

COMO DESCOBRIR SUAS

# HABILIDADES E TALENTOS LUCRATIVOS

PARA EMPREENDER

**5 PASSOS ESSENCIAIS** PARA SABER NO QUE VOCÊ É **FODA!**

CHICO MONTENEGRO

OLHE FORA DA CAIXA



# O VOCÊ PULARIA DE UMA PONTE PORQUE TODO MUNDO ESTÁ PULANDO?

Quando você era criança e queria fazer algo que seus pais ou até mesmo seus professores não aprovavam, você provavelmente ouviu em algum momento a pergunta: “Se todo mundo pulasse da ponte, você também pularia?”

A ideia nesta frase é que não é bom fazer algo idiota, como pular de uma ponte, mesmo que todo mundo esteja fazendo isso. A lógica nesta frase é: pense por si próprio em vez de seguir a multidão.

O conselho dos seus pais e professores não é nada ruim, mesmo se em alguns casos for usado para controlar mais do que encorajar o seu pensamento de independência. Mas, um dia, você cresce e de repente tudo começa a mudar na sua vida. As pessoas começam a esperar que você se comporte como elas, que andem em bandos e que faça tudo igual como manda o figurino.

Se você, mesmo pensando diferente da maioria, decide fazer algo fora do “senso comum”, é bem possível que algumas pessoas fiquem irritadas e fiquem contra suas ideias, desejos, habilidades e talentos. É como se neste momento da sua vida todos dissessem: “Ei, está todo mundo pulando da ponte, você deveria pular também.”

Escrevi este ebook para te mostrar e te fazer colocar em prática, na sua vida adulta, aquela mensagem da infância. Não importa se as pessoas estão pulando da ponte, você não é todo mundo, tome suas próprias decisões e decida o que fazer.

O grande objetivo deste ebook é te guiar para um caminho onde você possa Encontrar e Transformar Suas Habilidades e Talentos em Negócios que, além de impactar a vida de milhares de pessoas, possam lhe gerar renda, lucro, din din, money em sua bancária.

Em outras palavras: este guia irá lhe colocar no caminho para ganhar dinheiro, viver a vida a seu modo enquanto empreende com o que realmente deseja e sabe fazer bem.

Pare e pense: por que você conseguiu diversas coisas que desejava e outras não?

Algumas pessoas irão dizer que você tem habilidades para algumas coisas e para outras não. Que sua família não lhe orientou bem ou que você não teve oportunidades. Pode ser que você mesmo diga isso. Tem gente que coloca a culpa no país onde vive, no governo, no bairro e até na família...

Bom, conheço um cara que veio da Paraíba, de uma cidade de 21 mil habitantes, para SP quando tinha três anos. Estudou em escola pública e, aos 12 anos, seu pai, analfabeto e na época zelador de um prédio, saiu de casa deixando sua mãe, uma empregada doméstica e também analfabeta, junto com sua irmã de sete anos, e com cinco meses de aluguel atrasado e diversas contas para pagar.

Esse cara aos 12 anos largou o sonho de se tornar um jogador de futebol. Ele tinha acabado de fazer teste no São Paulo Futebol Clube e tinha grandes chances de passar, mas precisou vender iogurte na porta de condomínios e casas no bairro da Freguesia do Ó, em São Paulo, ganhando R\$ 1,50 por cada kit vendido.

Aos 16 virou office boy no centro de SP e aos 18 comprou seu primeiro carro, depois de ter ficado mais de um ano guardando dinheiro. Aos 20 virou assistente de importação em uma empresa de comércio exterior e aos 21 entrou para a faculdade.

Quando tinha 22 anos, sua irmã, que na época tinha 18 anos, perdeu a audição por conta de uma esclerose múltipla rara. Então esse cara largou tudo para ajudar nas idas aos médicos e nas internações da irmã, e viveu de bico em bico (os famosos freelas) durante 2 anos para ajudar em casa.

Aos 22 ele abriu uma agência de design no mesmo bairro que morava, para criar sites para pequenos comerciantes. Vendeu a agência um ano depois. Aos 26, abriu uma empresa de alarmes automotivos, foi roubado por um dos sócios e faliu, ficando com dívidas e nome sujo.

Aos 27 o cara criou um blog na internet, o qual vendeu em dezembro de 2014. Aos 28 ele abriu uma agência de marketing digital com dois sócios, que deu muito certo, e vendeu a agência em janeiro de 2015.

Hoje esse cara é casado, pai de uma linda filha, vive próximo da mãe e da irmã, que estão muito bem.

