

Aula 003

# Definindo o seu primeiro produto

Data: 09.08.2019



onovo  
mercado

# Fala pessoal, sejam bem-vindos!

Essa aula é muito importante, essa aula é quando a gente começa a pensar, pela primeira vez em produto.

Nós estamos no nosso terceiro dia do Desafio de 14 Dias.. No primeiro dia eu te mostrei através do vídeo do Peter Diamands que **você tem que tirar da sua cabeça essa ideia de que o mundo está cada vez pior**. Tem de parar de ficar sentado trocando ideia com as pessoas que estão ao teu redor: *"Não, o mundo tá pior, né?", "Não, o mundo... barbaridade! Barbaridade! O mundo tá muito difícil, o mundo tá muito ruim..."*

Aquele vídeo serve pra te mostrar por que, estatisticamente, por que, cientificamente, **nós vivemos na melhor época de todas. Na mais segura, na mais próspera. Sem dúvida nenhuma, na melhor de todas.**

Na aula de ontem, nós falamos por que, provavelmente, você já tem um produto, por que, provavelmente, você já faz alguma coisa e por que, provavelmente, você não cobra por isso. E como você deixa dinheiro na mesa. E como você já possui um meio de monetizar alguma habilidade ou conhecimento, que a **melhor forma de você desenvolver o teu produto, a tua primeira oferta, o teu primeiro negócio, é investigando aquilo que você tem de melhor, aquilo que você tem natural facilidade para fazer** e entender que você já faz isso de graça, sob forma de conselhos, sob forma de ajuda.

E você pode estar se perguntando:

- "Como não perder os amigos quando cobrar?".

**Esse é o problema: vocês morrem de medo de cobrar!** Por quê? Porque vocês nunca aprenderam! Vocês nunca aprenderam a estabelecer uma relação que não seja uma cadeia enorme e continuada de favores, onde seus amigos pedem coisas, e vocês pedem coisas e ninguém faz com tão

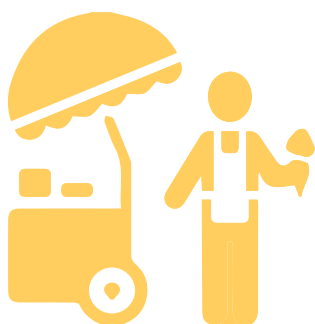
boa vontade assim, e ninguém faz uma coisa de verdade, do começo ao fim, porque tudo é favorzinho. Porque tudo é: - “Ah, você poderia?”, “Ah, eu vou ver quando eu posso...” Tudo é favorzinho, entendeu? Tudo é favorzinho!

E aí você **morre de medo de, que se você cobrar por um pouquinho do seu tempo, se você cobrar por um pouquinho do que você estudou, do que você investiu, do que você colocou em prática, as pessoas vão, simplesmente, se insurgir.** “Oh, meu Deus! Você não é meu amigo! Você me cobrou pelo seu tempo, seu conhecimento, seu estudo...”. Isso é comum. E por que isso acontece? Porque ninguém te ensinou, de fato, a vender.

Você foi pra escola e, provavelmente, quando a professora perguntou para você e para os teus amiguinhos o que vocês queriam fazer quando vocês crescessem, ninguém respondeu “vendedor”. Vocês respondem: - “Ah, eu queria ser médico... Queria ser advogado... Queria ser dentista...”, mas ninguém responde “vendedor”.

E aí, você passa a escola inteira sendo condicionado a ser um trabalhador extremamente qualificado ou um funcionário do governo, mas nunca vender.

Quando nós falamos de **vendedor**, o que vem na sua cabeça? O que você imagina?



**Você imagina um vendedor de sapatos. Você pensa em, sei lá, o cara que tá vendendo assinatura de academia. Você não pensa no Flávio Augusto. Você imagina um cara que fica te empurrando coisas, né, tentando vender carro que você não quer, tentando fazer brincadeirinha do tipo: - “Olha, esse é o último, hein?”.**

Ninguém pensa que todo profissional precisa vender. Ninguém pensa que o Guilherme Benchimol, da XP, é um vendedor também, e que ele precisa vender a sua ideia, e ele precisa vender o seu modelo de negócio para investidores, e passar isso para uma equipe, e a equipe passar isso para os clientes.

