



COMO TRANSFORMAR seu conhecimento em *dinheiro*

Sumário

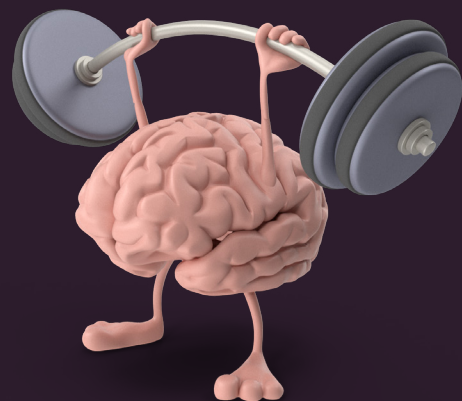
INTRODUÇÃO	03
MÓDULO 1 - CONSCIENTIZAÇÃO	04
AULA 1: FURAR A BOLHA	05
AULA 2: NÃO TERCEIRIZE SEU CONHECIMENTO	08
AULA 3: A TRÍADE DO RESULTADO – INOVAÇÃO, EXCELÊNCIA E AGILIDADE	09
AULA 4: TODO CONTATO É UM CONTRATO	16
MÓDULO 2 – AÇÃO	20
AULA 1: QUAIS SÃO SUAS HABILIDADES?	20
AULA 2: COMECE A TRABALHAR PARA TER UM TRABALHO	28
AULA 3: OFEREÇA SEUS SERVIÇOS	32
AULA 4: PRECIFICAR	33



Introdução

Neste material você vai aprender a **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**. Não pense que para isso será necessário ler algum livro novo ou precisar se aprofundar em um determinado curso. A única coisa necessária para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO É VOCÊ**.

Para um melhor aprendizado, esse curso foi dividido em dois módulos: conscientização e ação. Pois é necessário que você entenda a capacidade que tem em monetizar com sua experiência para depois agir e começar a coletar os frutos de tudo que já viveu.



Módulo 1

Conscientização

O primeiro passo para monetizar seu conhecimento é a conscientização, mas antes quero te contar o porquê eu sou capaz de fazer você ganhar dinheiro com a sua experiência.

Meu nome é Mariana, mas muitos me conhecem como Mari, tenho uma empresa de projetos editoriais onde transformo o conhecimento das pessoas em método. Fundei minha empresa sem nenhum investimento e consegui que ela crescesse de forma disruptiva em um período muito curto, fazendo ela alcançar seu primeiro milhão em menos de um ano.

Talvez atualmente a questão do milhão pode ser algo comum, pois no mercado digital as pessoas têm esse resultado em minutos. Porém o fato é que a minha empresa não é digital, ela é tradicional, do antigo “offline”. E uma empresa tradicional começar sem investimento e faturar um milhão em menos de um ano é raridade, é case. Normalmente as empresas precisam investir no início e levam cerca de dois anos para recuperar o investimento inicial, após esse período começam a lucrar e talvez após uns cinco anos consigam bater seu primeiro milhão. Mas por que estou te contando isso?

Porque você precisa entender que é possível!

Mas para isso é necessário olhar outras opções, furar a bolha.



Aula 1: furar a bolha

Atualmente quem não está no digital praticamente “não existe”, sei o quanto o mercado digital é importante, afinal ele é algo que está em expansão e viabiliza muitas coisas para um negócio. Porém ele não é a única opção e às vezes você pode estar batendo a cabeça por estar olhando apenas para esse mercado, esquecendo-se do restante do mundo, daquilo que as pessoas não estão dando a devida atenção.

Pense que o mercado de trabalho é como se fosse um jogo de futebol, todo mundo marca o melhor jogador e muitas vezes se esquecem dos outros jogadores, muitas vezes esses “outros” é que podem fazer a diferença. Por isso, o primeiro passo é se permitir, para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO** é necessário olhar de outro ângulo. É preciso furar a bolha.



Furar a bolha é ver outras opções, fazer algo diferente do que já estão fazendo, você precisa criar sua própria demanda, seu próprio mercado.

Por exemplo, eu era uma professora de matemática que sabia ganhar dinheiro apenas dando aula, isso poderia ser em alguma escola ou de forma particular, caso eu quisesse algo a mais poderia buscar um cargo elevado em concursos de direção ou uma instituição mais relevante. A questão é que eu testei todas as opções anteriores, mesmo assim não tive o sucesso que tanto almejava, eu queria algo a mais, foi aí que me permiti arriscar. **Eu utilizei toda a minha habilidade em exatas para criar metodologias que facilitam com que as pessoas compartilhem seus conhecimentos.** Outra maneira que furei a bolha foi com a questão de escrever, apesar de ser da área de exatas eu escrevo poesias desde criança, mas como que uma poetisa ganha dinheiro? Como escritora apenas. Só que eu inovei, comecei a escrever para as pessoas, mas não parei aí, eu

utilizei minha habilidade na educação para criar materiais didáticos para as pessoas, meu raciocínio lógico para criar processos rápidos e práticos, unindo tudo isso em uma empresa que transforma o conhecimento das pessoas em livros, ebooks, apostilas, cursos, palestras... tudo de forma rápida, eficiente e personalizada.

