

SIDE HUSTLE SECRETS

The Step-By-Step Blueprint
To Starting A Profitable Side Hustle



aviso Legal

Este e-book foi escrito apenas para fins informativos. Foram feitos todos os esforços para tornar este ebook o mais completo e preciso possível. No entanto, pode haver erros na tipografia ou no conteúdo. Além disso, este e-book fornece informações apenas até a data de publicação. Portanto, este ebook deve ser usado como um guia - não como a fonte final.

O objetivo deste ebook é educar. O autor e o editor não garantem que as informações contidas neste e-book estejam totalmente completas e não serão responsáveis por quaisquer erros ou omissões. O autor e o editor não se responsabilizarão por qualquer pessoa ou entidade com relação a qualquer perda ou dano causado ou alegado por ser causado direta ou indiretamente por este ebook.

Índice

Capítulo 1: Entre na mentalidade certa para iniciar uma confusão lateral	5
A mentalidade certa	6
Você controla sua mente.....	7
Conheça o seu "porquê"	7
Persiga os objetivos certos	8
Capítulo 2: Faça um inventário de suas habilidades e talentos especiais.....	9
Nível baixo vs. habilidades de alto nível.....	10
Dinheiro versus satisfação.....	11
Capítulo 3: Desenvolva seus pontos fortes, terceirize suas fraquezas	13
Faça bom uso do seu tempo	14
Terceirizar é a coisa certa a fazer?	15
Capítulo 4: Mapeie sua ideia e estratégia de agitação.....	17
Listas x mapas mentais	18
Sua vantagem	18
Marcando sua agitação lateral	19
É tudo sobre os detalhes	20
Capítulo 5: Analise e valide sua nova ideia de agitação	21
Analise seus concorrentes	22
Obtenha feedback do seu público-alvo.....	23
Faça um lançamento 'suave'	23
Capítulo 6: Implementar uma sólida estratégia de marketing	25
Marketing boca a boca	26
Marketing porta a porta	27
Marketing de mídia social	28
.	
Capítulo 7: Estabeleça metas e cronogramas realistas com sua agitação	29
Estabelecimento de metas	30
Seus cronogramas de metas.....	30
Reavaliar constantemente seus objetivos.....	31
Capítulo 8: Mantenha sua agitação lateral separada do seu trabalho do dia	33

Não trapaceie no seu trabalho	34
Gerencie bem seu tempo	34
Definir limites	35
Capítulo 9: Criar e seguir um cronograma estrito de agitação lateral	37
. Planeje seu dia	38
. Maximize seu tempo	38
. Concentre-se em uma coisa de cada vez	39
. Não se esqueça de se recompensar	40
. Capítulo 10: Concentre seu tempo no que gera receita	41
. Concentre-se no seu público-alvo	42
. Concentre-se em gerar e nutrir leads.....	43
Foco no atendimento ao cliente	43
Capítulo 11: Como evitar o esgotamento lateral da agitação	45
Delegar ou terceirizar	45
Pare de se comparar com os outros	46
. Estabeleça prazos razoáveis	47
Faça pausas e férias	48
. Variedade é o tempero da vida	48
. Capítulo 12: Quando é seguro deixar o emprego diário	50
. Você ganha muito mais dinheiro ao seu lado	51
Você economizou dinheiro suficiente se o seu show do lado não der certo.....	51

Você está pronto para escalar sua agitação lateral.....	52
Você está comprometido em ver o sucesso da sua equipe	53
Você está perdendo oportunidades.....	53

Capítulo 1: Entre na mentalidade certa para iniciar uma confusão lateral



Muitas pessoas começam tão empolgadas quando vêm uma oportunidade de agitação lateral que acham que será uma boa opção para elas. Eles fazem planos e pensam em como vão gastar seu dinheiro extra, ou como vão deixar o emprego no momento em que a agitação lateral decolar.

Mas antes mesmo de chegarem à metade do sucesso, eles desistem de repente. Eles dão desculpas por que a agitação lateral não está funcionando. Eles dizem a si mesmos que seu trabalho diário é mais fácil porque recebem um salário constante todos os meses. Eles vão tentar se convencer de que são mais felizes em seus trabalhos do dia a dia.

A mentalidade certa

Muitas pessoas têm o que é preciso para ter sucesso. Eles têm as habilidades e o talento para fazê-lo. Mas, no momento em que a vida joga bolas curvas, eles desistem e deixam de perseguir seus sonhos.

Por que é que? Eles não queriam tanto seus sonhos? Eles realmente gostam de suas vidas do jeito que estão agora? Talvez talvez não.

A resposta está na mente das pessoas. Nem todo mundo está preparado para se apressar e assumir o controle real de suas vidas. Quando você se apressa, assume o controle de sua vida e sai da sua zona de conforto.

O problema é que algumas pessoas estão satisfeitas com o que elas têm a seu favor no momento. Eles não têm esse impulso, essa paixão ardente de ver seus sonhos ganharem vida. E tudo bem, essa é a prerrogativa deles, a escolha deles.

Talvez eles tenham se tornado cansados e cínicos. Eles viram muitas pessoas fracassarem e apenas uma minoria muito pequena foi bem-sucedida, então pensam que simplesmente não têm o que é preciso para vencer as probabilidades. Em suas mentes, eles já falharam.

Mas você não precisa seguir os passos deles. Você não precisa se sentir da mesma maneira. Você não precisa se sentir desencorajado toda vez que ouvir falar de alguém que falhou ao seu lado.

Você controla sua mente

A mente humana é incrível. Isso pode forçá-lo a ir atrás dos seus sonhos, não importa o que for preciso, ou enterrá-lo muito antes de fazer qualquer coisa a respeito. Mas sua mente e seus pensamentos não são independentes de quem você é como pessoa. A verdade é que você controla sua mente. Sua mente não controla você!

Com isso dito, se você quiser mudar sua vida para melhor, então você precisa sair da sua zona de conforto. Você nunca verá sucesso se continuar fazendo as mesmas coisas repetidamente.

Quando você entra no mundo da agitação lateral e do empreendedorismo, precisa mudar a maneira como pensa. Se você tem uma mentalidade negativa, é absolutamente necessário alterá-la para uma positiva.