**Então, desde cedo, quando você ouviu a palavra "vendedor", você atrelou isso a: -"Putz, é um cara que é *chato* pra tentar vender alguma coisa porque é assim que ele ganha a vida".**

E aí você passa a escola inteira sem aprender nada sobre vendas. E venda para você causa um incômodo, venda pra você é vergonhoso, venda pra você é: -"Putz, eu vou ter que incomodar alguém pra vender alguma coisa! Vou ter que incomodar um amigo meu pra vender alguma coisa".

Aí você sai da escola, vai pra faculdade e, quando você chega na faculdade, ninguém te ensina a vender, **ninguém te ensina a lidar com dinheiro, ninguém te ensina a pôr um preço em algo, ninguém te ensina: -** "Como é que eu dou desconto? Como é que eu não dou? Como é que eu cobro? Cobro 10, cobro 100, cobro 1.000?".

E você passou 10 anos da tua vida na escola, talvez, sei lá, 10, 15 anos, eu nem sei quanto tempo as pessoas ficam na escola.

As pessoas ficam tanto tempo na escola e não aprenderam nada sobre grana. ●●●●●●●●●●

E elas vão para a faculdade e ficam 5 anos lá dentro e todo mundo fala como o mercado de trabalho é difícil, e as pessoas falam como você precisa ser diferente, e as pessoas falam como você precisa seguir o Conselho de Medicina, a OAB, o Conselho de Arquitetura, o Conselho de Engenharia... Aí você entra na faculdade aos 17, talvez você entre na faculdade aos 18, e você sai aos 23, 24, 25, dependendo das DP's que você pega, **e ninguém te ensinou a vender.**

Você chega aos 25 anos ainda com a ideia de que o vendedor é um cara chato que tá te empurrando alguma coisa para poder pagar as coisas. E aí você vai para o mercado de trabalho, e quando você vai para o mercado de trabalho, encontra a tua primeira entrevista de emprego, o que acontece? Você vai ter que se vender!

## **Você vai vender o produto mais importante da sua vida: **você mesmo.****

E como é que você vai vender a si mesmo se nunca te ensinaram a vender?

E aí o que acontece: você senta numa entrevista de emprego, o entrevistador olha pra você e fala assim:



- "Quanto você quer ganhar?" E aí você percebe que você tá com 25 anos e você nunca pensou quanto você vale, **quanto vale o seu tempo.**

E aí o que você faz? Você liga pra um profissional, talvez mais experiente, você liga pra um cara de 30, 40 anos e pergunta: - "Quanto é que eu cobro, hein?", e ele fala: - "Sei lá. Vê a tabelinha da OAB", "Vê a tabelinha do CRECI", "Vê a tabelinha dos arquitetos".

Você se sente desconfortável, você se sente envergonhado, incomodado, e aí você vira para o entrevistador, naqueles 5 minutos que, talvez, sejam os 5 minutos mais importantes, e fala: "Qualquer coisa tá bom! Você que sabe... O piso".

## **E você também não sabe negociar aumento!**

### **Você não sabe quanto você custa!**

---

E aí você chega em casa, depois de passar 10 anos ou 15 na escola, mais 5 na faculdade, aí você chega em casa, você desabafa com sua esposa, com seu marido, com a sua mãe: "Nossa, a entrevista foi difícil. Ele vai me pagar só um salário mínimo". E aí o que você escuta? "Pelo menos você tem emprego, não reclama que tem gente passando fome no mundo. Pelo menos você tem um emprego... pelo menos você não tá desempregado... tem gente comendo lixo na rua".