Entendeu agora o conceito de furar a bolha?

Agora é a sua vez. Quero te ver furar a bolha do seu próprio mercado, o primeiro passo para você **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO** é olhar outras opções.

Escreva algo que você já trabalha:

Agora escreva 5 coisas que você pode fazer diferente do que você já executa.

1

2

3

4

5

Não se limite a apenas cinco coisas, caso tenha mais opções escreva. Permita-se fluir!

Pensar fora do mercado não significa necessariamente fora do seu campo de atuação. Por exemplo, se hoje você trabalha como confeitadeira e vende bolos apenas quando as pessoas encomendam esse é o seu mercado, isso você já conhece.

Veja o exemplo a seguir:

- **O que eu faço:** bolos de festa quando recebo encomenda.

- **O que posso fazer de diferente:**

1. Pedacos de bolo;
2. Bolo vegano;
3. Ebook de bolos fáceis para fazer em casa;
4. Curso para crianças fazerem bolos;
5. Colocar os bolos para vender em estabelecimentos.

Outro exemplo:

- **O que eu faço:** ministro aulas de matemática em escolas de forma lúdica e criativa, faço poesias com facilidade.

- **O que posso fazer de diferente:**

1. Criar processos para empresas para facilitar formação de times.
2. Estruturar apostilas didáticas em diversos segmentos.
3. Organizar a linha de raciocínio lógica de eventos e cursos.
4. Desenvolver textos para sites.
5. Criar títulos e slogan para as pessoas.

Faça este exercício antes de partir para a próxima aula, cada etapa desse curso é importante para conseguir chegar no objetivo de **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO.**



Aula 2: não terceirize o seu conhecimento

É preciso entender que o seu resultado não depende de quantas pessoas vão encomendar os seus produtos, de quantos produtos vão ser vendidos ou se os seus clientes irão lhe indicar. O seu resultado depende única e exclusivamente de **VOCÊ**. Se você faz um trabalho bom as pessoas vão te indicar, encomendar e utilizar de seus produtos ou serviços.

Eu sei que pode parecer óbvio, mas o óbvio precisa ser dito. Para que você entenda de vez esse conceito e o utilize como um mantra em sua vida, escreva três vezes: **O MEU RESULTADO DEPENDE APENAS DE MIM**. Porque eu até acredito que você pode ser bom ou boa em alguma coisa, mas se você não me mostrar, como eu irei saber?



Pare de vez de terceirizar a sua capacidade e o seu sucesso. Pois o seu resultado depende de você.

Escreva: O meu resultado depende apenas de mim.

Se você não entender isso vai ficar sempre achando que só vai ganhar dinheiro quando receber um aumento, quando tiver mais clientes, quando a crise passar. Mas não é assim que funciona. **O seu sucesso depende só de você**. E você precisa ter isso tatuado na sua testa para você entender que não tem como terceirizar o que cabe a você fazer. **A sua parte ninguém pode fazer!**



Aula 3: a tríade do resultado – inovação, excelência e agilidade



A inovação precisa ser constante.



A excelência precisa crescer.



Na agilidade, o tempo precisa diminuir.



A tríade do resultado consiste em inovação, excelência e agilidade e vou te explicar como elas trabalham em conjunto.

Muitas pessoas acham que inovar é criar algo “novo”, mas não é isso, inovar é fazer algo que existe de uma forma diferente. **Todo mundo gosta de inovação.** Até a sua mãe que tem dificuldade de mexer no computador gosta dessa inovação. Porém o que impede as pessoas de terem acesso a inovação, é a falta de excelência. Quando você inova e não tem excelência na execução daquilo, você deixa a inovação difícil e desinteressante. Que é a sensação que uma pessoa tem quando se depara com algo que não conhece e nem imagina como funciona. Dessa forma volta-se para aquilo que você já conhece. Outro ponto que atrapalha a inovação é a agilidade. Talvez para quem não entenda de computador, fazer um curso poderia ser uma opção. Mas isso iria demorar muito tempo e as pessoas não têm ou simplesmente não querem investir esse tempo. Por isso, preciso de alguma forma conseguir equilibrar inovação, excelência e agilidade.

SEMPRE, o que você for fazer precisa ser inovador, excelente e ter agilidade. Então se eu decidi vender o pedaço de um bolo em vez de esperar alguém encomendar esse bolo, isso é uma inovação dentro do mercado que eu já conheço. Só que esse pedaço de bolo tem que ser tão gostoso quanto o bolo que eu recebo a encomenda, ele tem

que ter a excelência não apenas no sabor do bolo, mas também na apresentação dele. Ele também precisa ser excelente na forma de entregar.