Se não o fizer, nunca chegará a lugar algum; ficará preso fazendo o mesmo tipo de trabalho até morrer. Os mesmos trabalhos que proporcionam uma vida desconfortável, medíocre e, finalmente, infeliz.

Conheça o seu "porquê"

Se você quer ter sucesso com a sua agitação lateral, primeiro precisa entender o seu "porquê". Por que você quer ter sucesso? Para quem você está fazendo isso? O que você espera alcançar com a sua agitação lateral? Mais dinheiro? Liberdade da corrida dos ratos?

Seja qual for o motivo, você sempre deve se lembrar do seu "porquê", porque será uma batalha difícil para o sucesso. Haverá momentos

quando você se sentir tão cansado, quando você sentir que o mundo está conspirando contra você para falhar. Você sentirá que sua agitação lateral não o aproxima mais de seus objetivos. Quando chegar a hora, lembre-se do seu "porquê" e sentirá sua motivação voltar.

Persiga os objetivos certos

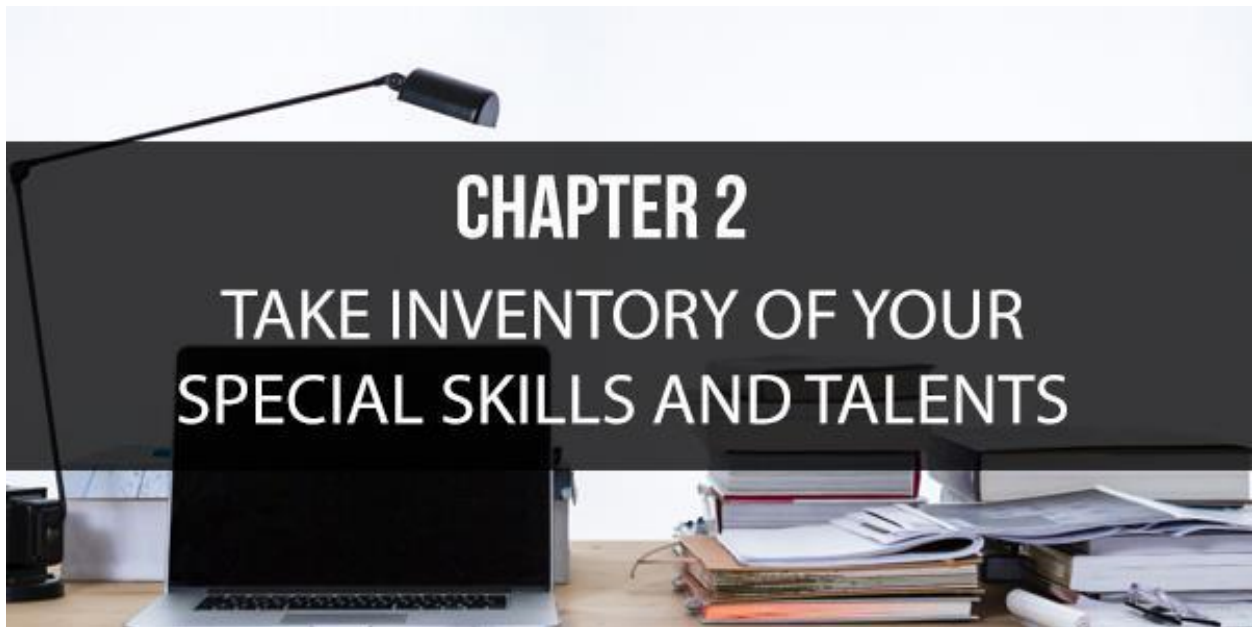
Sua mentalidade desempenha um papel crítico no sucesso da sua organização. Se você não quer seus sonhos o suficiente, então talvez esteja perseguindo os objetivos errados?

Você precisa ter sua mentalidade certa antes de tentar fazer qualquer coisa. Caso contrário, você sofrerá por meses e anos, se perguntando por que não consegue reunir a motivação para fazer o que precisa ser feito. Você só atrasará seu sucesso e, a cada passo, sentirá que seus pés pesam uma tonelada e o estão arrastando para baixo!

No entanto, se você está perseguindo metas pelas quais é apaixonado e tem a mentalidade certa para isso, pode esperar resultados diferentes. Essa combinação poderosa é o que separa os bem-sucedidos traficantes e empreendedores de falhas e aspirações.

Portanto, reserve um tempo para conhecer a si mesmo, preparar sua mentalidade e se perguntar se você está pronto para enfrentar um dos maiores desafios de sua vida.

Capítulo 2: Faça um inventário de suas habilidades e talentos especiais



Você provavelmente tem muitas habilidades e talentos que pode usar bem. Mas como você tem um número limitado de tempo livre (desde que trabalhe em período integral no seu dia de trabalho), precisará escolher uma agitação lucrativa que ajudará a maximizar seu tempo.

Como você faz isso?

Bem, para iniciantes, você pode fazer um inventário de suas habilidades e talentos especiais. Você pode começar anotando suas experiências de trabalho (pagas ou não) e depois escrever as habilidades que usou para fazer esses trabalhos. Se você adquiriu alguma habilidade aleatória ao longo do caminho, anote-a também.

Esse processo é importante para que você possa identificar quais oportunidades serão adequadas para você. Você pode analisar ainda mais a comercialização e a demanda de suas habilidades porque, como você provavelmente sabe, nem todas as habilidades são criadas da mesma forma.

Nível baixo vs. habilidades de alto nível

Habilidades gerais e de nível baixo provavelmente não vão lhe render mil dólares extras imediatamente. Você terá muita concorrência, pois há uma barreira relativamente menor à entrada, o que significa que muitas pessoas podem fazer esses trabalhos secundários fáceis.

Por outro lado, se você escolher uma agitação lateral que exija habilidades de nível superior e mais técnicas, as chances são de que você terá menos concorrência. Dependendo da demanda por essas habilidades, você poderá receber mais dinheiro extra a cada mês do que uma agitação lateral com pouca habilidade.

Por exemplo, digamos que você seja bastante habilidoso em cuidar de crianças, redigir e criar sites. Quais dessas agitações laterais você acha que serão mais lucrativas?

Com babá, você realmente não precisa de habilidades especiais. Se você ama bebês e tem um jeito com eles, pode facilmente se tornar uma babá. Com essa lógica, quem procura uma babá pode teoricamente encontrá-la rapidamente, desde que, é claro, pague taxas competitivas.

