

Módulo II -
ADMINISTRANDO O NEGÓCIO



JORNADA NEGÓCIO HOLÍSTICO

APRENDA A MONTAR E GERIR O SEU NEGÓCIO HOLÍSTICO
DE FORMA RÁPIDA E SIMPLES

DESENVOLVIDO POR:

Luis Henrique de Souza



EQUILÍBRIO
EMPREENDEDOR



GESTÃO DE NEGÓCIOS

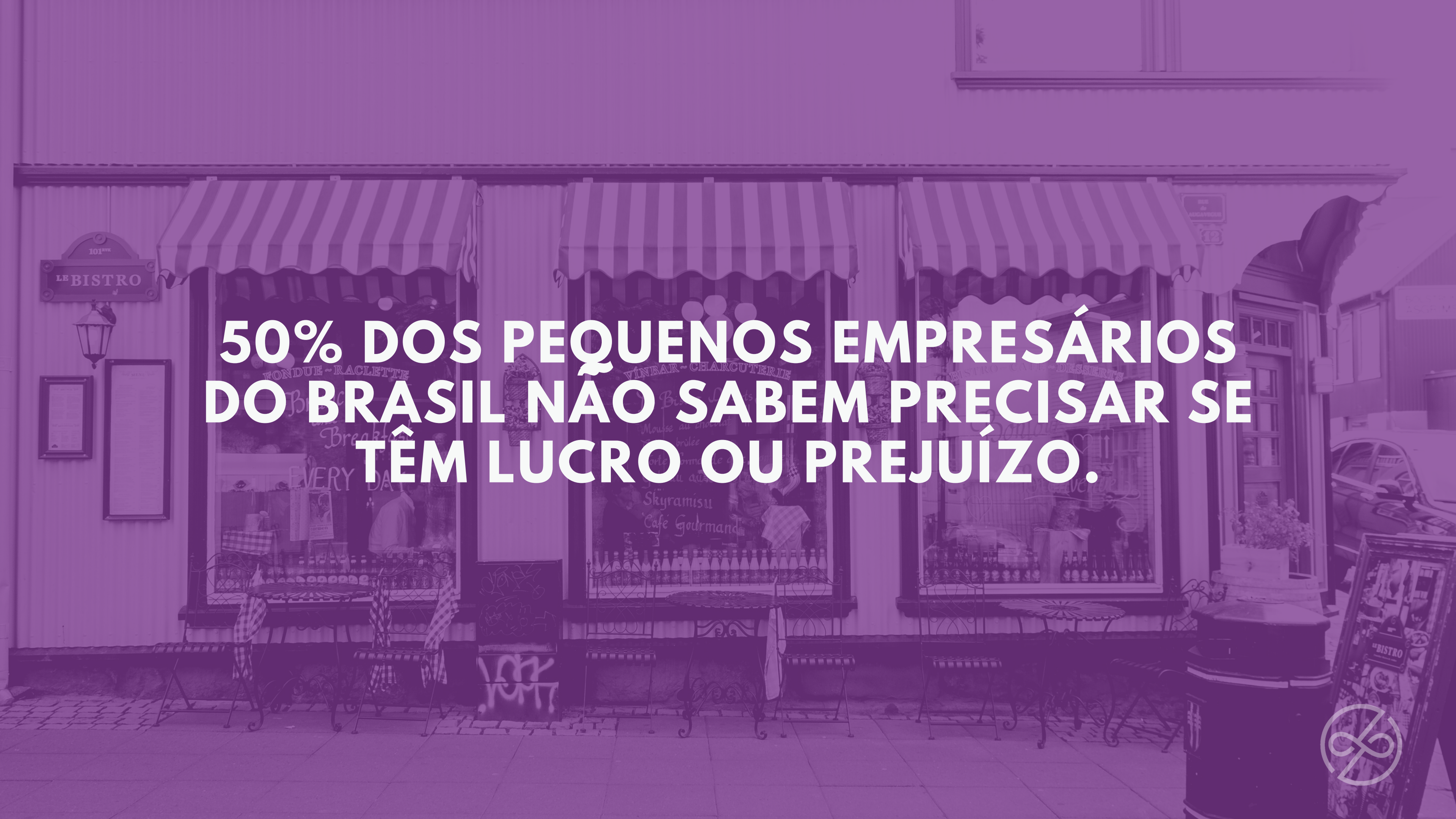
EMPREENDER É ADMINISTRAR

Todo empreendedor é também um gestor, um administrador.





FINANÇAS



**50% DOS PEQUENOS EMPRESÁRIOS
DO BRASIL NÃO SABEM PRECISAR SE
TÊM LUCRO OU PREJUÍZO.**





FINANÇAS

ORGANIZANDO O FLUXO DO DINHEIRO

As finanças de curto prazo são uma questão de vida ou morte para qualquer empresa, quando não se tem mais dinheiro em caixa para arcar com os seus custos operacionais, a empresa quebra.

“Os empreendedores acreditam que o lucro é o que mais importa em um novo empreendimento. Mas o lucro é secundário. O fluxo de caixa é mais importante.”

-Peter Drucker
Professor e consultor administrativo



Investimento Inicial



O NECESSÁRIO PARA COMEÇAR

Quais são os recursos que eu preciso para começar o meu negócio?

Otimize ao máximo os recurso que você já tem, reduza ao máximo o investimento inicial.

O que eu consigo com parceiros, amigos, familiares e conhecidos?

Investimento Inicial			
Tipo	Custo unitário	Quantidade	Custo Total
Cadeiras	R\$ 80,00	13	R\$ 1.040,00
Mesas	R\$ 100,00	11	R\$ 1.100,00
computadores	R\$ 700,00	10	R\$ 7.000,00
Ar condicionado	R\$ 800,00	1	R\$ 800,00
Projektor	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
Quadro Branco	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00
Longarina executiva	R\$ 250,00	2	R\$ 500,00
Balcão Atendimento	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
central telefônica	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
Segurança	R\$ 410,00	1	R\$ 410,00
Cafeteira	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00
Utensílios de rede	R\$ 500,00	1	R\$ 500,00
Marketing	R\$ 3.000,00	1	R\$ 3.000,00
Capital de Giro	R\$ 2.500,00	1	R\$ 2.500,00
Materiais diversos	R\$ 500,00	1	R\$ 500,00
Impressora Multifuncional	R\$ 300,00	1	R\$ 300,00
Outros	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00
Investimentos na sala	R\$ 3.500,00	1	R\$ 3.500,00
Total			R\$ 24.200,00

Exemplo de investimento inicial - pequena escola de informática





O QUE É CUSTO FIXO?

Custo Fixo



OS CUSTOS DE TODO MÊS

São os custos que devem ser pagos todo o mês, como a conta de luz, o aluguel, o telefone, a internet, etc...