Criou uma empresa que ajuda milhares de pessoas pelo Brasil e pelo mundo, com clientes e alunos em diversos países a Encontrarem suas Reais Habilidades e Talentos, Deixarem de Lado o Mito de Viver das Suas Paixões e Construírem Negócios que Geram Lucro, Crescimento e Impactam Positivamente a Vida de Milhares de Pessoas.

Adivinhe quem é esse cara. Se você pensou em mim, acertou. Essa é uma parte da minha história, de forma bem resumida.

Existem muitas histórias iguais a minha, algumas com mais glamour, outras nem tanto. Mas todas essas histórias têm algo em comum: dedicação, determinação e ação!

Então, eu acredito que é possível criar a vida que você deseja, usando o que você sabe fazer bem, mesmo que você acredite que não tem habilidades ou talentos, e eu estou aqui para te ajudar.

**VAMOS EM FRENTE?**



# O PLANO DE AÇÃO PARA SUAS HABILIDADES LUCRATIVAS

Nossa jornada neste guia começa com um Plano de Ação. É bem comum, antes de iniciar qualquer projeto, planejar como isso será feito. Bom, pelo menos todas as pessoas deveriam fazer isso.

Um grande problema é que a maioria dos planejamentos não são viáveis na execução. Afinal, o papel aceita tudo. Então é “natural” criar planos sem pé nem cabeça, ir dormir com aquela sensação de que tudo dará certo e depois de alguns dias perceber que nada funcionou como planejado.

A verdade é que você precisa ter Planos Acionáveis, ou seja, planos que sejam reais, tangíveis e possam ser executados um passo de cada vez. Mas disso eu sei que você já sabia.

Este Guia tem como Plano de Ação abrir seus olhos para possibilidades de crescimento, para possibilidades empreendedoras onde você possa:

1

Encontrar suas  
**Habilidades Lucrativas**

2

**Ganhar Dinheiro** Fazendo o que  
Acredita e que Faça Sentido pra Você

3

Construir Produtos/Serviços  
que Mudem a Sua Vida, lhe Dando  
**Liberdade de Tempo, Escolha e Financeira**



## NESTE GUIA VOCÊ IRÁ VER QUE:

- Viver das Suas Paixões é um Mito e uma **Burrice a Seguir**
- O **Gráfico Real sobre Como Empreender** Usando Suas Habilidades
- **Talento e Habilidades se Constroem**
- **5 Maneiras Rápidas de Encontrar Suas Habilidades** Lucrativas para Empreender
- **O que não dar atenção** na hora de Criar um Negócio Usando Suas Habilidades
- **O que dar atenção** na hora de Criar um Negócio Usando Suas Habilidades
- Como ir **do Emprego Tradicional ao seu Primeiro Negócio Lucrativo** sem Fazer Merda
- **O próximo nível da sua nova vida** Empreendedora



## Buscar Viver das Suas Paixões é um Grande Erro!

Durante alguns anos, de 2010 até 2014, fui em diversos eventos sobre autoconhecimento, negócios e marketing e percebi um padrão bem comum entre todos eles: todos, sem exceção, de alguma forma usavam a motivação como pilar principal das palestras.

Frases como:

“*Você vai conseguir se seguir seu coração...*”  
“*Siga suas paixões e comece a construir algo que mude o mundo...*”  
“*Você pode, você consegue, não precisa ter talentos, basta ter paixão...*”

E durante um bom tempo eu confesso que acreditei cegamente nisto. Até começar a ligar os pontos. Isso aconteceu quando comecei a criar uma certa obsessão por biografias de grandes nomes do empreendedorismo ou de autores que falavam da mente humana.

De Napoleon Hill a Tony Robbins, de Nikola Tesla a Elon Musk, de Steve Jobs a Caito Maia, fundador da marca de óculos Chilli Beans, de Dr. Dre a Emicida, cantores de hip-hop acabei encontrando um certo padrão de sucesso que me despertou para algo que até então parecia real e se provou fantasioso: viver das suas paixões é uma mega de uma idiotice.

Entenda, eu não quero dizer que ir em busca da sua missão de vida, do seu propósito ou do que você ama seja errado, tem pessoas que conseguem e eu acho isso louvável. Porém, na maioria das vezes, nem eu e nem você sabemos o que realmente amamos, nem nossa missão de vida e nem nosso propósito.