Quando se trata de escrever e web design, nem todo mundo tem essas habilidades. Isso significa que o pool de bons redatores ou web designers será muito menor do que o pool de possíveis babás. A coisa é boa

redatores e web designers são muito procurados, e é por isso que eles podem obter preços mais altos que a média por seus serviços.

Seguindo o exemplo acima, qual agitação lateral você escolherá? Você quer se tornar uma babá, redatora ou web designer?

Aposto que a maioria de vocês escolherá um trabalho de redação publicitária ou web design. Afinal, se você tem apenas 20 horas gratuitas por semana para trabalhar ao seu lado, então você quer aproveitar ao máximo. Por que trabalhar em uma agitação mal paga (por exemplo, US \$ 10 / hora) quando você pode trabalhar em algo que paga de US \$ 30 a US \$ 100 por hora? Pense em quanto dinheiro extra você ganhará pela mesma quantidade de tempo trabalhada!

Dinheiro versus satisfação

Se você está pensando em sair do seu emprego diário, é essencial ter uma boa agitação do lado pagador. É por isso que você deve conhecer suas habilidades e seus pontos fortes, para usá-lo bem e ganhar um bom dinheiro no processo!

Você pensa que é um escritor e / ou web designer bastante capaz, mas não quer gastar todo o seu tempo livre se estressando com o trabalho do cliente. Você já tem o suficiente disso em seu trabalho diário, então só quer fazer uma agitação lateral onde possa relaxar. Bem, essa é a sua decisão.

Para ser honesto, não há resposta certa ou errada aqui. Todos temos objetivos diferentes. Para alguns de vocês, você quer uma agitação lateral que possa fornecer dinheiro extra. Para outros, você quer algo que acabará

substitua seu trabalho do dia. E para alguns, você quer fazer algo que realmente goste e ainda ganhar alguns dólares com isso.

Se você acha que babá é mais gratificante como uma confusão lateral do que redação ou web design, tudo bem. Se essa é sua paixão, siga o que seu coração diz. Não faz sentido trabalhar em uma agitação lateral de que você não vai gostar ou odiar eventualmente!

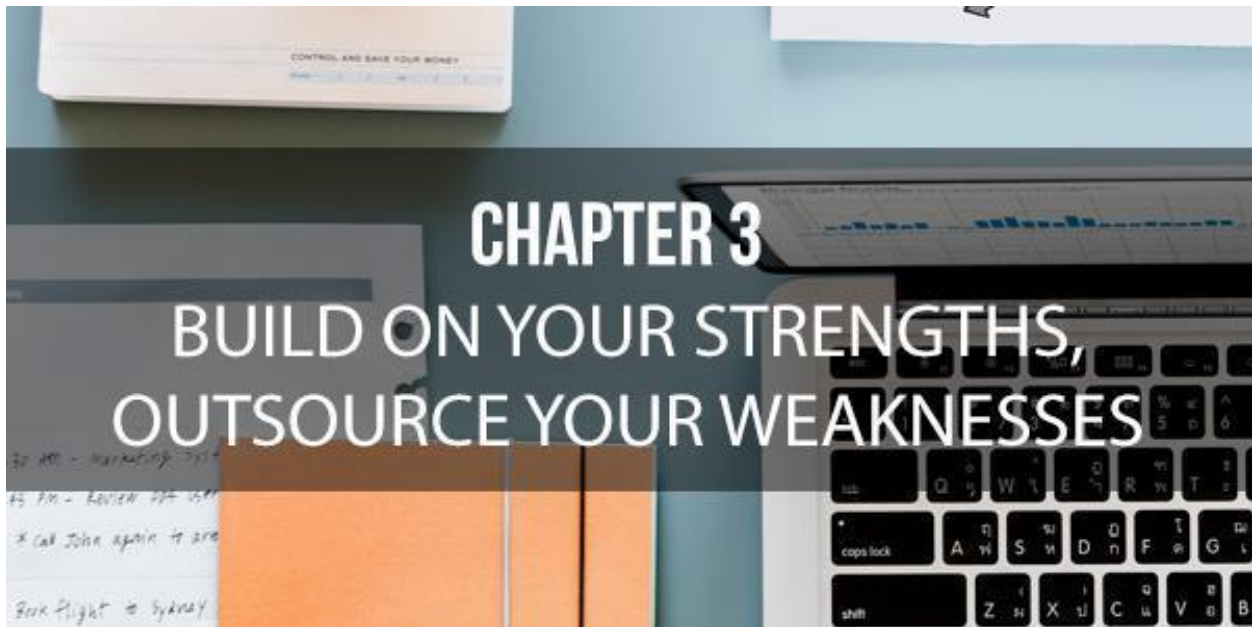
É melhor fazer o que você realmente quer fazer. Quando você é apaixonado por algo, é mais fácil encontrar maneiras de fazê-lo crescer. Quem sabe, talvez você possa transformar seu lado de babá em algo maior!

Por exemplo, você provavelmente pode usar babá como um pé na porta para maiores oportunidades mais tarde. Você pode oferecer serviços de redação e criação de sites para os pais das crianças. Então, você basicamente estará atingindo dois coelhos com uma cajadada só!

No final, o sucesso da sua convulsão lateral dependerá do seu compromisso. Você achará difícil se comprometer com algo de que não goste, não importa quão talentoso ou habilidoso possa ser.

Se você acredita no que está fazendo e está feliz em fazê-lo, é bom para você. Fique com uma agitação lateral que seja adequada para você. Ouça o que seu coração está dizendo. Caso contrário, você vai se arrepender mais tarde.

Capítulo 3: Desenvolva seus pontos fortes, terceirize suas fraquezas



Você acredita no ditado "tempo é dinheiro?" Se o fizer, sabe que é melhor gastar seu tempo fazendo coisas nas quais você é bom. Você pode então deixar o resto (ou seja, as coisas em que você é ruim ou medíocre) para pessoas que são muito melhores que você.

No começo, pode ser perfeitamente bom fazer tudo sozinho, sem pressa. No entanto, uma vez que seu negócio começa a crescer, você precisa considerar a terceirização das tarefas que o atrasam ou das que você não gosta particularmente.

Isso é especialmente útil se você ainda mantém um emprego diário - você só pode fazer muito! Se você insistir em fazer tudo sozinho, apenas desacelerará seu progresso.