NÃO devemos misturar o custo fixo do empreendedor, como pessoa, com o custo fixo do negócio.

O pró-labore é basicamente o "salário do empreendedor", ele serve para pagar seus custos pessoais.

Custos Fixos do Negócio

Tipo	Valor
Aluguel	R\$ 850,00
Recepcionista	R\$ 1.200,00
Luz	R\$ 200,00
telefone + internet	R\$ 150,00
Material escritório	R\$ 50,00
Instrutor	R\$ 2.000,00
WebSite	R\$ 30,00
Material de Limpeza	R\$ 50,00
Pró-labore	R\$ 2.040,00
Total	R\$ 6.570,00

Exemplo de Custos Fixos - pequena escola de informática



Exemplo de custo fixo do Empreendedor e do Negócio



Custos Fixos do Empreendedor	
Aluguel	R\$600,00
Luz	R\$80,00
telefone + internet	R\$120,00
Supermercado	R\$500,00
Cartão de Crédito	R\$240,00
Roupas	R\$120,00
Diversão	R\$180,00
Transporte	R\$200,00
Total	R\$ 2.040,00

Custos Fixos do Negócio	
Aluguel	R\$850,00
Recepcionista	R\$1.200,00
Luz	R\$200,00
telefone + internet	R\$150,00
Material escritório	R\$50,00
Instrutor	R\$2.000,00
WebSite	R\$30,00
Material de Limpeza	R\$50,00
Pró-labore	R\$2.040,00
Total	R\$ 6.570,00



Exercício 10 - Meus Custos Fixos



Custos Fixos do Empreendedor

Total

Custos Fixos do Negócio

Total



O QUE É CUSTO VARIÁVEL?



CUSTO VARIÁVEL

QUANTO CUSTA CADA PRODUTO

O quanto me custa cada produto ou serviço que eu entrego?

Os três tipos principais:

- Eu fabrico um produto;
- Eu revendo produtos;
- Eu presto um serviço.

ESSE DINHEIRO NÃO É MEU, É DO MEU FORNECEDOR. ESSE TAMBÉM NÃO É O PREÇO FINAL PARA O CLIENTE.



Custo Variável com Fabricação de Produto

- Precisamos das quantidades exatas e do custo de cada item.
- Somando todos os custos chegamos ao custo variável unitário.

Lembra da regra de três usada na escola?

Produto: Bolo de Chocolate				
Item	Qtd	Custo compra	Qtd Und	Custo unitário
Chocolate amargo	100gr	R\$ 35,00	1000gr	R\$ 3,50
Açúcar	660gr	R\$ 2,00	1000gr	R\$ 1,45
Farinha de trigo	500gr	R\$ 2,10	1000gr	R\$ 1,05
Cacau em pó	210gr	R\$ 12,90	500gr	R\$ 5,42
Ovos	3und	R\$ 3,99	12und	R\$ 1,00
Sal	6gr	R\$ 1,00	1000gr	R\$ 0,01
Bicarbonato	10gr	R\$ 4,20	80gr	R\$ 0,53
Baunilha	5gr	R\$ 9,00	30ml	R\$ 1,50
Óleo	300ml	R\$ 4,00	1000ml	R\$ 1,20
Fermento	4g	R\$ 4,50	100gr	R\$ 0,18
Leite	250ml	R\$ 3,00	1000ml	R\$ 0,75
Pote	1 pote	R\$ 31,00	100 potes	R\$ 0,31
Total				R\$ 16,89

Cobertura Ganache				
Item	Qtd	Custo und	Qtd Und	Custo unitário
Chocolate meio-amargo	150gr	R\$ 35,00	1000gr	R\$ 5,25
Chocolate ao leite	150gr	R\$ 32,00	1000gr	R\$ 4,80
Creme de leite	150gr	R\$ 3,00	200ml	R\$ 2,25
Manteiga	10gr	R\$ 7,00	200gr	R\$ 0,35
Total				R\$ 12,65

Custo unitário total	R\$ 29,54
Preço (100%)	R\$ 59,08
Preço (130%)	R\$ 67,94

DEFININDO O PREÇO

DEPOIS E OBTER O CUSTO VARIÁVEL DO PRODUTO, PODEMOS DEFINIR O SEU PREÇO.

Vamos incrementar o custo variável com uma margem de 100%.

Metade do valor do preço final é do meu fornecedor, a outra metade (margem de contribuição) serve para pagar meu custo fixo, e o restante que sobrar será o lucro.



Custo Variável de Revenda de Produtos



Aqui não fabricamos o produto, apenas compramos de alguém e o revendemos.

Temos o custo de aquisição de cada unidade, o custo de transporte, e outros...

A formação de preço ocorre da mesma forma do produto fabricado.

Produto: Camiseta de algodão masculina			
Compra via internet (frete)			
Item	Qty	Custo unidade	Custo total
Camiseta (preço de compra)	10	R\$ 18,00	R\$ 180,00
Frete	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Total			R\$ 200,00
Custo unitário total			R\$ 20,00
Preço (100%)			R\$ 40,00
Preço (130%)			R\$ 46,00

Produto: Camiseta de algodão masculina			
Compra com viagem a outra cidade/estado			
Item	Und	Custo und	Custo total
Camiseta (preço de compra)	200	R\$ 12,00	R\$ 2.400,00
Passagens	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
Hotel	1	R\$ 140,00	R\$ 140,00
Alimentação	4	R\$ 20,00	R\$ 80,00
Uber	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
			R\$ 0,00
			R\$ 0,00
Total			R\$ 3.195,00
Custo unitário total			R\$ 15,98
Preço (100%)			R\$ 31,95
Preço (130%)			R\$ 36,74



Custo Variável de Prestação de Serviços



Nesse caso muda bastante.

Calculamos o custo variável da mesma forma da fabricação de um produto, mas a forma de calcular o preço muda.

Além disso, devemos responder a 6 perguntas do Checklist ao lado:

Custo Variável Material: Massagem Modeladora				
Item	Qtd	Custo und	Qtd Und	Custo unitário
Creme redutor	25gr	R\$ 140,00	1000gr	R\$ 3,50
Rolo de papel	1,90m	R\$ 11,90	50metros	R\$ 0,45
Total				R\$ 3,95
[1] Quanto você gostaria de ganhar por mês com sua agenda lotada?				R\$ 3.500,00
[2] Quantos dias por mês você trabalha?				22
[3] Quantos clientes você consegue atender em um dia?				7
[4] Máximo de Clientes atendidos por mês				154
[5] Custo variável com o máximo de clientes atendidos				R\$ 608,64
[6] Qual é o seu custo fixo? (do negócio)				R\$ 1.200,00
Preço do serviço:				R\$ 34,47
Preço do serviço = ([1] Valor agenda lotada + [6] Custo Fixo + [5] Custo Variável) DIVIDIDO POR [4] Número máximo clientes atendidos				

Exemplo do cálculo: $(3.500,00 + 1.200,00 + 608,64) / 154$





PROSPERA NEGÓCIO

CHEGOU A HORA DO SEU NEGÓCIO PROSPERAR

DESENVOLVIDO POR:

Luis Henrique de Souza



EQUILÍBRIO
EMPREENDEDOR

● Exercício 11 - Meu Custo Variável e Preço

Faça a planilha de Custo Variável e Preço do seu negócio de acordo com o seu tipo.

