

Aula 012

# Tráfego e construção de audiência

Data: 17.08.2019



onovo  
mercado

# Fala, pessoal!

A aula de hoje é importante. Se eu tivesse uma aula para guardar para vocês, eu guardaria a aula 7, a mais importante de todas. Mas se eu tivesse uma aula rápida, para vocês entenderem como é que isso tudo funciona, seria a de hoje.

Hoje vamos falar de tráfego orgânico e tráfego pago! É uma aula bem importante! E depois que assistirem a essa aula, entrem no YouTube e vejam o trailer do *"Mestres do Capitalismo"*, do Nando Moura. Depois vejam um trailer de vendas do Brasil Paralelo, da época em que nós fizemos o capítulo do impeachment. Para quem não sabe, eu fui um dos criadores do Brasil Paralelo e, naquela época, nós tínhamos nos preparado para 4 capítulos do produto e a Dilma começou a sofrer um processo de impeachment, e aí nós fizemos o capítulo do impeachment também.

E vejam também como o Ítalo vendeu o Guerrilha Way, que foi fazendo aquele evento e depois ele simplesmente mandava você arrastar para cima.

**Quem aqui comprou o Guerrilha Way no Pancadão vai ver que, quando você arrastava para cima, não tinha sequer uma página de vendas. Você caía direto no checkout e você simplesmente comprava.**

Eu dei esses 3 exemplos porque são produtos que venderam muito com checkouts de vendas, com tudo completamente diferente.

**Presta atenção nisso, que é importante:** O Brasil Paralelo vendeu bem! Ele vendeu com uma página linda, toda desenhada, cheia de efeitos, vídeo cinematográfico.

O Nando Moura vendeu bem com um vídeo esrachado, de comédia, com uma cartola.

**E o Ítalo vendeu sem nem uma página de vendas, mandando direto para o checkout.**

O que juntou esses 3 elementos? O problema aqui é que a gente se apega muito a detalhes pequenos. *"Ah, eu não tenho vídeo, por isso não tenho página de vendas; ah, meu vídeo não está bom, eu tenho que ir para um estúdio; ah, meu áudio não está bom, eu preciso comprar um microfone melhor..."*

O que esses 3 projetos – Brasil Paralelo, Mestres do Capitalismo e Guerrilha Way- têm em comum? Porque eles se comunicam diferente, a página de vendas é diferente; um é um produto de 2 mil, o outro é um produto de 10x 49,00, o outro é um produto de recorrência de 29,00 – o que os três têm em comum?

**TRÁFEGO! ELES TÊM UM MONTE DE GENTE!**



O Nando Moura poderia aparecer dizendo que está vendendo bolo de chocolate. *"Arrasta para cima"*. Ele ia vender! Eu poderia aparecer agora dizendo: – *"Pessoal, arrasta para cima, eu estou vendendo um treinamento para concentração"*. Eu ia vender! Porque o que importa é a quantidade de pessoas que confiam em você!

**Então, **tráfego** é tão importante porque quando você reúne mil pessoas no mesmo lugar, 20 mil pessoas no mesmo lugar, elas vão comprar.**

Falaram que o vídeo do Nando Moura é péssimo. Sim, é meio bizarro, ele aparece com uma cartola, aparece um Camaro... Mas não importa, ele tem 2 milhões de seguidores.

Existem dois tipos de tráfego: o primeiro, o tráfego orgânico! É isso aqui que vocês estão fazendo! É fazer “o seu jardim”. É todo dia fazer post, atender às pessoas, respondê-las...

O tráfego orgânico é demorado, trabalhoso. Vocês não têm ideia do rally que eu estou fazendo. Eu cheguei meia-noite de Pernambuco, o Matteo ficou até às 2h tendo terror noturno. Eu só dormi às 2h, daí acordei, estou aqui, depois vou almoçar com um amigo, vou fazer a palestra, depois volto... Então, assim, **tráfego orgânico é comprometimento e frequência.**

## **É a frequência que antecede a excelência!**



Quem aqui está disposto a ficar 3 anos produzindo conteúdo?

