebol, mas também tem um negócio de restaurante, são donos de um ginásio, são donos de várias propriedades imobiliárias que colocam em aluguer, tem participação numa franquia de fast-food, tem uma empresa de aluguer de viaturas, ações em grandes empresas como Apple e Tesla e alguns bitcoins. Isso é simplesmente uma pessoa. Se ele fica lesionado e não pode mais jogar futebol, ainda poderá ter uma vida muito decente graças aos seus outros investimentos.

Investir é obviamente muito difícil e existem muitos livros escritos sobre isso.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Pobreza É Falta de um Sentimento de Realização**

Quando tudo que fazes é estressar-te, preocupar-te e lutar todo o dia pela tua sobrevivência, é difícil sentir-se realizado.

Mas a verdade é que como te sentes e como respondes as coisas, está felizmente sob o teu controlo. Todo o dia que tu vives e todo o passo que tomas em direção ao teu objectivo é por ele mesmo uma realização.

A pior coisa que podes estar é armagurado em relação à vida porque vives na pobreza. Sorria pelo teu futuro eu, porque ele é tão bem-sucedido.

Ler este livro é em si uma realização, acreditar em ti mesmo é a maior realização de todas. Não existe nada na vida mais difícil do que ser bem-sucedido, pode levar décadas até que sejas bem-sucedido. Agora imagina o que é teres esta crença em ti mesmo que amanhã e no próximo mês ainda estejas vivendo na pobreza. É incrível, é a coisa que faz lendas: pessoas que são motivadas, pessoas que trabalham mais duro e mais inteligentemente do que todos outros, pessoas que se recusam à desistir de um sonho, que não param de trabalhar na visão delas. A habilidade de crescer e de tornar-se mais bem-sucedido do que eras antes está em cada empresário de sucesso, em cada atleta de alto rendimento. Tudo neste mundo torna-se obsoleto, se pensas que pessoas, ou empresas nascem bem

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

sucedidas apenas lembra-te que Nokia já foi a número um em vendas de telefones e telefones inteligentes. Ali ganhou Foreman e tornou-se o campeão do mundo, até lendas devem continuar a melhorar.

Se ousas acreditar que podes escapar a pobreza, aí mesmo está o teu prémio, aí mesmo está a tua realização, porque tu és como os vencedores deste mundo. Vai e torna-te um.

## Como Escapar a Pobreza

Existem 9 passos para Escapar a Pobreza:

1. Não tenhas muitos filhos na Pobreza
2. Encontre tempo para Formação e para estar Informado sobre Assuntos Correntes e Oportunidades de Negócios a volta do Mundo
3. Consiga Múltiplas Fontes de Rendimentos
4. Planeje ou Sonhe
5. Aprenda Marketing
6. O Segredo do Marketing: Crie Empatia com as Pessoas num Nível Visceral
7. A Mais Importante Lição de Vida: Sacrifique o Hoje pelo Amanhã
8. Construa Incríveis Relacionamentos
9. Nunca Pare de Tentar

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Vamos analisá-los um por um.

## **Não Tenhas muitos Filhos na Pobreza**

És responsável por cada vida que crias. Todo filho que tens toma uma porção do teu salário, eles precisam de comida, medicamentos, escolinha, escola, brinquedos, roupas e mais. O teu filho precisa de ti, e tu tens de estar lá por ele ou por ela.

Agora, a maioria de nós não estaria aqui se os nossos pais tivessem sido responsáveis e esperado por melhores tempos para terem filhos, e ter alguns filhos, um ou dois, não vai fazer que seja impossível seres bem-sucedido.

Mas alcançar sucesso é extremamente difícil e vai requerer muita independência. Precisas trabalhar arduamente nas tuas atividades empreendedoras, vais precisar trabalhar horas absurdas por dia, talvez ter dois ou três empregos para poderes juntar dinheiro para investir, e vais ter que investir muito na tua formação e acesso a informação e internet, talvez comprar um computador, um melhor telefone, e recargas de voz e internet para tudo isso. Fazer isso enquanto estás a tomar conta de um grande número de crianças vai tornar isso extremamente difícil para ti. Mas não estou a dizer que é impossível, principalmente quando tens uma criança mais velha que pode tomar conta dos seus irmãos enquanto tu trabalhas ou te formas para alcançar o sucesso.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Contudo, há vezes em que ter um filho pode ser exatamente o que tu precisas para te motivar para alcançar mais.

Muitos países desenvolvidos têm baixas taxas de natalidade, e é exatamente por isso que eles são países desenvolvidos. Ter poucos filhos, possibilita que as pessoas desses países persigam suas carreiras, invistam nas suas vidas, acabem a escola e acumulem riqueza que pode ser investida numa empresa que eles queiram abrir, dinheiro que tu também tens mas terás de gastar num grande número de filhos se tiveres muitos filhos. Portanto, queres ser rico, não tenhas muitos filhos na Pobreza. A medida que fores tendo mais dinheiro, faz mais filhos.

## **Encontre Tempo para Formação e para Estar Informado sobre Assuntos Correntes e Oportunidades de Negócios a volta do Mundo**

Educação é o equalizador universal. Não importa de onde és ou a cor da tua pele, se tu és capaz de construir uma fonte de energia nuclear, tu és capaz de construir uma fonte de energia nuclear.

Ninguém nasce sabendo (temos sim instinto), mas ninguém nasce falando Português, ou sabendo como fazer uma chamada telefónica.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Fazemos dinheiro sendo úteis para as pessoas e para ser úteis para as pessoas deves ser capaz de resolver um problema que elas tenham. Nós formamo-nos para ter as ferramentas para resolver um problema em particular.

Formação toma muitas formas e não é limitada a ter um diploma, Educação é conhecimento, habilidades, competência. E não importa quão bom tu sejas, deves continuar a melhorar.

Formação vai permitir que tu acumules riqueza, mas lembra-te, a verdadeira riqueza vem da riqueza, isto é, deves investir.

Se tens um negócio vendendo pipocas na esquina, aprender marketing e princípios de negócio pode te ajudar a expandir. Aprender desenho de páginas na internet pode ajudar-te a receber pedidos pela internet, aprender a fazer aplicativos para telefone pode te ajudar a fazer um jogo de pipocas. Ou se o teu negócio é bem-sucedido terás dinheiro e vais precisar de um desenhador de páginas na internet, portanto alguém que formou-se em desenho de páginas na internet será a pessoa perfeita para resolver o teu problema.

Este nós, humanos, precisarmos um do outro, é o que faz a formação ser tão valiosa. Se podes resolver o problema de alguém, então podes fazer dinheiro.

Como a Formação pode te fazer rico?

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Para acumular riqueza, precisas ser capaz de resolver problemas das pessoas por dinheiro, e para resolver esses problemas precisas formar-te em várias competências, habilidades ou especialidades. Dessa forma podes diversificar as tuas fontes de rendimentos e colocar algum dinheiro de lado para investir em algo grande que pode trazer grandes retornos. Este processo pode levar décadas.

Mas não acaba aí, mesmo depois de teres a habilidade, tens de estar atento à inovações e a grandes oportunidades de negócios. Imagina ser o tipo que inventou a gasolina quando os carros começaram a ser produzidos. Esse tipo ficou podre de rico. Existem muitas oportunidades a nossa volta e se tu as encontrares, ficas rico.

## **Consiga Múltiplas Fontes de Rendimentos**

A forma mais rápida de acumular riqueza é conseguir dinheiro de diferentes fontes.

Deves fazer disto um hábito ao longo de toda tua vida.

Diferentes fontes de rendimentos vão ajudar-te a conseguir o dinheiro para investir no teu grande futuro projeto e vai dar para pagar as contas.

Mas como fazer isso?

Basta não parares de te perguntar: como posso fazer mais dinheiro?

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Digamos que presentemente trabalhas como um garçon num bar. Podes aprender a fazer cocktails, ser muito amigável com os clientes, e dar o teu cartão de visita a alguns deles falando sobre o teu negócio extra de cocktails para festas. É ligeiramente fácil iniciar um tal negócio, nem precisas comprar as bebidas, vais estar a oferecer o teu conhecimento de diferentes bebidas. Se eu te quero na minha festa servindo cocktails, é porque eu não faço ideia de como preparar *Sex at the Beach* ou a perfeita *Caipirinha*, portanto eu tenho um problema porque eu quero uma festa memorável, tu lá foste e te formaste em cocktails, investiste algum dinheiro e tempo, e agora podes colher os benefícios.

Este é apenas um exemplo.

Poderias guardar dinheiro, comprar uma camera e tornar-te um fotografo, ou tantos outros negócios, coisas que sabes que as pessoas haveriam de querer, tu só tens de resolver-lhes os problemas para conseguir dinheiro.

Levas algum deste dinheiro de diferentes fontes de rendimentos e investes na tua formação em qualquer coisa que achas que vai trazer mais dinheiro, e continuas a fazer mais e mais.

## **Planeje ou Sonhe**

Você provavelmente já tem um sonho: talvez queira ser dono de uma mercearia, de um jornal, de um



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

supermercado, de uma empresa que faz bicicletas, ser um escritor famoso, uma cantora famosa...

Quanto dinheiro seria necessário para poder alugar o espaço, comprar os primeiros produtos para revender, colocar eletricidade, mobília e mais? Junte o dinheiro, sacrifique-se por quanto tempo for necessário para poder realizar esse sonho.

Quer ser uma cantora famosa? Contrate uma professora de canto, invista na sua formação para poder realizar o seu sonho.

Estes planos para o sucesso levam anos e anos e francamente, a maioria das pessoas não tem a constituição para tal, a maioria das pessoas desiste. Não seja essa pessoa.

Realize os seus sonhos. Eu tenho estado, no momento da escrita deste livro, a lutar pelo meu sonho durante 7 anos e ainda não cheguei onde eu considero sucesso. Fiz grandes melhoramentos e alcancei muito, mas ainda não sou um bilionário, nem sequer milionário. Achas que vou desistir? Nem sequer sonhando com isso. Não há opção, esta é a única vida que eu tenho e terei, eu quero ser bem-sucedido. A quantidade de investimento que eu fiz é quase triste de tão grande que é. Eu tive uma namorada que não conseguia entender porquê eu continuo a tentar algo que não está a trazer nenhum dinheiro mas no qual eu atiro tanto dinheiro.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Escapar a Pobreza é duro, mas é absolutamente possível, não deixe ninguém te dizer o contrário.

## **Aprenda Marketing**

Qualquer que seja o teu sonho, o que quer que queira alcançar, deve aprender Marketing. Vai lhe trazer sucesso. Por isso este livro tem um capítulo 3.

### **O Segredo do Marketing: Crie Empatia com as Pessoas num Nível Visceral**

Greg Ippolito numa TED talk disse o que eu acredito ser o segredo do Marketing, e como tal o segredo do sucesso:

“Com todas as formas de arte, quer seja publicidade, música, literatura, quando ela realmente, absolutamente funciona bem, é quando conecta com a audiência num nível visceral. E podemos pensar na nossa canção favorita, numa cena magnífica de um filme, numa passagem excepcional de um livro, as coisas que conectam contigo profundamente, o que realmente te atinge no âmago e te abana de dentro para fora, essas são as coisas que nos perseguimos, e essas são as coisas que são parte do processo criativo para as alcançarmos.

Portanto mesmo quando essas mensagens são tipicamente alegres, elas usualmente tocam em algo negro e secreto dentro de nós, medos que não

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

partilhamos com outras pessoas, como o modo em que duvidamos de nós mesmo, ou as nossas preocupações de que estamos a perder algo, ou a nossa frustração de que as pessoas não nos percebem, ou o nosso receio de que talvez as nossas vidas não tenham assim tanta significância...

Estas são crenças profundas, e para as pessoas que as têm, elas permanecem de novo secretas, estas não são coisas que as pessoas tipicamente voluntariam em inquéritos, não são entradas de dados que tu podes colocar numa planilha e analisar, para chegar a esta parte de publicidade e para fazer publicidade excepcional, tu precisas de empatia e compaixão, e essas são coisas que são do reino do artista..."

O que isto significa?

**O segredo do Marketing é conectar com a audiência num nível visceral.**

Não te limites a publicitar um Anel de Casamento de forma que um homem possa dar-lho a uma mulher, diz algo que mova o homem comprando o anel de forma tão profunda que ele sinta uma sentida e duradoura felicidade só por efectuar a compra. E que mesmo que ele se divorcie ele volte a mesma loja para comprar o seu segundo anel:

**UM DIAMANTE É PARA SEMPRE – DeBeers, 1948**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Não te limites a pedir a um homem para que ele deixe a sua família e arrisque a sua vida, ainda que ele ame o seu país. Diz-lhe algo que lhe faça ansiar por cada dia de serviço:

**SÊ TUDO QUE PODES SER – The US Army, 1981**

Não te limites a vender um carro, não te limites a construir um bom carro, desafia os egos dos teus clientes:

**CONDUTORES PRECISAM-SE – Volkswagen, 1995**

Não te limites a prometer uma boa refeição, se é tão boa porquê não o dizes, dá-lhes uma razão para estarem curiosos para provarem-na:

**TÃO BOA QUE ATÉ SE LAMBE OS DEDOS – KFC, 1952**

Não te limites a desenhar um produto que vai resolver os problemas imediatos das pessoas, ajuda-as também a resolverem problemas transcendentais:

**O IMPOSSIVEL É NADA – Adidas, 2004**

Não te limites a oferecer um meio para um fim, porquê não oferecer também alguma autenticidade,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

porque de que outra forma as pessoas vão encontrá-la, quando a maiorias das coisas ao redor delas é falsa?

### **É O SABOR REAL – Coca Cola, 1970**

Não te limites a fazer um produto, oferece também benefícios extraordinários, o que é um martelo sem a motivação para construir uma casa:

### **JUST DO IT – Nike, 1998**

Não te limites a deixar que os invejosos destruam a reputação do produto em que trabalhaste tanto, diz a todo mundo o quão bom ele é:

### **TALVEZ ELA NASCEU ASSIM – TALVEZ É MAYBELLINE – L’Oreal, 1991**

Não te limites a fazer uma declaração, diga algo que é capaz de mover corações, braços e pernas para a ação:

### **NENHUMA CRIANÇA NASCIDA PARA MORRER – Save The Children, 2011**

Não te limites a construir um carro que vá de A para B, constrói algo que anima conduzir, de novo, oferece benefícios “desnecessários”:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **A SUPREMA MÁQUINA DE CONDUZIR – BMW, 1975**

Não te limites a fazer um serviço as pessoas que tem de colocar a confiança deles em ti, fá-lo sem preocupá-las:

### **QUANDO A ENCOMENDA ABSOLUTAMENTE, POSITIVAMENTE TEM DE CHEGAR LÁ HOJE – FedEx, 1982**

Todos esses slogans de todas estas empresas, movem-nos bem dentro e tocam nos nossos maiores desejos e receios. Ouvimos o que estas empresas têm para oferecer e temos de reagir, é impossível ficar indiferente a tais palavras. Se tu conseguires fazer marketing dos teus produtos, ou da tua pessoa dessa forma, as pessoas vão aderir, eles não terão escolha. O resto cimentas com credibilidade, ética de negocio e excelente serviço ao cliente.

## **A Mais Importante Lição de Vida: Sacrifique o Hoje pelo Amanhã**

Alguém disse:

“A coisa mais importante é esta: sacrificar o que és hoje, por o que podes ser amanhã.”

Aqui estão outras frases sobre sacrifício:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

“O melhor preparo para amanhã é fazer o teu melhor hoje.” H. Jackson Brown Jr.

“Se não te sacrificares por aquilo que queres, aquilo que queres será o sacrifício”.

“Vais vir a saber que o que parece hoje ser um sacrifício, provará ser em vez disso o melhor investimento que alguma vez farás.” Gordon B. Hinckley

“Tens de lutar enfrentando alguns anos maus, para ganhares alguns dos melhores anos da tua vida”

## **Construa Incríveis Relacionamentos**

Os teus amigos podem ser teus futuros parceiros de negócios.

Os teus clientes fazem bons amigos e podes construir duradouros relacionamentos de negócios com eles. Ninguém chega lá sozinho, amizades são muito importantes.

A primeira coisa que tu precisas para fazer amigos é uma Formação Excepcional obviamente. Como vimos antes, conseguimos dinheiro resolvendo os problemas das pessoas. Se tu és por exemplo um mecânico, mas não passaste tempo suficiente tornando-te melhor, aprendendo a tua profissão e não és um mestre no que fazes, e nem tens intenção de te tornar um, nunca serás capaz de prover excelentes serviços, e os teus clientes saberão. Mas

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

se investiste na tua Formação, aprendeste a montar e desmontar diferentes tipos de carros, estás familiarizado com todas maiores marcas de carros, e sempre prestas atenção a novas peças ou notícias dos fabricantes, então seres um mestre no que fazes, e serás extremamente competente, uma autoridade no teu campo, os teus clientes ficarão muito satisfeitos com os teus serviços, e haverá muitas oportunidades de construir grandes e duradouras relações com as pessoas que te ajudarão a alcançar o teu sucesso e que estarão lá para ti, quando precisares daquele empréstimo para abrir a nova e maior loja.

Um dicionário de psicologia lista os fatores que aumentam as chances de fazer amigos:

- **Similaridade:** O quanto temos em comum com eles. Amigos similares a nós providenciam validação social para as nossas crenças, características, etc. Em prática os opostos raramente se atraem.
- **Proximidade:** Gostamos da maioria das pessoas que vemos sempre.
- **Reciprocidade:** Gostamos das pessoas que gostam de nós e não gostamos daquelas que não gostam de nós.
- **Beleza:** Atração física conta, apesar de que como ela é definida varia a volta do mundo.
- **Competência:** Gostamos de pessoas competentes.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Nunca Pares de Tentar**

Vai ser difícil.