Além disso, todo esse processo precisa ser ágil, se eu quero comer um pedaço de bolo na sobremesa eu não vou esperar meia hora para você receber, eu quero comer agora, eu tenho pouco tempo de horário de almoço e talvez tenha apenas meia para almoçar e comer minha sobremesa. Entende aonde quero chegar?



É preciso constantemente inovar com excelência e de forma rápida.

Preste atenção neste exemplo do meu negócio:

Eu tenho uma editora, só que ela não é uma editora tradicional, eu inovei de várias maneiras. Primeira maneira de inovação é que muitas editoras têm um processo tradicional que você precisa vender sua ideia, caso eles aprovem vão vender o seu livro e você vai ganhar uma porcentagem da venda do seu livro e você tem um vínculo com ela durante um período em relação ao seu negócio. Esse é um processo muito comum na maioria das editoras. **No meu modelo não funciona assim.** No meu modelo eu não preciso necessariamente aprovar sua ideia, porque para mim a sua ideia já está aprovada, você existe, você criou uma metodologia que te trouxe até aqui. Então já acredito em você, a única coisa que preciso é que você queira ajudar as pessoas, que você queira compartilhar o seu conhecimento, que você tenha um desejo genuíno de realmente causar uma transformação. **Isso é o que me move, isso é o meu termômetro, isso é minha validação.** Isso também é excelente, pois criei processos para elevar a entrega e a qualidade do meu trabalho. Com isso também ganhei agilidade, pois desenvolvi metodologias que me permitem fazer os projetos em um curto período. Com isso temos a minha segunda maneira de inovação, normalmente para

you make a project it takes about six months to a year, it depends a lot on the project. I created processes and methods so that I could make a project in two or three months, I already had projects that we made in fifteen days. **Algo muito importante para ressaltar é que não é porque eu fiz algo rápido que deixei de fazer excelente.** There is a concept of whether you do something fast or you do something good, I managed to use both and this is also a way to innovate, we can say that it is my third way to innovate.

Resumindo criei mecanismos internos para que consiga entregar coisas com excelência de forma rápida e inovadora.

When you think about innovation you need to understand that this needs to be something constant, because it doesn't help to innovate today and not continue this process, otherwise you will fall into a plateau and become someone common.

The second point that is necessary to highlight, is that excellence always has to go up, its ruler can never have a standard, it always has to increase. The world is dynamic, for this it is necessary to be growing, because the fact of staying the same makes you fall. **Manter um “padrão” pode te afastar do pódio.**

Everything you decide to do, you always have to be better every day. What I did today I need to do better tomorrow. So your excellence always has to go up and your time always has to decrease. You need to innovate constantly, go up your excellence and decrease the time it takes to do something. If today you deliver a cake in 1 week, tomorrow you will have to deliver in 5 days, then in 3 days, then in 2 days and you will have to look for

mecanismos para sempre diminuir o seu tempo sem perder a excelência mantendo a inovação. Eu sei que isso parece muito doido e parece muitas vezes uma missão impossível, mas se você não se dispor a bater a cabeça para isso vai acabando ficando para trás.



Sempre se disponha a ser inovador constantemente, subir a sua excelência e diminuir o seu tempo.

Tem uma palavra-chave para você conseguir fazer tudo isso que é **ANTECIPAÇÃO**. Você precisa antecipar o desejo das pessoas, você precisa antecipar o mercado, você precisa antecipar o seu produto, você precisa antecipar o que as pessoas vão pedir.

Exemplo no meu negócio: quando eu iniciei a minha empresa eu não fazia tudo o que faço hoje, eu fazia simplesmente a parte de texto, não fazia correção, não fazia diagramação, não fazia impressão, não fazia várias coisas que faço hoje. Mas percebi que apenas com o texto eu não conseguia ter excelência no meu trabalho, porque **um texto bom em uma diagramação ruim deixa o material sem valor**. Assim eu comecei a adicionar diagramação, e quando você adiciona a diagramação automaticamente tenho que fazer revisão e demais processos. Quando comecei a fazer diagramação trabalhei isso de uma forma inovadora, porque eu não fiz apenas uma diagramação que todo mundo faz, eu criei uma diagramação didática, uma diagramação diferenciada, uma diagramação excelente, rápida, ágil. E quando eu comecei a fazer a diagramação eu tive que antecipar o mercado, **tive que formar os designers que trabalham comigo porque de alguma forma eu precisava ensinar a maneira que queria aplicar**.

Com o tempo percebi que um serviço incrível em uma impressão ruim perdia o valor, e comecei a me antecipar e buscar várias gráficas que pudessem atender os meus clientes com um bom

preço. Percebi que eu como empresa consigo um valor muito melhor e assim criei parcerias, ferramentas e mecanismos onde antecipava os desejos, os processos, para conseguir constantemente inovar, subir a excelência e diminuir o meu tempo.