Entrem no meu perfil de Facebook – eu sei que muita gente aqui nem usa mais – vão lá em 2015 e vejam quantas curtidas eu tinha. 2, 3 curtidas... durante muito tempo só a minha esposa curtia os meus posts. E aí, quando eu entrei aqui, em Janeiro, eu tinha mil seguidores que só me seguiam porque achavam que eu ia postar alguma coisa e eu nem postava nada. Tinha mil seguidores. Provavelmente vocês hoje são maiores do que eu.

Só que eu tinha frequência,  
e a frequência antecede a excelência.

Agora, eu sei que ninguém aqui está disposto a esperar 2 anos, postando, postando, fazendo live para 4, 5 pessoas. O Ítalo fez live para 6 pessoas. A primeira Live do início dessas lives todo dia, ele disse que fez para 40 pessoas.



Então, **tráfego orgânico** é bom, ele cria essa sensação de pertencimento, ele cria comunidade. A audiência sabe quem eu sou, o que eu faço, o que eu bebo, o que eu gosto, vocês acreditam na minha palavra... só que dá trabalho!

Se eu tivesse hoje que levantar dinheiro para pagar um tratamento de um filho, a parcela de um apartamento para não perder ele... não é com tráfego orgânico que vocês vão fazer.

**E o que eu vou ensinar hoje para vocês é algo que eu só ensino em mentoria, em imersão cara, quando me convidam e eu cobro uma bolada para dar uma aula e, na minha opinião, é a estratégia mais simples de todas.**

De tudo que você faz, o que compreende um lançamento, ganhar dinheiro... você pedir dinheiro às pessoas e elas te darem? Várias coisas: você precisa de um produto que precisa ser bom, ter um preço legal, as pessoas precisam vê-lo, você precisa de uma página de vendas, você precisa hospedá-lo em algum lugar, precisa saber como você o entrega... Mas, de tudo isso, a única coisa que demora para você fazer dinheiro, para fazer um bom lançamento, é o tráfego.

Depois que eu cheguei a 150 mil pessoas aqui, tudo ficou mais fácil. Sim, é difícil, você precisa manter as pessoas, expectativa, precisa se atualizar. Construir a audiência é difícil, mas depois que você chega a 100 mil pessoas, fica fácil.

Imagine que o Instagram acabe – e uma hora ele vai acabar. Quando ele estiver perto do final, o que eu faço? – *“Olha, pessoal eu estou indo para o ‘Plic Ploc’, a nova rede social aí que todo mundo faz vídeo pelado porque é a nova moda”*. Infelizmente vocês têm que lidar com esse horror. Arrasta para cima e vai para lá”. Pronto! 150 mil pessoas vão arrastar para cima porque não querem perder o conteúdo do Ícaro, porque me seguem desde a época do Facebook e vão para lá.

Então, mesmo que acabe a rede social,  
se você tem tráfego você está bem.

**O mais difícil é construir o tráfego,**  
porque aí, meu jovem, meu consagrado,  
você tem que trabalhar para caramba!

Então, vamos lá! Quais elementos você precisa para fazer um lançamento, uma venda, uma oferta? Tudo aquilo: página, texto, promoção, hospedar, colocar pixel na página, tráfego, remarketing; e, do outro lado, construir uma audiência.

**Presta atenção aqui:** Construir uma audiência é mais difícil do que todo o resto. É aquele negócio: a coisa financeiramente mais difícil na sua vida é comprar o primeiro apartamento. Depois que você compra o primeiro apartamento, foda-se, você está no easy game. Você já comprou e pagou o primeiro, você para de pagar aluguel, para de pagar seguro... É o seu apartamento! Isso te dá um puta fundamento psicológico.