Risca isso, vai ser impossível.

Mas como dizem aqueles tipos, *O Impossível é Nada.*

Escapar a Pobreza é duro. Mas Oh bro, viver o resto da tua vida confortavelmente é super maneiro.

Alimentar os teus filhos e facilitar a vida deles é tão bom.

Pode levar 25 anos mas é possível.

ISSO É BESTEIRA!?

‘TÁS A DIZER-ME QUE AQUELA MENINA QUE ESTÁ A VENDER AMENDOINS NA ESQUINA NESTE BAIRRO POBRE TEM UMA CHANCE? ‘TÁS LOUCO!

Eu sinceramente acredito que é possível.

Digamos que a rapariga tem 14 anos. Vive com a mãe e 5 irmãos. Ela estudou até a 4ª Classe mas teve de desistir para vender amendoins para poder alimentar os irmãos. A mãe dela é uma bêbada e viciada em drogas, e prostitui-se, ela nem sabe quem é o pai dela.

A primeira coisa que ela deve fazer é decidir Escapar a Pobreza.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Está cheio de rapazes que querem levar à ela para cama, ela deve resistir, esperar até a idade apropriada, ou se ela conhece um rapaz que ela gosta, absolutamente deve usar proteção. Faça ela o que fizer é importante que ela não engravide agora.

Ela deve formar-se.

Tanto faz como, ela poderia voltar para escola, o turno noturno, e continuar a vender amendoins de dia. Ela poderia também economizar e comprar um telefone inteligente e começar a tirar cursos online.

Na escola ela poderia identificar problemas que os seus colegas tenham. Ela poderia vender algo, digamos chamussas saborosas e fazer algum dinheiro diversificando as fontes de renda dela. Claro ela precisa ter talento para cozinha e ser boa a vender, daí a importância de formar-se e continuar a aprender coisas novas.

Se ela decide não ir à escola, tanto faz, mas ela ainda precisa de formar-se. Ela pode matricular-se em cursos de formação profissional, ou juntar um dinheiro e comprar o telefone inteligente que falamos e começar a ter aulas online. Ela poderia aprender Marketing e Como Iniciar um Negócio. Ela usaria esse conhecimento para fazer mais dinheiro vendendo amendoins. Ela poderia também arranjar uma forma de diversificar, e talvez vender outros produtos também.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Não estou a dizer que é fácil. Mas se ela realmente tentar, ela pode conseguir. Em casa, a vida não vai parar, os irmãos dela vão adoecer, precisarão de comida todos dias, e ela vai estar a levar algum dinheiro dos amendoins e estar a investir no telefone e outras coisas que ela precisa para ter sucesso. Eu sei que vai ser difícil, mas se ela lutar, se ela não desistir, se ela continuar a tentar, ela pode conseguir. Eu sei no meu coração que ela pode.

Digamos que tu és um tipo com dois filhos, vivendo com tua mulher e trabalhando numa loja de venda de material informático. Concluíste o ensino secundário mas não a universidade. Não tens dinheiro para a Universidade, todo teu dinheiro vai para alimentar teus filhos e tua mulher, que não tem um emprego porque a economia esta muito má neste momento, e mais, um dos teus filhos tem apenas um ano e a tua mulher toma conta dele. Como pode este tipo Escapar a Pobreza.

Ele deve querer escapar; ele deve desejá-lo de todo seu coração.

Ele deve aumentar as suas fontes de rendimentos. Portanto a primeira coisa que ele e a mulher dele devem fazer é identificar os problemas que as pessoas no bairro deles têm que eles podem resolver. Digamos que ele vive perto do mar e que os pescadores não têm um lugar para conservar os peixes, ele pode comprar um congelador e cobrar dinheiro para manter o peixe por um dia e por aí em

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

diante. Eu não sei que problemas são esses, mas eles existem, ele deve arranjar uma forma de ter uma nova fonte de rendimentos, e para isso ele vai sacrificar três ou quatro meses do seu salário, e eles vão passar fome por um tempo mas ele tem de fazer isto. Quando ele começar a ganhar dinheiro dos pescadores e ele acredita que um curso superior é o que vai levá-lo ao sucesso, ele então deve matricular-se na Universidade e estudar, depois do serviço. Vai lhe levar uns 6 anos para concluir porque em algum momento ele estará impossibilitado de pagar as suas mensalidades, mas ele vai dar um jeito. Ele vai graduar, procurar por um emprego com o diploma do seu curso superior, talvez levará uns 2 anos, ele vai começar a ganhar mais, juntar algum dinheiro durante 4 anos e investir em algo. Depois de 12 anos de sofrimento, investimento e muita miséria ele terá uma vida melhor e muito mais muito confortável.

É possível.

Vejamos algumas histórias onde isto realmente aconteceu.

## **Histórias de Pobre que Virou Rico**

**George Soros**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

George Soros é o tipo de pessoa que investe numa franquia e transforma-a num sucesso. Ele nasceu na Hungria, onde sobreviveu a ocupação Nazi dessa nação. O pai de Soros foi instrumental em salvar a vida do seu filho sobornando um funcionário do governo. Depois da guerra em 1947, Soros foi para Londres.

Ele subseqüentemente graduou-se da Escola de Economia de Londres.

Mas mesmo depois da graduação Soros continuava a viver uma vida modesta, trabalhando numa loja de presentes e recordações. Só mais tarde ele ficou rico e juntou-se a um banco mercador que impulsionou a sua carreira como um dos mais famosos investidores do planeta.

## **John Paul Dejoria**

Dejoria nasceu em Los Angeles, Americano de primeira geração. Ele começou a sua vida de empresário vendendo postais de natal e jornais mesmo antes de fazer 10 anos. Ele também passou tempo numa gangue. O caminho em frente parecia desastroso para Dejoria.

Mas em vez disso, ele mais tarde criou a John Paul Mitchell System usando um empréstimo de \$700 dólares. Durante muito tempo viveu no carro dele e vendia shampoo de porta a porta. Mais tarde, ele

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

diversificaria em diamantes, telefones celulares e álcool.

## **Do Won Chang**

Do Won Chang é a cara famosa por trás de *Forever 21*, que imigrou para os Estados Unidos vindo da Coreia do Sul em 1981. Antes de fundar a *Forever 21* ele simultaneamente trabalhou em 3 empregos: como atendendo de bomba de gasolina, faxineiro e servente de Pastelaria. Esse período da vida dele levou 3 anos antes dele fundar a empresa dele e abrir a sua primeira loja de roupa em 1984.

Este negocio de família cresceu rapidamente aproveitando os benefícios da “moda rápida”. *Forever 21* é hoje uma multi-nacional com 480 lojas a volta do mundo. Faz cerca de 3 bilhões por ano. E a próxima geração foi assimilada na empresa, quando Chang trouxe as suas duas filhas a bordo.

## **Zdenek Bakala**

Zdenek Bakala é um dos maiores empresários de carvão dos Estados Unidos. Originalmente da Checoslováquia, ele fugiu desse país aos 19 anos. Chegou no Lago Tahoe nos EUA com \$50 dólares nos seus bolsos. Uma vez lá, conseguiu um emprego lavando pratos no Casino Harrah.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Avançando alguns anos: Bakala frequentou a prestigiosa Universidade de California-Berkeley e adquiriu o seu diploma. Esse credencial de Ensino Superior permitiu-lhe entrada no mundo da Banca. E de volta ao seu país de origem, em 1994 ele abriu o Escritório da Credit Suisse em Praga.

Devido a sua grande riqueza Bakala conseguiu adquirir ações em empresas de carvão e ferro, que ele ainda detém até hoje.

## **Mohed Altrad**

Nascido numa tribo nómada no deserto sírio, de uma mãe pobre que foi violada pelo seu pai e morreu quando ele ainda era jovem, Altrad foi criado pela sua avó que o proibiu de ir à escola.

Altrad frequentou a escola mesmo assim, e quando ele se mudou para França para frequentar a Universidade, ele não sabia francês e vivia tendo apenas uma refeição por dia. Ainda assim conseguiu um PhD em Ciências do Computador, trabalhou em algumas das maiores empresas francesas, e eventualmente comprou uma empresa de andaimes falida, que transformou em um dos principais fabricantes mundiais de andaimes e misturadores de cimento, a Altrad Group.

## **Li Ka-shing**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Nasceu na província Guangdong na China. Depois que seu pai morreu, ele foi forçado com apenas 15 anos, a deixar à escola para suportar a sua família. Ele conseguiu trabalho numa empresa de venda e aquisição de plásticos onde ele trabalhou 16 horas por dia. Depois de anos de trabalho de quebrar a coluna, ele pôde abrir a sua própria empresa, a Cheung Kong Industries.

Hoje, os negócios de Li cobrem quase todas as facetas da vida em Hong Kong, da eletricidade às telecomunicações, do setor imobiliário à venda de produtos, do transporte à internet. O Grupo Cheung Kong opera em 55 países e emprega mais de 260.000 pessoas em todo mundo.

## **Ingvar Kamprad**

Kamprad viveu no campo crescendo. Mas sempre teve uma queda para os negócios, comprando fósforos a grosso em Estocolmo para vender aos seus vizinhos. Mais tarde ele expandiu para peixe, decorações de natal e canetas.

Ainda não satisfeito com as coisas pequenas, Kamprad levou dinheiro que o seu pai lhe deu (um prémio por boas notas) e criou uma empresa de pedidos por correspondência que eventualmente tornou-se IKEA. A mobília tornou-se o artigo mais vendido da empresa, e Kamprad manteve os preços baixos usando fabricantes locais.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Sam Walton**

A família de Sam Walton viveu numa farma em Oklahoma durante a Grande Depressão. Ele tinha numerosas tarefas para ajudar a satisfazer as necessidades financeiras da família como era comum nessa época. Ele ordenhava o leite da vaca da família, engarrafava o excedente, e conduzia para ir entregar aos seus clientes. Mais tarde, ele distribuía o jornal na sua rota diária. Adicionalmente ele também vendia subscrições de revistas a várias pessoas. Durante os seus anos de universidade, ele teve vários empregos estranhos, incluindo ser servente em restaurantes em troca de refeições. Depois de graduar da Universidade de Missouri com um Bacharelato em Economia, ele entrou no Exército dos Estados Unidos durante a Segunda Guerra Mundial. Depois da guerra, ele saiu do Exército e começou a gerir uma loja de variedades com 26 anos.

Ele usou os \$5.000 dólares do Exército e um empréstimo de \$20.000 dólares do seu sogro para comprar uma loja de variedades no Arkansas. Ele expandiu a cadeia, e depois fundou a Walmart e Sam's Club. Ele morreu em 1992, deixando a empresa para a sua mulher e os seus filhos.

## **Andrew Carnegie**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Este industrialista Escocês-Americano começou trabalhando numa fábrica de algodão, com um horário de 12 horas por dia e 6 dias por semana nos EUA quando ele tinha apenas 13 anos de idade depois que o seu pai perdeu o seu emprego. Contratado mais tarde como um mensageiro telegrafo na Empresa de Linhas Férias da Pennsylvania, ele conseguiu escalar a escada corporativa e usou o dinheiro que ele amassou para investir em empreendimentos que o levaram a construir um império na indústria do aço.

## **Oprah Winfrey**

Ela nasceu na pobreza no Mississipi campestre de uma mãe adolescente e solteira. Ela foi violada aos 9 e 13 anos. Depois de sofrer anos de abuso, fugiu de casa. Ficou grávida aos 14 anos. O seu filho morreu na infância. Enquanto na escola secundária, conseguiu um emprego na rádio e começou a co-apresentar o noticiário da noite local aos 19 anos. Foi transferida para a área de talk show diurno devido a sua forma emocional de ser.

Ela ficou milionária aos 32 anos quando o talk show dela começou a ser transmitido a nível nacional. Ela é creditada pela criação de uma forma confessional mais íntima de comunicação social.

## **Chris Gardner**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Nascido sem conhecer o seu verdadeiro pai, ele foi levado a sair de casa pelo seu padrasto abusivo. Ele alistou-se na marinha e posteriormente tornou-se um fornecedor de material médico. Devido ao declínio da procura dos seus serviços e com a sua família por sustentar, ele se interessou pela corretagem de estoque depois de ver um corretor de bolsa com uma Ferrari. Suas dificuldades de dormir em uma casa de banho de estação de metrô, ser sem-teto, passar o exame de licenciamento para negociantes de bolsa, e ser empregue por Bear Sterns foi documentado em seu livro de memórias, "The Pursuit of Happiness", que também se tornou um filme de sucesso.

## Conclusão

Existem 9 passos para Escapar a Pobreza:

1. Não tenhas muitos filhos na Pobreza
2. Encontre tempo para Formação e para estar Informado sobre Assuntos Correntes e Oportunidades de Negócios a volta do Mundo
3. Consiga Múltiplas Fontes de Rendimentos
4. Planeje ou Sonhe
5. Aprenda Marketing
6. O Segredo do Marketing: Crie Empatia com as Pessoas num Nível Visceral

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

7. A Mais Importante Lição de Vida: Sacrifique o Hoje pelo Amanhã
8. Construa Incríveis Relacionamentos
9. Nunca Pare de Tentar

A coisa mais importante que deve fazer para Escapar a Pobreza é ter múltiplas fontes de rendimentos. Mas o único jeito de você conseguir Múltiplas Fontes de Rendimentos é através da Formação, e o único jeito de conseguir isso é se não tiver que estar a cuidar de uma dúzia de crianças ou membros da sua família. Para ser bem sucedido você precisa ser um pouco egoísta, é triste mas verdade.

Uma coisa é importante, quando eu digo educação, eu digo ser capaz de fazer coisas e ter habilidades.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **5 Passos para Iniciar o seu Negócio**

Um guia passo a passo

### **O que Devo Fazer para Iniciar o meu Negócio?**

A resposta à essa pergunta é que faz girar o mundo. Todo o negócio iniciou graças a uma pessoa ou grupo de pessoas, que fez algo, que tomou uma atitude e uma série de passos para abrir o seu negócio.

Sempre que sai a rua vê dezenas, centenas, milhares de pessoas vendendo jornal, vendendo hambúrguer, dirigindo uma loja, dirigindo um supermercado, dirigindo um banco, no nosso dia-a-dia não nos faltam exemplos de empreendedores e exemplos de várias formas de fazer dinheiro.

Desde os primórdios da civilização moderna que as pessoas trocam algum do seu:

- Tempo
- Formação Académica em uma ou mais disciplinas
- Esforço Físico
- Conhecimento
- Atenção
- Disponibilidade

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- e mais

Para terem o seu ganha-pão, poderem sobreviver e integrarem-se na comunidade como membros respeitáveis que nela contribuem.

Negócios, empresas, fazem o mundo melhor porque elas resolvem problemas das pessoas e melhoram a vida de todos, tendo ainda o benefício de contribuir com impostos para o Estado e de empregar pessoas, principalmente quando o negócio cresce.

## 1º PASSO – MOTIVAÇÃO

### **Porque Ser Bem Sucedido?**

Ser bem sucedido é um dever seu.

Nunca cometa o erro de ficar só na dependência, assuma responsabilidade pela sua vida e pela sua existência. O seu bem estar é sua responsabilidade, o bem estar de todos que você ama é sua responsabilidade também, o crescimento e melhoramento da sua comunidade é sua responsabilidade, não, não é responsabilidade de toda a comunidade. A maioria das pessoas não toma responsabilidade e fica a espera de um outro tomar. Se você também pensar assim, a sua comunidade nunca avançará.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

O empreendedor é aquele que toma a responsabilidade, ele sabe que se ele não for bem sucedido ele não poderá arcar com essas responsabilidades, o funcionário dele não terá salário, ele não estará bem, o país não estará bem.

Se a sua vida não está bem, é sua responsabilidade, se a sua família não está bem, se um tio precisa de um dinheiro para fazer uma operação e você não pode ajudar, você está falhando.

Até você não for capaz de se culpar não só pela sua pobreza, mas pela pobreza das pessoas que o rodeiam, você nunca será um grande empreendedor. Ser empreendedor é como ser um superherói. Basta olhar para os maiores empreendedores de hoje, Steve Jobs é praticamente um herói, ele não se limitou a aceitar aparelhos eletrônicos de plástico, baratinhos e feios, ele criou produtos de qualidade, porque ele quis, ninguém mais queria, ele achou que era responsabilidade dele trazer beleza para o mundo, e até hoje a Apple faz dos aparelhos mais belos e de maior qualidade do mundo. Elon Musk é outro herói que tomou a responsabilidade de diminuir a emissão de dióxido de carbono para a atmosfera criando a empresa elétrica Tesla. Bill Gates tomou a responsabilidade de acabar com a malária e outras doenças endêmicas em países do terceiro mundo, tão longe da casa dele. Mark Zuckerberg tomou a responsabilidade de conectar as pessoas através do Facebook. Pessoas que ele nem conhece de todo o mundo. Ser empreendedor é ser

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

um superherói por esses e outros motivos. Você deve ter sede de crescer e de mudar a sua comunidade.

As pessoas dizem que dinheiro não traz felicidade. E daí?

Dinheiro não foi feito para trazer felicidade, ele existe para trazer liberdade. Uma liberdade financeira, onde você é livre como um passarinho porque não tem de estar na lama se preocupando com a próxima mensalidade da escola do seu filho, ou com o remédio caro para a doença da sua mãe.

É através do seu sucesso que você muda a comunidade, que você pode contribuir na eleição de um político que se importa com a sua comunidade por contribuir na campanha dele, ou que você pode criar uma fundação, um parque de diversões para as crianças, pode doar computadores para escolas desfavorecidas. O dinheiro que você tem de almejar, que você deve ganhar, não vai lhe fazer feliz, há muito coisa que pode dar errado na vida, mas ele vai de certeza trazer liberdade financeira, e isso é tudo que você precisa para mudar o mundo, pois que é muito pouca gente que consegue pensar nos outros quando está passando necessidade.