Só para você entender um pouco da minha dinâmica, se sei que um cliente talvez tenha um evento daqui dois meses, já me adianto com a gráfica para “segurar” um prazo mínimo, porque sei que ele vai me pedir algo em cima da hora, se eu não fizer isso, dificilmente as gráficas vão conseguir atendê-lo. Então quando falo para você buscar essa inovação, excelência e agilidade **é realmente imaginar, supor, antecipar o seu mercado antes mesmo das coisas acontecerem.**

Não importa se você é empresário ou empregado. O olhar que você precisa ter é o olhar de empreendedor, você precisa olhar todas as pessoas como seus clientes.

Veja o exemplo a seguir:

● **Exemplo: Editora de projetos editoriais.**



Como inovar: tempo, captação do conteúdo, multiplicação e aplicação do conhecimento.



Como aumentar a excelência: comecei entregando texto, subi para diagramação, melhorei a digramação, adicionei impressão.



Como ser mais ágil: tempo recorde, antecipar processos, estruturar métodos e fazer parcerias.

● Exemplo: funcionário.

Suponhamos que o seu patrão toda semana peça para você fazer um resumo das reuniões. Como você pode inovar, ter excelência e agilidade nisso?



Inovação: avalie as reuniões anteriores e perceba se existe um padrão, crie tópicos para conduzir a reunião, monte um layout para check list de tudo que foi discutido.



Excelência: coloque arte no que faz, crie um design bonito para as coisas que inovou, mesmo que não tenha experiência com isso, pesquise algo pré-pronto, fique sempre atento e perceba se aquilo que criou está fazendo sentido ou precisa ser adaptado, veja cada solicitação como uma oportunidade de fazer melhor.



Agilidade: antecipe o que seu chefe irá solicitar e deixe “pronto” o que não foi solicitado, crie esboços de alguns processos que já utiliza para ganhar tempo, elimine informações desnecessárias para conseguir criar resumos práticos e objetivos.



Para você inovar, ter excelência e tempo você precisa olhar constantemente **fora da caixa.**

Agora é sua vez!

Quero que você pense no que você faz hoje e escreva abaixo:

Agora escreva três formas de inovar o que você faz constantemente:

1

2

3

Cite três formas de melhorar a excelência do seu trabalho:

1

2

3

Pense em três formas de ser mais ágil no que executa:

1

2

3



Aula 4: todo contato é um contrato

Todo mundo é o seu cliente. Eu até brinco com a seguinte frase: “Todo contato é um contrato” ou pelo menos pode vir a ser. Quando você entende isso você começa a tratar as pessoas de uma maneira diferente. O fato de “não” precisar de alguém pode inconscientemente te fazer desmerecer essa pessoa e isso vai te impedir de **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**.



Não é porque você não destratou alguém que você tratou bem.

Quando você começar a ver todo mundo como o seu cliente, quando você começa a ver todo contato como um contrato, você começa a tratar as pessoas de uma maneira diferente. Só que eu não estou te mostrando isso para agir com segunda ou terceira intenção, mas sim para você entender e mudar a forma de conduzir a sua própria vida. **As pessoas precisam ser tratadas com respeito, carinho e atenção independente se elas vão comprar ou não o produto de você.** Independente se elas vão te gerar ou não bons frutos. Independente se é o seu patrão, seu cliente, seu colega de trabalho ou até mesmo um desconhecido, você tem que tratar todos bem!

TRATE AS PESSOAS COM EDUCAÇÃO. RESPEITE O OUTRO INDEPENDENTE DO SEU INTERESSE POR ELE.

Para tratar todas as pessoas com respeito, desde a pessoa que limpa a sua casa até a pessoa que compra a sua casa é um exercício diário. Pode até ser que você já seja alguém assim, mas não se apegue a isso, apenas pratique isso e se veja de um outro ângulo. Reflita:

Como que você trata as pessoas? Você trata as pessoas de maneira diferente? Ou você consegue tratar as pessoas igualmente com respeito e carinho?

Hoje as pessoas falam muito de networking, só que networking nada mais é do que um relacionamento. E o relacionamento só existe quando a gente trata as pessoas direito, com respeito independente se elas vão poder nos ajudar ou não. É isso que vai fazer você ter sucesso, crescer e subir para o próximo nível.

NETWORKING É SE RELACIONAR, É PRECISO SABER RESPEITAR PARA SE POSICIONAR.

Atividade

Escolha algumas pessoas que você convive e escreva a forma que você se relaciona com elas, desde o jeito que cumprimenta, como se sente quando te pedem um favor e como é sua relação com cada uma dessas pessoas.

Obs.: saiba separar o tratar do gostar, claro que existem algumas pessoas que você possa ter mais intimidade e afinidade, mas isso não deve interferir no respeito que você deve ter com as pessoas que você não possui isso.