A coisa mais difícil é construir audiência.

Nós temos 1.728 pessoas aqui. Se 30 entenderem de verdade o que eu vou falar agora, sai 6 em 7.

Presta atenção: Diante de um lançamento com mil variáveis, a mais difícil é construir audiência, e todas as outras são muito mais fáceis.

Todas as outras você pode fazer em uma semana, na real! Você fala: – “Ah, não sei colocar pixel”. Vai lá no YouTube, digita “Como colocar pixel de remarketing numa página.”

Agora, não tem hack, não tem hack para construir audiência. E mesmo que você ache que exista – “Ah, eu vou fazer um sorteio” – você está comprando audiência ruim, audiência lixo que só serve para o cara olhar e pensar que a sua piroca é grande, mas que, no fundo, as pessoas nem querem estar ali. **Só fica poluindo seu tráfego.**

## Se construir a audiência é mais trabalhoso que todo o resto, compra audiência de outra pessoa. Pronto!

---

Quantos seguidores a Malu Perini tem? 200 mil! Quanto tempo a Malu levou para construir isso? Eu garanto que anos e, antes desses anos, eu garanto que foram muitos outros anos aprendendo a construir isso aqui.

Você chega para ela e fala: - “*Malu, você dispara uma propaganda para mim?*”. Ou ela vai dizer “não”, ou vai cobrar bem caro, porque ela já chegou a um nível de autoridade enorme, 3 anos e meio.

Então vamos começar o verdadeiro pulo do gato aqui na internet! Quantas pessoas vocês conhecem que têm 40, 50, 60, 80 mil seguidores e que nunca venderam nada?

Seja porque nunca quiseram vender, seja porque é só aquela menininha com calça de yoga, porque não sabe o que é monetizar, porque tem vergonha, porque trabalha com outra coisa e nunca se importou. Nunca vendeu nada. O que essa pessoa fez a vida inteira? Ela construiu a audiência.

E aí vai ter gente que vai dizer: - “*Eu não conheço ninguém com 50 mil seguidores*”. Ótimo! Entra na ferramenta de busca do Instagram que, em 5 minutos, você encontra 100.

Existe um conceito chamado **Low Hanging Fruit**. É a Demanda Reprimida no Brasil. Sabe quando o Érico Rocha faz aquelas Master Classes e aí ele cobra um dinheiro e as pessoas entram para assistir à aula dele? Ele foi fazer em Recife e deram 6 mil pessoas. As pessoas poderiam concluir disso que Recife é o melhor lugar do mundo para produtos de marketing digital.

Mas, na verdade, a questão é que como ele nunca foi para lá, ficou uma **demanda reprimida** para vê-lo! Quando ele chegou, tinha um monte de demanda reprimida pronta para ver o Érico. Como agora ele está sempre em Recife, já não faz mais diferença.

Então essas meninas e meninos que têm 50, 60 mil seguidores e nunca venderam nada, tecnicamente falando, eles *"plantaram um jardim inteiro"* e nunca colheram. Então, acontece que a porra do pomar deles está recheada de maçãs, porque as pessoas compram de quem elas gostam. Por isso, quando a Fátima Bernardes aparece vendendo mortadela Seara, você nem se pergunta se ela compra aquela mortadela. Quando o Roberto Carlos come um cachorro-quente, você nem se pergunta se o cara é vegetariano, você vai lá e compra. Por quê?

Existe uma teoria do pequeno convívio que diz que, na época das cavernas, quando vivíamos em pequenas tribos, quando nós víamos um rosto diferente, era inimigo. Por isso, quando você tem uma audiência grande, a pessoa chega, começa a conversar como se você conhecesse o cara, e como se ela também lhe conhecesse há muito tempo, e tal, mas é ele quem te conhece, você não conhece ele.

Por que eu estou tão devagar nessa aula? Porque eu quero que vocês entendam o conceito!