Seja livre financeiramente. Seja dono do seu próprio tempo. Seja um empreendedor.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## 2º PASSO – TENHA NOÇÃO DO RISCO

Todo negócio ou empreendimento é um risco.

Ao iniciar um negócio pode:

- Falhar
- Não vender o suficiente
- Não conseguir clientes
- Perder suas mercadorias sendo vítima de roubo ou ter os seus produtos a estragarem-se ou ficarem ultrapassados
- Investir num Produto que mandou vir e ao chegar já saiu de moda
- Uma série de coisas imprevistas

Resumindo muita coisa pode dar errado.

- Pode perder seu dinheiro
- Pode perder seu tempo
- Pode entrar em disputas se for a vender, ainda que sem o seu conhecimento, um produto sem qualidade
- Pode ser vítima de aldrabices

Portanto iniciar um negócio é arriscado. Mas se está a aprender estes passos é porque de certa forma tem noção de que isso pode acontecer e de que não será fácil.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **O OBJETIVO DESTES CURSOS É PRECISAMENTE DE REDUZIR A POSSIBILIDADE DO SEU NEGÓCIO FALHAR. NO ENTANTO A MAIORIA DOS NOVOS NEGÓCIOS E EMPRESAS FALHA.**

Negócios não tornam-se multi-nacionais como a Coca-cola por sorte, ninguém chega a ser dono de uma empresa milionária por acaso. Você pode fazer um bom dinheiro, mas para ser milionário precisa de ciência. É necessário muito estudo, muita experiência, muita repetição e muita leitura. E com certeza alguns falhanços.

### **Conciliar Negócio e Família**

Mas como conciliar essa sede de sucesso, o risco dos falhanços e a dificuldade de ter um negócio muito bem sucedido com uma vida saudável?

Eis uma história que ilustra este ponto:

#### **O Empresário e o Pescador**

Um executivo que passava suas férias numa cidadezinha costeira, estava no cais quando viu aproximar-se um pequeno barco de pesca com um só homem a bordo. Dentro do barco brilhavam ao sol vários peixes grandes com excelente aspecto. O executivo cumprimentou o pescador pela beleza e

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

qualidade dos peixes e perguntou quanto tempo ele havia levado para pescar peixes tão grandes.

O pescador respondeu:

- Não muito, senhor, eu diria que levei somente algumas horas.

O executivo espantado falou-lhe:

- Certamente você é um bom pescador e esses peixes são excelentes. Então porque não ficou mais tempo no mar para pescar mais peixes?

O pescador riu.

- Porque faria isto, senhor? Eu ganho o suficiente para sustentar a mim e a minha família. Eu não preciso pescar mais peixes.

O executivo então perguntou:

- Mas o que você faz o resto do dia?

O pescador respondeu:

- Eu estou completamente livre para fazer o que eu quero. Brinco com meus filhos, tiro uma soneca com a minha mulher e vou à cidade no final da tarde onde bebo e toco violão com os meus amigos. Eu tenho uma vida cheia e boa, senhor.

O executivo zombou dele:

- Ah! Você pensa que tem uma vida boa... e tirando do bolso um cartão de visitas completou: eu sou

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

graduado em administração de empresas e posso ajudá-lo. Pelo que vejo, você poderia pescar por mais tempo em cada dia e de acordo com o produto da sua pesca, você rapidamente poderia comprar um barco maior. Depois de algum tempo venderia esse grande barco e compraria vários barcos e até eventualmente, teria a sua própria frota. Certamente precisaria contratar uma equipe de pescadores, mas não se preocupe, pois eu conheço a pessoa certa que pode nos ajudar a recrutá-los.

Enquanto falava, o executivo fazia anotações e desenhava diagramas. E continuou dizendo:

- Em alguns anos, ao invés de vender para um intermediário, você poderia vender diretamente para as fábricas ou, quem sabe, ter a sua própria fábrica para industrializar os peixes. Desse modo você controlaria o produto, o processamento e a distribuição. Lógico que você precisaria se mudar desse vilarejo para uma cidade maior. Certamente, você entende, precisaríamos melhorar o seu perfil no mercado. Daí, provavelmente você teria que se mudar para um centro mais dinâmico, uma metrópole, com acesso a grandes mercados no mundo, onde poderia controlar o sucesso de seus negócios e expandi-los ainda mais.

O executivo parou de falar, meio sem fôlego, e esperou pelos agradecimentos por parte do pescador por tão sábios conselhos. Mas, este, ponderou:

- Mas senhor, quanto tempo isso levaria?

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

O executivo, fazendo anotações e utilizando a sua calculadora, replicou:

- Ah! Acredito que alguma coisa entre 15 a 20 anos.

– E o que vai acontecer então? Perguntou o pescador.

O executivo riu e disse:

- Essa é a parte mais inteligente e brilhante desse plano. No momento certo – e eu ficarei muito contente em avisá-lo – você abrirá o capital da empresa colocando as ações na bolsa de valores, vendendo-as para o público e tornando-se muito rico. Poderá ganhar centenas de milhões.

– Centenas de milhões, senhor? Perguntou o pescador coçando o queixo. E depois o que acontecerá?

– Bem, você poderá se aposentar como um homem muito rico, e escolher a vida que deseja para você e a sua família. Por exemplo, poderá se mudar para uma cidadezinha costeira, e fazer tudo aquilo que gosta: pescar, brincar com seus filhos, tirar uma soneca com a sua mulher e ir à cidade todos os finais de tarde para beber e tocar violão com os seus amigos. Você teria uma vida cheia e boa.

O pensador pensou por um momento e disse:

- Muito obrigado pelos seus conselhos, senhor. Não me leve a mal, mas se o senhor não se importar eu

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

acho que pouparei 15 anos da minha vida e ficarei exatamente onde e como estou!

## **Análise da História**

O pescador esta perfeitamente feliz com a sua mediocridade e não há nada de mal nisso.

O pescador não toma nenhuma responsabilidade pela sua comunidade, e não percebe que o sucesso dele poderia criar empregos, melhorar a vida de algumas pessoas e contribuir para a economia do país e portanto para o bem da sociedade.

O pescador contudo é muito bem abalizado na importância de passar tempo com a família dele e de não esperar 15 anos para poder desfrutar das coisas grátis que a vida nos oferece a todos.

Um negócio bem sucedido precisa de pelo menos 4 anos de esforço. Este website onde dou estas aulas existe a 6 anos, esse foi o tempo que levou para eu construir esta enorme plataforma, mas hoje posso ter um impacto na sua vida.

Você tem de arranjar uma forma de conciliar suas atividades empreendedoras com seus deveres familiares. O sucesso é sua responsabilidade sim, mas ser um pai, um irmão, um amigo, também. E não seja hipócrita, não diga a si mesmo que quando o seu negócio for bem sucedido é que você vai

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

participar na sua família. Arranje formas grátis de participar, tocar violão com seus amigos e com sua família de quando em vez faz toda a diferença.

### **3º PASSO – O PRODUTO, SERVIÇO OU NEGÓCIO**

O terceiro passo tem haver propriamente com o seu negócio.

#### **Que Negócio Gostaria de Iniciar?**

Tecnicamente tudo que as pessoas estão dispostas a comprar ou adquirir muitas vezes de forma que seja rentável para quem empreende, pode ser um negócio.

#### **O que as pessoas querem comprar?**

As pessoas compram ou adquirem coisas que elas tem necessidade, precisam ou gostariam de ter.

Abraham Maslow propôs uma teoria interessante de hierarquia de necessidades em 1943. Essa teoria mostra uma pirâmide que vai revelando gradualmente quais são as maiores necessidades das pessoas.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Hierarquia das Necessidades de Maslow

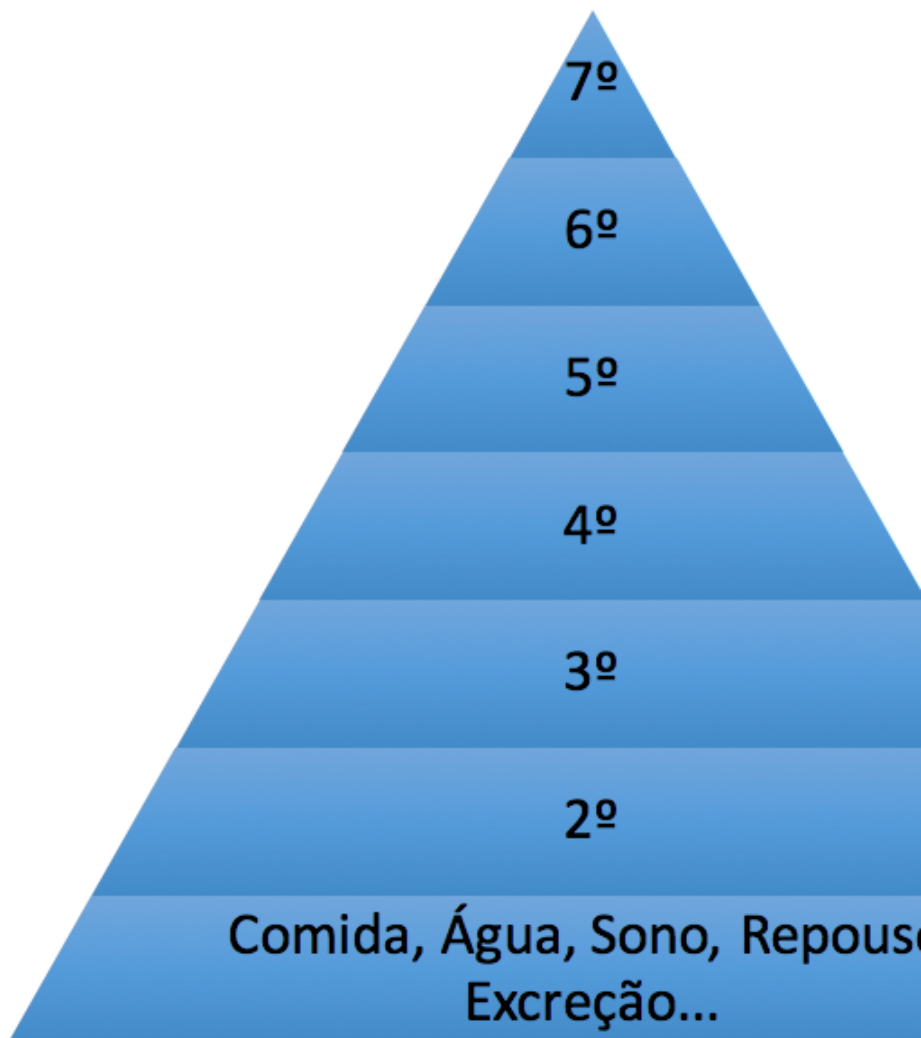


Contudo esta teoria omite algumas necessidades que temos, principalmente no mundo de hoje. Com base nela vamos construir uma Pirâmide de Necessidades maior.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Primeira Necessidade



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Estas são as maiores necessidades das pessoas. Neste grupo estão negócios como:

### **Venda de Comida e Produtos Alimentares**

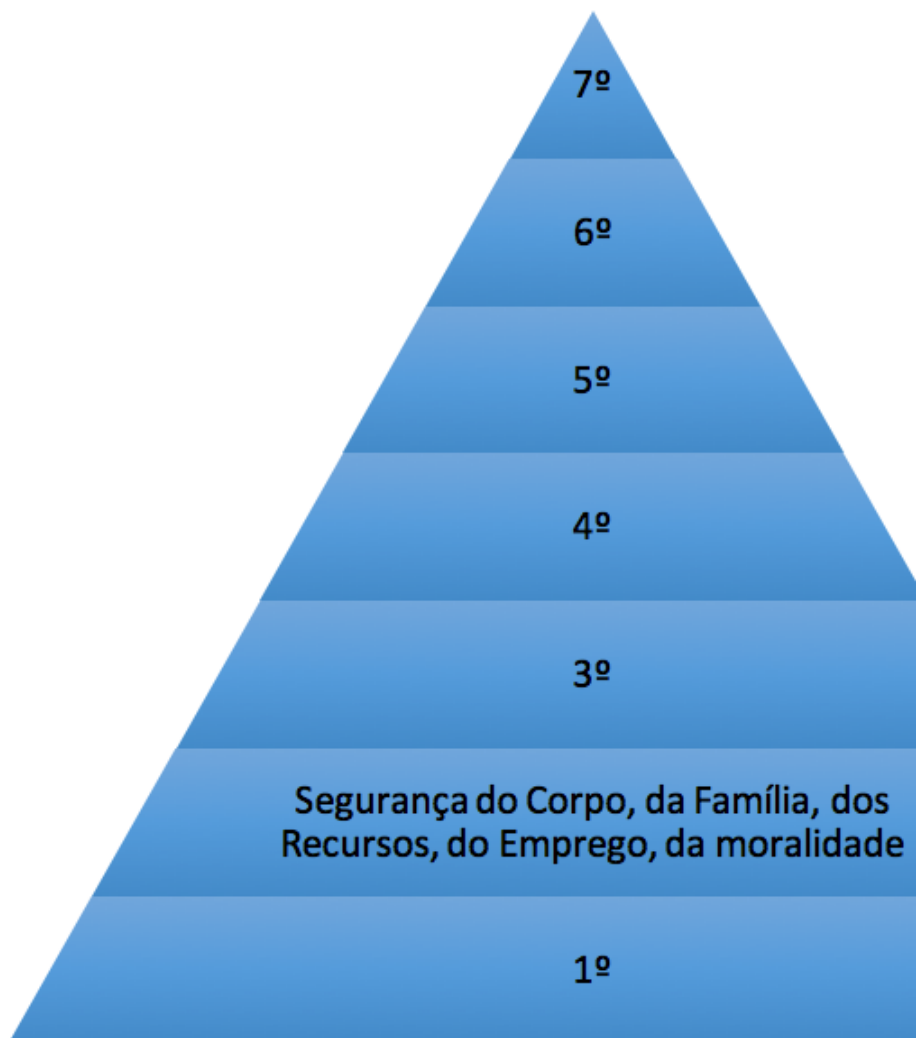
- Produção de Alimentos e Hortícola
- Mercearia
- Barraca ou Banca para Venda de Mercearia
- Take Away
- Restaurante de Comida Acessível
- Barraca de Refeições
- Venda de Comidas para Almoço

### **Serviços**

- Fornecimento de água em zonas sem acesso
- Canalização, Fossas

### **Segunda Necessidade**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

As necessidades de segurança que vão da simples necessidade de sentir-se seguro dentro de uma casa a formas mais elaboradas de segurança como um emprego estável, um plano de saúde ou um seguro de vida.

## **Tipos de Negócios**

### **Segurança do Corpo**

- Venda de Casas
- Aluguer de Casas e/ou Dependências
- Material de Construção (tijolos, blocos, cimento, janelas...)
- Venda de Cimento e Blocos
- Venda de Fechaduras e Cadeados
- Acesso a Informação (TV, Rádio)
- Venda de Roupas e Sapatos Acessíveis
- Serviços de Taxis Noturnos

### **Segurança do Emprego**

- Empresas de recrutamento
- Serviços de Transporte
- Educação
- Educação Superior
- Cursos Profissionais e Semi-Profissionais
- Cursos com Garantia de Empregabilidade

### **Segurança de Recursos e Propriedade**

- Serviços de segurança

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- Sistemas sofisticados de segurança

### **Segurança da Moralidade e da Família**

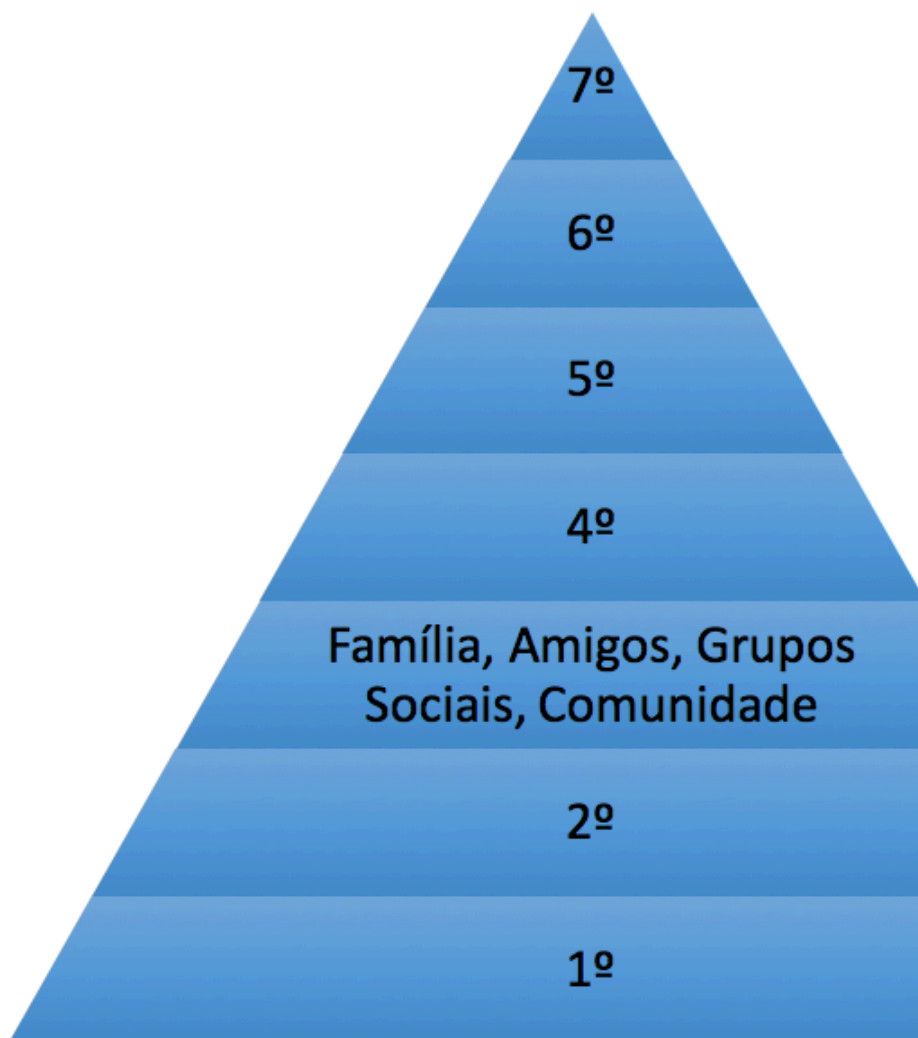
- Serviços religiosos

### **Segurança da Saúde**

- Clínicas
- Hospitais privados
- Farmácias
- Venda de Medicamento
- Venda de Produtos de Higiene de Redes mosquiteiras, proteção solar, etc