Por não saber nada sobre essas coisas, a maioria das pessoas ficam travadas esperando que algo divino aconteça. Conheço pessoas que me contaram que não estão criando seus produtos ou construindo um negócio porque ainda estão estudando para encontrar sua missão de vida.

Oi?



rafaelaizaura >



Então... Eu sou super ativa. Estudo, leio , corro atrás etc. Minimalismo entrou com tudo e fez muito sentido pra mim. Porém eu não sei qual a minha missão. Por isso não tô com nem um projeto. Hora q eu descobri pra qq eu descii eu arraso kkk

Isso não existe Rafaela. Sua missão será encontrada na jornada e não na espera.

Propósito, missão, paixão é tudo lindo. Mas isso sozinho não gera sucesso e nem ajuda as pessoas. O que faz algo acontecer são Suas Habilidades e o contínuo processo da execução.

Você cria sua missão. Você cria seu propósito.



Escreva uma mensagem...



As pessoas adoram a ideia de “seguir sua paixão”, mesmo sem fundamento, porque nos permite esperar por um dia glorioso onde encontraremos essa tal paixão e depois podemos viver livres, cheios de dinheiro no bolso olhando o pôr do sol comendo uvas em uma bela varanda.

**Esse pensamento nasce porque vender um milagre em palcos motivacionais é muito mais fácil do que vender a realidade de dedicação, foco e trabalho duro.**

Eu prefiro uma abordagem bem diferente do que “seguir sua paixão”: acredito que se você se tornar um profissional no que gosta de fazer, usando suas habilidades e ficar muito bom no que faz, isso se tornará sua paixão.

O que aconselho para meus alunos e clientes em nossos treinamentos é que façam com amor e paixão o que precisa ser feito para então terem tempo, liberdade e dinheiro para fazer o que quiserem da vida. Ao invés de fazer o que você tem paixão, faça com paixão e dedicação o que precisa ser feito para seu crescimento.

Pessoas de sucesso transformam habilidades e talentos em negócios lucrativos e colocam seus propósitos na jornada empreendedora e não ao contrário.



Este gráfico mostra exatamente isso. Focando nas suas habilidades e talentos é possível em poucos meses construir um negócio que gere renda e lucro rápido sem quebrar a cabeça.

## A verdade é que...

Se você ficar atirando para todos os lados, buscando encontrar algo que você seja muito apaixonado em fazer, vai ter que utilizar seu tempo testando diversos negócios diferentes, tentando criar diversos projetos e pulando de galho em galho e duas coisas irão acontecer:

**Coisa (ruim) número #1:** Pode ser que você leve boa parte da sua vida (se não a vida toda) tentando descobrir no que você é realmente bom até encontrar e existe uma pequena porcentagem de chance de que você encontre, pequena mesmo, tipo 3% de chance.

**Coisa (ruim) número #2:** Provavelmente você irá se frustrar com todas as tentativas que fizer, com os projetos que criar e com várias pessoas dizendo que você deveria fazer o que todo mundo faz, encontrar um emprego comum, com gente comum e fazendo coisas comuns.

Somente encontrando suas habilidades lucrativas você irá construir um negócio que gere impacto positivo a vida das pessoas e 100% lucrativo todos os dias, vai manter o foco no que importa e realizar seus principais objetivos.

Duas formas de ir nesse papo de “seguir suas paixões” que podem ferrar com você:

**1** O que os palestrantes motivacionais sugerem é que a paixão é tudo que você precisa ter e isso é um conselho escroto.

Mesmo que você encontre uma paixão e consiga um trabalho ou criar um negócio usando suas paixões, se não tiver outros ingredientes na jornada, principalmente de satisfação e reconhecimento, você ainda ficará insatisfeito.

Vamos imaginar um fã de basquete que consegue um emprego em um grande time de basquete da NBA, a liga nacional americana de basquete.

Mas mesmo que ele esteja em um local que envolve sua paixão por basquete e trabalha com pessoas que odeia, tem um salário de merda ou acha que seu trabalho não tem sentido, ele não vai mais sentir nenhuma paixão por aquilo.

Em muitos casos, o problema não está em “seguir sua paixão”, está apenas em acreditar que você é bom na sua paixão e ignorar suas habilidades e talentos.

## **2 Um segundo problema que identifiquei é que muitas pessoas não sentem que tem uma paixão relevante para começar um negócio.**

Então quando o mantra de “seguir sua paixão” é dito como algo obrigatório faz com que muitas pessoas, incluindo a mim e provavelmente você também, se sintam inadequadas para criar algo. Se você não tem uma “paixão”, não se preocupe, você pode usar suas ideias, conhecimentos ou habilidades para começar seu próprio negócio e ganhar a vida fazendo algo que deseja.