- FABRICAÇÃO DE PRODUTO
- REVENDA DE PRODUTO
- PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Acesse as planilhas
através do link:

bit.ly/PlanilhasEE





PROJEÇÃO DE VENDAS

O QUANTO EU ESPERO VENDER

A projeção de vendas é uma planilha com a quantidade de vendas que acreditamos que iremos realizar.

Com ela vamos saber o nosso FATURAMENTO, o quanto entra de dinheiro em um dia, semana, mês e ano de trabalho.

Com ela podemos prever e comparar os resultados reais do negócio.

PROJETANDO CENÁRIOS

Podemos projetar as vendas em vários cenários, pessimista, moderado, otimista.



Exemplo de Projeção de Vendas



Projeção de Vendas (semanal)																
PRODUTO		2ª feira		3ª feira		4ª feira		5ª feira		6ª feira		Sábado		Total Sem		
Item	Preço Und	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	R\$
Bolo Musse Choco	R\$ 70,00	4	R\$280,00	2	R\$140,00	6	R\$ 420,00	0	R\$ -	8	R\$560,00	8	R\$560,00	28	R\$ 1.960,00	
Docinhos	R\$ 0,36	200	R\$ 72,00	100	R\$ 36,00	200	R\$ 72,00	0	R\$ -	300	R\$108,00	400	R\$144,00	1200	R\$ 432,00	
			R\$ -		R\$ -		R\$ -		R\$ -				R\$ -		R\$ 0,00	
			R\$ -		R\$ -		R\$ -		R\$ -				R\$ -		R\$ 0,00	
Total															R\$ 2.392,00	

Vendas primeiro mês		
Item	Und	R\$
Bolo Musse Choco	112	R\$ 7.840,00
Docinhos	4800	R\$ 1.728,00
Total mês		R\$ 9.568,00

Vendas Anuais		
Crescimento mês:	5%	
Sazonalidade R\$:	R\$ 3.000,00	
Total Ano:	R\$ 152.295,07	

Vendas Mensais					
Janeiro	Fev	Março	Abril	Maio	Junho
R\$ 9.568,00	R\$ 10.046,40	R\$ 10.548,72	R\$ 11.076,16	R\$ 11.629,96	R\$ 12.211,46
Julho	Agosto	Set	Outubro	Novembro	Dezembro
R\$ 12.822,04	R\$ 13.463,14	R\$ 14.136,29	R\$ 14.843,11	R\$ 15.585,26	R\$ 16.364,53



SAZONALIDADE

VARIAÇÕES NOS PADRÕES DAS VENDAS.

São recorrentes e podem ocorrer por diversos motivos, de forma positiva ou negativa.

- Datas festivas;
- Férias;
- Feriados;
- Inverno / Verão;
- Temporada;





Exercício 12 - Minha Projeção de Vendas

Projeção de Vendas (semanal)																
PRODUTO			2º feira		3º feira		4º feira		5º feira		6º feira		Sábado		Total Sem	
Item	Preço	Und	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$	Und	R\$
Total															R\$	

Vendas primeiro mês		
Item	Und	R\$
	0	
	0	
Total mês		

Vendas Anuais	
Crescimento mês:	%
Sazonalidade R\$:	
Total Ano:	

Vendas Mensais					
Janeiro	Fev	Março	Abril	Maio	Junho
Julho	Agosto	Set	Outubro	Novembro	Dezembro



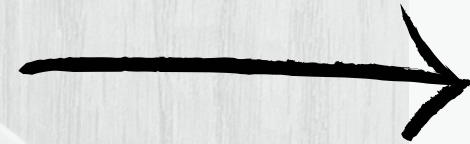


É o fluxo de dinheiro de um negócio.

Vamos calcular o resultado financeiro do negócio, verificando se ele teve lucro ou prejuízo.



RECEITA / FATURAMENTO



ENTRADA

Todo o dinheiro que entra no negócio (VENDAS).

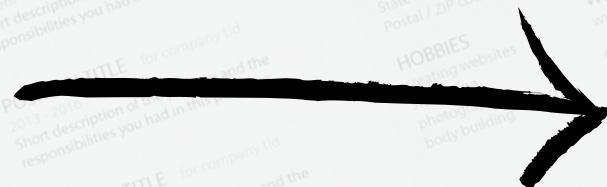
CUSTO FIXO



SAÍDA

Pagamentos Fixos do negócio. Tem que pagar faça chuva ou faça sol. (O GRANDE VILÃO!)

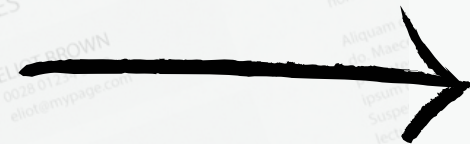
CUSTO VARIÁVEL



SAÍDA

Custo de fabricar e vender os produtos ou serviços. Aumenta de acordo com o volume das vendas.

LUCRO OU PREJUÍZO



RESULTADO

Resultado financeiro do negócio.



Exemplo de Controle Diário de Caixa



Controle Diário de Caixa					
Saldo Inicial:			R\$ 200,00		
Saldo atual:			R\$ 360,00		
ENTRADAS			SAÍDAS		
Data	valor	Item	Data	valor	Item
01/08/18	R\$ 405,00	Produto X	01/08/18	R\$ 200,00	Luz
01/08/18	R\$ 405,00	Produto X	01/08/18	R\$ 900,00	Aluguel
07/08/18	R\$ 700,00	2 Produto X com desconto	10/08/18	R\$ 250,00	Concerto Ar
Total de entradas			Total de saídas		
R\$ 1.510,00			R\$ 1.350,00		



Exemplo de Fluxo de Caixa Mensal



FLUXO DE CAIXA MENSAL									
Custos Fixos do Negócio			Custos Variável total				ENTRADAS		SAÍDAS
Item	Valor		Item	Custo unidade	Und Vendidas	Custo Total	Preço und	valor	valor
Aluguel	R\$	850,00	Bolo Musse Choco	R\$	29,54	120	R\$	70,00	R\$ 3.580,00
Gás	R\$	120,00	Docinhos	R\$	0,22	8000	R\$	0,50	R\$ 5.304,80
Luz	R\$	180,00		R\$	-		R\$	0,00	
telefone + internet	R\$	150,00		R\$	-		R\$	0,00	
Material escritório	R\$	50,00		R\$	-		R\$	0,00	
Material de Limpeza	R\$	50,00		R\$	-		R\$	0,00	
WebSite	R\$	30,00		R\$	-		R\$	0,00	
Transporte	R\$	350,00		R\$	-		R\$	0,00	
Pró-labore (Custo fixo pessoal)	R\$	1.800,00		R\$	-		TOTAL		R\$ 8.884,80
Total	R\$ 3.580,00		Total				RESULTADO		R\$ 3.515,20