Faça bom uso do seu tempo

Se você já recebeu o dinheiro antes de entrar para o seu lado agitado, logo será mais fácil dimensionar seus negócios desde o início! Isso significa que você pode investir nas ferramentas e recursos necessários para ter sucesso.

Você pode simplesmente se concentrar em fazer o que sabe melhor e terceirizar o resto. Você não precisa passar pelo processo de trabalhar nos seus negócios paralelos sozinho.

Infelizmente, no entanto, poucas pessoas terão essa sorte. Se você pertence à maioria das pessoas que não possuem grandes fundos fiduciários ou uma conta poupança saudável, não se preocupe.

Você ainda pode ter sucesso ao seu lado, só vai demorar um pouco mais, porque você fará tudo do zero. Não compare seu progresso com os outros. Você acabará tendo pena de si mesmo, e sua auto-estima e sua motivação provavelmente serão prejudicadas.

Deixe-me lhe dar um exemplo. Se você escolher o blog como o seu lado agitado, talvez seja necessário fazer tudo sozinho no começo. Você escreverá todo o conteúdo, projetará seu site, promoverá o conteúdo em vários canais de mídia social etc.

Fazer todas essas coisas custará muitas horas, talvez centenas! Mas você estaria disposto a fazê-lo de qualquer maneira, porque é apaixonado por blogs. Você não se importa de fazer todo o trabalho pesado. De fato, você valoriza a experiência de aprendizado.

Quando você finalmente obtiver sucesso, receberá centenas ou milhares de pessoas lendo as postagens do seu blog. Se você gerar receita com seu site corretamente, poderá ganhar uma boa quantia de dinheiro com seu blog.

Você sabe que, se você adicionar mais conteúdo de alta qualidade ao site, existe uma possibilidade muito boa de aumentar seus ganhos. Então, agora você precisa decidir. Você terceiriza a criação de conteúdo ou continua fazendo tudo sozinho?

Se você decidir terceirizar, publicará mais artigos em seu site do que se continuar escrevendo sozinho. Você poderá aumentar sua presença nas mídias sociais muito mais rapidamente. Com a terceirização, você está basicamente se replicando, para fazer mais trabalho em menos tempo!

Terceirizar é a coisa certa a fazer?

A coisa é terceirizar parte de sua agitação lateral significa dinheiro. Mas, não o veja negativamente. Em vez disso, considere isso um investimento em seus negócios. Você precisa gastar dinheiro para poder ganhar dinheiro.

Agora, contratar as pessoas certas para ajudá-lo com seus negócios não é exatamente fácil. Se você for a um local de trabalho como o Upwork (<https://www.upwork.com>), você provavelmente receberá muitos candidatos. Você

você precisa selecionar os que você acha que serão adequados, e então
você
tem que gastar algum tempo entrevistando-os.

Fazer tudo isso vai levar algum tempo. E, no final de tudo, o freelancer que você contratou pode acabar sendo bom apenas no papel, mas não será uma boa opção para suas necessidades. Então, você precisa fazer tudo de novo.

A terceirização vem com sua própria parcela de problemas indutores de dor de cabeça. Depois de encontrar um bom contratado, você precisará treiná-lo em seus sistemas e processos. Eles provavelmente não vão entender o jeito imediatamente. Isso significa algumas semanas de idas e vindas até que você esteja finalmente satisfeito, e você se sinta à vontade o suficiente para dar a eles alguma margem de manobra para realizar seus trabalhos.

Esteja você contratando freelancers ou funcionários, lembre-se de que é importante construir relacionamentos saudáveis com todos. Se você respeitar as pessoas que trabalham para você, elas o respeitarão de volta. Eles estarão mais comprometidos em ajudar você a expandir seus negócios.

Capítulo 4: Mapeie sua ideia e estratégia de agitação



O planejamento é a chave para o sucesso da sua organização. Sem um bom plano, você também pode estar jogando no escuro. Você está quase garantido que falhará. Se você deseja aumentar suas chances de sucesso (e quem não gostaria?), É essencial que você planeje sua ideia de agitação lateral e estabeleça uma estratégia sólida.

Você conhece seus pontos fortes e fracos melhor do que ninguém. E se você diz que não é bom em planejamento, então é melhor pensar em uma maneira de mover o 'planejamento' para a coluna de pontos fortes. Se você sente que não pode fazer isso sozinho, não tenha medo de pedir ajuda à família e aos amigos.

Peça a eles para ajudá-lo a debater sua estratégia de agitação lateral. Como diz o ditado, duas (ou mais) cabeças são melhores que uma. Faça um despejo cerebral e escreva tudo o que puder imaginar, mesmo aqueles que você acha absurdos. Você terá a oportunidade de editar suas idéias mais tarde.

Listas x mapas mentais

Para organizar suas idéias, você pode usar uma lista linear simples ou um mapa mental.

Com listas lineares, pode ser difícil entender se você tem uma lista muito, muito longa. Você precisaria rolar para baixo, e isso pode ser desorientador e esmagador ao mesmo tempo. Se você tem idéias semelhantes, é difícil mostrar isso em uma lista linear.

Os mapas mentais, por outro lado, fornecem uma maneira mais lógica e mais organizada de visualizar suas idéias. Seu formato livre e não linear permite que você mova idéias com facilidade, conecte idéias semelhantes e agrupe-as. Também é muito mais fácil obter uma visão geral da sua estratégia em um mapa mental.

Em resumo, os mapas mentais são ferramentas muito melhores para o processo de planejamento do que uma lista linear antiquada. Há muitos softwares de mapeamento mental por aí. Você pode experimentar um aplicativo como o Bubble (<https://bubbl.us>) ou Mindomo (<https://www.mindomo.com>) Suas versões grátis para sempre permitem criar até 3 mapas mentais.

Sua vantagem

Uma coisa muito importante que você precisa considerar ao planejar sua estratégia de agitação lateral é a sua vantagem competitiva.

Qual é a sua proposta de venda exclusiva? O que você tem que seus concorrentes não têm? Por que alguém deveria negociar com você em vez de com seus concorrentes?

Descubra as respostas para essas perguntas e você pode usá-las como seu ponto de venda quando sair para o mundo e começar a procurar clientes em potencial. Eles vão fazer essas perguntas difíceis, então você precisa planejar suas respostas com antecedência. E é super importante acreditar nessas respostas!