E mesmo que você sinta que tem paixões a seguir, ainda assim precisa de critérios mais adequados para ter certeza de que isso lhe dará dinheiro, satisfação e progresso. Caso contrário, não caia nessa besteira.

O grande ponto aqui é encontrar suas habilidades e talentos, que possam ser lucrativos, utilizá-los para criar seus próprios produtos e serviços e ganhar dinheiro ajudando outras pessoas. Isso envolve muitos ganhos, além de ajudar outras pessoas, você ainda estará no que eu chamo de os três pilares da riqueza:

**Liberdade Financeira:** pois estará ganhando muito bem para fazer o que sabe fazer usando suas habilidades e talentos.

**Liberdade de Tempo:** assim que começar a construir seus próprios produtos e serviços poderá decidir como controlar seu próprio tempo.

**Liberdade de Escolha:** ganhando dinheiro, ajudando pessoas e sendo dono da sua própria vida e tempo poderá decidir se “segue suas paixões” ou se apenas se diverte com elas e deixa que suas habilidades gerem seu crescimento. Eu prefiro a segunda opção.



# 5 MANEIRAS REAIS PARA ENCONTRAR SUAS HABILIDADES LUCRATIVAS

## 1 Quais são as coisas que você mais faz, mesmo que não perceba?

O primeiro passo que me levou a encontrar minhas habilidades foi ficar atento a tudo que eu fazia com muita frequência. Eu posso dizer seguramente que não tinha nenhuma habilidade ou talento, até descobrir que isso era uma benção. Explico daqui a pouco sobre isso.

Antes de chegar até a conclusão que minhas habilidades e talentos não eram tão simples de encontrar, eu fiz um exercício diário de 5 minutos.

Funciona assim:

1. Compre um caderno ou use algum aplicativo que lhe permita fazer anotações rápidas de como foi seu dia. Isso não é para ser algo como “Meu querido diário...” são apenas anotações rápidas.
2. Diariamente, antes de ir dormir, anote tudo que você faz naquele dia, pelo menos as que você percebe que mais se repete durante seus dias.
3. Não leve mais do que 5 minutos anotando essas informações.
4. Depois de 15 dias fazendo as anotações busque um padrão, algo que sempre esteja presente em quase todos os dias. Pode ser até mais do que um.

No meu caso encontrei alguns: eu sempre via algo sobre design, sempre estava ouvindo e aprendendo sobre música hip-hop, sempre falava muito, sempre estava lendo e sempre estava ensinando.

Veja que são coisas que eu fazia e faça ainda hoje que, de certa forma, não se conectam entre si. Porém, duas delas me chamaram atenção: a leitura, que me leva ao aprendizado, e ensinar pessoas.

Nesta época eu percebi que eu poderia me considerar o que um amigo me chamou um tempo depois: uma esponja de conhecimentos.

Então percebi que uma das minhas habilidades era ensinar as pessoas coisas que eu estava praticando em minha vida e nos meus negócios. Foi através destas habilidades que nasceu a Olhe Fora da Caixa.

## **2** Terceirize sua pesquisa - Faça as pessoas te ajudarem nisso

Uma outra maneira bem eficiente de encontrar suas habilidades e talentos é simplesmente perguntando para seus amigos e conhecidos no que você é realmente bom. Eles, provavelmente, sabem mais sobre você do que você mesmo.

As pessoas ao nosso redor tendem a prestar atenção em nossas habilidades. Pense em um amigo seu que seja bom em informática, ou outro que conheça muito sobre nutrição, dieta ou exercícios. Então se nós conseguimos ver isso em nossos amigos, eles também conseguem ver em você quais são seus talentos.

Você pode estar a um passo para começar a encontrar suas habilidades. Pegue seu celular ou sua conta no Facebook e selecione 5 pessoas que te conhecem bem e simplesmente faça essa pergunta para elas:

“Eu estou tentando começar a ganhar dinheiro fazendo algo que sei que sou bom. Talvez até começar um negócio. Me diga: você acredita que sou bom em que?”

Não espere respostas tão bonitas por bem formuladas. É bem provável que alguns dos seus amigos possam até zoar um pouco você por fazer essa pergunta, mas insista. Você irá receber muitas respostas diferentes e neste momento faça duas coisas:

- 1.** Não critique e nem entre em debates se eles estão certos ou não. Isso não serve para nada agora. Simplesmente agradeça.
- 2.** Busque um padrão em todas as respostas. Busque algo que você possa analisar e verificar se realmente é bom no que dizem.