### **Terceira Necessidade**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>



**Tipos de Negócios**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Família**

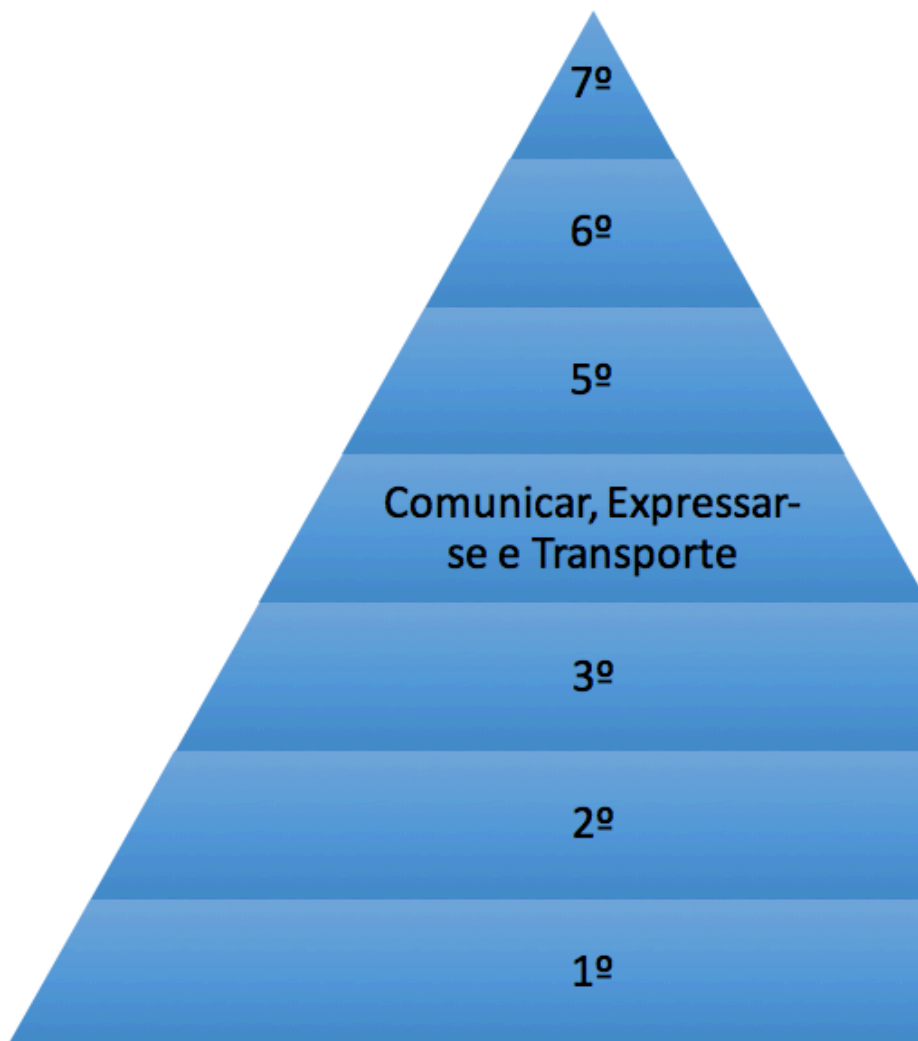
- Negócios de venda de presentes e brindes
- Venda de Caixas e papeis de presentes
- Venda de produtos normalmente oferecidos como presentes
- Restaurantes familiares
- Escolas privadas
- Berçários e Creches
- Serviços para Crianças ou bebês
- Parques Aquáticos
- Serviços e Sites de Namoro

## **Amigos e Grupos Sociais**

- Bares e alguns Cafés

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Quarta Necessidade





**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Numa sociedade cada vez mais digital temos uma forte necessidade de comunicação e de expressão, bem como de movimento.

## **Tipos de Negócios**

### **Comunicar e Expressar-se**

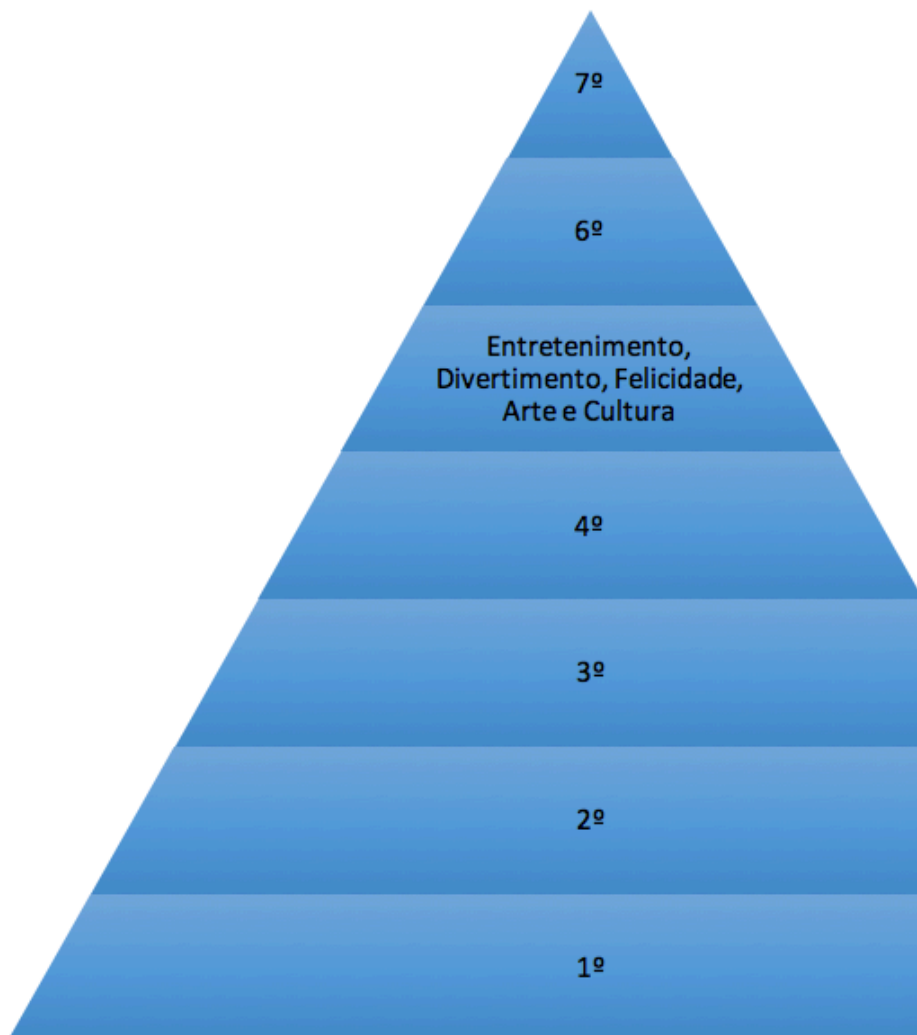
- Telefonia Móvel
- Venda e Revenda de Recargas de Telemóvel
- Internet, embora esteja a ser canibalizada pelo telefone celular que já vem com acesso a internet
- Redes Sociais

### **Transporte**

- Transportes Rodoviários, Aéreo e Marítimo
- Venda de Meios de Transporte Pessoais(carro, moto, bicicleta)
- Serviço de Taxis

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registe em: <https://digital.jon-ai.com>

## Quinta Necessidade



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Nós temos a necessidade de ser entretidos, de ser feliz, de rir, de divertir-se, dançar e passar o tempo de forma agradável em vez de simplesmente estar vivo e limitar-se a respirar.

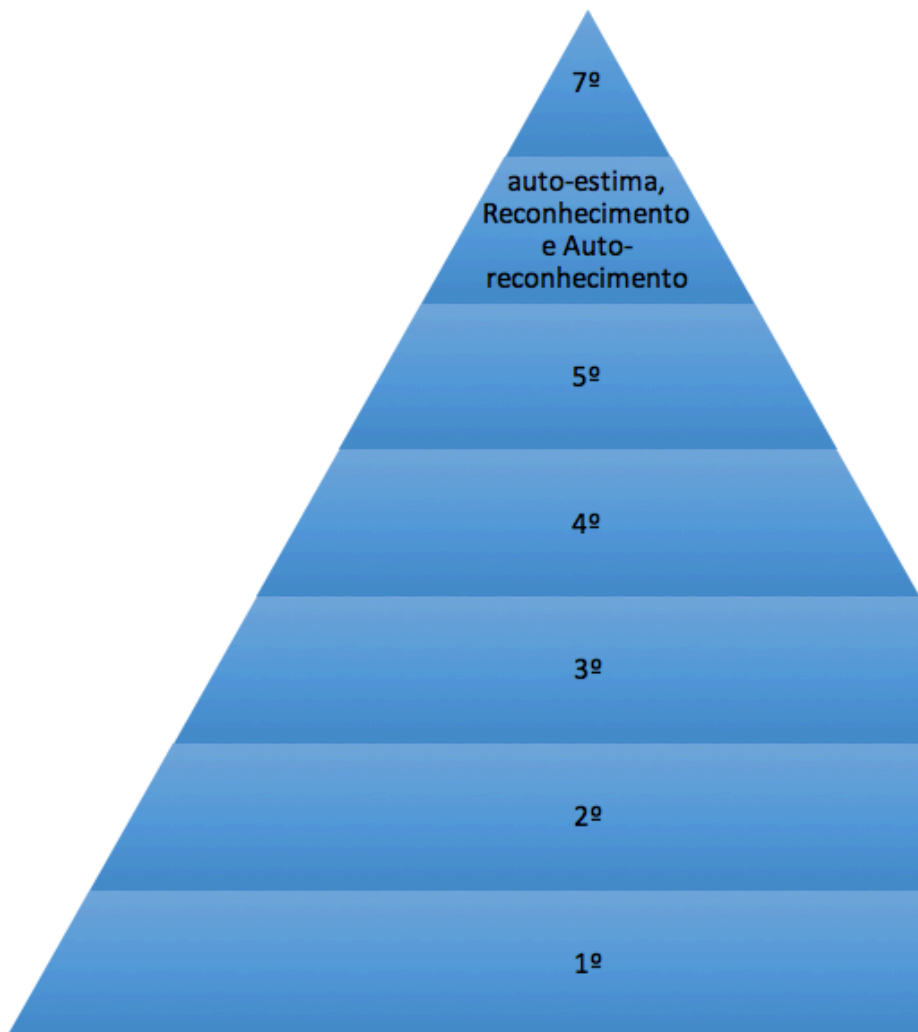
Esta necessidade é diferente da necessidade de amizade e de amor porque podemos estar felizes por nós mesmos.

### **Tipos de Negócios**

- A Indústria Musical (bem hajam os músicos)
- Ensino de Música
- Desporto, Futebol
- A Indústria Cultural no geral (Literatura, teatro, cinema...)
- O negócio do Show Business ou dos Espetáculos
- Informação sobre o mundo das celebridades
- TV por cabo ou satélite e canais de entretenimento
- Parques de diversão
- Discotecas e Clubes
- enfim, a Indústria de Entretenimento

### **Sexta Necessidade**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

(Auto-Estima, Aprovação da Família, Reconhecimento da Comunidade, Auto-Reconhecimento)

Quando temos todo o resto que vem atrás, podemos finalmente começar a gostar de nós mesmos.

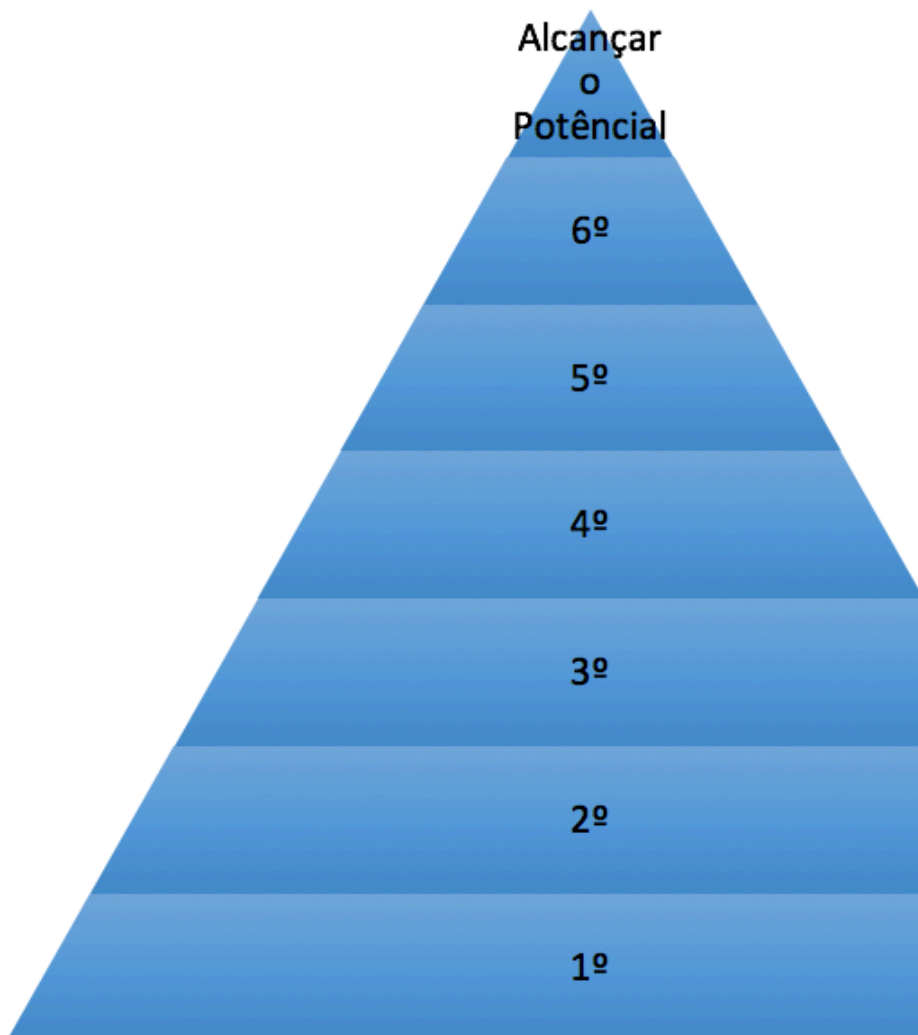
### **Negócios de Auto-estima**

- Roupas e Sapatos de Marca
- Ginásios
- Boa Saúde, prolongamento da vida, rejuvenescimento, estética
- Produtos de Luxo
- Perfumes
- Joias (Principalmente femininas)
- Relógios de Marca
- Acessórios ao Vestuário

Na sexta necessidade podemos ter todos produtos que vimos atrás mas mais requintados, se forem alimentos, falaríamos de alimentos mais caros, casas mais requintadas ou em bairros de prestígio, restaurantes de luxo, enfim, coisas que compramos para satisfazer a nossa auto-estima e para mostrar o nosso estatuto social a nós mesmos e aos outros.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Sétima Necessidade



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

(Alcançar seu Potencial, Conhecer a si mesmo e a condição humana)

### **Transcendental, existem poucos negócios neste nível.**

- Filosofia e Filosofia Oriental
- Intelectualismo
- Yoga

### **Conclusão**

Esta pirâmide das necessidades pode não só mostrar o que é prioritário para as pessoas que estão em diferentes níveis sociais ou para locais que atingiram diferentes níveis de desenvolvimento, mas também pode ajudá-lo na hora de vender o seu produto. Em vez de falar de conceitos abstractos fale do que as pessoas realmente precisam, que é o que se encontra na pirâmide.

### **Exemplos:**

- Venda um telefone tendo em conta a necessidade que as pessoas tem de comunicar-se.
- Venda um yogurte orgânico tendo em conta a necessidade de auto-estima, amor a si próprio

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

que a pessoa tem em vez de apelar a necessidade de comida simplesmente.

- Venda um sistema de segurança de ponta não só como necessidade de segurança do corpo mas também como necessidade de auto-estima de pois essa é muito mais forte no sentido de que pessoas com dinheiro valorizam mais a sua auto-estima do que qualquer outra coisa.

Portanto essas sete necessidades são uma grande ferramenta para usar no seu marketing, de forma que possa vender as pessoas os seus produtos tendo em conta o que as pessoas realmente querem e precisam de adquirir nas suas vidas e por que motivo.

## **4º PASSO - INOVAÇÃO E VANTAGEM**

### **Porquê Inovar?**

Vimos vários exemplos e tipos de negócio que pode iniciar. Mas é importante saber se diferenciar das tantas pessoas que estão presentemente a oferecer algo similar ao seu serviço ou produto.

E é aí que entra a inovação ou a sua vantagem competitiva, ou seja, aquela vantagem que só você tem, o seu ponto forte.