Se construir audiência é o processo mais lento, mais doloroso e mais CARO que existe na internet – porque você fica dando o seu tempo –, qual o caminho mais rápido para você ganhar 20, 30, R\$ 40 mil mesmo que nunca tenha vendido nada na internet?

 2,739,596

**Primeiro ponto: você vai encontrar uma pessoa que tenha 50 a 80 mil seguidores e nunca tenha vendido nada. Pode ser seu amigo ou pode ser uma pessoa aleatória no Instagram, que você viu e tenha **ENGAJAMENTO**. É importante que tenha bastante curtidas na timeline, porque, talvez, ele pode ter comprado seguidor, comprado Bot!**



Aí você pode falar assim: – *“Mas Ícaro, o Instagram tirou as curtidas na timeline”*. Tirou nada, pai.... Presta atenção, nem sei se vocês sabem disso: ele tirou só no mobile. Se você acessar por um desktop, tem as curtidas. Pode ir em qualquer perfil e olhar. O Instagram, no desktop, ainda mostra as curtidas.

Por que eu estou falando esse número de seguidores, de 50 a 80 mil seguidores? Porque se você encontrar alguém com 1 milhão, 250 mil, 500 mil seguidores, esse cara não vai te dar bola. Ele já sabe o valor da audiência dele. Agora, tem pessoas com uns 50 mil seguidores que não sabem nem que tem dinheiro nisso aqui.

Lembra do **“Clube dos 50”**? *“Pare de achar que isso aqui é entretenimento e pense nisso como ferramenta de desenvolvimento”*. Pessoas de 50 mil seguidores ainda acham que isso aqui é brincadeira, ainda ficam felizes porque ganharam uma necessaire de creme depois de fazer um “arrasta para cima”. A menina tem 50 mil seguidores, tem um estádio de futebol ouvindo ela, e ela fica feliz e se acha esperta porque ganhou um pacotinho de amêndoa depois de fazer um *“Arrasta para Cima”*.

Então, você vai chegar nessa menina, ela já fez o mais difícil, ela está há anos plantando esse jardim. Você vai chegar nessa menina, mandar um direct: “Olá, Aninha, tudo bem? Eu tenho uma proposta comercial para lhe fazer”. Por que não é “Oi, tudo bem?”. Eu vejo as pessoas fazendo isso o tempo todo!

**Putá que pariu! Isso vai ficar gravado:  
se vocês fizerem com 2, 3 pessoas,  
vocês vão fazer R\$ 100 mil nessa merda  
sem nunca ter construído audiência!**

Eu sei que essa aula está devagar, eu sei que estou repetindo muito, mas, puta merda, entende essa porra!

De que vocês reclamam aqui? – “Ah, eu não tenho audiência, eu faço live, tem 5 pessoas”. **COMPRE OUTRO SER HUMANO!**

Compre outro ser humano que já tenha feito todo o trabalho mas não tenha a técnica.

Aí, qual o erro? Dois erros que você precisa parar de cometer agora!

## **Primeiro: Não mande mensagens com mais de 3 linhas porque NINGUÉM LÊ!**

Segundo: PARE de começar mensagem no Direct com “Oi, tudo bem?”. Ninguém responde porque é uma merda. Você manda “Oi, tudo bem?”, daí eu te respondo com “Tudo bem”. Daí você vem e fala outra coisa e eu respondo mais uma vez. Ou seja, você retarda em 4, 5 passos o início de uma conversa. Esquece o “tudo bem”. As pessoas já se veem aqui o tempo todo.

Começa assim: A Aline Vendit, por exemplo, você viu que ela tem 50 mil seguidores, 2 mil curtidas, 1.500 curtidas, ela está interagindo, ela está bonitinha, ela faz stories – tem que fazer stories. Se não fizer stories você ignora, porque a pessoa não se comunica com o público –.

Tem que ter stories, e tem que ter Stories todo dia. Só que, ao invés de eu falar para você fazer stories todo dia, procura alguém que faça stories todo dia.