E você continua sem saber como se relacionar com dinheiro, mesmo tendo se tornado um profissional "qualificado", mesmo tendo se tornado um profissional do ensino superior. E aí, o dia em que você pensar em pedir um aumento, você vai ouvir das pessoas ao seu redor: "Olha, cuidado com a ganância, hein! Melhor um pássaro na mão do que dois voando!", "Pelo menos você não é demitido", "Olha, se você pedir aumento, o teu chefe vai começar a perceber", "Olha, fica no teu cantinho, hein, não chama atenção...". É uma vida inteira de medo, entendeu? É uma vida inteira que **nunca te ensinaram a vender a porra de um prego.**

Nunca te ensinaram a vender um prego. No entanto, eles te venderam centenas de milhares de reais em educação, qualificação, pós-graduação... e aí chega aos 30 anos, você tá ganhando pouco, **se fodendo**, ainda não sabe falar sobre dinheiro, ainda não sabe negociar teu tempo, ainda não sabe pôr valor no teu serviço, não sabe aplicar desconto, vender pra você é um incômodo, você já vende assim:

**"Olha, eu tô te dando essa proposta, mas eu aceito negociar..."**

E aí, quando você chega aos 30 anos, você fala: – “*Meu, queria ganhar mais, eu achei que eu podia ganhar mais, eu não esperava tá ganhando isso que eu tô ganhando agora*”. E aí as pessoas ao seu redor falam: – “*Faz uma pós-graduação*”. E você fala: “*Ah, então é isso. Vou fazer uma pós-graduação para ganhar mais*”. E aí vai lá pra pós-graduação.

E na pós-graduação, eles vão te falar sobre tudo o que o mercado exige, como se relacionar com o cliente, como conseguir fazer as coisas, como ocupar esse espaço no mercado, te mostrar todos aqueles estudos do Estadão mostrando como existe o “blecaute de mão-de-obra” para as pessoas qualificadas e por que fazer pós-graduação é o melhor investimento que existe no mundo.

## **Mas eles não te ensinam a vender.**

E você sai da pós-graduação sem saber vender. Talvez você tenha triplificado seu salário, você vai para 3 mil, 4 mil, R\$ 5 mil... e, mesmo assim, você percebe que não tá satisfeito, você queria ganhar um pouco mais, você queria viajar, queria trocar o carro com mais frequência, você queria comprar um apartamento um pouco melhor, você não queria passar 10, 15 anos financiando imóvel... Aí tu vai reclamar com teu amigo, tu vai reclamar com tua amiga, reclamar com teus parentes... Eles falam assim: “Porra, tu ganha R\$ 4 mil, tu ganha R\$ 5 mil, tem gente que tá ganhando salário mínimo. Levanta as mãos pro céu e dá graças a Deus”. E você continua sem saber vender; continua sem saber cobrar; continua sem saber ganhar mais.

Ontem você investigou quais são suas facilidades naturais. Eu não sei se vocês prestaram atenção em algo muito importante que eu falei ontem, que é:



– “**cara, se você ficasse bilionário hoje, o que é que você continuaria fazendo?**”

Vocês acham que eu nunca pensei nisso? Vocês acham que nunca me ocorreu de, simplesmente, pensar: - *"putz, se eu ganhasse 1 bilhão, será que estaria fazendo live pra galera? Será que eu estaria fazendo stories pra galera? Será que eu estaria produzindo conteúdo? Estaria na Itália, tomando vinho até morrer num castelinho louco"*. E aí você percebe que, mesmo sem precisar de dinheiro, você continuaria postando conteúdo para cacete. Você observa o Ítalo, ele fala assim: - **"Cara, é importante trabalhar, é importante reclamar menos..."**, e as pessoas distorcem, elas viram: - *"Então você tá dizendo que eu sou vagabundo? Tá dizendo que eu sou pobre?"*.

Então, ontem vocês foram convidados a investigar o que vocês fazem de melhor naturalmente. Isso pode ser falar, nutrição, cozinhar, escrever, educar seus filhos, traduzir, falar sobre livros, falar sobre filmes, vender, roupa, comida...