Você não pode simplesmente dizer que é melhor que a concorrência, porque foi o que seus pais ou seu cônjuge lhe disseram. Não, você precisa fazer melhor que isso. Pense fora da caixa, se você precisar, mas precisa dar uma razão sólida e infalível para as pessoas darem a você a hora do dia.

Marcando sua agitação lateral

Outra coisa que você deve considerar é a sua marca. Agora, você pode pensar que isso não é tão importante. Você pode pensar que está apenas começando uma pequena agitação lateral e não precisa pensar nessas coisas de marca. Bem, é isso que você pensa!

Se você quer que sua agitação lateral seja bem-sucedida e deseja que as pessoas venham até você, em vez de você procurá-las, precisará aprender a se identificar como alguém com quem seu público-alvo desejará fazer negócios.

Se você conseguir fazer a marca certa, seus esforços de marketing serão muito mais fáceis. As pessoas conhecerão e confiarão na sua marca. No esquema geral das coisas, a marca pode ser o ingrediente secreto para o sucesso da sua agitação lateral!

É tudo sobre os detalhes

Há um ditado popular que diz que o diabo está nos detalhes. Nesse ponto, você pode pensar que pode economizar nos detalhes e apenas descobrir as coisas à medida que avança. No entanto, se você decidir seguir essa rota, poderá ter algumas "surpresas" desagradáveis ao longo do caminho. Surpresas que poderiam ter sido evitadas se você tivesse apenas tempo para planejar as coisas.

Você quer minimizar obstáculos e desafios. Você quer estar preparado quando eles acontecem, é por isso que você planeja as coisas com antecedência. Caso contrário, você acabará atrapalhando o seu caminho para o sucesso. E não é isso que você quer, certo? Você está lendo este guia porque deseja ter sucesso, não falhar.

Na verdade, tudo é muito simples - você pode ser proativo ou reativo. Como você provavelmente sabe, é melhor prevenir do que remediar. Portanto, é melhor ser proativo e se preparar para o que quer que possa ocorrer do que reagir como e quando as coisas acontecem.

Capítulo 5: Analise e valide sua nova ideia de agitação



Romper com o conforto do seu trabalho diário é um pensamento assustador, especialmente se você nunca tentou fazer algo tão radical antes. Ou, talvez você tenha, mas você falhou.

Bem, há uma maneira de minimizar falhas, ou seja, analisando e validando sua ideia de agitação lateral. Essa técnica ajudará você a atravessar as barreiras laterais que não valerão a pena gastar seu tempo simplesmente porque elas não serão lucrativas.

Dependendo da agitação lateral que você escolher, pode ser necessário gastar algum dinheiro para validar sua ideia e ver se ela dará certo ou não. Isso significa

pode ser necessário comprar (ou alugar ou emprestar) algumas ferramentas e recursos para que você possa fazer seus testes.

Mantenha suas despesas no mínimo por enquanto. Você não quer apostar tudo e gastar milhares de dólares em equipamentos que não serão úteis mais tarde!

Analise seus concorrentes

O que seus concorrentes estão fazendo? Quais são os seus produtos? Suas estratégias de marketing? Por que as pessoas estão comprando seus produtos ou usando seus serviços? O que você pode fazer melhor? Você pode vencê-los no jogo deles, especialmente se eles existem há anos?

Faça a si mesmo esta pergunta, se você fosse um cliente, compraria seus produtos? Ou você iria para a competição e compraria deles? Por que ou por que não? Com base na sua resposta, você deve ter uma boa idéia de onde está.

Se seus concorrentes são ativos nas mídias sociais, não tenha medo de segui-los. Isso não é ilegal. Afinal, eles estão postando em domínio público. Pesquise quais tipos de conteúdo obtêm o máximo envolvimento de seus seguidores. Em seguida, crie uma lista do que você precisa fazer para poder fazer melhor.

Nesse ponto, você pode se sentir como Davi enfrentando Goliás. Não se preocupe, apenas leve tudo com calma. Você está fazendo essa análise porque não quer perder tempo competindo com outros negócios quando nunca teve uma chance. Você está fazendo isso porque deseja aumentar suas chances de sucesso. Você não quer gastar meses e anos trabalhando em uma confusão lateral apenas para descobrir que simplesmente não tem o que é preciso para ter sucesso!

Obtenha feedback do seu público-alvo

Você deve identificar claramente quem é seu público-alvo ou clientes. Você quer maximizar seus esforços. Você não pode perder tempo e dinheiro tentando colocar sua oferta na frente de pessoas que simplesmente não estão interessadas. Em vez disso, você deseja que sua oferta seja apresentada às pessoas certas, aquelas que realmente investirão e negociarão com você!

Portanto, para garantir que seu público-alvo goste do que você traz para a mesa, você precisa receber feedback das pessoas que se encaixam nos dados demográficos-alvo.

Digamos, por exemplo, que seus clientes-alvo sejam pequenas empresas na Califórnia, com 1-2 funcionários. Você pode tentar procurar pessoas em sua rede pessoal que se encaixem nesse perfil. Você também pode postar sua pergunta nas mídias sociais e / ou fóruns relevantes.

Apresente sua oferta e pergunte se é algo em que eles estariam interessados. Se sim, por quê? Se não, por que não? Obter respostas detalhadas ajudará você a melhorar sua oferta e a aumentar suas chances de sucesso.

Não se esqueça de agradecer às pessoas pelo seu tempo. Você está tentando criar uma marca e sempre deve procurar oportunidades para colocar sua marca no topo da mente das pessoas.

Faça um lançamento 'suave'

Você não quer se esforçar neste momento, pois ainda está validando sua ideia. Portanto, se você estiver vendendo um produto físico em sua loja, não convém solicitar ou criar centenas ou milhares de itens.

O que acontecerá com eles se seu público-alvo não morder? Isso literalmente se traduzirá em dinheiro pelo ralo, se você não conseguir vender seu inventário.

Isto é especialmente verdade se você estiver fazendo comércio eletrônico como uma agitação lateral. Você quer ter certeza de que há uma demanda real e sustentável pelo seu produto. Caso contrário, você pode estar desperdiçando sua energia em algo que nunca vai dar certo.