O pessoal fala: – “Dá para crescer sem aparecer?”. Porra, meu amigo, você não precisa aparecer! Alguém precisa aparecer!

**Aí você vai lá, olha 3 elementos:**

- 1. Se tem entre 50 a 100 mil seguidores;**
- 2. Se faz stories;**
- 3. Se tem mais de 1.500 curtidas nos posts do feed.**

Você vai mandar uma mensagem para essa pessoa e dizer: "Olá, Aline, tudo bem? Seu perfil é muito legal. Eu tenho uma proposta comercial para fazer para você. Podemos falar?".

**Por que "Proposta comercial" tem que estar nas primeiras linhas da mensagem? Para a pessoa entender que tem dinheiro envolvido. Porque quando o cara entende que tem dinheiro envolvido, ele responde.**

Como é que eu fui parar na Mansão do Faturamento do Panda? Ele mandou mensagem assim: - *"Ícaro, quero te contratar para vir aqui na minha imersão"*. Beleza, já vou soltar meu preço. Eu nem dei "oi" para ele. Eu respondi assim: "15k" e dei Enter. Eu não falei: - *"Olá, Panda, tudo bem? Legal que você me procurou, nossa, muito legal..."*.

Não é: *"Você faz permuta?"*, *"Quer fazer uma parceria?"*. É: **"Cara, eu quero te dar dinheiro"**. E aí vai acontecer uma coisa fantástica, que você não vai acreditar, porque eu não acredito até hoje. Você vai mandar mensagem para essa pessoa e você vai ver que ela vai responder toda feliz. - *"Nossa, legal, o que você quer?"*

Não precisa nem falar o que você vai fazer: - *"Aline, eu queria saber quanto você cobra por um stories?"*. Ela não sabe o quanto cobrar. Uma menina de 50 mil seguidores que nunca vendeu nada não sabe nem quanto cobrar por um stories. Ela vai tentar arranjar um valor qualquer: *"Ah, R\$50,00"*.

Eu falei isso na mentoria, tinha uma menina lá que mandou mensagem para 3, 4 meninas na hora. Tinha uma menina com 230 mil seguidores que respondeu R\$ 70,00 o stories. Eu falei para ela comprar 10. Sabe por quê? Você vai virar e falar: - *"Putz, R\$ 70,00 é pesado para mim"*. É de graça! *"R\$ 70,00 é pesado para mim, não tava esperando isso, porque assim, eu tava fazendo com outras pessoas. Se eu comprar 10, você faz por 50?"*. Você compra 10 stories por 50 mangos, e ainda divide. - *"Eles podem valer por 6 meses?"*. Você faz 3 lançamentos com o tráfego da menina.

Foi o que no Nando Moura fez para o Brasil Paralelo. Ele foi o principal afiliado do Brasil Paralelo. A gente ligou para ele e falou: Nando, faz um vídeo aí legal para o Brasil Paralelo. Ele fez, deu centenas de milhares de reais.

Ela não sabe o que acontece! A influenciadora acha que o trabalho dela é o "Arrasta para cima". Quando ela faz isso, ela acha que o trabalho acabou ali. **O trabalho COMEÇOU no arrasta para cima!**

Na boa, eu poderia ter vendido essa aula por R\$ 2 mil que valeira a pena, porque eu faria essa aula com duas horas, mostrando exemplo, compartilhando a tela, mostrando exemplos de mensagem. Porque eu levei 12 anos para chegar nessa sacada. Eu falei: nunca mais fico sem fazer um 6 em 7. Foda-se!

No dia em que tudo isso sumisse, pegasse fogo na minha cara, eu perdesse minha voz, eu ia lá nas menininhas: - *"Oi, tudo bem? Queria fazer uma proposta"*. Faria 5, 6 lançamentos com essas menininhas. Porque elas já trabalham com isso, já fazem isso no dia a dia.