Escolha duas pessoas que estão acima de você e escreva como você os trata:

Empregado | Ex.: Chefe e outro acima

1

2

Empresário | Ex.: Dois maiores clientes

1

2

Escolha duas pessoas que estão no mesmo nível que você e escreva como você os trata:

Empregado | Ex.: Colegas de trabalho

1

2

Empresário | Ex.: Pessoas que têm negócios no mesmo nível que o seu

1

2

Escolha duas pessoas que estão “abaixo” de você:

Empregado | Ex.: Funcionários abaixo

1

2

Empregado | Ex.: Um funcionário e empresários menores do que você

1

2

Reflita como você trata os outros. Veja se você está fazendo acepção de pessoas, verifique e comece a mudar caso necessário. O seu resultado depende diretamente da forma que você lida com o mundo.



Módulo 2

Ação

Neste módulo você vai começar a agir para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**. Até aqui você se conscientizou de que isso é possível, chegou então a hora de agir.



Aula 1: quais são suas habilidades?

O QUE VOCÊ SABE FAZER?

A primeira coisa que você precisa saber para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO** é saber o que você sabe fazer. Você precisa entender quais são as suas habilidades, o que você consegue fazer, no que você é bom, o que você gosta de fazer.

Eu, por exemplo, sou muito rápida, tenho um raciocínio estratégico, gosto muito de escrever e faço poesias desde criança. Sou boa em matemática, organizar ideias e consigo facilmente transformar aquilo que é complexo em algo simples. Então peguei essas minhas habilidades e criei um modelo de negócio onde eu transformo conhecimento das pessoas em método. Eu consigo pegar a sua ideia e transformar em livros, consigo pegar a sua habilidade e criar um curso, consigo pegar o seu desejo e construir um evento, consigo transformar posts do seu Instagram em um ebook. Dentro dessas habilidades que citei quais coisas eu saberia fazer:

Escritora	Poetisa	Copywriter	Ghost-writer
Coordenadora de projetos	Coordenadora criativa	Validação de processos e cursos	Entre outros

Eu poderia ser tudo isso que citei, mas eu não quis ser nada disso, eu escolhi colocar todas essas habilidades dentro do meu serviço, meu modelo de negócio. Por isso, é muito importante você saber as habilidades que você tem para conseguir identificar o que vai construir.

Por exemplo, vamos utilizar algumas habilidades que eu tenho, uma pessoa que escreve bem, tem visão didática, consegue organizar as coisas e comunicar de forma direta e eficaz, essa pessoa pode escrever um site. Pode ser um site institucional ou de vendas. Essa pessoa poderia também ser produtora de conteúdo, desde o conteúdo de um curso, quanto um conteúdo de Instagram, Youtube, blog, empresa. Essa pessoa também poderia fazer transcrições. **Para começar basta escolher alguém que essa pessoa segue,** transcrever uma live ou um vídeo dessa pessoa, arrumar, organizar e mandar para ela de presente para validação. Assim você vai saber se a pessoa gostou, se você gostou de fazer aquilo, quanto tempo você demorou, para assim entender quanto irá cobrar por isso.

Você precisa escrever as coisas que você sabe fazer para entender os possíveis trabalhos que você pode realizar. Para te ajudar nesse processo vou sugerir uma ferramenta que se chama Ikigai. Talvez você já a conheça, mas aqui irá aplicá-la de uma forma diferente.

Segue uma breve explicação sobre Ikigai.

O **Ikigai** é uma mandala formada por missão, paixão, vocação e profissão. Nela você completa com aquilo que ama fazer, o que é bom em fazer, quais coisas as pessoas pagariam para você fazer e aquilo que o mundo precisa que você faça.



Agora que entendeu o que é o ikigai, deixe-o de lado e responda a seguinte tarefa:

Elenque 10 serviços que você pode oferecer

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Veja o exemplo a seguir:

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 1. Texto para site; | 5. Criação de textos. |
| 2. Produção de conteúdo; | 6. Frases e poesias. |
| 3. Roteiros; | 7. Lettering. |
| 4. Transcrição. | 8. Entre outros. |

Dessas 10 coisas, quais delas você gosta de fazer?

Exemplo:

- Criação de textos.
- Frases e poesias.
- Lettering.

Dessas 10 coisas, quais você é bom?

Exemplo:

- Texto para site.
- Produção de conteúdo.
- Transcrição.
- Criação de textos.
- Frases e poesias.

Dessas 10 coisas, quais delas pagariam para você executar?	

Exemplo:

- Texto para site;
- Produção de conteúdo;
- Roteiros;
- Transcrição.
- Criação de textos.
- Lettering.

Dessas 10 coisas, quais o mundo precisa?	

Exemplo:

- Texto para site;
- Produção de conteúdo;
- Criação de textos.
- Frases e poesias.

Escreva o porquê você respondeu sim em cada alternativa.