**3.** Não se compare com outras pessoas que têm a mesma habilidade ou que são muito melhores que você, isso é dar um tiro no pé. Acredite, habilidades podem ser melhoradas todos os dias.

### **3** Comece algo novo, mesmo que tenha que copiar alguém

Dizem que as pessoas talentosas adquirem suas habilidades seguindo os próprios instintos naturais. Na verdade, todo desenvolvimento é resultado de assimilação e aplicação de novas informações.

A melhor forma de conseguir assimilar e aplicar é copiando as ideias das pessoas com os melhores desempenhos na sua área de atuação.

Essa cópia ou “roubo” de ideias tem uma longa tradição na arte, nos esportes e no design e muitas pessoas colocam o nome de “influência”. Steve Jobs “roubou” do centro de pesquisas da Xerox a ideia do mouse de computador, algo que ninguém havia feito ainda. Mas ele foi lá e fez.

Como dizia Pablo Picasso, que não tinha nenhum problema em se inspirar em outras pessoas: “Bons artistas pegam emprestado, grandes artistas roubam”.

O segredo para ter como influência pessoas de sucesso na área em que você quer atuar está em alguns pontos que eu mesmo usei no começo da Olhe Fora da Caixa:

- Observem as pessoas que fazem sucesso no mercado que você irá empreender e anote o nome, site, redes sociais e tudo que puder destas pessoas.
- Nesta grande lista, selecione as que você percebe que são mais talentosas, originais e corajosas da lista para seguir de perto.
- Pegue as 3 mais talentosas e comece suas ideias baseados nas ideias destas pessoas.

Importante: a partir deste ponto crie seu próprio estilo.

Isso abre grandes oportunidades para a criação do seu negócio, entre elas até mesmo ver quem só está fazendo merda, quem é muito bom para que você possa se associar e oportunidade que ninguém está explorando.

Quando comecei a Olhe Fora da Caixa fiz uma lista de 145 empreendedores digitais para seguir. Destes eu selecionei 15 e fiquei de olho no que estavam fazendo, destes selecionei 5 por causa dos seus talentos naturais para ensinar e crescer seus negócios.

#### **4** Antes de começar verifique se suas habilidades são técnicas ou pessoais

O primeiro passo para começar algo usando suas habilidades e talentos é entender em qual categoria ela se enquadra: técnica ou pessoal.

Então existem dois tipos de habilidades, as de alta precisão e as mais flexíveis. Habilidades de alta precisão são as mais técnicas, acontecem por repetição. Normalmente encontramos habilidades assim em especialistas:

- Um músico violinista que toca todos os dias a mesma canção;
- Um trabalhador montando um carro na linha de produção;
- Uma pessoas que todo dia faz uma Live no Instagram e fica melhor a cada dia
- E por aí vai...

Neste caso o objetivo é desenvolver sua habilidade para que ela funciona como um relógio suíço, funcione perfeitamente.

Quando percebi que falar, se comunicar através da voz, era uma das minhas habilidades de alta precisão, eu comecei a ajustar isso. Fiz curso de oratória, curso de português, mentoria de palestrantes e comecei um projeto de uma live por dia no Aplicativo Periscope durante 6 meses seguidos. Tudo para ficar melhor em me comunicar através da fala.

Hoje, se me colocarem em um palco com 5, 70 ou 5 mil pessoas eu posso falar tranquilamente por horas. Simplesmente porque existe técnica agora.

Mas existem também suas habilidades mais flexíveis. Essas por outro lado podem ser aplicadas de diversas formas e não apenas de maneira técnica. A ideia é não fazer a mesma coisa o tempo todo, mas ser ágil e interativo, reconhecendo de forma instantânea necessidades no decorrer de algum processo e ajustando a jornada.

Um dos meus mentores é muito bom em habilidades flexíveis. Ele conhece muito bem a parte técnica de sistemas de vendas e marketing, mas tem a intuição de mudanças rápidas em campanhas de vendas que fazem toda a diferença.

Saber definir quais são suas habilidades é uma maneira de entender quais temas estudar mais ou onde explorar suas ideias de produtos e serviços na hora de empreender.