- *"E quando elas pedem permuta?"*. Elas nunca pedem permuta! As pessoas pedem permuta porque elas não acreditam que podem pedir dinheiro! Elas são tímidas demais para pedir dinheiro! Você não vai chegar para ela e falar que vai dar R\$ 100,00 e ela não vai falar: - *"Ah, não, me dá uma escova de dente personalizada! Ah, não, me dá uma conserva de pepino"*.



**As pessoas pedem permuta porque elas não têm confiança o bastante para pedir dinheiro! E quando as pessoas não sabem lidar com dinheiro, quem sabe domina tudo!**

Por que o principal pedido que eu fiz a vocês no início desse desafio foi: *"não sejam tímidos em relação a dinheiro"? Falem de dinheiro! Queiram dinheiro! Se alguém perguntar aqui: "Ícaro, quanto é para você dar uma palestra?". 15 mil!*

Teve gente que falou aqui: *"Nossa, 15k"*. É, 15K, porque 10 mil eu faço todo dia só de assinatura do Novo Mercado. Se 10 mil é de assinatura, por que eu vou cobrar menos para sair do meu lugar, ir para lá...

**Então não sejam tímidos em relação a dinheiro! Falem de dinheiro! Porque ninguém fala de dinheiro, então, se você fala, você domina tudo.**

O Raiam! Eu fiz um vídeo do Raiam ontem, teve um monte de gente sofrendo, dizendo sim, dizendo não, mas é um vídeo real. Eu não gosto do que o Raiam fala, eu não gosto do conteúdo dele, de mulherada, de putaria, não gosto das tretas, das brigas que ele compra, acho que ele é vulgar muitas vezes, ele comete excessos várias vezes, ele é injusto várias vezes... mas o conteúdo dele é bom! E aí eu vivo essa dicotomia em mim: onde eu quero absorver o que ele tem de melhor, e o que ele tem de melhor, eu aprendo e trago para vocês, e aquela vontade maluca de converter o cara. De vez em quando eu estou rezando para o Raiam se converter. De vez em quando eu estou rezando para o cara aparecer casado, se endireitar nessa vida, ter um filho, e aí quando ele tiver um filho, ele vai ver que toda essa putaria é nada, é pó... Aí ele vai virar pai e ficar barrigudo que nem eu.

**Então, assim, se construir audiência é o processo mais caro e mais lento dentro de qualquer processo de venda, compra audiência de quem já construiu** e a pessoa nem sabe o preço que tem. A menina vai lá e fala R\$ 70,00. Você fala: "Putz, R\$ 70,00? Meio pesado, não tava preparado para esse valor. Se eu comprar 10, você faz por 50?". Aí você vai lá, compra 10 stories da menina.

E aí, qual o próximo passo? Você já comprou 10 stories da menina por R\$ 50,00 cada. Você já comprou 10 *"arrasta para cima"* de alguém que nunca vendeu nada, com demanda reprimida. Aí o que você faz: desenvolve um produto que dialogue com a audiência dessa pessoa. Ponto.

Digamos que você é nutricionista, tem mil seguidores. Compre os stories de outra menina de nutrição, de alimentação, de Life Style e dentro do contrato, fala que ela vai te recomendar, que o produto é legal. Aí, faz o *po-brezinho* e *"Arrasta para cima"*.

**Por que o *"arrasta para cima"* de um influenciador pequeno vale tão pouco?** Primeiro, porque ela não sabe o quanto vale. Segundo, porque ela acha que o *"arrasta para cima"* acaba quando ela manda arrastar para cima. O *"arrasta para cima"* começa depois do *arrasta para cima*. Porque o link que você vai mandar tem o pixelzinho de remarketing, vai marcar as pessoas que caíram lá e agora você vai começar a fazer o remarketing das pessoas que foram até a sua página.