*(Lucro ou prejuízo)

CUSTO TOTAL MÊS	R\$ 8.884,80	Todos os custos, fixos + variáveis.
FATURAMENTO MÊS	R\$ 12.400,00	Tudo o que entra no seu caixa.
LUCRO TOTAL MÊS	R\$ 3.515,20	Tudo o que entra no caixa – menos todos os custos.
CAPITAL DE GIRO MÊS	R\$ 8.884,80	Quanto eu preciso ter em dinheiro para manter a empresa pelo menos por 1 mês ruim.
PONTO DE EQUILÍBRIO	88	Und do produto principal - Número de vendas do produto principal necessárias para cobrir todos os custos e ficar no zero a zero.
INVESTIMENTO INICIAL	R\$ 12.000,00	Todo o investimento feito para começar o negócio.
RETORNO DO INVESTIMENTO	3 meses	Em quanto tempo o valor investido retorna ao bolso do investidor



CAPITAL DE GIRO

PONTO DE EQUILÍBRIO

RETORNO DO INVESTIMENTO

E UMA RESERVA FINANCEIRA PARA SEU NEGÓCIO SOBREVIVER A EVENTUALIDADES POR PELO MENOS 1 MÊS.

CAPITAL DE GIRO = CUSTO TOTAL do Mês

O PONTO ONDE O SEU NEGÓCIO FICA NO ZERO A ZERO, SEM LUCRO NEM PREJUÍZO, MAS PAGANDO TODOS OS SEUS CUSTOS.

PE em unidades = $\text{CUSTO FIXO} \div \text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}$ (que é Preço - Custo Variável)

EM QUANTO TEMPO O DINHEIRO INVESTIDO NO NEGÓCIO VOLTA PARA MIM?

ROI = $\text{INVESTIMENTO INICIAL} \div \text{LUCRO}$.





Acesse as planilhas
através do link:
bit.ly/PlanilhasEE





MARKETING

MARKETING

PRÁTICAS DE MERCADO



É a ciência e a arte de explorar, criar e entregar valor.

Marketing é a ciência e a arte de explorar, criar e entregar valor para satisfazer as necessidades de um mercado-alvo com lucro. Marketing identifica necessidades e desejos não realizados.

Philip Kotler
Renomado escritor e professor de Marketing

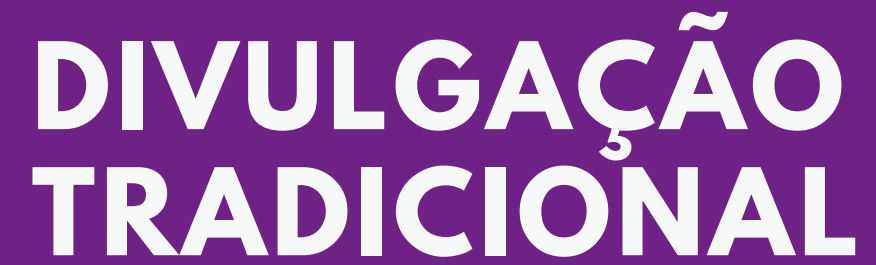


**VENDA BENEFÍCIOS E
RESULTADOS, E NÃO
CARACTERÍSTICAS DO
SEU PRODUTO.**

VENDA COM EMOÇÃO.

**Depois de anunciar uma característica, defina o
benefício que ela traz.**





Ainda é amplamente utilizada.

OS CONTRAS DA COMUNICAÇÃO OFFLINE

- Custo financeiro alto;
- Baixa segmentação;
- Baixa customização;
- Difícil de Mensurar.



ALGUMAS OPÇÕES



- BANNER E CARTAZ;
- FLYER, PANFLETO E CONVITE;
- CARTÃO DE VISITA, CARDÁPIO;
- OUTDOOR, BUSDOOR E TOTENS;
- CARRO DE SOM;
- CANETA, IMÃ, ADESIVO, CALENDÁRIO;
- CAMISETA, BONE;
- FAIXADA DE LOJA;
- FEIRAS, EVENTOS E AÇÕES PROMOCIONAIS;
- REVISTA E JORNAL;
- RÁDIO;
- TELEVISÃO.



MARKETING DIGITAL

TODOS OS NEGÓCIOS DEVEM ESTAR NA INTERNET

Obter novos clientes, fazer vendas e até criar produtos e serviços digitais.

“Marketing Digital é o conjunto de táticas digitais que negócios (ou pessoas) utilizam para atingirem seus objetivos de marketing.”

-Nail Patel
Guru do Marketing Digital





VANTAGENS DO MARKETING DIGITAL

O MARKETING DIGITAL É PARTE
ESSENCIAL DO MARKETING DE
QUALQUER NEGÓCIO.

- Fácil segmentação;
- Pode ser gratuito ou de baixo custo;
- Sem distâncias geográficas;
- Interativo;
- Fácil de mensurar o retorno. (ROI)



Os dois modelos de Marketing Digital



CONTEÚDO



ANÚNCIOS PAGOS

INBOUND MARKETING

- FOCO EM CRIAR CONTEÚDO RELEVANTE;
- PODE SER FEITO DE FORMA GRATUITA;
- AGREGA MAIS VALOR;
- GERA MAIOR VÍNCULO COM O CLIENTE;
- RETORNO MAIS LENTO E INDIRETO;

OUTBOUND MARKETING

- FOCO EM ANÚNCIOS PAGOS;
- SEMPRE PRECISA DE INVESTIMENTO R\$;
- AGREGA MENOS VALOR;
- CLIENTES SEM VÍNCULO;
- RETORNO MAIS RÁPIDO E DIRETO;

Nosso Foco.



WEBSITE E BLOG



O QUE É UM WEBSITE

É um conjunto de páginas oferecendo informações sobre o seu negócio.

É uma vitrine virtual.

PARA TER UM SITE/BLOG GRATUITO:

- WIX.COM
- **WORDPRESS.COM**

O QUE É UM BLOG

Um site com foco em conteúdo textual.