**O que você faz naturalmente?  
E o passo natural depois desse é:  
O que você continuaria fazendo  
mesmo que você não  
precisasse mais de grana?**

Esse é o ponto, entendeu? O que você faria mesmo que você não precisasse da grana, porque **se você fizer algo só pela grana, você não vai conseguir ir muito além**. Porque para você ter algum tipo de posição de destaque dentro dessa cadeia de comunicação, para você ser ouvido, você precisa continuar estudando, precisa continuar se atualizando, precisa continuar lendo coisas a respeito desse tema, coisas que, às vezes, só estão disponíveis lá fora.

Meu, aprende! Aprende! Vocês não falaram que vocês não tinham educação porque a Rede Globo doutrinava vocês? Agora vocês têm toda as escolhas do mundo, e o que vocês tão fazendo? **Vocês estão vendo no Instagram foto de menina de biquíni**, tão perdendo tempo, os melhores anos da sua vida, os mais produtivos, e vamos nos tornar uma geração de quarentões, cinquentões que vão falar:



"Ah, agora todo mundo quer estar no Instagram vendendo alguma coisa...". E por que você não aproveita? Tu tem a mesma chance. Então vamo lá. 1, 2, 3, 4, 5, 6.... presta atenção, pega papel e caneta. Vamo lá.

**Eu quero que você anote aí 6 perguntas.**

Você vai precisar perguntar a si mesmo essas 6 perguntas. Eu quero que vocês anotem.

## **1 O que eu vou vender?**

Ontem vocês identificaram qual o tema que, naturalmente, atrai vocês. O que vocês sentem mais facilidade, o que vocês gostam de falar, de estudar, de ler, de se atualizar? O que você faz até de graça? Por que você fala de investimento de graça sem ninguém te pagar nada? Por que você fica falando de nutrição para as tuas amigas sem elas te pagarem nada? Por que você faz isso? Porque é isso que você gosta, isso te define, porque isso te faz não ficar maluco. Trabalhar com o que você gosta te impede de ficar maluco, mas muitas vezes – presta atenção – você vai precisar trabalhar por anos com o que você não gosta, porque você precisa pagar as contas. Mas se você não começa agora a trabalhar as habilidades e saber como vender o que você não gosta, provavelmente você vai trabalhar como que você não gosta a vida inteira.

Tem algum problema? Não, teu avô trabalhou com o que ele não gosta a vida inteira, teu bisavô trabalhou com o que ele não gosta a vida inteira.

**Mas, porra! Eles se foderam a vida inteira pra que **você** tivesse essa possibilidade. Nossos antepassados se foderam a vida inteira pra que nós tivéssemos a possibilidade de fazermos o que nós gostamos.**

Então, cacete, eles se foderam a vida inteira pra que você pudesse escolher o que você quer fazer, e você não escolhe; ou, se você escolhe, você não faz; ou, se você faz, você faz mal feito; e se você faz mal feito, você ainda quer desistir, ainda quer parar de fazer, mesmo mal feito. Ou seja: você pegou o trabalho de toda aquela gente que chegou aqui num barco, imigrante, sem falar a língua, foi para a plantação de café, e agora você tá sentado **no Starbucks... tomando um cafezinho de R\$ 10,00 e reclamando que a vida tá difícil.** Teu avô tomava um café por dia. Você toma um cafezinho de R\$ 10,00 e reclama assim: -“Pô, aqui nem tem mais wi-fi! O Instagram já não é mais o mesmo! A vida está muito difícil!”.

6 perguntas que vocês precisam responder. Papel e caneta na mão, a primeira delas: **o que eu vou vender? Vou vender um curso? Uma consultoria? Um serviço? Um produto? Descreva isso, em uma linha, em duas linhas!** Descreva isso! O que eu vou vender? Coloca assim: o que eu vou vender? Embaixo: eu vou vender um produto digital! Vou vender aulas de Marketing Digital por R\$ 79,90! Põe! Põe o que você vai vender! - “Ah, Ícaro, mas eu ainda não sei...” Encontra! Depois você revisa. No final da noite, você olha esse mesmo texto e vê se você manteria aquilo. Se não vai manter, muda algumas coisas.