É muito simples! E aí digamos que você não tenha produto nenhum. Isso dá até mais resultado. Você encontra a menina com 50, 60, 70, 100 mil seguidores, que nunca vendeu nada, que não faz ideia de quanto dinheiro existe aqui dentro, que acha que Instagram é só para postar foto de Goji Berry.

Aí você vira para ela e fala: - *"Putz, legal seus posts, legal seu conteúdo..."*. A Malu está falando: - *"A Adriana está ensinando as pessoas a não cobrar nada"*. A Adriana cobra pouquíssimo, e ela jogou o preço todo para baixo. Ela ancorou os preços todos lá embaixo. Quem compra influenciador hoje, compra barato. Você chega na menina com 300 mil seguidores, ela pede R\$ 200,00 para fazer um post. Só que ela tem 300 mil seguidores reais. É muito barato! Por quê?

**- *"Ah, Ícaro, mas para comprar essa mesma quantidade de tráfego, é melhor eu comprar no Facebook"***

– mas você não compra uma coisa fundamental em qualquer gerenciador de anúncio: você não compra o rosto da pessoa. Você não compra o Ícaro mandando arrastar para cima, você não compra a Malu mandando arrastar para cima. A pessoa que você acompanha todo dia. Isso tem um valor financeiro também.

**- “Ícaro, não tenho produto, não tenho ideia, não tenho isso, não tenho aquilo, não tenho audiência, sou feio, sou gordo, não posso nem colocar uma calça de yoga e ganhar like. Não sei fazer nada”** – Cara, se você não tem produto nenhum, aprende a criar um produto na Hotmart, na Monetizze, chega nessa menina de 50, 80 mil seguidores, faz uma parceria com ela, compra 10 stories. Aí você, no grupo do Novo Mercado, contrata um redator, encomenda um e-book – que você vai chamar de qualquer coisa que não seja e-book – aí você vai falar: *“Cara, está vendo o perfil dessa menina aqui? Olha os posts, os stories dela. Faz um manualzinho aí sobre o que ela fala de 20, 30 páginas”*. Aí você vende o próprio produto da menina para audiência dela, e você dá 15% para ela e ela ainda vai ficar feliz da vida.

Chama a menina para conversar e fala: *“Olha, quais são os fundamentos da sua dieta, do seu conteúdo, do seu programa de beleza, o que você acredita?”*. Ela vai falar direitinho o que ela acredita. Isso, isso, isso... você pega, transforma num manual, chama de “Programa de Treinamento”, compra 10 “Arrasta para cima” dela, põe o link de afiliado, bota ela como coprodutora, “Arrasta para cima”. Dinheiro! E dá para fazer isso a cada dois meses. Se você pegar 5 meninas, você lança todo mês. Todo mês você lança sobre uma audiência que nunca monetizou, e você nem aparece. **Você fica em casa tomando Heineken.**

A única coisa que você precisou foi aprender a criar um produto no Hotmart! Você digita isso no YouTube, ele te ensina. Você não precisa construir audiência, não precisa fazer live todo dia, não precisa fazer um monte de stories, não precisa fazer post no feed. Deixa isso para os cavalos, deixa para mim....

Então, eu sei que as pessoas não concorrem muito comigo. Mas, se eu fosse começar hoje.... Eu estou há 12 anos fazendo essa merda, todos os dias, inclusive finais de semana. O que você faz há 12 anos seguidos?

Então, cara, se você não quer fazer isso, se você começou agora, faz com quem já posta conteúdo e não sabe o quanto vale isso.