GERAÇÃO DE LEADS

O FUNIL DE LEADS

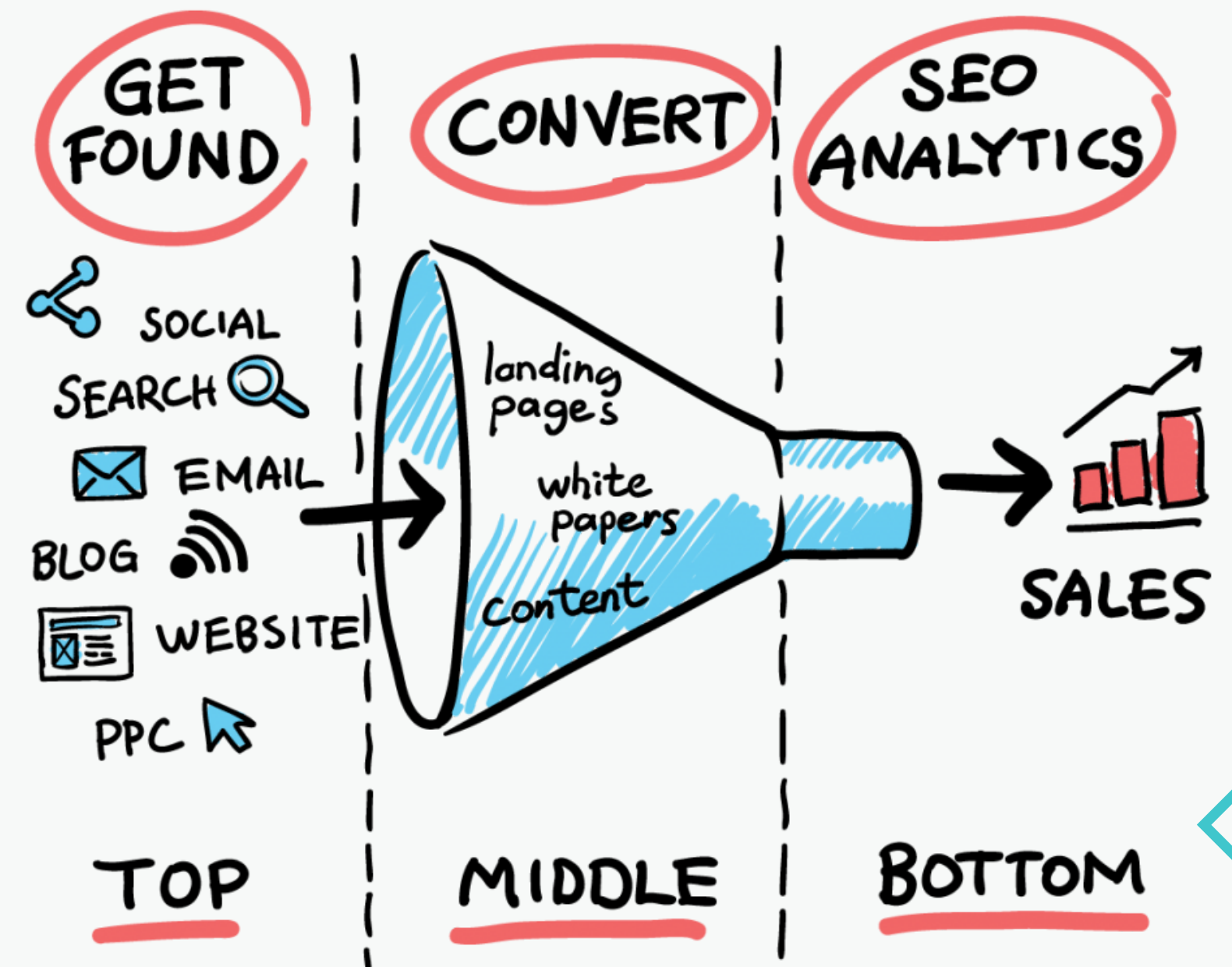
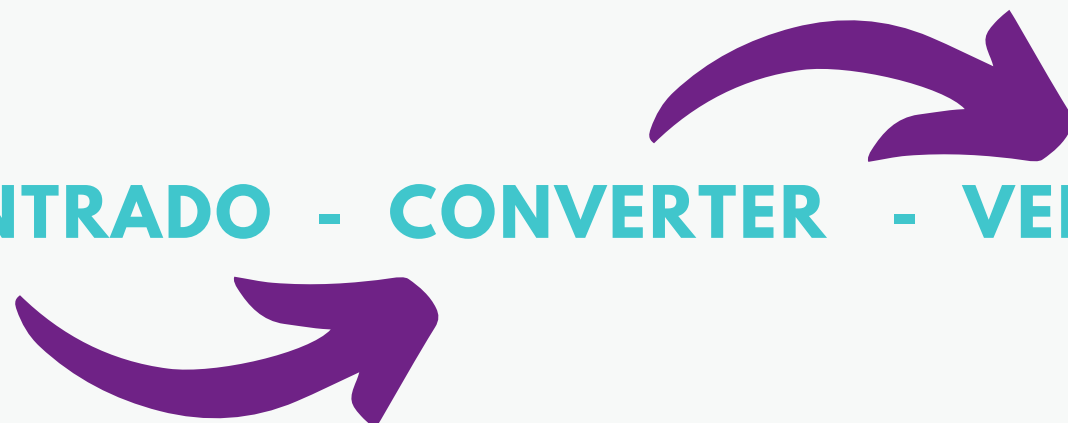


De forma geral é o processo de transformar visitantes anônimos em Leads, e depois, transformar os Leads em clientes.

O Lead é um cliente em potencial que tem interesse em seu conteúdo/negócio.

Que tipo de contatos podemos capturar? Os mais comuns são Nome, E-mail e telefone.

SER ENCONTRADO - CONVERTER - VENDER



LANDING PAGE



UMA PÁGINA DE CAPTURA

E uma página com o objetivo único de converter visitantes em Leads.

Ela dá apenas uma opção para o visitante, como se cadastrar ou realizar uma compra.

O QUE NÃO PODE FALTAR

Objetivo: Por que a Landing Page existe?

Proposta de Valor: Deixar ela clara e exposta.

Call to Action: O que usuário deve fazer depois de ver as informações (Ex: Botão com link de cadastro)

Ser responsiva: Funcionar em diferentes resoluções de tela e dispositivos.



GERAÇÃO DE LEADS



ISCAS PARA CONVERSÃO

A maior parte dos visitantes não quer dar os seus dados de contato.

Ele pode informar espontaneamente o seu contato como no caso de um botão cadastre-se, ou é necessário uma isca para capturá-lo.

Vamos incentivar dando algo em troca!

TIPOS DE ISCAS

- Um e-book;
- Acesso a um webinar;
- Um template,
- Uma ferramenta;
- Acesso a uma pesquisa ou a estudo;
- Um Infográfico;
- Acesso a uma Série de Conteúdos;
- Um quizz;
- Ganhar um Kit.