**Primeira pergunta: o que você vai vender?**

## **2 Para quem você vai vender?**

Pra quem você vai vender? “Vou vender para pessoas que querem desenvolver habilidades de vendas, de negociação, de marketing na internet”. E quem são essas pessoas? Qual a idade delas? Onde elas estão? Em que rede social elas estão? Qual rede social você gosta mais?

As pessoas falam muito: -“Em quais redes sociais eu trabalho?”. Eu falo: -“cara, se você trabalhar bem em uma só, já está bom”.

### 3 A que preço?

Qual o preço do que eu vou vender? R\$ 10,00, R\$ 20,00, R\$ 30,00 R\$ 50,00, R\$ 100,00... Qual o preço que eu vou vender? **Comece a pensar em dinheiro agora!** Para de pensar em favor, para de ter vergonha, para de: -“Ah, eu vou começar para algumas amigas, eu vou perguntar para as minhas amigas.” Se você chegar pra alguém e perguntar se isso aqui é bom e se ela compraria, o que a pessoa vai fazer? Presta atenção, todas as vezes que você perguntar a um amigo seu se ele compraria algum produto, se ele compraria algum serviço teu, ele vai responder que compraria, por quê? Porque ele vai mentir. Ele vai mentir porque é isso que a gente faz para não gerar briga, para não gerar desconforto! É isso que ele faz. Pergunta assim: - “Cara, quer comprar? Me dá dinheiro, então”. “O produto é bom? Então compra ele”. Aí você vai saber se, realmente, ele é bom e se o preço tá bom. **Então o ponto é: A que preço?**

### 4 Como é que vai ser a oferta?

Tá bom, agora você sabe o que você vai vender, pra quem você vai vender e qual o preço que você vai vender. Qual é a oferta? Tem alguma promoção? Por que ele é esse preço? O que ele ganha a mais? Qual é a oferta? Qual a oferta do Ícaro? A minha oferta é 79,90, assista a todas as minhas aulas. Tenha 7 dias grátis! Essa é a minha oferta! Qual a sua oferta? Qual a condição de promoção que você cria? Por que as pessoas devem comprar isso agora?

### 5 Como será a entrega?

Como será a entrega disso aqui? Você vai entregar como? Você vai entregar online? Você vai entregar físico? vai ser pelos correios? Vai ser depois da compra? E como é que você vai fazer essa entrega? Como é que você vai fazer essa devolução? O cara tem teste? O cara pode devolver? E se ele quiser comprar uma coisa mais cara? Você tem produto mais caro? Você tem produto mais barato? Pense nisso.

## 6 Haverá garantia?

Vai ter garantia no que você serve? Qual a garantia? Quais são as pessoas que confiam nela, **quais são as pessoas que confiam no teu produto?** Você tá mostrando para as pessoas os teus clientes satisfeitos? Cara, tem gente que vende há 10 anos e nunca colocou um depoimento, nunca colocou uma garantia.

Tem gente que compra fácil as coisas aqui por aqui pela internet, por exemplo. Mas tem gente que não. Vocês lembram a primeira vez que vocês compraram alguma coisa na internet? Você achava que iam roubar você, iam clonar tua conta, iam clonar o teu cartão, iam roubar todo o teu dinheiro. A primeira compra é que nem o primeiro beijo, você fala: - *"Meu Deus do céu, o que vai acontecer aqui? Eu tenho que fazer isso daqui..."*. Você quer, mas está com medo de fazer merda. Então muita gente é assim ainda hoje. Minha esposa não gosta de comprar nada na internet. Então você precisa de uma garantia, você precisa mostrar outras pessoas que digam: - *"Cara, eu fiz esse processo, eu passei por isso e foi tudo bem. Foi legal, não clonaram meu cartão, não entregaram um tijolo pra mim dentro da caixa. Não me enganaram"*.