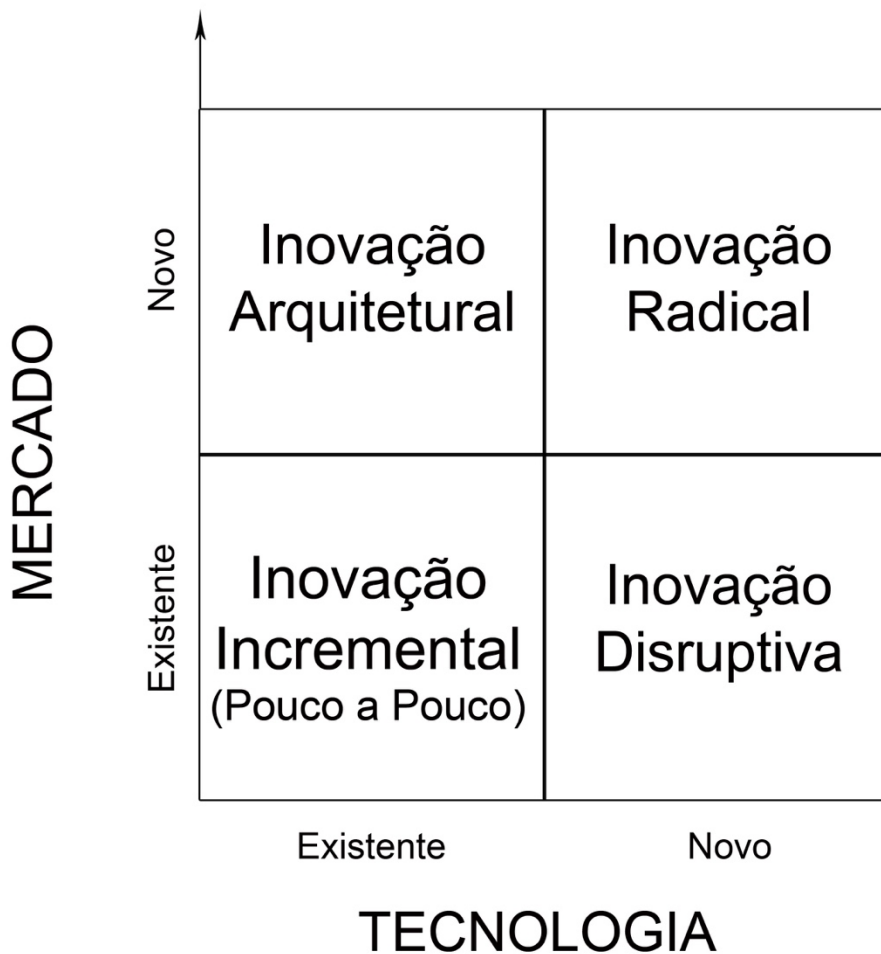


**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Tipos de Inovação**

Jorge Lopez divide a inovação em duas dimensões: Tecnologia e Mercado, o que nos dá 4 principais tipos de inovação que formam um quadrado.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>



Segundo esta figura temos 4 tipos de Inovação

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **1 – Inovação Incremental (Pouco a Pouco)**

Esta é uma inovação que vai ocorrendo devagar, pouco a pouco através de pequenas inovações de cada vez.

### **Exemplo Negócio de Venda de Comida:**

Como inovação incremental tecnológica pode por exemplo criar um sistema que permite servir comida quente em pouco tempo.

Como Inovação Incremental de Mercado pode por exemplo criar um website e página no Facebook onde todos dias informa sobre os pratos com fotos e preços. Ou pode dar opção de entrega com motoboy por um preço adicional.

### **Exercício**

Pense no negócio que deseja abrir e escreva no seu caderno que inovações incrementais e de mercado vai implementar para ter uma vantagem competitiva.

## **2 – Inovação Arquitetural**

Esta consiste em pegar num negócio que já existe e adequá-lo a um outro meio.

### **Exemplo de Negócio de Ensino e Ensino Superior**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Um exemplo de Inovação Tecnológica Arquitetural são cursos a longa distância e cursos online que foram introduzidos usando curriculums já existentes que foram simplesmente transportados para o mundo informático.

### **Exemplo de Negócio de Venda de Roupas e Acessórios**

Um Exemplo de Inovação Arquitetural de Mercado seria alguém com sucesso conseguir introduzir no mercado um produto típico feminino como bolsas, para o mercado masculino, como bolsas masculinas.

### **Exercício**

Analise o seu negócio e pense em formas de fazer Inovação Arquitetural com Ele.

Daria Certo?

É possível?

## **3 – Inovação Disruptiva**

É aquela que torna algo obsoleto.

### **Exemplo Negócio de Comunicação**

O telefone celular foi uma inovação disruptiva que obliterou ou vem obliterando o telefone fixo.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Exercício**

Já teve alguma ideia de negócio que pode substituir algo que existe hoje?

Se não, comece logo a pensar em uma.

## **4 - Inovação Radical**

Algo completamente novo e inexistente. Cria novas indústrias, tecnologia revolucionária.

### **Exemplo Negócio das Apps para telefone**

Depois do surgimento do iphone, e negócio da publicidade online que surgiu com o advento da era digital e acesso a internet pela maioria da população.

## **Análise SWOT ou Análise FOFA**

Análise SWOT ou Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) (em português) é uma ferramenta utilizada para fazer análise de cenário, sendo usada como base para gestão e planejamento estratégico de uma empresa, mas podendo, devido a sua simplicidade, ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

desde a criação de um blog, de uma pequena empresa à gestão de uma multinacional.

O termo SWOT é uma sigla oriunda do idioma inglês, e é um acrónimo de Forças (**Strengths**), Fraquezas (**Weaknesses**), Oportunidades (**Opportunities**) e Ameaças (**Threats**).

**Strengths** - Vantagens internas da empresa em relação às empresas concorrentes.

**Weaknesses** - Desvantagens internas da empresa em relação às empresas concorrentes.

**Opportunities** - Aspectos positivos externos com potencial de fazer crescer a vantagem competitiva da empresa.

**Threats** - Aspectos negativos externos com potencial de comprometer a vantagem competitiva da empresa.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

			Ambiente interno	
			Predominância de	
Ambiente externo			Pontos fracos	Pontos fortes
			Predominância de	
Ameaças			Sobrevivência	Manutenção
Oportunidades			Crescimento	Desenvolvimento

A combinação destes dois ambientes, interno e externo, e das suas variáveis, Forças e Fraquezas; Oportunidades e Ameaças, irá facilitar a análise e a procura para tomada de decisões na definição das estratégias de negócios da empresa.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Modelo Delta

O **Modelo Delta** visa criar um relacionamento com o cliente. Portanto, um negativo do modelo Delta é o preço, porque colocar o cliente em primeiro lugar e construir uma relação muito forte com o cliente pode significar que a empresa terá dificuldade em aumentar os preços.

Haxioms são um conjunto de princípios, propostos por Arnoldo Hax, que servem de quadro para a conceitualização do Modelo Delta:

- **O centro da estratégia é o cliente**  
Este é o centro do Modelo Delta, sendo o cliente a força motriz de todas as ações tomadas pela empresa. Assim, o esforço que as Organizações têm de fazer é configurar proposições de alto valor agregado aos clientes, que serão criativas e únicas.
- **Você não ganha batendo a competição. Você ganha alcançando a ligação com o cliente**  
Assim como o foco central da gestão é o Cliente, o foco central da estratégia deve ser a ligação ao Cliente. Este estágio é reconhecido por um relacionamento baseado na transparência, justiça o que produz benefícios a longo prazo para todos os envolvidos.
- **A estratégia não é guerra; é amor**  
Quando definimos a essência da estratégia como uma vantagem competitiva, estamos ao



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

mesmo tempo denotando o conflito como a maneira de pensar sobre negócios. Se, em vez disso, rejeitamos essa noção, a nossa mente abre para novas alternativas e, como não estamos mais em confronto com nossos parceiros, outras formas de cooperação podem ser consideradas. O modo extremo de não-conflito é realmente AMOR.

- **Uma mentalidade centrada no produto é restritiva; abra a sua mentalidade para incluir os clientes, os fornecedores e os complementadores como seus principais aliados**

Uma vez que todos os negócios estão relacionadas e dependentes de outros membros da cadeia de fornecedores, é necessária uma visão mais ampla para ver essa empresa expandida, que é a entidade de real importância em nossa análise estratégica. Desta forma, podemos propor melhores proposições de alto valor aos nossos clientes.

- **Tente entender seu cliente profundamente. Estratégia é feita um cliente por vez**

A análise granular do cliente é fundamental para completar uma segmentação sensível do cliente. o extremo é de fato a consideração de cada cliente individualmente com suas próprias necessidades e desejos.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- **Rejeitar as duas máximas: "o cliente tem sempre razão" e "Sei o que os clientes precisam e como satisfazê-los"**

Esse princípio por Hax argumenta que o cliente nem sempre pode ter razão, pois o cliente não tem ideia do que lhe pode ser oferecido e se uma relação estreita não foi formada entre o cliente e o negócio, como pode o negócio entender as necessidades do cliente. A satisfação só pode ser alcançada trabalhando em conjunto com os clientes

## **5º PASSO - INVESTIMENTO E REINVESTIMENTO**

Negócio não é grátis, tem custos. Você precisa de dinheiro para o investimento inicial.

Você não precisa de muito dinheiro para começar um negócio, mas obviamente quanto mais dinheiro você conseguir melhor. Contudo o segredo do negócio está em reinvestir num negócio que tem capacidade de crescer.

### **O Segredo é o Reinvestimento**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Redirecionar uma parte do lucro de volta ao negócio pode ajudar o seu negócio a crescer e posicionar-se para o sucesso a longo termo. A maioria dos negócios novos precisam de reinvestir muito, isto porque eles tem dificuldade em competir ao mesmo nível que os negócios ou empresas já estabelecidas.

Este reinvestimento não tem só haver com dinheiro, você pode investir o seu tempo e mais do seu esforço. Uma vez eu pedi um empréstimo que equivalia a dois meses do meu salário como consultor e em vez de ter de ir trabalhar fiquei em casa a trabalhar no meu negócio, no meu website e escrevi cerca de 200 páginas de conteúdo. Se não fosse por aquele investimento, eu nunca teria tido tempo de escrever essas páginas que já vem dando o seu benefício. Usei o dinheiro para cobrir todas minhas despesas mensais caseiras e pagamento do pessoal que trabalha para mim.

Veja a história de como Warren Buffet, o 3º homem mais rico do mundo fez a sua fortuna:

“Warren Buffet juntamente com o seu amigo Don Danley compraram uma máquina de pinball usada por 25 dólares e instalaram numa barbearia, deixando a máquina na parte de trás do estabelecimento, os clientes dele poderão jogar enquanto esperam para ser atendidos. A máquina ficou muito popular com arrecadando \$ 4 dólares na primeira noite. Em vez de gastar seus ganhos, os jovens parceiros

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

reinvestiram até que a certa altura tinham oito máquinas em diferentes barbarias. Em alguns meses, Buffett tinha máquinas de pinball que operavam em barbeiros de toda a cidade. Ele mais tarde vendeu o negócio para comprar ações de várias empresas e iniciar um outro negócio.”

Outro exemplo de reinvestimento é de Kyle Taylor:

**2011:** Um ano depois de lançar o The Penny Hoarder, o negócio trouxe cerca de US \$ 55.000 através de uma combinação de anúncios afiliados, Adsense e postagens e links patrocinados. Naquele ano, eu reconheci que dirigir o tráfego para o site seria crucial para ganhar dinheiro, então fiz meu primeiro grande investimento no site: um redesenho de US \$ 20.000.

**2012:** o negócio ganhou US \$ 111.000. Novamente, reinvesti metade, gastando muito em táticas de geração de tráfego, como publicidade no Facebook e Outbrain, patrocinando concursos para leitores e outro redesenho.

**2013:** Este foi o ano em que o negócio realmente começou a decolar, e trouxemos US \$ 216.000. Mais uma vez eu reinvesti fortemente, contratando escritores freelance para aumentar o conteúdo do site e os desenvolvedores para melhorar a infraestrutura e o design. Eu também continuei a

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

comprar anúncios para direcionar o tráfego e gastei mais em ferramentas como hospedagem a medida que os leitores cresciam.

**2014:** No ano passado, todos esses investimentos começaram a pagar dividendos quando minha empresa de um só funcionário trouxe US \$ 3,2 milhões. Cerca de 75 por cento dessa receita veio de publicidade de afiliados, então continuei a investir na condução de leitores para o site, gastando um total de US \$ 1,8 milhão em anúncios. A maioria desse gasto foi em motores de recomendação como Taboola e Outbrain, mas perto do final do ano, eu passei quase inteiramente para os anúncios do Facebook.

**2015:** Este ano, projetamos cerca de US \$ 10 milhões. Você pode apostar que estou reinvestir metade, gastar em desenvolvimento, design, anúncios do Facebook e um novo aplicativo para dispositivos móveis, bem como editores e escritores para que possamos continuar a oferecer conselhos de dinheiro de primeira linha.

A curva de receita da empresa nunca teria sido tão íngreme se eu não tivesse investido tão fortemente no crescimento desde o início.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Um investimento comum é obviamente em Marketing, mas Marketing é uma ciência complexa que vamos aprender em breve.

Na maioria das vezes a única forma de fazer 100.000 é investir 10.000 e a única forma de fazer 1.000.000 é investir pelo menos 100.000.

Contudo, é importante saber que nem todos negócios são criados iguais, todo negócio leva o seu tempo a amadurecer, algumas indústrias são mais difíceis do que outras. Se possível, principalmente se o seu negócio está demorando a dar certo, você deve diversificar, ter pelo menos 2 negócios a crescer em paralelo, você pode até ficar surpreendido, pois o negócio que você menos espera pode ser o que dá certo.

## **O que vai Acontecer se você não Reinvestir?**

O seu negócio não vai crescer ou vai crescer muito pouco e você vai continuar a ganhar mais ou menos o mesmo dinheiro por muito tempo, sem nunca enriquecer, e isto pode acontecer até ao fim da sua vida. O penoso é que você vai conhecer alguém que começou como você e está no mesmo negócio com a diferença de que graças ao reinvestimento essa pessoa vai expandir, abrir sucursais, comprar novas viaturas, fazer publicidade na TV enquanto você continua como sempre esteve.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Marketing em 2 Passos

### Introdução

A coisa mais importante sobre o Marketing e sua razão de existência, é o fato de que o público precisa saber que seu produto, serviço ou negócio existe.

Um produto tem de ser marketizado de forma eficaz, a empresa tem de convencer as pessoas a usá-lo e experimentá-lo.

O Marketing é uma das principais vantagens competitivas que você pode ter no mercado.

Existem duas coisas muito importantes para qualquer campanha de Marketing:

- A Marca
- Público Alvo

Eles tem de refletir-se um no outro e nós vamos nos ocupar deles.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## 1º PASSO - MARCA

### **Marketing: O que é uma Marca?**

Marca é um nome, simbolo ou uma combinação de simbolos (palavras, músicas, cores, logos, tipo e desenho de empacotamento, e por aí adiante) que comunica valores ou ideias para vários grupos de consumidores. Podemos dizer que ela é a identidade de uma empresa, produto ou serviço.

Exemplo de Marcas: Samsung, Sony, Ipanema, Compal, Coca-cola, Cadbury e outras.

Marcas surgiram como forma de permitir que os fabricantes de produtos pudessem ajudar os seus clientes a reconhecerem os seus produtos e comprá-los por serem consistentes e de confiança, numa era de produtos adulterados, e fraco controle de qualidade.

Portanto se fosse uma pessoa, uma marca vestiria sempre a mesma roupa e teria o mesmo penteado. Ela pode mudar esse penteado e roupa, mas mesmo quando isso acontece ainda é possível identificá-la, normalmente essa mudança virá com uma história ou motivos por detrás dela.

Marcas tem um significado poderoso tanto para os consumidores como para os não consumidores. Elas por si só conseguem classificar um indivíduo como aventureiro, corajoso, macho, inquisitivo,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

incoformado, alegre, filosófico e por aí adiante. Marcas como Mercedes-Benz, Audi, Tesla, Apple, Gucci, Prada e Rolls Royce tem um significado forte, mesmo uma pessoa que nunca usou essas marcas pessoalmente, sabe muito sobre elas. As marcas são parte da nossa cultura urbana.

Um relógio Rolex pode ser uma jóia bem feita com capacidades de dizer a hora, mas a marca Rolex é símbolo de ostentadora e talvez extravagante riqueza.

Uma marca pode ser vista como um clube privado e quem a compra compra um bilhete para entrar nesse clube e ser parte dele, e até representá-lo. Não é pois de espantar quando ouvimos dizer que algumas marcas como a Ferrarri tem listas de espera para pessoas interessadas em adquirir seus veículos e fazem uma avaliação do comprador, havendo casos em que mesmo que ele tenha o valor para comprar o carro ele possa ser rejeitado pela Ferrarri por não representar aquilo que eles esperam de pessoas que fazem parte do “clube” deles, que tem permissão para usar a marca deles.

Este valor simbólico das marcas é alimentado e engradecido pelas donas das marcas através de Relações públicas, colocação do produto e da marca nos media e no entretenimento, patrocínios e empacotamento.

A imagem de uma marca é hoje fonte de interesse do consumidor, as formas em como uma marca pode

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

ser retratada e sua imagem controlada tornam-se centrais para as questões de gestão de marcas.

Decisões sobre o preço, o design, o empacotamento, a distribuição e até as matérias primas são tomadas tendo em conta os valores centrais da marca e como eles podem ser percebidos, na cobertura da marca pelos media.