EXEMPLO DE ISCA REAL



[SOBRE](#) [VÍDEOS](#) [FÓRMULA DE LANÇAMENTO](#) [BLOG](#) [TRABALHE CONOSCO](#) [f](#) [yt](#) [ig](#) [sn](#)



SEMANA DA INDEPENDÊNCIA
6 EM 7



Entre os dias 08 e 11 de setembro de 2020, vai acontecer a Semana da Independência 6 em 7. Uma série de 4 encontros onde eu vou mostrar como faturar 6 dígitos em 7 dias no seu negócio atual ou em um novo negócio online.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

INSCREVER

Ao se inscrever, você também irá receber e-mails de promoção/marketing do Erico Rocha

Feito com 





- 1 Conteúdo relevante;
- 2 Comunicação constante;
- 3 Faça ele amar o que você faz;
- 4 Oferte seu produto ou serviço.



MARKETING DE CONTEÚDO



CRIANDO CONTEÚDO RELEVANTE

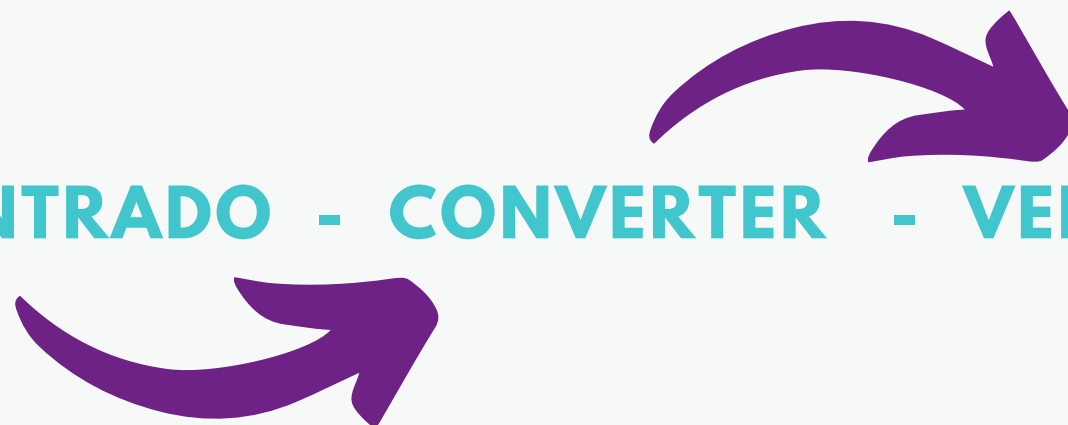
Crie conteúdo relevante para seu público-alvo.

Esse conteúdo deve estar em seu site, blog ou redes sociais.

O conteúdo deve ser relevante, ele tem que fazer a diferença na vida do cliente.

Lembre-se:

SER ENCONTRADO - CONVERTER - VENDER



“O marketing de conteúdo é o único marketing que resta.”

- Seth Godin
Guru do Marketing





Exercício 14 - Criando seu Site/Blog

1

Crie o site ou blog de seu negócio em Wordpress.com ou Wix.com.

2

Configure o visual do seu blog ou site.

3

Crie uma página Sobre e uma página de Contato.

4

Crie sua primeira publicação de conteúdo. Explique alguma coisa, ensine as pessoas a fazer algo relacionado ao seu negócio, mostre a sua paixão!





The screenshot shows a Google My Business profile for 'Luis Henrique de Souza - Autoconhecimento e Orientação'. At the top, there is a profile picture of a man and a map of South America with a red outline highlighting Brazil. Below the map is a 'Ver fotos' button. The profile name is 'Luis Henrique de Souza - Autoconhecimento e Orientação', followed by a circular logo. There are buttons for 'Website' and 'Salvar'. The rating is 5.0 stars with 15 reviews. The status is 'Fechado' (Closed) with opening hours 'Abre qua. às 09:00'. The category is 'Saúde e segurança: Necessário fazer agendamento'. The phone number is '(51) 98580-4379' and the website is 'bit.ly'. There is a link to 'Sugerir uma alteração' and a note 'É proprietário desta empresa?'. Under the 'Produtos' section, there is a product listing for 'Autoconheciment...' priced at 'R\$ 120,00'.

O GOOGLE É SEU AMIGO



GOOGLE MEU NEGÓCIO

Já pesquisou por restaurantes e viu o Google Maps exibindo diversas opções?

O Google Meu Negócio possibilita o cadastro do negócio local, aparecendo no mapa e nas buscas do Google.

Serve também para negócios não locais, mas apenas nas pesquisas do Google e não nos mapas.

GOOGLE ANALYTICS

GOOGLE SEARCH CONSOLE



MÍDIAS SOCIAIS

DIVULGANDO NAS REDES SOCIAIS



Elas são um grande canal de comunicação, interação e vendas para o seu negócio, podendo ser utilizadas sem custos.

“Uma marca não é mais o que dizemos ao consumidor
- é o que os consumidores dizem uns aos outros”