Eu não tenho nada melhor para ensinar. Eu não tenho nada mais fácil para ensinar. Eu não tenho nada mais rápido para ensinar do que isso. Hoje vocês tiveram de mim o que eu tenho de melhor. É isso! Eu não tenho mais nada para ensinar a vocês. Se vocês querem saber como fazer dinheiro da maneira mais rápida possível, da maneira mais fácil, mais instantânea possível, é isso! Eu não tenho mais nada para dar! Esvaziei! Agora, se você ouviu tudo isso e não viu essa live pelo menos duas ou três vezes na gravação... se vocês não virem isso, se não saírem daqui com a cabeça estourando, tem alguma coisa errada com vocês, alguma coisa errada com onde vocês querem chegar, com a vontade de vocês ganharem grana. Se vocês não saírem daqui loucos como eu saí quando tive essa impressão quando entendi isso, lá em 2016...



**Se vocês não saírem daqui hoje com a cabeça  
fritando, desculpa, o problema não sou eu!  
O problema não é a Malu, não é a Carol,  
não é o Ítalo, não é o Raiam, não é ninguém,  
o problema é você, cara!  
Você não está pronto ainda!  
Você não quer o bastante!**

Sabe por que eu não estou forte, com um shape melhor? Porque eu não quero o bastante, eu sou fraco ainda! Eu poderia dar várias desculpas: *"Não, porque eu trabalho demais, a minha empresa cresceu de 12 para 20 funcionários, porque eu fui de 150 alunos para 6 mil, porque isso, porque aquilo..."*.



**Não, é porque eu sou fraco mesmo, cara!** Nesse ponto, eu ainda sou fraco! Se eu dedicasse 5% da energia que eu dedico no meu trabalho numa academia, eu estaria trincado para caralho! Só que nem 5% eu dedico! Eu quero dedicar, reconheço, mas eu ainda sou fraco! Talvez, mês que vem eu seja mais forte. Eu quero isso! Parei de fumar depois de 15 anos, e não volto mais! Bebo um dia na semana... eu bebia todos os dias, a ponto de a minha esposa olhar para mim e falar: *"De novo?"*. Eu era o pior tipo de beerrão porque eu era o beerrão que tinha sucesso. Ninguém conseguia me criticar. *"Você vai me criticar por quê? Eu ganho dinheiro, minha empresa está crescendo..."*.

Então, assim, pode ser que agora você pense em querer ganhar grana, mas você não esteja pronto. Se você não sair daqui hoje com a cabeça fritando, você não quer o bastante. Eu não conheço nada que seja mais rápido e mais simples do que isso. Não tem! Simples assim!

## **Vamos para as recomendações!**

Esse é o livro mais importante da minha carreira! Esse livro construiu o Ícaro! Não existiria Ícaro, não existiria Novo Mercado, não existiria Brasil Paralelo, não existiria Avenue Securities, Portal do Trader, não existiria Liberta Global, não existiria o Portal do Primo Rico... não existiria nenhum dos projetos que eu fiz se não fosse esse livro. Porque esse livro ensina você a falar com as meninhas que têm audiências e não sabem monetizar e cobrar por isso.



**O nome do livro é "Acredite, estou mentando", do Ryan Holiday.**

Ele ensina tão bem e você vai ficar tão bom nisso que de cada 4 meninas que você fala, você vai fechar 80%, 90%...



## **E esse vídeo: Crash Course on How to Sell with**

1h10 falando só sobre como vender através de webinar. Porque, às vezes, o lançamento mais fácil para fazer com essa menina é comprar 10 stories para ela e, no final, pedir para ela fazer um webinar. Aí é matador! Faz uma live e, na Live, você anuncia a promoção, faz uma promoção de um dia, manda ela arrastar para cima...

Pessoal, é isso! Espero que vocês tenham gostado da live. Eu não tenho mais nada para dar. Isso é o que tenho de melhor, isso é o que eu cobro muito caro para fazer. - *"Ícaro, então, por que você está dando de graça?"*. Porque é dando conteúdo de graça que você prepara os seus lançamentos.

Muito obrigado por tudo! Quem ficou aqui hoje, domingo, pôde ver o que eu tenho de melhor!

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



@icaro.decarvalho



facebook.com/onovomercadoo



onovomercado.com.br



**onovo  
mercado**