E aí, eu tenho 6 sugestões de produtos, porque pode ser que tenha alguém... vai ter gente aqui que vai falar: - *"Putz, Ícaro, eu não sei a resposta do primeiro, o que eu vou vender, eu ainda não sei. Então eu nem vou continuar respondendo"*. Eu tenho 6 sugestões aqui pra vocês que não sabem ainda o que vocês vão vender, que não sabem ainda o preço do que vocês vão fazer. **Presta atenção nisso daqui.**

## Primeira coisa: vocês podem vender algo gratuito

Eu sei que o termo "Vender" e "gratuito", às vezes soa estranho, esquisito, mas é verdadeiro. Vender algo de graça é possível, só que a moeda não é dinheiro, a moeda é tempo, é atenção. Olha o que vocês tão fazendo aqui, eu tô vendendo isso aqui pra vocês, eu tô vendendo essa live para vocês, só que eu não tô pedindo dinheiro em troca. Tô pedindo atenção, tô pedindo compromisso, tô pedindo engajamento. Lembram da frase clássica que eu repito aqui 150 vezes: **marketing é transformar segundos em minutos.**

Se você chegar em alguém e falar: - *"Oi, tudo bem, eu estou vendendo minha aula, você quer comprar?"*. A pessoa fala: - *"Não"*. É como um panfleto. Você tá na rua, indo para algum lugar, alguém enfia um panfleto na tua cara, o que você faz? Você repele. - *"Meu, tira isso daqui, deixa eu continuar andando"*. Então quando você cria uma oferta gratuita, qual o grande objetivo disso: é que você compre tempo dessa pessoa, compre atenção dessa pessoa, se relacione com ela.

**Poste conteúdo, faça vídeo.**

## O segundo: você pode vender uma assinatura

Uma coisa simples. Quem trabalha aqui com nutrição? Quem é psicóloga aqui? Quem é personal trainer, você pode vender uma assinatura. Cara, dicas sobre alimentação, vida saudável, saúde mental, dicas sobre maternidade, dicas sobre qualquer coisa... por 9,90. Você fala: "Nossa, mas eu nunca vou ficar rico vendendo algo a 9,90", você esquece que, se você vender 500 delas, você tem 4 pau e meio na tua conta. Já tirando as taxinhas. 4 pau e meio pra fazer o que você gosta e pra você continuar estudando. **O mais importante é:** quando você entrega algo muito, muito valioso, por um preço muito barato, você traz pessoas, essas pessoas ficam com você, e o que acontece: quem é o

seu melhor cliente? Seu melhor cliente é quem já é cliente de você. Então, quando você vender um produto ou serviço de 300, 400, R\$ 500,00, quem é a pessoa mais propensa a comprar isso de você? Quem já é teu aluno a 990.

Quem aqui já olhou o Novo Mercado, 157 aulas, o Instagram do Ícaro bombando, os caras vendendo curso de Marketing Digital por R\$ 5 mil, por R\$ 6 mil, por R\$ 7 mil, por R\$ 8 mil... quem aqui se perguntou:

**Por que o curso do Ícaro é tão barato?  
Por que o Ícaro vende 156 por R\$ 79,00?  
E aulas boas pra caralho, às vezes  
muito melhores que essas de R\$ 5 mil.**



**Porque primeiro eu te vendo os 79,** você fica aqui, você entende meu trabalho, você entende minha filosofia, você se acostuma comigo, e a hora que eu vender algo de 1 mil, 2 mil... cara, meus primeiros clientes vão ser as pessoas que já estão comigo, que já me conhecem, que estão na minha casa.

Então, assim, - *"Ah, Ícaro, eu não sei fazer uma assinatura, é muito difícil..."*. Bom, a gente vai fazer ao longo do desafio, eu vou te ensinar. Mas, se você entrar na Monetizze, na Hotmart, no PayPal, se você entrar em qualquer empresa dessas de pagamento, você cria um produto de recorrência.