- Scott Cook
Diretor do eBay e da Procter & Gamble



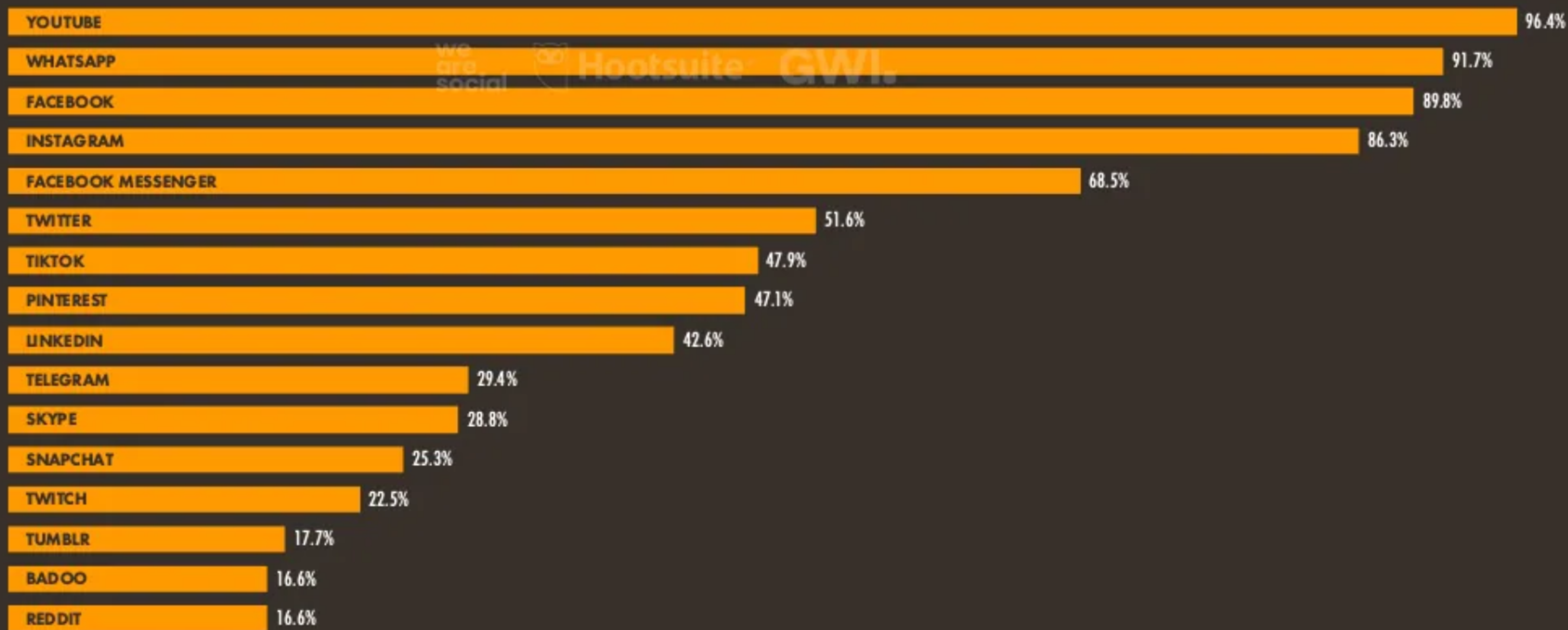
JAN
2021

MOST-USED SOCIAL MEDIA PLATFORMS

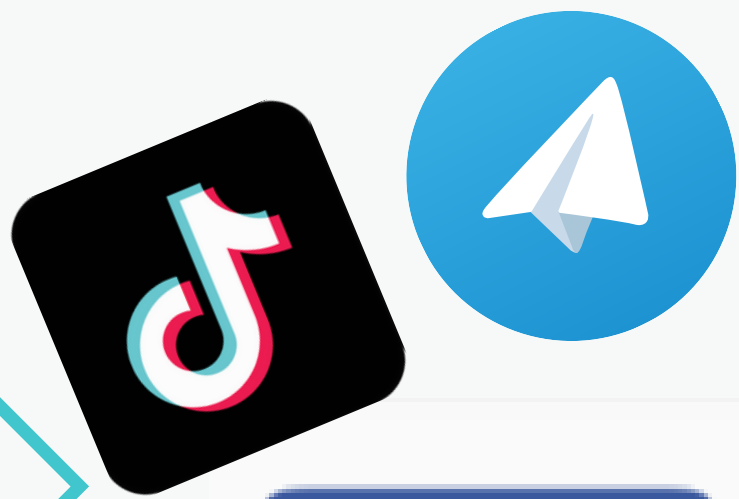
PERCENTAGE OF INTERNET USERS AGED 16 TO 64 THAT HAS USED EACH PLATFORM IN THE PAST MONTH



BRAZIL



MÍDIAS SOCIAIS



Compartilhe conteúdo

- Páginas;
- Grupos;
- Eventos;
- Mensagem direta.



Conteúdo em vídeo

Vídeos com conteúdo relevante. Informações, tutoriais, explicações...



Conteúdo visual

- Stories;
- Feed;
- Mensagem direta.

Não esqueça de usar #



Público corporativo

- Blog para posts;
- B2B.



O blog de 144 caracteres

Apenas configure a réplica automática do Facebook



Relacionamento e vendas

- Lista de transmissão;
- Grupos;
- Mensagem direta.



WHATSAPP MESSENGER X WHATSAPP BUSINESS



 WHATSAPP	 WHATSAPP BUSINESS
☒ Perfil com informações detalhadas	☒ Perfil com informações detalhadas
☒ Respostas rápidas	☒ Respostas rápidas
☒ Métricas	☒ Métricas
☒ Etiquetas	☒ Etiquetas
☒ Mensagens de Saudação	☒ Mensagens de Saudação
☒ Mensagens de Ausência	☒ Mensagens de Ausência
☒ Link curto	☒ Link curto
☒ Catálogo de produtos	☒ Catálogo de produtos
☒ WhatsApp Web	☒ WhatsApp Business Web



FAÇA UMA LISTA DE TRANSMISSÃO



E-MAIL MARKETING



ENVIE EMAILS PARA SUA LISTA

Mantemos contato com os Leads gerados por Whatsapp, Telegram ou por E-mail.



MAILCHIMP.COM

E uma incrível ferramenta, gratuita para até 2.000 contatos e 12.000 envios por mês.

O QUE ENVIAR

Mantenha o Lead alimentado com informações relevantes.

- Artigos
- Novidades
- Seus cases de sucesso

Sempre envie junto um link (Call-to-Action) para tentar Vender seu produto/serviço.



CANVA.COM



CRIANDO ANÚNCIOS VISUAIS

Crie artes e anúncios visuais de forma simples, fácil e profissional.



**COMUNIQUE PARA O
SEU NICHÔ, PARA A
SUA PERSONA!**

**CRIE CONTEÚDO
RELEVANTE.**

É impossível agradar todo mundo.





Exercício 15 - Suas Redes Sociais

1

Registre-se nas redes sociais e crie o perfil ou página do seu negócio.

2

Crie no Canva.com um anúncio de seu negócio para divulgar em suas redes sociais.

3

Crie uma lista de transmissão no Whatsapp com o seu networking e os convide para curtir suas redes sociais.



PLATAFORMAS DE VENDAS



SEUS PRODUTOS NA VITRINE: EXISTEM EMPRESAS QUE GANHAM VENDENDO O SEU PRODUTO OU SERVIÇO.

MARKETPLACES

- Mercado Livre;
- OLX;
- Shopee;
- Amazon;
- Magazine Luiz;
- B2W;
- Outras...

ALIMENTAÇÃO

- iFood, Uber Eats, Rappi.

PRODUTOS DIGITAIS

- Hotmart, Eduzz, Monetizze.

EVENTOS

- Sympla ou Eventbrite.

SERVIÇOS DIVERSOS

- GetNijas.





A MELHOR PROPAGANDA É A QUE VEM DO CLIENTE

INCENTIVE AS INDICAÇÕES

A propaganda feita pelo próprio cliente é o maior objetivo do marketing. Nas indicações as chances de venda são muito maiores e o custo é zero.

Peça indicações para seus clientes fiéis e ofereça benefícios.

PEÇA DEPOIMENTOS E AVALIAÇÕES

Os depoimentos são excelentes formas de passar confiança e credibilidade a futuros clientes.

São muito importantes, principalmente em compras feitas online.



EXEMPLOS DE DEPOIMENTOS



Luis Henrique de Souza - Autoconhecimento e Orientação

[Comentar](#)

5,0 ★★★★★ 11 comentários ?