Por que você gosta?	Por que você é bom?	Por que pagariam por isso?	Por que o mundo precisa?

Exemplo

Eu gosto de criar textos porque executo muito meu processo criativo.

Eu gosto de escrever poesias porque é um momento de conexão muito forte comigo e com Deus.

Eu sou boa em fazer textos para site porque tenho facilidade em criar conteúdo e identificar padrões.

As pessoas pagariam para desenvolver roteiros porque é algo prático e que as faz ganhar tempo.

O mundo precisa de frases porque é uma forma de se comunicar de maneira clara e objetiva.

Escreva agora o porquê você respondeu não em cada alternativa.

Por que você não gosta?	Por que você não é bom?	Por que não pagariam por isso?	Por que o mundo não precisa?

Exemplo

Eu não gosto de criar sites porque me sinto limitada.

Eu não sou boa em lettering porque não tenho técnica ou experiência.

As pessoas não pagariam para ter poesias porque nem sabem que isso é possível.

O mundo não precisa de roteiros porque precisa de coisas espontâneas.



Essa atividade vai te dar uma nova visão de mundo.

Essa atividade é extremamente importante para você fazer um match do que você gosta, é bom, pagariam e precisam de você. Após fazer esse exercício escolha três coisas que citou para fazer. Busque escolher aquelas coisas que tiveram mais não do que sim.

Agora escolha 3 das 10 coisas que você consegue fazer. Escolha algo que tenha de preferência o máximo de habilidades, interesse e vontade de fazer.

1
2
3

Atenção: esses serviços não são coisas que precisa estudar para fazer. Você deve citar e escolher coisas do seu domínio, para assim **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**. Não é você ir procurar algo para se especializar, a proposta não é essa. Aqui é para você transformar o que já sabe em dinheiro.



Tudo que estou te ensinando foram coisas que eu fiz de forma inconsciente para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**, eu simplesmente elenquei o meu passo a passo aqui para que você, assim como eu, consiga monetizar com a sua experiência.



Aula 2: comece a trabalhar para ter um trabalho

Muitas pessoas buscam um trabalho para começar a trabalhar, mas a verdade é que o segredo é começar a trabalhar para ter um trabalho. Não espere receber exatamente a função para começar a exercer aquela função. Não espere o cliente encomendar um serviço para entregar o serviço. Isso não funciona. Vou fazer uma alegoria com um curso de faculdade, se você está estudando nutrição, não deve esperar se tornar nutricionista para agir como uma nutricionista.

Vou citar como exemplo o que eu fiz na minha vida e que deu muito certo. Pois tudo que eu estou falando são coisas que eu faço, aplico e colhi resultados na minha vida. Não é nada que eu pesquisei na internet, não é nada que o Google me contou. É vida real, não é mentira, não é utopia, são coisas que funcionaram para mim, para meus clientes e podem funcionar para você.

Vamos lá, como que eu comecei a trabalhar para ter um trabalho. Quando eu iniciei o meu processo, estava escrevendo muitas coisas e meu marido sugeriu para que eu vendesse meus textos, mas essa sugestão foi só um start. **Para começar eu fiz um site onde elenquei todas as coisas que eu podia fazer, todas!** No site tinha poesias, votos de casamento, manifesto, conteúdo para site, blog, roteiro, transcrição, livro, ebook, apostila, palestra, evento. Eu até escrevi uma opção assim: “se não encontrou o que procura entre em contato para saber se posso te atender”. Eu sei, é cômico, mas foi essencial.

É importante você saber tudo o que pode fazer, porque para eu chegar hoje no meu modelo de negócios, onde ofereço apenas quatro serviços (livros, ebooks, apostilas/planner e metodologia) **eu precisei saber tudo o que eu posso fazer, para assim decidir o que valia a pena eu fazer.**

No começo quando eu ainda não tinha essa clareza, eu escolhia algum serviço e oferecia para as pessoas, o verdadeiro começo a trabalhar para ter um trabalho. Tinha lá uma pessoa que eu achava legal o vídeo, eu pegava esse vídeo, transcrevia, melhorava o texto, organizava, criava até uma frase autoral para essa pessoa, deixava em uma estrutura bem bonita e mandava no Instagram dela, no direct. Sem ao menos conhecer, puxava uma conversa explicando brevemente sobre o que eu fazia e na sequência já entregava o presente que desenvolvi. **Alguns respondiam, outros não e tinha aqueles que nem visualizavam. E segui fazendo isso com várias pessoas.**



Você precisa estar em movimento, você não pode esperar as coisas acontecerem para você entrar em movimento, *senão você desanima.*

Se você acorda pela manhã e não tem nenhum trabalho para fazer, não fica legal. E quando você está nessa busca uma hora o retorno vem, uma hora alguém vai querer te contratar, uma hora as portas vão se abrir. Isso serve tanto para você oferecer os seus serviços quanto para um funcionário dentro de uma empresa. **Se você tem um cargo que você não faz muita coisa, comece a buscar coisas para você fazer, uma hora o retorno vem.** Muitas vezes as pessoas estão tão corridas que elas não conseguem te dar uma tarefa. É preciso entender o cenário de cada um e dentro desse cenário como que nós conseguimos nos posicionar da melhor maneira possível.