Agora, se o seu lançamento for bem-sucedido, você provavelmente terá um lado lucrativo em suas mãos. No entanto, se não, não tenha medo de voltar à prancheta. Não pense nisso como um fracasso - você está fazendo esses testes para encontrar a agitação lateral mais adequada e mais lucrativa para você!

Capítulo 6: Implementar uma sólida estratégia de marketing



Se você é tímido e tímido e está com medo de falar com pessoas e empresas aleatórias, fica chocado. Sua agitação lateral nunca vai decolar se você não for lá e deixar as pessoas saberem que você está aberto para negócios.

Portanto, antes mesmo de pensar em qual estratégia de marketing empregar, você precisa descobrir como pode endurecer o mais rápido possível. Você precisa criar confiança para poder comercializar e 'vender' a si mesmo a clientes em potencial.

Coloque-se no lugar de seus clientes potenciais: gostaria de negociar com alguém que exala confiança ou alguém que não exala? Tenho certeza que você escolherá o primeiro.

Depois de criar sua confiança em suas habilidades e acreditar que você pode cumprir o que sua agitação lateral promete entregar, é hora de divulgar o seu público-alvo.

Agora, o que importa é que existem muitos tipos diferentes de técnicas de marketing que você pode usar. Olhe ao seu redor, como seus concorrentes estão comercializando sua marca? Está trabalhando para eles? Você deve fazer o mesmo ou procurar outra estratégia para poder entrar em um mercado diferente e menos saturado?

O que você decidir depende do seu setor. Mas, para começar, deixe-me dar uma idéia das estratégias de marketing mais comuns que podem funcionar para muitos problemas:

Marketing boca a boca

O boca a boca é provavelmente a forma mais simples de marketing que existe, mas também é uma das mais eficazes. Quantas vezes você comprou um produto ou assinou um serviço que sua família e amigos recomendaram? Ou com que frequência você pede recomendações?

A razão pela qual o boca a boca funciona tão bem é que tendemos a confiar no julgamento das pessoas que conhecemos pessoalmente. Então, quando eles dizem que você deve conferir este novo negócio no dia 8^o Street, então você vai conferir assim que tiver tempo livre.

Para sua agitação lateral, é importante que você use sua rede de amigos existente. Peça a eles para ajudá-lo a divulgar o seu serviço. Se alguém perguntar por que eles devem negociar com você, eles podem comprovar facilmente suas habilidades, seu talento ou sua integridade.

Depois de começar a obter alguns clientes, certifique-se de ir acima e além do que se espera de você. Dê a eles muito valor e garanta que eles tenham uma experiência muito positiva. Se você fizer isso, nem precisará pedir que seus clientes ajudem a espalhar a notícia sobre você, eles ficarão felizes em fazê-lo por conta própria!

Marketing porta a porta

Esse tipo de estratégia de marketing só funcionará bem para agitações laterais direcionadas à população local. Se você tem uma confusão lateral on-line, talvez essa não seja a tática de marketing certa para você.

Para que essa estratégia de marketing seja bem-sucedida, você precisa fazer uma conexão pessoal com as pessoas com quem vai conversar. Você vai estar batendo na porta deles e conversando com eles pessoalmente, então fale com eles como pessoas. Não seja agressivo e agressivo, porque você só vai bater a porta na sua cara ou, pior ainda, pedir segurança!

Para que o marketing porta a porta seja bem-sucedido, você precisa pensar fora da caixa. Não basta bater nas portas das pessoas, dar seu cartão e sair bruscamente. Em vez disso, o que você deve fazer é se apresentar e dizer a eles que você iniciou um novo negócio. Diga algo como: “Se você precisar da minha ajuda, aqui está o meu cartão. Por favor, não hesite em entrar em contato.

Por exemplo, se sua agitação lateral estiver pintando as paredes das pessoas, você pode dizer algo como “Quando sua tinta começar a desbotar, basta ligar para mim e terei prazer em oferecer meu preço inicial, mesmo que você me ligue daqui a alguns anos.

Veja, você não está pressionando-os a usar seu serviço imediatamente. Você está apenas compartilhando o que faz e como pode ajudá-los. Isso é tudo o que realmente existe.

Marketing de mídia social

Todo mundo está nas mídias sociais hoje em dia. Se você tem uma confusão lateral online ou offline, pode se beneficiar do poder do marketing de mídia social.

Primeiro, você simplesmente precisa saber onde seus clientes-alvo estão saindo. Eles estão no Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter ou algum outro site de rede social?

Em seguida, crie um perfil forte e verifique se ele corresponde à sua marca. Poste conteúdo que mostre sua experiência. Não poste nada bobo que o faça parecer completamente profissional.

Comece a alcançar seus clientes-alvo. Siga-os e / ou escreva comentários ponderados em suas postagens. Você também pode enviar mensagens privadas, mas não seja agressivo nem agressivo. Você quer ganhar a confiança deles para que eles façam negócios com você, e não quer assustá-los. Se você enviar uma mensagem privada, verifique se vale a pena.

O marketing de mídia social tem o poder de expandir exponencialmente seus negócios paralelos. Mas tenha muito cuidado em como você faz isso. Se você irritar muitas pessoas, poderá perder rapidamente sua reputação e poderá precisar começar do zero novamente!

Capítulo 7: Estabeleça metas e cronogramas realistas com sua agitação



Nesse ponto, sua agitação lateral é exatamente o que o rótulo diz, você trabalha de lado, o que significa que não é seu trabalho em período integral nem seu trabalho diário. Você está basicamente trabalhando em sua agitação nos dias em que não tem trabalho regular ou mesmo antes / depois de ir ao trabalho. Obviamente, sua agenda dependerá de você e de quão ocupado você está no escritório.

Quando você está começando do seu lado, precisa ser realista com seus objetivos. Claro, você pode pensar que sua agitação tem um potencial real, e você pode fazê-la crescer para ganhar 10x seu salário ou algo assim.

Mas, realmente, você acha que tem muito tempo para se dedicar ao seu negócio? Pense bem, ou então você acabaria se decepcionando.

Estabelecimento de metas

Você pode ter objetivos ambiciosos e elevados. Você também pode procurar objetivos extremamente fáceis. Ou você pode apontar para os objetivos do meio da estrada, não muito difíceis e não muito fáceis, apenas certos.