Se a marca A foi melhor desenhada, é mais atrativa, mais fácil de usar, ou mais útil do que a marca B, é raramente algo que pode ser decidido de forma final e objetiva. É geralmente até um certo ponto, uma questão de opinião. E é exatamente aqui onde a publicidade adquire o seu poder sugestivo de convencer mentes, visto que os consumidores estão constantemente a busca de sugestões para o consumo deles que tenha um valor social para eles.

Em mercados competitivos é difícil fazer um produto ou serviço parecer distintamente diferente do resto. Inovações em design, fabricação, preço e distribuição podem ser rapidamente copiados. Isto implica que uma vantagem competitiva tangível é difícil de alcançar e ainda mais difícil de manter por longos períodos sob competição. Felizmente a vantagem competitiva que as empresas não conseguem manter por outros meios pode ser mantida através da marca (branding) e do seu posicionamento (brand positioning).

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Posicionamento de uma Marca

Posicionamento é fazer com que um produto ocupe um lugar único e diferente na mente do consumidor em relação aos produtos competidores.

Em *Positioning: The Battle for Your Mind*, Al Ries e Jack Trout mergulham nos slots limitados que os consumidores têm em seu cérebro para produtos e serviços e a importância de posicionar seu negócio no slot ideal.

Por exemplo o chocolate Kit Kat tem estado posicionado por muitos anos como um prêmio por trabalho duro com a famosa frase: “Have a break, have a kit kat”.

Por outro lado a rival Cadbury posicionou-se como um prazer sensual que o consumidor se dá a si mesmo.

Um exemplo claro de Posicionamento é a rivalidade entre a Hertz e a Avis. Vendo que o número um de rent-a-car já estava ocupado e que seria difícil fazer face a Hertz porque eles praticamente tinham o monopólio do Mercado, a Avis posicionou-se como a número 2 com o famoso slogan: “Somos número 2, por isso esforçamo-nos mais”.

O posicionamento é: - não o que você faz para um produto - é o que você faz para a mente do prospecto ou possível consumidor para condicionar como ele ou ela pensa sobre o produto. O que você faz para "ser ouvido".

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

A Avis dizendo que é número 2 e por isso esforça-se mais, não mudou necessariamente o produto que eles oferecem, os carros, mudou como o consumidor vê à eles. Se o consumidor não quiser ir para a Hertz ele vai dizer a si mesmo, vou com a Avis, os caras que esforçam-se mais. Esse posicionamento já está dentro da cabeça do consumidor, e o engraçado é que quem lá o colocou foi a própria Avis.

Portanto o Posicionamento é também o processo de lidar com a posição mental que um concorrente maior e mais estabelecido ocupa visto que existe hoje no mercado uma sobrecarga de produtos e de informações sobre produtos. Uma pessoa é capaz de receber apenas uma quantidade limitada de sensações. Além de um certo ponto, o cérebro fica em branco e se recusa a funcionar normalmente. É seu dever simplificar a mensagem. Menos é mais. Para lidar com a complexidade, as pessoas aprenderam a simplificar quase tudo. Daí que em poucas palavras você deve dizer ao consumidor como você quer ser visto.

Outro aspeto importante do posicionamento bem sucedido, é que ele requer consistência. Você não pode hoje dizer que é a sopa da vovó e amanhã que é a sopa instantânea moderna, as pessoas acharão que não poderão confiar em si, e que você está apenas ocupando espaço na mente delas.

As agências de publicidade gastam enormes quantidades de tempo e investigação a busca de

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

fuos de posicionamentos no Mercado que podem funcionar.

Qualquer um pode usar estratégia de posicionamento para ganhar. Se você não entender e usar os princípios de posicionamento, seus concorrentes, sem dúvida, irão.

A maneira fácil de entrar na mente de uma pessoa é ser a primeira. (primeiro a voar sobre o atlântico, etc. etc. é a pessoa ou produto que é lembrado) Chegar primeiro e depois ter cuidado para não dar aos clientes um motivo para mudar. Primeiro no cérebro geralmente significa duas vezes as vendas do número 2. Contudo é muito difícil ser primeiro, a não ser que você invente uma nova categoria de produtos em que você pode ser primeiro.

**Exemplo:** suponhamos que você quer abrir uma churrascaria, o único problema é que a rua onde você conseguiu uma loja, tem lá outras 4 churrascarias, e todas elas mais antigas e melhor estabelecidas. Para ter um posicionamento claro e diferente e ser primeiro você pode inventar uma nova categoria, por exemplo montar o churrasco no meio de cada mesa e deixar os clientes assarem eles mesmos, apenas fornecendo os molhos, o que teria custos altos, mas você poderia usar isso no seu marketing com grande sucesso: A primeira churrascaria onde você próprio é o chefe de cozinha. Os seus competidores poderiam copiar,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

mas já não poderiam dizer que são os primeiros. Você teria sempre essa vantagem.

Para ser bom no posicionamento, você deve ter uma compreensão total do posicionamento da competição.

**Exemplo:** A Honda entrou no mercado de motocicletas contra Harley Davidson, apresentando mini-motos fora da estrada destinados a pré-adolescentes e sendo muito paciente. Com o passar do tempo, a Harley foi perdendo o mercado das motos para a Honda e recuperou apenas posicionando-se no "high end" de motos de grande qualidade para o sério fã de moto adulto. Ou seja eles também tiveram que se posicionar em relação a Honda que tinha se posicionado em relação à eles.

Apesar de ser anti-competitivo os fabricantes forçarem o preço aos vendedores, não obstante os detentores de marcas luxuosas não gostam de ver os seus produtos a serem descontados porque é uma potencial ameaça a percepção dos consumidores em relação a qualidade e a raridade do produto da marca. O alto preço de marcas de prestígio é uma parte essencial do posicionamento de marca deles.

Exemplo: Você quer abrir uma loja de roupa e toda gente na rua, está vendendo camisetas o mais barata possíveis e com a menor qualidade aceitável. Você

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

pode muito bem vender só as camisetas de maior qualidade a preços mais altos. As pessoas quando verem os seus preços comparados com as outras lojas e verem a qualidade do seu produto e o luxo da sua loja, vão ficar curiosas, e você pode conseguir algumas vendas. Mas claro isso também depende da capacidade financeira do público.

## **Brand Equity (Valor da Marca)**

O objetivo da Brand Equity é medir o valor de uma marca. Uma marca abrange o nome, o logotipo, a imagem e as percepções que identificam um produto, serviço ou provedor nas mentes dos clientes. Ele toma forma em publicidade, empacotamento e outras comunicações de marketing, e torna-se um foco da relação com os consumidores. Com o tempo, uma marca vem incorporar uma promessa sobre os produtos que ele identifica - uma promessa de qualidade, desempenho ou outras dimensões de valor, o que pode influenciar as escolhas dos consumidores entre os produtos concorrentes. Quando os consumidores confiam em uma marca e acham relevante, podem selecionar as ofertas associadas a essa marca em relação as dos concorrentes, mesmo que a oferta tenha um preço superior. Quando a promessa de uma marca se estende além de um produto específico, seu proprietário pode aproveitá-la para entrar em novos mercados. Por todas estas razões,



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

uma marca pode ter um valor tremendo, que é conhecido como Brand Equity.

A Brand Equity é melhor gerenciada com o desenvolvimento de **Brand Equity Goals**, que são usados para rastrear o progresso e o desempenho.

Os fatores que contribuem para Brand Equity são: familiaridade do nome da marca nos consumidores, qualidade percebida, fidelidade à marca, as associações que os consumidores têm em relação à marca, direitos autorais que a marca tem, empacotamento e presença nos media e outros canais de marketing.

Brand Equity refere-se ao valor de uma marca. Na pesquisa sobre o tema, o brand equity foi estudado a partir de duas perspectivas diferentes: psicologia cognitiva e economia da informação. De acordo com a psicologia cognitiva, o patrimônio da marca reside na consciência do consumidor de características e associações da marca, que conduzem a percepções de atributos. De acordo com a economia da informação, uma marca sólida funciona como um sinal credível de qualidade do produto para os compradores e permite a aplicação de preços mais altos como forma de retorno nos investimentos que se fez na marca. Foi demonstrado empiricamente que o Brand Equity desempenha um papel importante na determinação da estrutura de preços e, em particular, as empresas podem cobrar preços mais altos que derivam do Brand Equity

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

depois de corretamente diferenciarem os seus produtos.

Alguns pesquisadores de marketing concluíram que a marca é uma das mais valiosas possessões de uma empresa, uma vez que o Brand Equity é um dos fatores que pode aumentar o valor financeiro de uma marca para o proprietário da marca, embora não seja o único. Os elementos que podem ser incluídos na avaliação do Brand Equity incluem (mas não limitado a): mudança de domínio de mercado, margens de lucro, o reconhecimento de logotipos e outros elementos visuais, associações de linguagem de marca feitas pelos consumidores, percepções de qualidade dos consumidores e outros relevantes valores da marca.

O conhecimento dos consumidores sobre uma marca também governa como os fabricantes e anunciantes comercializam a marca. O Brand Equity é criado através de investimentos estratégicos em canais de comunicação e educação do mercado e se valoriza através do crescimento econômico nas margens de lucro, participação no mercado, crescimento do prestígio da marca e associações que a marca traz. Geralmente, esses investimentos estratégicos se valorizam ao longo do tempo para dar um retorno sobre o investimento.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## Definição de Marketing

Marketing é a criação e divulgação de mensagens e informações sobre produtos ou serviços com o objetivo de convencer as pessoas a comprá-los. Ele é responsável por conectar os consumidores com os produtos. Portanto sem Marketing essa conexão não existe e não é possível sustentar nenhum negócio.

Marketing pode ser:

- Publicidade
- Promoção
- Competições
- Catalogos e Panfletos
- Montra da loja
- Preço em cima do produto que você está vendendo
- Gritar ou mostrar que você está vendendo
- Placas e sinais da rua ou entrada da loja
- Publicidade dentro da loja
- Comerciais na Rádio, TV ou media impressa
- Colocação de uma marca ou produto em filmes, shows televisivos ou seriados
- Menção da sua marca no media
- Emails comerciais
- Sua marca estampada em roupas ou outros produtos
- Websites e blogs comerciais
- Venda por telefone

Todos esses são atos de Marketing.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Campanha de Marketing**

Uma Campanha de Marketing é uma série de medidas e ações de Marketing.

## **Objectivos de Campanhas de Marketing**

- Lançar uma nova marca
- Lançar um novo produto
- Promover uma melhoria num produto
- Divulgar uma marca ou produto já existentes
- Convencer os consumidores a comprar
- Convencer ex-consumidores a voltarem a comprar
- Convencer um público alvo diferente
- Convencer supermercadistas e donos de mercearias a colocarem seu produto nos seus estabelecimentos

## **Marketing Mix**

Segundo Philip Kotler “Marketing Mix é um conjunto de variáveis controláveis que uma empresa pode usar para influenciar a resposta do comprador”.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

O termo Marketing Mix refere-se aos elementos principais que devem ser considerados de modo a marketizar com sucesso um produto ou serviço.

O Marketing Mix é também conhecido como os 4 Ps do Marketing.

O Marketing Mix existe porque o empresário, empreendedor tem de:

1. Produzir ou fabricar um produto que vá de encontro as necessidades do consumidor
2. Vende-lo a um preço que o consumidor ache razoável e possa pagar
3. Disponibilizar o produto em diferentes locais onde o consumidor possa sem muito esforço ir
4. Informar o consumidor sobre o produto e suas características através dos media que o consumidor tem acesso

Esses são os 4 Ps:

1. Produto
2. Preço
3. Place (Local)
4. Promoção

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Vantagens do Marketing Mix**

- Ele simplifica e congrega diferentes conceitos do Marketing num só tornando-o Marketing mais fácil de fazer e gerir
- Permite a separação do marketing de outras atividades da empresa e delegação de tarefas de marketing para especialistas
- Permite que uma empresa varie as suas atividades de Marketing de acordo com os seus recursos, condições do mercado e as necessidades dos clientes
- Decisões não podem ser feitas num elemento do Marketing Mix sem levar em conta o seu impacto em outros elementos.

## **Desvantagens do Marketing Mix**

- Mix não considera o comportamento do cliente, mas é orientada internamente.
- Mix considera os clientes como passivos; não permite a interação e não pode capturar relacionamentos.
- Mix não leva em consideração os elementos únicos do marketing de serviços.
- Produto é indicado no singular, mas a maioria das empresas não vende um produto isoladamente. Os vendedores vendem produtos, linhas de produtos ou marcas, todas interligadas na mente do consumidor

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- Mix não menciona a construção de relacionamentos com o consumidor que se tornou um grande foco do marketing, ou as experiências da marca que os consumidores compram.

## Tabela de Componentes do Marketing Mix

A tabela abaixo é ideal para preparar suas campanhas de Marketing com ajuda do Marketing Mix:

Produto	Preço	Place (Local)	Promoção
Funcionalidade	Preço do Produto	Canais de Distribuição	Publicidade
Aparência	Descontos	Incentivos para Venda	Venda Pessoal
Qualidade	Parcelamento	Cobertura do Mercado	Relações Públicas
Empacotamento	Financiamento	Locais	Mensagem



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Marca	Opções de Leasing	Logística	Media
-------	-------------------	-----------	-------

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## 2º PASSO - PÚBLICO ALVO

### Definição de Público Alvo

Público Alvo é em todo o mercado que o seu produto ou serviço pode atingir, aquelas pessoas que são as ideais para comprarem de si.

Exemplo: Público alvo de vendedores de cadeiras de segurança para crianças e bebés de automóveis, são mães de crianças de menos de 2 anos que reside dentro da zona de distribuição da campanha.

### Segmentação

É o processo de classificar clientes em grupos que partilham características em comum.

A segmentação envolve três etapas:

1. identificação de segmentos de mercado
2. Seleção dos segmentos de mercado que oferecem maior potencial e
3. Posicionamento do produto para que ele atraia o mercado-alvo. Uma vez que essas etapas foram tomadas, uma organização desloca sua atenção para o desenvolvimento de uma estratégia de mix de marketing. Normalmente, uma empresa prossegue os mercados-alvo que oferecem o maior potencial profissional.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Vantagens de Segmentação**

1. O processo de fragmentar um mercado homogêneo em segmentos heterogêneos, força o profissional de marketing a analisar e considerar as necessidades do mercado e a capacidade da empresa para de forma competente servir essas necessidades - tornando assim a empresa melhor informado sobre seus clientes
2. Ofertas de concorrentes e seus posicionamentos também devem ser analisados neste contexto para que a empresa possa considerar quais são as suas vantagens e desvantagens competitivas, ajudando-a a esclarecer a sua própria estratégia de posicionamento
3. Os recursos limitados são usados da melhor forma possível, direcionados para aqueles segmentos que oferecem o melhor potencial

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Psicologia do Consumidor**

### **Como Convencer ou Influenciar seus Consumidores**

Os Seis Princípios de Influência (também conhecidos como Seis Armas de Influência) foram criados por Robert Cialdini, professor emérito de Regents de Psicologia e Marketing da Arizona State University. Ele os publicou em seu respeitado livro de 1984 "Influência: A Psicologia da Persuasão".

Os seis princípios são os seguintes:

#### **Reciprocidade**

Como humanos, geralmente temos tendência a devolver favores, pagar dívidas e tratar os outros como eles nos tratam. De acordo com a ideia de reciprocidade, isso pode nos levar a sentir-nos obrigados a oferecer concessões ou descontos aos outros se eles nos ofereceram à nós. Isso ocorre porque ficamos desconfortáveis com a sensação de estar em dívida para com eles.

Por exemplo, se um colega o ajudar quando estiver trabalhando num projeto, você pode se sentir obrigado a apoiar suas ideias para melhorar os processos da equipe. Você pode decidir comprar

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

mais de um fornecedor se eles lhe ofereceram um desconto agressivo. Ou, você pode dar dinheiro a um angariador de fundos de uma caridade que lhe deu uma flor na rua.

### **Compromisso (e Consistência)**

Cialdini diz que temos um desejo profundo de ser consistentes. Por esta razão, uma vez que nos comprometemos com algo, estamos mais inclinados a ir até ao fim.

Por exemplo, você provavelmente estaria mais inclinado a apoiar a proposta de um colega se você tivesse mostrado interesse quando ele pela primeira vez falou com você sobre suas idéias.

### **Prova Social**

Este princípio baseia-se no senso das pessoas de "segurança em números".

Por exemplo, somos mais propensos a trabalhar tarde se outros em nossa equipe estiverem fazendo o mesmo, deixar uma gorjeta numa jarra se ela já contém dinheiro, ou comer em um restaurante se ele estiver cheio. Aqui, estamos assumindo que, se muitas outras pessoas estão fazendo algo, então deve ser bom.

Somos particularmente suscetíveis a este princípio quando nos sentimos incertos, e nós somos ainda

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

mais propensos a ser influenciados se as pessoas que vemos parecem ser semelhantes a nós. É por isso que os comerciais costumam usar mães, não celebridades, para anunciar produtos domésticos.

## **Adoração**

Cialdini diz que somos mais propensos a ser influenciados por pessoas que gostamos. A capacidade de gostar vem em muitas formas - as pessoas podem ser semelhantes ou nos serem familiares, podem nos dar elogios, ou podemos simplesmente ter confiança neles.

As empresas que utilizam agentes de vendas dentro da comunidade empregam esse princípio com enorme sucesso. As pessoas são mais propensas a comprar de pessoas como elas, de amigos e de pessoas que conhecem e respeitam.

## **Autoridade**

Sentimos uma sensação de dever ou obrigação para pessoas em cargos de autoridade. É por isso que os anunciantes de produtos farmacêuticos empregam médicos para serem os cabeças das suas campanhas e é por isso que a maioria de nós fará a maioria das coisas que nosso gerente peça.