Não precisa ter site, não precisa ser muito complexo. Você pega o botão de compra deles, copia a URL e joga no chat do whatsapp. Você joga no chat do whatsapp. - *"Oh, você quer comprar minha assinatura?"*. Vai no Bitly, bit.ly, pega a URL que é grande, deixa ela pequenininha, coloca ela na tua bio. Dicas de tal coisa, conteúdo sobre tal coisa por apenas 4,90 por mês. Deixa o linkzinho pra comprar e plataforma faz certinho. Tem plataforma que faz automatização de close friends. Vende teu close friends. Quando o cara paga, ela te coloca; quando o cara não paga, ela te tira. Não precisa nem de site, fica só no Instagram.

**Você pode vender assinatura, pode vender um produto único.** Pode vender consultoria. “Ah, Ícaro, eu não quero vender nenhum produto, eu quero fazer consultoria. Ótimo. Vende consultoria. Vai no Calendly. O Calendly pega e monta uma agenda digital para você, mostra os horários que você está disponível. As pessoas vão lá, agendam, e já faz a integração do e-mail, as pessoas já sabem quando vão se encontrar. Você faz o pagamento ali mesmo. E você tem uma centralzinha de atendimento que custa 8 dólares por mês, eu acho. Calendly o nome. Quer vender consultoria? Faz certinho. Usa o book.mi, você faz o Booking, você faz o agendamento, você faz o pagamento. Então é isso. – “Ah, porra, ninguém fala isso”. Ninguém fala porque ninguém faz! Porque o que mais tem aqui é nego com livro sobre como ficar rico, e ele ficou rico vendendo livro. O cara não sabe nem instalar uma ferramenta. O cara nunca fez um site, nunca botou uma URL num botão.

**Você pode vender uma mentoria.** E a pergunta que as pessoas fazem é: – “putz, qual a diferença de consultoria e mentoria?” Acho que vão ter muitas pessoas dizendo coisas diferentes, mas pra mim, uma consultoria é você fechar uma quantidade de horas com alguém que sabe resolver um problema e ele te ajuda a resolver esse problema. – “Putz, eu tenho um problema pra saber quanto tá o meu fluxo de caixa”. Eu contrato um consultor, ele senta e encontra uma resposta pra isso. – “Eu tô com um problema, na verdade, como é que eu vendo esse meu novo produto”. Eu faço uma consultoria com um marqueteiro, com um bom vendedor e ele vai lá e resolve esse problema. Pra mim isso é uma consultoria: alguém mais experiente te ajudando a resolver uma situação concreta mediante um pagamento.

Mentoria é desenvolvimento. Acho que a **diferença do consultor pro mentor** é que o consultor é pago para resolver um problema que te causa uma dor, que te faz perder dinheiro, que torna sua empresa menos eficiente. O mentor quer saber onde você quer chegar daqui 2, 3, 5, 10 anos. Ele quer saber para onde você está indo. O consultor quer saber o que você tá sofrendo agora, o mentor quer saber para onde você tá indo, para o futuro.

## Você pode vender produtos físicos.

- “Como é que eu vendo produto físico, Ícaro?”. Simplesmente compre algo bom, de giro, que seja barato, e utilize estratégias com emissores de tráfego, com influenciadores, que nós vamos falar aqui ao longo do desafio, para vender isso em quantidade. Mas o mais importante é:



**olha a quantidade de coisas  
que você pode fazer ao invés de  
não fazer nada e culpar o governo  
porque tem muito desemprego.**

O grande pensamento que eu quero te dar é o seguinte: beleza, você pensou sobre o seu produto. Você pensou o que vender, pra quem vender, a que preço, como será a oferta, como será a entrega, se vai ter garantia ou não, você pensou se é produto físico, se é assinatura, se é produto único, se é mentoria, se é consultoria... mas a pergunta mais importante é a seguinte: o que acontece depois?