## **5** Não se deixe seduzir pelo mito dos “prodígios”

A maioria de nós cresce ouvindo que talento e habilidades é algo herdado, como olhos claros e cabelo castanho. Sendo assim acabamos acreditando que o sinal mais claro de que uma pessoa é talentosa é quando ela se torna muito foda em algo e é vista como um prodígio.


Pesquisas revelam, contudo, que essa ideia é falsa. O sucesso não é exponencial, ele é linear. Muitas pessoas tiveram seus talentos ignorados no começo das suas carreiras, mas acabaram persistindo e se tornando empreendedores de sucesso.

Podemos citar por exemplo o jogador de basquete Michael Jordan, cortado do time principal da escola no ensino médio por não saber enterrar a bola na cesta. Walt Disney, demitido uma vez de um emprego por não ser considerado criativo.

O grande problema aqui é acreditar que existem seres humanos com sorte, o que é uma grande besteira. Existem seres humanos persistentes e é aqui que entra as suas habilidades.

Mesmo que você não se sinta habilidoso em algo ou talentoso, pegue suas ideias e comece a explorá-las. Crie produtos, serviços, negócios e vá em frente. Não olhe para o sucesso que outros estão tendo, seja um cavalo de corrida.

Os cavalos de corrida tem na cabeça as viseiras, aquelas proteções na laterais dos olhos que fazem com que eles não vejam nada ao seu redor e mantenham o foco sempre para frente.



## **TODAS AS COISAS QUE VOCÊ **NÃO** PRECISA NA HORA DE COMEÇAR SEU NEGÓCIO COM SUAS HABILIDADES LUCRATIVAS**

- 1** **Você não precisa de experiência.**  
A experiência pode realmente ajudar, mas não é um item obrigatório no começo do seu negócio usando suas habilidades. O lugar do passado é no currículo e você pode começar agora de onde está.
- 2** **Você não precisa de anos de preparação.**  
Na verdade você não precisa de nenhuma preparação, você já está preparado, isso se chama vida. Não importa muito o que te trouxe até este momento, já será o suficiente para começar a trilhar um novo caminho.
- 3** **Você não precisa de uma paixão ou um propósito de vida.**  
Isso vai é travar suas ações. Você precisa apenas definir quais ideias para seguir em frente e usando quais das suas habilidades. No caminho você vai descobrir seus propósitos, suas paixões e sua missão de vida. É na jornada que as coisas acontecem.



# O QUE VOCÊ PRECISA PARA COMEÇAR A EMPREENDER COM SUAS IDEIAS E HABILIDADES

## 1 **Você precisa de direcionamento e orientação.**

Veja, eu não estou falando de mentores ou gurus, mas sim de alguém que já trilhou um caminho que você quer trilhar. Lembre-se do passo sobre “roubar ideias”, é quase a mesma coisa. Mas desta vez você está sendo esperto em encurtar o seu tempo para chegar até o sucesso.

Eu faço isso o tempo todo. Sempre que começo um novo negócio, um novo produto ou serviço me faço a mesma pergunta: “Quem já fez isso? Quem eu preciso conhecer para saber o que fazer certo e o que não fazer?”

Um dos grandes segredos de quem constrói negócios, projetos ou empresas prósperas está em ser orientado por pessoas com mais habilidades em algumas áreas de atuação. Certa vez li uma passagem que Jorge Paulo Lemann, um dos homens mais ricos do Brasil, disse em uma entrevista: “Eu sempre contrato pessoas mais inteligentes do que eu, desta forma cresço minhas empresas seguindo a orientação de quem sabe como fazer...”

Acredito que isso sirva também para criação de negócios. Se encontrar alguém que sabe, por exemplo, como criar negócios digitais, então obtenha direcionamento e orientação desta pessoa. 50% do caminho estará, no mínimo, garantido.

## 2 **Você precisa vender algo se quiser empreender com suas habilidades.**

Empreender é vender soluções, não tem outra definição melhor para o termo. Certa vez recebi um email onde a pessoa dizia que o sonho dela era ser empreendedora, mas que ela não queria vender nada para ninguém. Bom, ela está sonhando errado então.

Já reparou que tudo que é de graça não existe comprometimento. Por exemplo: você fez o download deste material, e se fez da maneira correta, ou seja, cadastrando seu email em nossa página, você não pegou este material de graça, pagou com seu email e com seu tempo.

Eu costumo dizer que a melhor forma de ajudar alguém é dizendo quanto custa e mostrando o caminho. As pessoas se comprometem quando pagam por seus produtos e serviços de alguma forma e sua ideia empreendedora só lhe trará resultados se tiver venda, caso contrário fique com suas habilidades como hobby.