Classificar por

Mais relevantes

Mais recentes

Mais alta

Mais baixa



Juliana Zsigmond

Um comentário

★★★★★ 2 meses atrás

Ótimo profissional, sempre a disposição para qualquer dúvida. Adorei nossa consulta e totalmente recomendo seus serviços!

Responder

Gostei



Dora Smithberg

4 comentários

★★★★★ 6 dias atrás **NOVA**

Conheci o Luiz Henrique através de um vídeo no YouTube, onde ele fez uma palestra maravilhosa sobre Ressonância Harmônica e achei nele muita sabedoria por isso escrevi para ele pedindo uma orientação.

Fiquei sabendo que ele jogava Tarô astrológico e pedir uma consulta.

Ele colocou o Tarô para mim e descreveu minha vida em poucos minutos.

Super recomendo ele como mentor espiritual.

Gratidão Luiz Henrique 🙏👉🌟

Responder

Gostei



Rita Guerem ★ recomenda Luis Henrique de Souza.

20 h · 🌐

Ótimas aulas sobre empreendedorismo, sempre me incentivou muito e colocou todos os conceitos da teoria na prática, aprendemos a abrir o próprio negócio em 1 SEMANA de forma totalmente descomplicada!



Inicie uma conversa privada com Rita Guerem no Messenger.

Mensagem



Luis Henrique de Souza

1 comentário



Amei



Comentar



Compartilhar



Mensagem



Luis Henrique de Souza Oi Rita! Muito obrigado por teu depoimento! Fico muito feliz que você tenha entendido tudo de forma descomplicada na semana que compartilhamos juntos. Um grande abraço e bons negócios!

Curtir · Responder · Comentado por Luis de Souza [?] · 2m



Comentar como Luis Henrique de Souza





EXECUÇÃO, METAS E PLANO DE AÇÃO

DEFININDO METAS



“Estabelecer metas é o primeiro passo para transformar o invisível em visível”

- Tony Robbins
Palestrante motivacional



Meta =	Objetivo	+	Valor	+	Prazo
EXEMPLOS:					
META	Aumentar o faturamento	+	em 10%	+	até o final do ano
	Reduzir o consumo de combustível	+	para 10.000 litros	+	até dezembro deste ano



O PLANO DE AÇÃO



AÇÕES PARA ATINGIR METAS

"Um objetivo sem um plano, é somente um desejo."

- Antoine de Saint-Exupéry,
Escritor, ilustrador e piloto francês,
Autor do livro O Pequeno Príncipe



"Para mim, as idéias não valem nada a menos
que sejam executadas. Eles são apenas um
multiplicador. A execução vale milhões"

- Steve Jobs
Criador da Apple





Exercício 16 - Definindo suas metas e plano de ação

Definindo Metas

META 1		Nome do Negócio:
META 2		Criando em:
META 3		Válido até :

Plano de Ação

5W						2H		STATUS
META	O QUÊ? (What?)	POR QUE? (Why?)	ONDE? (Where?)	QUEM (Who?)	QUANDO (When?)	COMO? (How?)	QUANTO CUSTA? (How much?)	



FERRAMENTAS IMPORTANTES



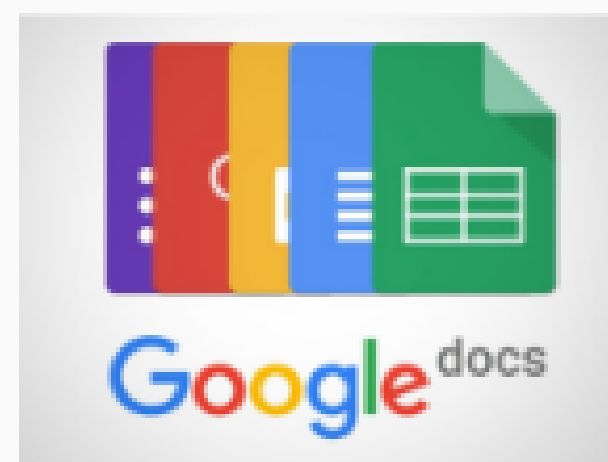
GUARDANDO SEUS ARQUIVOS



GESTÃO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE (CRM)



PLANILHAS, TEXTOS, APRESENTAÇÕES



COMUNICAÇÃO



SISTEMA OPERACIONAL





MEU TIME

TER UM SÓCIO E COMO ESTAR
EM UM CASAMENTO.



RECURSOS HUMANOS

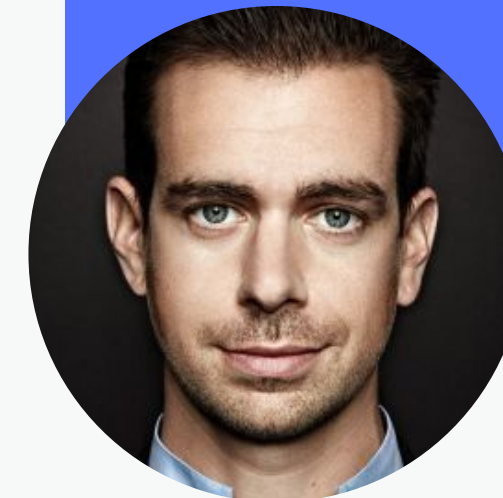


OS NEGÓCIOS SÃO FEITOS DE
PESSOAS PARA PESSOAS.

PAIXÃO, PERFIL TÉCNICO E
PERFIL COMPORTAMENTAL.

BUSQUE NA HORA DE
CONTRATAR:

- Habilidades Multidisciplinares;
- Paixão, vontade, engajamento;
- Sentimento de ser dono;
- Valores similares.



"Contrate pessoas apaixonadas. É a única
coisa impossível de ensinar."

- Jack Dorsey
Fundador do Twitter



MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)



A FORMA MAIS SIMPLES E ECONÔMICA DE REGISTRAR O SEU NEGÓCIO FORMAL

BENEFÍCIOS

- TEM CNPJ
- EMITE NOTA FISCAL
- PODE TER ATÉ 1 FUNCIONÁRIO
- GARANTE APOSENTADORIA
- GARANTE AUXÍLIO DOENÇA
- CADASTRO 100% ONLINE
- FATURAMENTO ANUAL DE ATÉ R\$81.000,00*
- CUSTO MENSAL DE APROXIMADAMENTE R\$ 60,00*
- TEM APOIO DO SEBRAE
- NÃO PODE SER SÓCIO DE OUTRA EMPRESA
- QUASE 500 ATIVIDADES PERMITIDAS

*SAIBA MAIS ATRAVES DO SITE:

[HTTP://WWW.PORTALDOEMPREENDEDOR.GOV.BR/](http://www.portaldoempreendedor.gov.br/)





PROSPERA NEGÓCIO

CHEGOU A HORA DO SEU NEGÓCIO PROSPERAR

DESENVOLVIDO POR:

Luis Henrique de Souza



EQUILÍBRIO
EMPREENDEDOR