Ninguém se pergunta isso, o que acontece depois? E aí eu te faço essa pergunta agora, presta atenção. Meu caro, minha cara, o que acontece depois? - “Depois de quê, Ícaro?”. Depois que você vendeu. Qual o problema que existe, principalmente aqui no Brasil? As pessoas fazem tudo. As pessoas fazem live, fazem conteúdo, postam e-mail, fazem artigo, as pessoas fazem tudo até elas conseguirem a venda, até conseguirem o cartão de crédito, e depois elas some. Quem aqui já seguiu algum vendedor na internet e aí o cara te manda conteúdo para caramba quando ele quer te vender alguma coisa, e depois quando ele para de vender, ele some e volta só no ano seguinte.

## **A questão é: o que acontece depois que você fez uma venda?**

E por que eu te pergunto isso? Porque é muito mais fácil você fazer uma nova venda para alguém que já comprou algo de você do que ter que buscar gente nova. Então coloca no teu caderninho de anotação para hoje o que você faz depois que você realizou a venda.



**O que acontece com esse cliente?** Como ele faz o on-boarding? Como ele recebe o produto? Você volta para avaliar ele? Você volta para dar algo gratuito que ele não esperava depois dessa venda, para que ele se sinta realmente satisfeito com isso? Como é que você volta a engajar com esse cara? Como é que você não para nunca de falar com ele?

## Então vamos lá, recomendação de **livros**



**Vocês vão ler o livro “De Zero a Um” ou “Zero to One”.**

Por que é importante esse livro? Porque vocês vão saber sair do zero. O título desse livro é um dos melhores que eu já vi na minha vida. Sair do 1 para o 2 é mudar uma escala de grandeza. Sair do 1 para o 10, é mudar 10 escalas de grandeza. Mas sair do 0 para o 1 é a maior energia que teu negócio vai precisar depositar na vida dele, porque ele cria algo a partir do zero.

Lá no Pancadão tinha um rapaz -- eu não vou falar o nome dele -- que pegou o telefone e me mostrou: - *“Oh, Ícaro, tenho até vergonha de te mostrar”* – alguma coisa assim que ele falou – *“mas eu consegui os meus dois primeiros leads”*. E ele provavelmente estava pensando: - *“O Ícaro vai achar uma bosta, dois leads, ele tem um monte, o Ítalo tem um monte”*. Eu olhei para ele e falei assim: - *“Cara, os seus dois primeiros leads são mais difíceis de conseguir do que os teus dois mil primeiros leads”*. As tuas duas primeiras vendas são mais difíceis de serem conquistadas do que as tuas 200 primeiras vendas. E os teus primeiros R\$ 100 mil são mais difíceis de serem alcançados do que o teu primeiro milhão. **E, provavelmente, o teu primeiro milhão de reais é mais difícil de ser alcançado do que os teus primeiros R\$ 10 milhões.** Porque você tem menos experiência, menos estrutura, menos caixa, menos depoimentos, menos quilometragem rodada.

Então, quando eu falei isso, o cara voltou a ter confiança. Porque ele tava meio: *"Ah, eu vou mostrar pro Ícaro que eu fiz dois leads, ele vai falar "fo-da-se"."* Eu falei: - *"Cara, parabéns. Você fez a coisa mais difícil do teu negócio inteiro, você saiu do zero lead pro dois. Essa é a coisa que tem mais difícil no teu negócio".*



**E vocês vão ver um vídeo. "The Tribes we Lead".**

Você vai digitar Seth Godin no site do TED, "The Tribes we lead". Videozinho de 20 minutos. Tem legendinha em português. Coloquei a legenda justamente para vocês não terem problemas. O Seth Godin, nesse vídeo, vai mostrar a importância de criar uma comunidade em torno da tua marca, em torno do teu negócio.

Beleza? Façam o exercício, respondam àquelas 6 perguntas, pensem nisso, vejam o vídeo, comprem o livro.

Pessoal, muito obrigado por todos que estiveram aqui a essa hora e até amanhã.

**Clique abaixo e conheça  
mais do nosso trabalho?**



@icaro.decarvalho



facebook.com/onovomercadoo



onovomercado.com.br