### **3** **Você precisa parar de ser amador e virar um profissional.**

Eu gosto de uma passagem de um ótimo livro do escritor Steven Pressfield, ele cita o seguinte em A Guerra da Arte:

“*O amador está presente meio período, o profissional, período integral. O amador é um guerreiro de fim de semana, o profissional está lá sete dias por semana. A palavra amador vem do latim que significa ‘amar’.*”

A interpretação convencional é que o amador segue sua vocação por amor, enquanto o profissional faz pelo dinheiro. Não da forma que eu vejo. No meu ponto de vista, o amador não ama o suficiente. Se amasse, ele não consideraria algo como paralelo, distinto da sua ‘real’ vocação. O profissional ama tanto que dedica sua vida. Se compromete por inteiro.”

Durante sua jornada em busca de encontrar suas habilidades lucrativas, seu nicho de mercado para empreender e suas ideias de produtos e serviços, seja profissional. Isso fará uma diferença absurda nos seus resultados.

### **4** **Priorize a criação do seu primeiro produto ou serviço que gere lucro.**

Se você vai começar um negócio digital para utilizar suas habilidades lucrativas, que é o que eu recomendo por inúmeros fatores, precisa criar seu primeiro produto.

Sendo bem honesto com você... Não importa quantos cursos e treinamentos você faça. Não importa quantos eventos você vá em busca de algo novo e “milagroso”. Não importa quantos livros você já leu sobre criação de negócios, produtos e serviços.

Conhecimentos por si só não geram resultados.

Você mais do que ninguém sabe que a única coisa que falta para começar a construir um negócio lucrativo usando suas habilidades, ideias ou seu conhecimento é simplesmente entrar em ação. É simplesmente colocar em prática.

Mesmo sabendo disso, milhares de pessoas com ótimas ideias de negócios ficam travadas, se sentindo em um beco sem saída na hora de construir um negócio que realmente faça sentido e que, acima de tudo, gere resultados reais e dinheiro na sua conta bancária.

Infelizmente, de um lado, existem métodos e cursos com teorias e estratégias ultrapassadas sendo ensinadas. Este é um grande problema, pois em alguns casos o que é ensinado é muitas vezes “achismo”, estratégias que nunca foram comprovadas ou que servem apenas para algumas pessoas.

Para alguns, produtos digitais significam lucro, dinheiro no bolso e impacto positivo na vida de muitas pessoas. Para outros, um tremendo prejuízo de dinheiro, tempo e energia.

Mas qual a diferença entre esses dois grupos? Os que GANHAM dinheiro com produtos digitais e tem lucro e aqueles que só fizeram GASTAR dinheiro?

O segundo grupo, os que estão apenas gastando dinheiro com mais conhecimentos desnecessários tentam fazer tudo sozinho, sem método, sem processo e sem um Plano de Ação Lucrativo.

Outro grupo, os que ganham dinheiro, procuraram por um direcionamento, método e uma referência segura e comprovada construindo seus primeiros produtos através de um Plano de Ação. Sem achismo e sem ficar inventando a roda.

**Olhando para estes dois grupos de pessoas, fica nítido que as pessoas sem resultado, que estão quebrando a cabeça e literalmente gastando dinheiro estão sendo vítimas destes dois grandes obstáculos:**

**Obstáculo #1:**

Excesso de Informação e Estratégias Ultrapassadas

**Obstáculo #2:**

Falta de Processos e de um Plano de Ação Lucrativo

Em 95% dos casos dos empreendedores que eu ajudei, seja nos meus grupos de negócios ou nos treinamentos que realizamos, o grande problema estava nestes dois obstáculos.

Felizmente, é possível de uma só vez eliminar esses dois terríveis obstáculos. Em outras palavras, existe um caminho para você Transformar Suas Habilidades, Ideias e Conhecimento em Negócios e Produtos Digitais Altamente Lucrativos.

**Se você está se sentindo preso, andando em círculos e se sentindo sozinho é bem provável que a causa disto tudo esteja em três grandes erros que você pode estar cometendo:**

**Erro Número #1:**

Você não sabe como escolher ou não consegue definir um produto ou serviço para vender.

**Erro Número #2:**

Não tem um Passo a Passo, uma Estratégia Comprovada, para seguir com tudo desenhado e obter resultados lucrativos.

**Erro Número #3:**

Você não sabe como organizar suas atividades do começo até o fim da sua tarefa para finalmente conseguir fazer o que precisa ser feito.