Você sabe fazer doces? Então comece a fazer e depois venda. Sabe escrever? Comece a escrever para os outros e depois venda. Comece a fazer isso de forma gratuita para só depois as pessoas te contratarem. Você quer um aumento, comece a fazer muito trabalho dentro e além da sua função para você ter esse aumento.

Não é porque as pessoas não estão olhando que elas não estão vendo. As pessoas veem o que você está fazendo, podem até não falar nada, mas estão vendo.

O hábito de trabalhar para ter um trabalho precisa ser para sempre. Hoje eu já tenho muitos trabalhos, mesmo assim começo a trabalhar para ter ainda mais. Quem trabalha comigo ou me contrata sabe que eu não tenho tempo. Eu tenho uma bebê pequena, tenho marido, uma empresa e clientes para dar atenção. **Mas isso não é desculpa para eu não começar a trabalhar sem ter o trabalho.**

Mesmo com a minha rotina puxada, direto escolho lives de alguém e faço um ebook sem a pessoa me pedir. Vou lá e pego alguns stories como inspiração e executo um produto. Esses dias eu dei um presente para o Hyeser, fiz um ebook sem ele me pedir. Em uma sequência de stories que ele fez percebi que aquilo poderia gerar frutos, então pedi para a Dani que trabalha comigo transcrever, ela transcreveu e me enviou, peguei aquele conteúdo e fiz minha mágica, adicionei título, dividi em capítulos, coloquei alguns passos, arrumei, coloquei exemplos, eu fiz aquela sequência de stories se transformar em um ebook.

Fiz tudo o que faço no serviço gratuito para um serviço que é contratado. Na verdade, fiz até mais, porque precisei contratar alguém para fazer a diagramação desse ebook, pois o design do Hyeser é bem específico e não é qualquer designer que consegue replicar. Resumindo eu paguei uma pessoa para fazer algo que iria entregar gratuitamente. Entende o conceito agora?

Só para fechar essa história quando escolhi o nome do ebook que foi “Os Segredos dos Stories”, bem próximo de finalizar ele, o Hyeser lançou um desafio com o nome “O segredo”. Ele não sabia o que eu estava preparando e nem eu sabia o que ele estavvv a fazendo. Doido né? E ele usou esse ebook para captar leads, dar de presente para os alunos dele. E inconscientemente eu consegui clientes porque as pessoas viram meu trabalho, ele falou de mim, mesmo o meu intuito não ter sido esse, eu fiz realmente porque eu gosto de **começar a trabalhar para ter um trabalho.**

Essa é a mágica, quando você está em movimento as coisas fluem naturalmente.

Entende agora qual o nível de começar a trabalhar para ter um trabalho?

Você precisa fazer isso. Isso vai fazer você crescer, evoluir, vai fazer as pessoas te verem com outros olhos. Não existe trabalho em vão. Adote esse estilo de vida, o trabalho não é ruim e nem tem que ser difícil. Difícil é apenas a forma que você lida com isso.

Escreva aqui duas coisas que você vai começar a trabalhar para ter um trabalho:

1.

2.



Aula 3: ofereça seus serviços

Agora que entendeu o conceito de começar a trabalhar para ter um trabalho é hora de colocar a mão na massa. Para isso escolha 10 pessoas para oferecer seus serviços gratuitamente, podendo ser um serviço completo ou parcial.

Você vai pegar aquelas três coisas que escolheu e aplicar o conceito de “começar a trabalhar antes de ter um trabalho” e vai oferecer isso para essas pessoas. Escolha 10 para fazer gratuitamente e faça seu melhor.

TAREFA:

Escreva o nome dessas 10 pessoas que escolheu, escreva qual serviço ofereceu e conte como foi a experiência e qual resultado dessa ação.

Nome da pessoa	Serviço escolhido	Experiência e resultado
	1.	
	2.	
	3.	
	4.	
	5.	
	6.	
	7.	
	8.	
	9.	
	10.	



Aula 4: precificar

Depois de escolher as pessoas e oferecer seus serviços gratuitos é hora do próximo passo: precificar seu serviço.

Não vou falar para você precificar antes de executar porque você não vai saber qual preço colocar. E quando a primeira pessoa for contratar seus serviços, você precisa ter uma noção de quanto isso vai te custar.