Títulos de trabalho, uniformes e até acessórios como carros ou gadgets podem dar um ar de autoridade e

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

podem convencer-nos a aceitar o que essas pessoas dizem.

## **Escassez**

Este princípio diz que as coisas são mais atraentes quando sua disponibilidade é limitada ou quando corremos o risco de perder a oportunidade de adquiri-las em condições favoráveis.

Por exemplo, podemos comprar algo imediatamente se nos disserem que é o último, ou que uma oferta especial em breve expirará.

## **Palavras Poderosas do Marketing**

Há palavras que têm um significado especial em cada cultura e carregam um poder onde elas são usadas.

Eles também são chamados às vezes de palavras de poder, especialmente por pessoas de vendas. As palavras utilizadas nas vendas geralmente apelam para necessidades básicas, tais como:

- **Segurança:** garantido, comprovado
- **Controlo:** poderoso, forte
- **Compreensão:** porque, como, então, verdade, real
- **Ganância:** dinheiro, cash, poupe, ganhe, grátis, mais

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- **Saúde:** seguro, saudável, bem
- **Pertença:** pertencer, feliz, bom, sentir
- **Estima:** exclusivo, apenas, admirado
- **Identidade:** você, (o nome deles), nós
- **Novidade:** novo, descubra

As palavras negativas também são usadas neste contexto para assustar as pessoas para que elas tomem a ação desejada. Estas muitas vezes abordam essas mesmas necessidades, mas na direção oposta:

- **Segurança:** perigoso
- **Controlo:** incerto, escasso
- **Compreensão:** mudança, complicada
- **Ganância:** perder, roubado
- **Saúde:** insalubre, doente, velho
- **Pertença:** errado, sozinho, rejeitado
- **Estima:** ridículo, rido por
- **Identidade:** eles, ele
- **Novidade:** desatualizado, fora de moda

Um estudo revelou que as 5 palavras abaixo aumentam a possibilidade de vender o seu produto:



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- **Preço Justo** – aumenta 7%
- **Nos importamos** – aumenta 11%
- **Tratamento justo** – aumenta 20%
- **Qualidade** – aumenta 30%
- **Competência** – aumenta 33%

Outras palavras e ações que Aumentam as Venas

## **Porque**

Compre este produto porque é bom.

Dar uma justificção para o cliente comprar, mesmo que essa justificção seja vázia aumenta a possibilidade do cliente comprar. As pessoas não são muito racionais quando fazem compras e muitas vezes estão apenas a procura de uma qualquer razão para justificarem a compra.

## **Aja Agora, Compre Agora, Clique Já, Venha a nossa loja**

Essas e outras palavras de ação (Call to Action) são muito importantes, porque as pessoas gostam de ser ditas claramente o que fazer. Sempre que você fizer uma publicidade online ou no jornal ou na TV não se esqueça de dar a ordem que você quer dar ao cliente:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Quer que eles comprem seu produto diga, Clique aqui para comprar, Venha a nossa loja e compre, Ligue e faça a sua reserva, peça já o seu e assim por diante.

### **Tudo Incluído/ Tudo que Precisa**

Estabeleça que o seu produto ou serviço é todo o sacrifício de dinheiro que eles precisam fazer para ter o produto que você está vendendo. Eles verão isso como uma vantagem. Exemplo: O único sabonete que você precisa.

### **Provado/ Resultados Reais**

Toda a gente está a procura de resultados.

### **Garantia ou Reversão de Risco**

Ofereça garantias, elas podem fazer maravilhas para o seu produto ou serviço. Veja o texto abaixo extraído do livro: Getting Everything you can out of everything you have got de Jay Abraham:

O maior segredo para o sucesso em negócios ou carreira é sempre manter a vantagem em tudo o que você faz. Soa lógico, sim, mas pouco compreendido. Ainda menos praticado. Uma das maiores vantagens de

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

"competitividade" que você ganhará é sempre tornar mais fácil para o cliente dizer "sim" em vez de dizer "não". Você faz isso tirando os fatores de risco financeiro, psicológico ou emocional que sempre estão anexados (declarados ou não declarados) a praticamente qualquer proposta de tomada de decisão que você já solicitou a um cliente para fazer. Quando você remove o risco de qualquer pessoa decidir fazer negócios com você

resulta em uma poderosa vantagem em seus negócios e sucesso financeiro.

(...)

Um negociante de opala com quem trabalho tem uma garantia muito ousada: qualquer pessoa que compra uma pedra dela leva a qualquer lugar - para um amigo, outro joalheiro, em qualquer lugar - e se eles estão insatisfeitos, infelizes ou simplesmente mudam de idéia, não é problema. Eles tem uma garantia total de 100% de devolução de dinheiro a qualquer momento dentro de um ano.

Nenhum outro negociante de opala no país faz uma reivindicação como essa. Ela supera toda a sua concorrência legítima.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

A reversão do risco ajuda as pessoas a decidir agir e agir agora, hoje, imediatamente, sem medo ou preocupação.

(...)

Quando você começa a usar a reversão de risco dessa maneira, seu negócio quase sempre dispara imediatamente e fica acordado. Vocês fecham mais vendas, vendem unidades maiores de compra e vendem com mais freqüência quando as pessoas param de se preocuparem com a decisão de compra errada ou ruim.

Quando você usa a reversão de risco, basicamente, está dizendo ao seu cliente que nunca mais fará uma decisão de compra ruim ou incorreta ou perigosa. Esse é um ponto poderoso de persuasão a ser feito.

## **Credibilidade no seu Marketing**

Uma fonte confiável de informações torna as decisões mais rápidas e firmes.

Uma pessoa credível é especialista (experiente, qualificada, inteligente, habilitada) e confiável (honesto, justo, não egoísta e atencioso). O carisma pode aumentar a credibilidade. Pessoas carismáticas,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

além de credíveis, são extrovertidas, compostas e sociáveis.

A credibilidade é dependente do contexto, e um especialista em uma situação pode ser incompetente noutra.

### **Como Ser Credível:**

- Destacando sua própria experiência e qualificações.
- Mostrando que se preocupa com a outra pessoa e ter os melhores interesses dele no seu coração.
- Mostrando que você é semelhante a eles usando a linguagem deles, a linguagem corporal, mesmo tipo de roupas, etc.
- Sendo assertivo. Rapidamente e logicamente refutando contra-argumentos.
- Aproveitando a credibilidade de outros.
- Destacando a credibilidade das suas fontes de informação.
- Sendo apresentado por uma pessoa credível.

Seja assertivo ao falar com seus clientes, linguagem que reduz a credibilidade inclui:

- Humms, Ehhs e outros, ah, hesitação.
- Exagero total e absolutamente excessivo.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

- Tipos de qualificações que não se manifestam na prática.
- Boa Educação Exagerada (que indica subordinação, seja educado mas não servil)
- Eu sei que é bobo dizer isso, mas as isenções de responsabilidade reduzem a credibilidade.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Vieses Cognitivos, Mente do Consumidor e Marketing**

Vieses cognitivos são as tendências de pensar de certas maneiras que podem levar a desvios sistemáticos de lógica e a decisões irracionais. Ou por outro são as regras que ditam o funcionamento da mente humana. Vejamos algumas dessas regras do comportamento humano e por extensão do comportamento do consumidor:

### **Efeito de Ambiguidade**

Tendência de evitar opções nas quais a falta de informações faz com que a probabilidade pareça "desconhecida".

Uso no Marketing: se um usuário não entender seu produto ou uma escolha específica, ele não o escolherá. As pessoas tendem a evitar o desconhecido. Garanta que as informações sobre o seu produto são claras e abundantes, se necessário crie panfletos.

### **Ancoragem ou Focalismo**

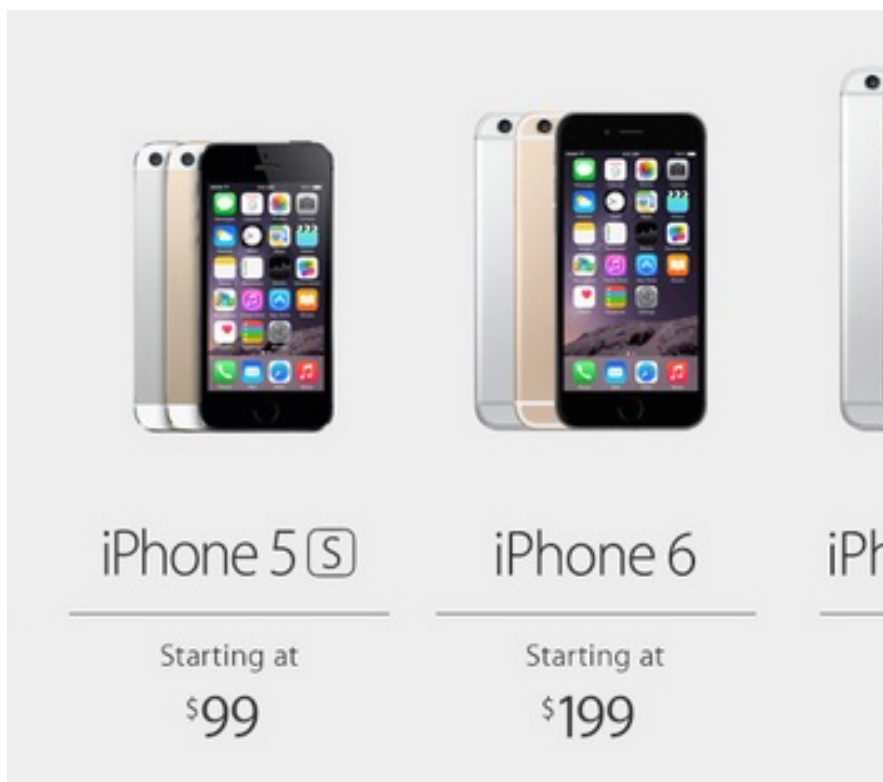
Tendência a confiar demais, ou "ancorar-se", em uma referência do passado ou em uma parte da informação na hora de tomar decisões.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Uso no Marketing: o preço do primeiro produto (ou informação) que você dá ao seu cliente irá definir as expectativas e avaliação dele para os subseqüentes produtos, o que a mente do cliente não percebe é que foi você que criou o preço do primeiro produto mas mesmo assim ele usa na comparação com seus outros preços. A Apple na imagem abaixo diz que o primeiro telefone custa \$99, você vai usar esse preço como base para avaliar o preço do segundo e do terceiro telefone.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>



### **Tendência de confirmação**

Tendência do observador de procurar ou interpretar informações de forma que estas confirmem pré-concepções próprias. Nós tendemos a ouvir apenas a informação que confirma nossos preconceitos.

Uso no Marketing - Melhore a eficácia do seu marketing, ajustando um produto com preconceitos e expectativas do público alvo. Por exemplo se vai

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

vender vinho use uma garrafa de vinho que é esperada pelo público alvo. Mas use esta tática com cautela, por vezes pode ser-se bem sucedido surpreendendo o público com algo que eles não esperavam.

## **Cascata de disponibilidade**

Um processo de autorreforço no qual uma crença coletiva ganha mais e mais plausibilidade por meio da crescente repetição no discurso público (ou "repita algo mil vezes e ele torna-se verdadeiro").

Uso no Marketing: Quando seu site, marca ou produto é referenciado repetidamente por outros, as pessoas são mais propensas a pensar muito bem dele. Quanto mais zumbido social você gera, melhor. Quando fizer suas campanhas de Marketing se possível repita várias vezes a campanha mesmo que seja para o mesmo público alvo. Tem um dizer no marketing: "A primeira vez que um homem vê a tua publicidade, ele ignora. A segunda ele presta atenção. A terceira ele fala sobre a tua publicidade com a mulher dele. A quarta ele está pronto para comprar."

## **Efeito Adesão**

A tendência de fazer (ou acreditar) em coisas porque muitas outras pessoas fazem (ou acreditam) na mesma coisa.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Uso no Marketing: Melhore a eficácia do seu marketing, apresentando números de vendas passadas (se forem significativas), melhor ainda se seu produto for o mais vendido (melhor classificado, crescimento mais rápido, etc). Por exemplo nada faz um livro vender mais do que estar na lista dos mais vendidos.

### **Falácia da Probabilidade de Base**

A tendência de basear julgamentos em especificidades, ignorando informações estatísticas gerais.

Uso no Marketing: Não basta compartilhar informações sobre o seu produto - estatísticas chatas, figuras, recursos, etc. Em vez disso, mostre como seu produto funciona em exemplos específicos. Use estudos de casos e depoimentos de usuários, os famosos Testimonials. Até grandes multinacionais como a Microsoft, Apple o fazem.

### **Viés da crença**

Efeito onde a avaliação da consistência lógica do argumento é influenciado pela credibilidade da conclusão.

Uso no Marketing: Ao persuadir os usuários a comprar seu produto, mostre-lhes como os ajudará.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

O resultado positivo pessoal do produto vai superar seu argumento quanto ao porquê ele é tão bom.

### **Viés pró-escolha**

A tendência de lembrar que suas decisões foram melhores do que elas realmente foram.

Uso no Marketing: se os seus clientes fizerem uma escolha, elogie-os. Eles vão pensar para sempre que eles fizeram a escolha certa. Felicite-os pela compra. Muito usado nos restaurantes onde não importa que vinho o cliente escolha o garçon logo atira um “excelente escolha”.

### **Ilusão de agrupamentos**

A tendência de pensar que eventos aleatórios que ocorrem em aglomerados não são eventos realmente aleatórios.

Uso no Marketing: Se você quiser persuadir seus usuários, concentre-se nos padrões que colocam seu produto ou serviço na melhor luz e ignore os que podem ser prejudiciais. Mas claro use com limites, um produto mau não deve absolutamente ser vendido.

### **Viés de confirmação**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

É uma tendência das pessoas preferirem informações que confirmem suas crenças ou hipóteses, independentemente de serem ou não verdadeiras.

Uso no Marketing: você terá dificuldade em alterar os preconceitos do usuário. Em vez disso, procure conectar com eles num nível emocional, e fazer tudo o que puder para explorar em seu benefício os seus preconceitos existentes.

### **Falácia da conjunção**

A tendência para assumir que condições específicas são mais prováveis do que as condições gerais.

Uso no Marketing: use depoimentos de clientes (testimonials). Condições e exemplos específicos sempre truncam explicações e dados gerais.

### **Conservadorismo**

A tendência de revisar crenças insuficientemente quando se apresenta nova evidência.

Uso no Marketing: sua apresentação do produto ou serviço por si só não é persuasiva. Elabore gráficos, apresente números, métricas, dados estatísticas, você deve fortalecer seu poder persuasivo não só com argumentação emocional mas também com formas alternativas de persuasão.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

### **Efeito Contraste**

O aumento ou diminuição de uma medida quando comparando com algum objeto contrastante recentemente observado.

Uso no Marketing: faça o seu produto se destacar o máximo possível. Usando surpresa, diferenciação e valor de choque, você pode tornar seu produto mais memorável e, portanto, mais provável que as pessoas o comprem.

### **Comparativo de Risco Zero**

Sociólogos descobriram que adoramos a certeza - mesmo que seja contraproducente.

Uso no Marketing: melhore a eficácia do marketing ao apresentar um produto ou serviço como livre de risco. Ofereça garantias.

### **Vies de Sobrevivência**

Um erro que consiste em a pessoa focar-se apenas em exemplos sobreviventes ao julgar uma situação.

Uso no Marketing: melhore a eficácia do marketing, concentrando-se em resultados positivos (independentemente de o produto os ter produzido).

### **Efeito de Recência**

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

A tendência de pesar as informações mais recentes mais fortemente do que os dados mais antigos.

Uso no Marketing: melhore a eficácia do marketing, controlando a última mensagem que o seu cliente vê sobre seu produto, muitas vezes no ponto de venda, como rotulagem no pacote ou descrições de produtos on-line.

### Efeito de Excesso de Confiança

As pessoas são muito confiantes nas suas habilidades, e isso nos faz com que corram riscos maiores na sua vida diária.

Uso no Marketing: aumente a eficácia do marketing, apresentando um produto como ajudando a alcançar objetivos ou ambições de metas improváveis, mas desejados.

## **Influenciar as Pessoas em seu Favor**

### **Nomes**

Use o nome de uma pessoa, ou seu título dependendo da situação.

Dale Carnegie, o autor de *Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas*, acreditava que usar o nome de

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

alguém era incrivelmente importante. Ele disse que o nome de uma pessoa é o som mais doce em qualquer idioma para essa pessoa.

Difícil, porém, se você conseguir ter o hábito de não só lembrar o nome de alguém quando os conhece, mas também de usar o nome dessa pessoa numa conversa subsequente, eles acharão você terrivelmente encantador e maravilhoso.

## **Espelhamento**

Espelhe seu comportamento.

Espelhar a linguagem corporal das pessoas quando você interage com elas é uma maneira de criar confiança. Apenas seja sutil ao fazê-lo.

Repetir algo que a outra pessoa disse, e copiando seus gestos de maneira suave, muitas vezes estabelece um relacionamento reconfortante para a outra pessoa em relação à si. Repetir as suas palavras faz com que ele acredite que ele está sendo ouvido e que tem a sua atenção.

## **Técnica de Porta-na-Cara**

CRIANÇA: Vovó, posso ter uma pizza inteira?

VOCÊ: O quê? Não.

CRIANÇA: Que tal apenas um biscoito?

VOCÊ: Um biscoito chegando, menina.



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Há um truque se você quer um grande favor, primeiro peça um maior. Muito maior. Quando o seu oponente se recusar, ele terá a sensação de culpa de que ele lhe deve pelo menos um favor menor.