A verdade é que... Quando nós não sabemos o que fazer, acabamos tentando fazer tudo ao mesmo tempo e acabamos não fazendo nada.

Nos últimos anos eu vi de perto muitos empreendedores com habilidades incríveis e com muita vontade decidirem usar diversas estratégias para criarem produtos digitais. Muitos investiram em livros, treinamentos, eventos e ferramentas.

Porém, mesmo com tanto conhecimento e ferramentas não estão conseguindo IMPLEMENTAR O QUE REALMENTE PRECISA SER FEITO.



E foi exatamente por isso que Criamos o **Projeto Start – Meu Negócio Digital Lucrativo**

Ele foi feito para pessoas como você que tem habilidades e ideias, e que precisa apenas de um **PLANO DE AÇÃO LUCRATIVO E UM PASSO A PASSO**, para executar os itens mais importantes e realmente **DESTRAVAR** suas ideias e começar seu negócio.

**CLIQUE AQUI** e saiba mais...

Afinal, o que realmente importa é... **EXECUTAR O QUE PRECISA SER FEITO COM UM PROCESSO COMPROVADO E FOCAR NO CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO DIGITAL.**



# QUAL DEVE SER O SEU PRÓXIMO PASSO?

Se você está começando do zero, não tem nenhuma ideia de negócio e está na fase de encontrar suas habilidades e talentos lucrativos, respeite seu tempo de aprendizagem versus seus resultados.

Entenda que cada fase precisa da sua dedicação.

## PLANO DE 12 MESES

**1-3  
MESES**

**FOCO EM  
ENCONTRAR**

Foco em Encontrar Suas Habilidades, Talentos e Criar seu Primeiro Produto Digital [ Lucro de R\$ 1.500 a R\$ 5.000 Mês ]

Foco em Entrar para uma Comunidade e Buscar Orientação para Crescer seu Negócio [ Lucros de R\$ 5.000 a R\$ 10.000 Mês ]

**FOCO EM ESTAR EM  
UMA COMUNIDADE  
CRESCENTE**

**3-6  
MESES**

**6-9  
MESES**

**FOCO EM IMPULSIONAR  
O NEGÓCIO COM MAIS  
PRODUTOS E ESTRATÉGIAS**

Foco em Impulsionar o Negócio com Mix de Produtos e Serviços e Estratégias Avançadas Trabalhando Fulltime em Seu Negócio [ Lucros de R\$ 10.000 a R\$ 30.000 Mês ]

**FOCO EM ESTAR  
EM UM GRUPO**

**9-12  
MESES**

Foco em Estar em Um Grupo de Negócios para Crescer 10x Mais seu Negócio Lucrativo [ Lucros de R\$ 30.000 a R\$ 50.000 Mês ]

O que eu recomendo que você faça é entenda o seu momento atual e escolha um método para seguir.

Felizmente temos um treinamento que te ajudará a dar o primeiro passo essencial para construção de um negócio digital lucrativo onde você irá aprender desde criação de definição do seu mercado de atuação, criação de produtos digitais, estratégia de vendas inicial e entrega do seu produto.

Para entrar no **Projeto Start - Meu Negócio Digital Lucrativo** e fazer parte da nossa comunidade de Empreendedores que Estão Ganhando Dinheiro com Suas Ideias, Habilidades e Talentos clique no botão abaixo e conheça mais sobre o Plano de 21 dias para Obter Lucro com seu Primeiro Produto Digital.

**SIM! QUERO CRIAR E LUCRAR COM PRODUTOS DIGITAIS**

Um grande abraço!

**Chico Montenegro**

Fundador da Olhe Fora da Caixa



### **Nosso blog!**

Conteúdo toda semana sobre como empreender, viver todo seu potencial e criar uma vida extraordinária – ao seu modo.



### **Nossa comunidade online**

Fique de olho nos conteúdos, projetos e atualizações da Olhe Fora da Caixa pelo Facebook e entra para nossa comunidade.



### **Vídeos novos toda semana**

Conteúdos em vídeo, indicações de livros, perguntas e respostas e várias entrevistas no melhor canal de crescimento pessoal do Youtube.



### **A motivação do seu dia**

Imagens e frases para te inspirar todos os dias, interação constante e um pouco do dia a dia da Olhe Fora da Caixa.



### **Para ouvir e crescer**

Através do SoundCloud e iTunes ouça o MindDrops, nosso podcast semanal para que você viva todo seu potencial.

**OLHE FORA DA CAIXA**