Quando você busca objetivos ambiciosos, pode acabar se estressando até a morte. Você terá mais trabalho do que conseguirá, começará a perder prazos, terá clientes reclamando de trabalho de baixa qualidade etc. Você não quer isso. Quando você se pressiona para alcançar algo que simplesmente não pode fazer fisicamente, está literalmente se matando.

No extremo oposto do espectro, se você objetiva objetivos fáceis demais para você, pode acabar procrastinando. Você pensará: “Eu posso fazer esse projeto em um dia. Farei isso amanhã. Hoje vou jogar no meu computador hoje. Então, você acaba não fazendo nada e perde muito tempo no processo.

Os objetivos certos seriam algo que o pressionaria ou desafiaria a usar seu tempo com sabedoria. Você não vai procrastinar e, ao mesmo tempo, não vai subir na parede. Dessa forma, você é altamente produtivo e acaba se aproximando de seus objetivos.

Seus cronogramas de metas

Existem três cronogramas diferentes para objetivos. Quando se trata de agitações laterais, você pode definir metas de curto prazo, de longo prazo ou de vida.

Para objetivos de curto prazo, pense no que você quer que aconteça ao seu lado durante as próximas semanas ou meses. Pergunte a si mesmo quanto deseja ganhar no próximo mês ou mais e como planeja atingir esse objetivo. Ter uma lista de tarefas diárias, semanais e mensais ou lista de verificação também seria benéfico. Isso ajudará a mantê-lo no caminho certo e a manter o que planejou.

Para seus objetivos de longo prazo, pense em onde você quer que o seu time esteja, digamos, de 1 a 5 anos. Você acha que ainda estará trabalhando sozinho? Ou você acha que seu pequeno negócio terá crescido até então e você terá uma equipe para ajudá-lo? Ou você acha que ainda estará empregado em seu trabalho diário?

Para seus objetivos de vida, obviamente, esse é o objetivo. O que você deseja alcançar com a sua agitação lateral? Onde você se vê daqui a alguns anos? Você provavelmente seria o CEO da sua própria empresa, a que começou do seu lado agitado. Ou talvez seu objetivo seja ver sua empresa local se tornar global. Qualquer que seja seu objetivo de vida, verifique se seus objetivos de curto e longo prazo estão alinhados com ele.

Reavaliar constantemente seus objetivos

Seus objetivos não são definidos. Com o tempo, você pode perceber que alguns de seus objetivos podem não ser viáveis. Portanto, você precisa se adaptar e ajustar conforme necessário.

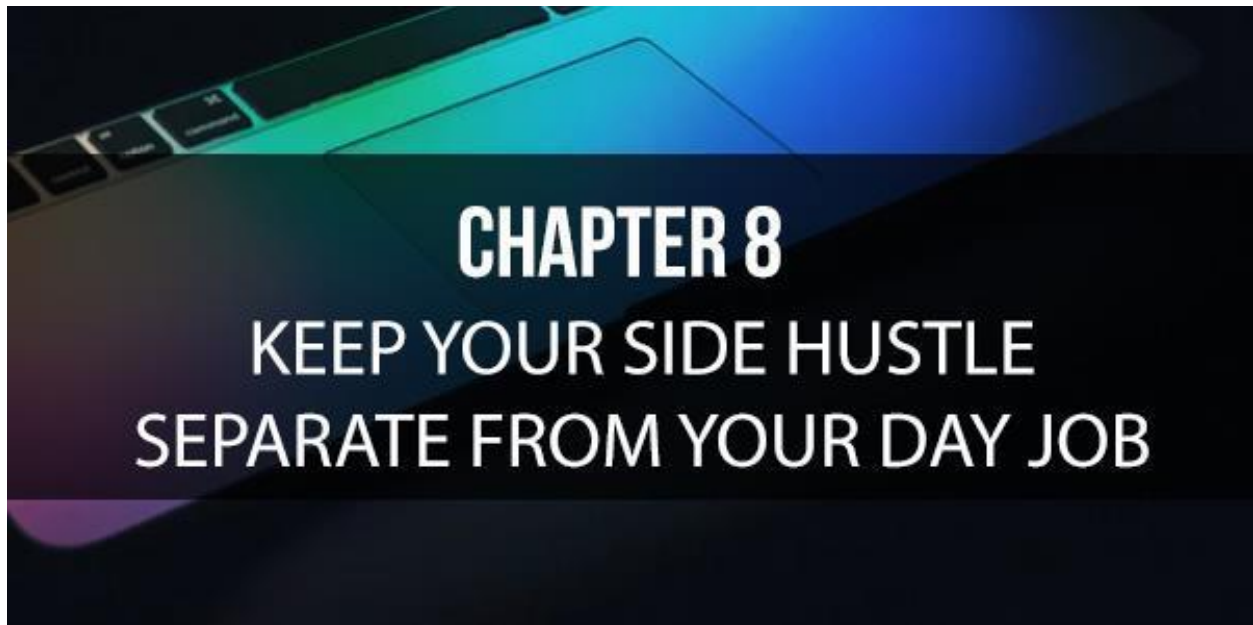
Não há necessidade de se preocupar se você não atingir seus objetivos como planejado. Basta reavaliar seus objetivos e tentar criar algo mais viável.

Por exemplo, se você achar que uma de suas metas era muito difícil ou muito complicada para ser alcançada dentro do prazo escolhido, talvez seja possível ajustar o prazo ou eliminar completamente essa meta.

Ninguém vai te repreender. Se você precisar alterar seus objetivos, que assim seja. Você provavelmente é apenas um show de uma pessoa neste momento da sua jornada pela agitação lateral. Não há necessidade de ser tão duro consigo mesmo.

Apreciar o processo e a jornada é importante. Você tem um grande objetivo que deseja alcançar um dia. Você não será capaz de fazer isso se se criticar toda vez que fizer uma jogada errada. Aprenda com seus erros e suas falhas. É a única maneira de crescer como traficante, como empreendedor e como pessoa.

Capítulo 8: Mantenha sua agitação lateral separada do seu trabalho do dia



Se você valoriza o seu trabalho diário, não gostaria de perdê-lo, principalmente quando o seu lado mal começou. Mesmo quando sua agitação lateral chega ao ponto em que você está ganhando mais dinheiro do que no seu trabalho diário, você ainda pode querer manter seu emprego.