Também conhecido como Contrastando. Contrastando é a técnica em que você pede muito mais do que o que realmente deseja e, eventualmente, negocia para exatamente o que você queria em primeiro lugar. Tem sido uma técnica altamente eficaz, e é usada com muita frequência por muitas pessoas. O pensamento humano não é absoluto. Pensamos nas coisas em relação. E assim, esta técnica funciona por causa da diferença contrastante de escala que ela cria na mente da outra pessoa. Eles se sentem um pouco mal quando eles rejeitam seu pedido pouco realista inicial, e pulam de cabeça para o próximo pedido que você faz que pareça relativamente exequível.

### **Técnica de Pé-na-Porta**

A técnica pé-na-porta é o oposto da porta-na-cara, mas igualmente eficaz. Nesta situação, você começa pequeno e vai grande. Em outras palavras, você pede a alguém que faça um trabalho simples. Eles fazem. Tendo criado um sentimento de obrigação, você

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

pode agora obter um pedido muito maior dessa pessoa.

## **Inclinando a Cabeça Favoravelmente**

Apenas acene favoravelmente com a cabeça.

Quando você está procurando por compreensão e aceitação, comece por inclinar a cabeça como quem diz sim. Isso encoraja outras pessoas a inclinar favoravelmente a cabeça, o que amplifica os sentimentos positivos que eles terão em relação a você.

## **Dê 2 opções**

Para que alguém possa tomar uma decisão, ofereça-lhes uma escolha de duas opções. Isso os impedirá de sentirem-se sobrecarregados e dar-lhes-á uma sensação de controle.

## **Peça um Favor**

Pedir pequenos favores as pessoas treina o cérebro delas a acreditar que elas gostam de você.

Peça a alguém para fazer-lhe um favor - também conhecido como o efeito Benjamin Franklin.

Diz a lenda que Benjamin Franklin queria ganhar a confiança de um homem que não gostava dele. Ele pediu ao homem que lhe emprestasse um livro raro

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

e, quando o livro foi recebido, ele agradeceu graciosamente. Como resultado, este homem que nunca queria falar com ele antes, tornou-se um bom amigo de Franklin.

## **Vocabulário não Trivial**

Quando usamos terminologia especial, intencionalmente diminuímos o status intelectual do nosso oponente. O oponente pode sentir um grande desconforto devido à sua própria incompetência. Para quebrar a confiança dele completamente, tente citar pessoas famosas. Agora você pode dirigir a conversa em qualquer direção que você desejar.

## **Seja Educado**

As palavras "obrigado" e "por favor" são palavras mágicas de persuasão. Se você analisar suas próprias experiências, você definitivamente lembrará de casos em que você conseguiu persuadir as pessoas por uma simples combinação de um rosto sorridente e a palavra "por favor". Todos nós somos ensinados e condicionados dessa maneira desde a infância. Os seres humanos estão bastante habituados a reagir à esses gestos de uma maneira particular. Nós tendemos a ser mais abertos para pedidos, em vez de instruções. Adocique esses pedidos com expressões educadas e você terá seu pedido se não aceito pelo menos considerado.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Não Force as Pessoas**

Quando as pessoas sentem que a liberdade delas de escolher uma ação está sendo ameaçada, eles experimentam um sentimento desagradável chamado de "reatância". Isso também os motiva a realizar o comportamento ameaçado, provando assim que seu livre arbítrio não foi comprometido.

Tenha cuidado ao persuadir demasiado abertamente ou muito.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## **Marketing de Relacionamento com Seu Público Alvo**

A grande tendência do Marketing hoje em dia é o Marketing virado para a construção de Relacionamentos com os seus clientes, porque compras repetidas fazem uma grande parte do capital que entra em qualquer empresa e porque é muito mais fácil convencer alguém que já comprou de você antes.

Porquê a maioria das empresas perde clientes? Serviço ruim? Não. Má qualidade? Não. Bem então porquê? Apatia após a venda. A maioria das empresas perde clientes ignorando-os até a morte.

Empresários equivocados pensam que o marketing acabou assim que eles fizeram a venda.

O marketing começa assim que você fez a venda. É de grande importância

Para você e sua empresa, que você entenda isso.

É seis vezes mais caro vender um produto para um novo cliente do que para um cliente existente. Existem negócios que depois de um ou dois anos a angariarem clientes, sobrevivem, pagam as contas e crescem inteiramente graças à esses clientes que a empresa já tem e para quem a empresa dirige seus atos de Marketing e publicidade.

Além do mais se você mantém uma relação com os seus clientes, será mais fácil você saber quais são os

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

produtos que eles compram e gostam mesmo muito tempo depois da venda e quais são outros produtos que os seus clientes gostam que você pode introduzir, pode até ser numa outra indústria, ajudando desse modo você a diversificar as suas iniciativas de empreendedorismo.

O objetivo de muitas estratégias de marketing nos últimos 10 anos tem sido construir o compromisso do cliente com uma marca ou um revendedor. este assumiu três formas:

1. Criando satisfação do cliente - fornecendo produtos e serviços de qualidade superior
2. Construir Brand Equity - a soma dos valores intangíveis de uma marca. Os fatores que contribuem para isso são: familiaridade do nome da marca nos consumidores, qualidade percebida, fidelidade à marca, as associações que os consumidores têm em relação à marca, direitos autorais que a marca tem, empacotamento e presença nos media e outros canais de marketing.
3. Criando e mantendo relacionamentos

O sucesso com qualquer uma dessas estratégias resultará em altos níveis de compra repetida, capacidade de estar isento dos problemas que advém do aumento de preços, e melhor capacidade de resposta a comunicações de marketing por parte dos clientes.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Inicialmente, o movimento de qualidade colocou a satisfação do cliente como objetivo final dos programas de marketing. No entanto, como clientes satisfeitos não tinham problemas em experimentar outras marcas houve uma mudança de foco que consistia em procurar criar um maior compromisso com o cliente.

Surgiram duas maneiras de conseguir isso:

1. Criar Brand Equity (principalmente para produtos de consumo) e
2. Construir relacionamentos (principalmente para produtos industriais.)

O Brand Equity usou publicidade em meios de comunicação de massa e patrocínio de eventos para construir uma imagem de marca.

O marketing de relacionamento confiou em comunicações um para um entre a marca e os seus consumidores.

Com o crescimento de bases de dados de marketing e da internet, a capacidade de atingir clientes individualmente tornou-se uma estratégia viável para uma ampla gama de empresas incluindo empresas de produtos de consumo.

Essa interação um-para-um com os clientes leva a um crescimento do valor que o produto ou serviço traz.

Retenção de clientes é importante porque:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

1. Custa menos a servir clientes de longo prazo.
2. Os clientes leais pagarão um preço premium.
3. Os clientes leais irão gerar word-of-mouth, referências a outros potenciais clientes.

## **Ideias para Marketing de Relacionamento**

Fazer Marketing de Relacionamento é simples, você só tem de fazer amizade com os seus clientes, o que é fácil porque eles é que sustentam o seu negócio e são sua razão de existir.

Vejam algumas formas de manter-se ligado aos seus clientes:

### **Newsletter e Email**

Newsletters podem ser via email ou impressas, elas contém informações sobre seus novos produtos, preços e promoções. Pode ser uma forma também de você informar à seus clientes sobre notícias da sua empresa, que atividades você vem fazendo e sobre que eventos de caridade ou patrocínios você tem estado envolvido.

Deixe sempre uma página da Newsletter dedicada a informações de como você pode ser contatado.

Hoje em dia a melhor forma de fazer Newsletters é a partir da internet, através do email com serviços como MailChimp que fazem a gestão dos seus emails. Você pode recolher emails dos seus clientes



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

depois de uma compra, mas garanta que você faça um clique de amizade com ele antes de pedir o email, dessa forma a probabilidade de ele ver os emails e voltar a comprar é maior.

Seja extremamente simpático com os seus clientes, se você é antipático seja antipático com as outras pessoas, mas não com seus clientes.

## **Facebook**

Facebook é praticamente um mini-website seu onde você pode apresentar novos produtos, interagir diretamente com os seus clientes, trocar contatos e informações com eles e ouvir o feedback deles depois de uma compra.

Você pode começar com os amigos que já tem no Facebook ou pode criar uma página para a sua empresa, marca, produto ou serviço. Certifique-se de responder aos comentários e mensagens que seus clientes podem enviar e deixe sempre informação de contato e de como localizar a sua loja ou escritório.

## **Whatsapp**

Hoje em dia existem grupos de whatsapp para tudo e porque não para você e seus clientes. Crie um grupo onde você posta regularmente novidades de produtos, dependendo do tipo de produto que você

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

fornece, poste regularmente mas de forma a não cansar os seus clientes.

## **SMS**

Se você foi construindo o hábito de recolher os números de telefone dos seus melhores clientes, uma forma de manter em contato com eles é enviando mensagens quando você tem uma nova coleção, um novo produto, uma nova remessa e por aí adiante.

## **Conclusão**

O segredo de Marketing de relacionamento é fazer amizades, ser bondoso com os seus clientes, garantir que você existe para resolver os problemas deles e não só para levar o dinheiro deles, e ser profissional.

Não exagere principalmente com formas de contato direto como SMS e whatsapp, seja periódico e consistente, uma boa dica é mandar informações semanalmente ou de duas em duas semanas.

Nunca pressione demasiado o cliente.

## **FAZENDO MARKETING DA SUA EMPRESA**

Chegamos ao fim, que lições devemos tirar deste livro:

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

1. Sem Marketing seu negócio não anda nem cresce
2. Crie uma Marca.
3. Posicione essa Marca no Mercado em Relação aos seus Competidores
4. Ganhe Brand Equity, ou seja faça a sua marca crescer e ficar mais valiosa
5. Use o Marketing Mix como base para fazer todas suas campanhas de Marketing. Produto – Preço – Local – Promoção.
6. Faça Marketing apenas para seu público alvo
7. Segmente o seu público alvo para diferentes comunicações de marketing
8. Use a Psicologia do Consumidor nas suas campanhas.
9. Crie Relacionamentos com os seus clientes.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

## SÓ SE VIVE UMA VEZ

Só se vive uma vez é uma motivação para tudo.

Para viver a melhor vida possível, perder peso, fazer body building, ir ao ginásio, aprender novas línguas, viajar pelo mundo, ter filhos, não ter filhos, começar um negócio, abandonar o seu atual emprego para dedicar-se as suas paixões, abandonar o seu atual parceiro ou parceira, declarar-se ao amor da sua vida, sair de relações abusivas, parar de bancar a vítima, enfim, é uma motivação para tudo.

Cada um de nós tem paixões, ideais e sonhos.

A única oportunidade que tem de concretizar essas paixões, esses ideais e esses sonhos é durante o curso desta vida. Nada tem mais importância que a sua felicidade não só a curto prazo como também a longo prazo.

A frase mais nociva de toda a história que deveria ser banida e proibida por lei, é a seguinte:

“TALVEZ NUMA OUTRA VIDA” ou

“QUEM SABE NUMA OUTRA INCARNAÇÃO”

Isso é besteira, e não é daquelas besteiras inocentes que não tem consequência nenhuma, isso é besteira séria com enormes implicações.

Se acha que vai declarar-se ao amor da sua vida na próxima encarnação, então deixa-me ser eu a dizer-lhe: NUNCA TERÁ ESSA OPORTUNIDADE.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

Se acha que vai aguentar um casamento insuportável pelos seus filhos porque será feliz com amor verdadeiro na sua próxima vida, deixa-me dizer-lhe: ESTÁ ERRADO.

Se acha que quem tira, mesmo vivendo na miséria, 20% ou 30% do seu salário todo mês para investir numa futura fonte de rendimentos é burro e que devíamos todos apenas sobreviver, deixa-me ser eu a dizer-lhe: O BURRO AQUI É VOCÊ.

Nada mais além desta vida existe. Faça de tudo, de forma honesta, para garantir que pelo menos no seu futuro terá uma vida melhor. Invista no plano que você acha que lhe trará uma vida melhor, nem que seja para jogar a lotaria toda santa semana durante 20 anos, pelo menos está tentando construir algo, pelo menos está tentando viver, ser feliz, e aproveitar durante o percurso desta vida, que é o maior presente que nós poderíamos ter, e que não tem absolutamente mal nenhum, aproveitarmos ao máximo.

Encontre o equilíbrio entre o seu bem estar e felicidade tanto a curto prazo como a longo prazo, quanto menos condições você tiver, mais difícil é encontrar esse equilíbrio, mas lute por conseguir isso.

Não tem nada de mal vivermos bem durante uns dias, mesmo que seja para sacrificar outros dias em que vivemos menos bem. Celebre os seus aniversários em grande, mesmo não tendo muito,

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

you deserve, you are alive, you are lucky and you are here in this wonderful world.

Isn't it wonderful?

It is a challenge to show me something better, something that can replace the miracle of being alive. It is a challenge to try to explain to me why we should live lives of shit and not try our best to enjoy this great existence.

It is a challenge to go out there and build from nothing a better universe than this, even to build a better universe you need this.

This life is everything that is sacred and beautiful, it is religion in itself, our God, our mother, our family, this universe deserves eternal love, admiration and recognition.

There is nothing like having the opportunity to exist, even for just a second.

We are all connected to this universe, we are one and the same thing with it. We are mere animals, things created on this earth, we should kiss the earth every day to allow us to be here alive, there is nothing so beautiful as this life, thank you my mother and my father for having me, thank you very much. You are saints, you are legends for having me conceived.

I could not be happier with this world. With this life.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

A vida é sagrada. Se você quer ir e se matar você é mais burro do que uma parede, estar vivo é a coisa mais deliciosa que existe.

## **Mas Eu Tento e não Consigo, dou tudo de mim e não dá em nada**

Aí é que está e é exatamente por isso que só se vive uma vez é a melhor motivação que existe. É que segundo essa frase, se só se vive uma vez, então a única alternativa é tentar até conseguir. Continue pensando, matutando, lendo, aprendendo, até conseguir algo que funciona, que dê certo.

Alguns dos mais bem sucedidos empreendedores tentaram mais de 100 vezes, e falharam de novo e de novo, de formas humilhantes, e continuaram tentando porque eles sabiam que não havia outra alternativa. Que eles só tinham aquela vida para conseguir.

Em 2005 aquando do princípio da doença que lhe tirou a vida, Steve Jobs disse num discurso que se tornou famoso:

“Ter em mente que estarei morto em breve foi a ferramenta mais importante que encontrei para ajudar-me a fazer as grandes escolhas da vida. Porque quase tudo – todas as expectativas externas, todo o orgulho, todo o medo de embaraçamento ou

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

insucesso – todas estas coisas apenas perdem sentido frente à morte, deixando apenas o que é realmente importante. Lembrares-te que vais morrer é a melhor forma que eu conheço de evitar a armadilha de pensar que tu tens algo a perder. Tu já estás nu. Não há razão para não seguires o teu coração(...)

Ninguém quer morrer. Mesmo as pessoas que querem ir para o céu não querem morrer para chegar lá. E ainda assim a morte é o destino que todos nós compartilhamos. Ninguém nunca escapou a morte, e é assim como deve ser porque a morte é a mais perfeita invenção da vida. É o agente da vida que traz mudança. Ela elimina o velho para abrir caminho para o novo. Neste momento, o novo és tu, mas num dia qualquer, não muito distante de agora, tu vais gradualmente tornar-te o velho e ser tirado do caminho. Desculpem ser tão dramático, mas é a pura verdade.

O teu tempo é limitado, portanto não o percas vivendo a vida de uma outra pessoa. Não fiques prezo pelo dogma. Não deixe o barulho da opinião dos outros secar a tua voz interior. E mais importante, tenha a coragem de seguir o teu coração e a tua intuição. Eles de alguma forma sabem o que tu realmente queres te tornar. Todo o resto é secundário”. Steve Jobs.

Partilho totalmente da opinião de Steve Jobs, ninguém tem o direito de roubar-nos a nossa vida,



**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

ninguém tem o direito de nos fazer viver apenas por viver. A vida é um potencial de felicidade que toda a gente deve aproveitar ao máximo, de outra forma estará a desperdiçar felicidade. E essa felicidade tem um prazo de validade, nunca deixe passar uma oportunidade de ser feliz, de divertir-se ou simplesmente de sorrir. Acredite, há poucas coisas na vida que lhe farão feliz, quando encontrar o que lhe faz feliz, não deixe escapar, não deixe que ninguém lhe negue o que é seu de direito, porque se a vida fosse um trabalho (a vida é um trabalho) nós seríamos pagos em felicidade, e acredite em mim, as pessoas precisam de felicidade para viver, não passe fome de felicidade, exija o seu salário, não viva de borla, não seja explorado pela vida.

Existem pessoas que conseguem alcançar o sonho delas em um ano, outras levam dez anos, outras quarenta.

Mas porque esta é a única vida que existe, não tem outra alternativa a não ser tentar até conseguir. Estudando e aprendendo com tudo mundo, estando sedento e faminto de conhecimento, saber e experiência. Lendo livros como este.

Viajar a Europa, ou ao monte Everest, ou ver seu cantor favorito ao vivo, é uma coisa que só pode fazer nesta vida, com seu dinheiro honesto, ganho com muito suor e trabalho, não há outra alternativa. Não pode deixar para outra vida.

**Saiba o seu Lucro!** – Use o Gerente Digital para o seu negócio, registre em: <https://digital.jon-ai.com>

**FIM**

**AGORA LEIA DE NOVO O LIVRO.**

**Stélio Inácio** é um escritor moçambicano nascido a 26 de Janeiro de 1986 em Maputo. As suas obras tem sido lidas em todo mundo, tanto em Português como em Inglês. Ele é também fundador da empresa de tecnologia Jon Artificial Intelligence que tem como missão avançar e igualar a raça humana.