Lembro-me no começo com aquela lista enorme de coisas para oferecer, uma conhecida me pediu para fazer uma carta de comunicação a respeito da pandemia para enviar para suas clientes. Então pedi para que mandasse um áudio falando o que queria que eu escrevesse, pois sempre trabalhei com matéria-prima do cliente, preciso dessa substância para poder criar algo de uma maneira mais assertiva. Então ela mandou um áudio de um minuto que transcrevi, arrumei e criei uma linha de raciocínio. Como eu tenho habilidade na escrita, também criei uma poesia personalizada para ela, finalizei e ela aprovou. E aí que ela me pediu o valor do serviço, e eu não sabia quanto cobrar, porque eu sabia preço de ebook, livros..., mas o que eu tinha feito demorei apenas 15 min para fazer e não podia cobrar o mesmo preço dos outros serviços.

Então para resolver essa questão utilizei como base o meu salário de professora que era R\$20/hr. Só que eu não mais professora e não queria ganhar mais esse valor, então escolhi um valor para mim, que foi de R\$120/hr e calculei meu custo. Se eu demorei 15 minutos, fiz as contas e cobre R\$30. Ela me pagou e depois eu entendi que aquele valor era muito barato para o que eu estava fazendo, mas foi um ponto de partida, eu precisava daquele start.

Eu já errei muito e cobre serviços que saíram exatamente o valor do custo, mas com o tempo você vai se ajustando. Mas com você será diferente porque vou te ensinar uma fórmula para precificar seu serviço. Ela funciona assim:

Algo que eu fazia quando ia fazer o livro para alguém e não sabia mensurar o tamanho do projeto para dar os custos, eu fazia o primeiro capítulo de graça. Porque assim entendia a complexidade e o tamanho do projeto para cobrar corretamente. Uma sugestão é fazer parcialmente o serviço de um trabalho maior, ou entregar algo para a pessoa pagar apenas se gostar. Escolha essas dez pessoas e ofereça seus serviços. Eu fiz isso na minha vida, eu colhi os frutos, ainda estou colhendo, continuo crescendo e funciona.

**Eu não tenho dúvidas que
você vai conseguir ótimos
clientes com essa ação.**

- Você vai escolher um serviço para oferecer e pensar em três valores: um valor baixo, um médio e um valor alto.

***Todo mundo tem esses valores dentro de si, escreva os primeiros que veem a cabeça.**

- Agora você vai para o segundo ponto: qual que é a sua capacidade de executar esse serviço? Ela é baixa, média ou alta?

- Depois você pensa: qual é a sua experiência com isso? Porque às vezes você é muito bom em uma coisa, mas não tem tanta experiência. Responda: Baixa, média, alta?

- Depois você vai para o próximo passo: qual o seu resultado nisso? Às vezes você é muito bom para fazer, não tem tanta experiência, porém os que realizou teve um resultado incrível. O resultado está ligado a autoridade. Qual é a sua autoridade/resultados no que está fazendo? Baixa, média ou alta?

Agora com essas respostas você faz a seguinte conta:

Por exemplo, você colocou na sua precificação R\$300, R\$500 e R\$700.

O seu nível de conhecimento é **alto**.

O seu nível de experiência é **baixo**.

E o seu nível de autoridade é **médio**.

Então você tem: **alto + baixo + médio**, se for calcular teremos um resultado médio somando tudo. Logo você vai cobrar o valor que escreveu na opção de **preço médio**, ou seja, R\$500.

Outro exemplo:

Serviço: transcrição de lives.

Experiência: média

Preço: R\$50/R\$100/R\$200

Autoridade: baixa

Conhecimento: baixo

Valor a cobrar: R\$50

Agora é a sua vez!

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Refaça essa fórmula com os outros dois serviços que escolheu.

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Escolha um dos três serviços da sua lista:

Escolha três preços para esse serviço.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua habilidade nisso.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua experiência.

Baixo	Médio	Alto

Defina qual a sua autoridade ou resultado que teve com isso.

Baixo	Médio	Alto

O preço que você vai cobrar é:

Essa fórmula é uma sugestão porque sei como é difícil precificar. Essa conta serve para serviços, caso seja produtos você utiliza a fórmula para calcular a sua parte.

**CHEGOU A HORA DE
TRANSFORMAR O SEU
CONHECIMENTO EM DINHEIRO.
APLIQUE TODOS OS EXERCÍCIOS
E VEJA A MÁGICA ACONTECER!**

“Você pode até não se sentir pronto,
mas já foi **preparado.**”

Mari Coelho



Mari Coelho é empreendedora, escritora e poetisa, especialista em didática e capaz de transformar conhecimento em método. Fundou a empresa de projetos editoriais Palavras dos Céus que transforma suas experiências em produtos físicos ou digitais.

 @falamaismari

 www.maricoelho.com

*Todos os direitos deste material são reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998. Nenhuma parte deste material poderá ser reproduzida ou transmitida sem autorização prévia da Comunidade Liberdade Total.

Produção e Coordenação Editorial:

Mari Coelho
@falamaismari

Revisão

Daniela Mota
@danielamoota

Designer Gráfico:

Giovana Louise
@dama_criativa