Se você trabalha em um trabalho que realmente gosta e gosta e o acha muito gratificante, então, por todos os meios, permaneça nele. Vale a pena ficar em alguns empregos, mesmo que não pague tão bem quanto a sua agitação lateral. Se isso soa como você, então é bom para você. Nem todo mundo tem a mesma sorte que você.

Então, aqui estão algumas dicas para ajudar a manter sua agitação lateral separada do seu trabalho diário:

Não trapaceie no seu trabalho

Um dos maiores não-não-s de ter uma convulsão lateral é trabalhar nisso enquanto você está no horário da empresa. Mesmo que você tenha o emprego mais chato do mundo, se o seu tempo for pago por outra pessoa, você não deve desrespeitá-la, trabalhando secretamente ao seu lado. Se você for pego, poderá perder o emprego.

Da mesma forma, se sua agitação lateral também estiver um pouco relacionada às coisas que você faz no trabalho, você deve tomar medidas para não ficar tentado a oferecer seus serviços a seus clientes profissionais. Isso é chamado de caça furtiva. Seu empregador pode processá-lo por quebra de contrato, e isso é algo que você deve evitar a todo custo.

Você precisa respeitar os limites entre o trabalho e sua agitação. Enquanto você estiver empregado, precisará seguir as regras do seu empregador.

Gerencie bem seu tempo

A gestão do tempo é muito importante quando se trata de agitação lateral.

Como você só tem uma quantidade limitada de tempo todos os dias e precisa dividir isso com o trabalho e outros compromissos pessoais, certifique-se de que cada minuto que você dedicar à sua agitação lateral seja realmente gasto trabalhando nisso!

Mas fazer isso pode ser muito difícil, especialmente se o seu lado agitado estiver em casa. Existem distrações demais - você tem TV, Netflix, crianças, animais de estimação etc. É tão difícil dizer "não" aos amigos que o convidam para sair à noite durante

finais de semana. Mas você precisa ter coragem de dizer "não". Você pode parecer um desmancha-prazeres, mas, na verdade, é tudo para o melhor.

Você precisa minimizar o tempo de jogo aleatório, pois isso pode prejudicar seriamente sua concentração e literalmente arruinar seus planos. Planeje sua lista de tarefas e sua programação com antecedência e certifique-se de cumpri-la.

Ter uma rotina é a chave do lado do sucesso da agitação. Se você tem coisas aleatórias que perturbam sua agenda o tempo todo, é difícil encontrar um ritmo para trabalhar em paz.

Para agitações laterais que exigem criatividade e concentração, você geralmente precisa entrar em uma 'zona' antes de poder fazer qualquer coisa. Se você se distrair com as menores coisas, não conseguirá realmente realizar muito.

Definir limites

Você precisa definir limites físicos quando trabalha na sua agitação lateral. Por exemplo, se você escreve ou cria designs, provavelmente precisará de um pouco de paz e tranquilidade para que seus sucos criativos fluam.

Se você não mora sozinho, precisa encontrar algum espaço só para si. Se você tem um quarto de hóspedes (ou qualquer outro quarto), use-o como seu escritório.

Diga às pessoas com quem você vive que, quando estiver em sua sala especial, também conhecida como escritório, para não ser incomodado, a menos que haja uma emergência. Vocês

Você pode colocar uma placa na maçaneta da porta que diz algo nesse sentido para impedir que alguém a incomode inadvertidamente.

Quando se trata de clientes, você também precisa definir limites. Dependendo da sua agitação lateral, pode ser importante mencionar que você tem um emprego em período integral, para que eles não liguem sempre que lhe apetecer.

Alguns clientes podem entrar em pânico quando não receberem notícias suas dentro de uma hora, então eles ligam para você. É melhor ser franco quanto à sua agenda do que fazê-los pensar que você está à disposição deles.

Se eles realmente precisam realmente de algo feito com urgência, como uma questão de vida ou morte, talvez seja necessário fazer uma exceção (apenas certifique-se de que é realmente uma emergência). Talvez você possa fazer uma pausa para o almoço no trabalho para fazer a tarefa urgente do seu cliente da agitação lateral.

Lembre-se de não ser uma tarefa fácil, porque pode ser muito fácil para as pessoas considerá-lo um dado adquirido. Defenda sua posição e siga as regras que você definiu. Seus limites podem literalmente salvar sua sanidade!

Capítulo 9: Criar e seguir um cronograma estrito de agitação lateral



Quantas horas livres você tem em um dia de trabalho? E quantas horas livres você tem nos seus dias de folga? Quantas horas você precisa para suas rotinas pessoais? Para dormir? Para a família?

Há muitas razões pelas quais você precisa criar e seguir um cronograma estrito de agitação lateral. Por um lado, você só tem 24 horas por dia. Isso é fixo, não negociável. Quer você goste ou não, você precisa se dedicar ao seu trabalho diário, à sua agitação lateral e a tudo o mais dentro desse prazo.

Se você não quer morrer jovem, precisa tomar medidas para não se estressar até a morte. Você precisa gastar tempo cuidando do seu corpo. Você precisa avaliar sua saúde física, mental e emocional de tempos em tempos

ao tempo. A razão para isso é porque, se você fica doente, não trabalha, é tão simples assim.

Planeje seu dia

Planejar sua programação todos os dias ajudará a evitar que você assuma mais do que você pode lidar realisticamente. Você só pode fazer muito em um dia.

Por exemplo, se você tem um blog como uma confusão, planeje quantas palavras você deve escrever por dia. Se isso não funcionar, pense em quantas postagens você pode escrever e enviar realisticamente em uma semana.

Lembre-se de que a consistência é a chave para ter sucesso em quase tudo na vida, e é especialmente importante para agitações laterais! Como você é seu próprio chefe, você precisa estruturar seu dia para não procrastinar e fazer coisas que realmente não deveria estar fazendo!

Maximize seu tempo

Seguir rigorosamente sua programação ajudará a maximizar seu tempo. Você quer que o seu lado seja lucrativo, certo? Portanto, descubra uma maneira de executar tarefas que ajudarão a maximizar seu tempo e sua lucratividade. Tenha um sistema ou um processo em funcionamento que o ajude a passar do desembarque de um cliente até o envio de seus produtos da maneira mais eficiente possível.

Você pode começar com um protótipo do seu sistema (vamos chamá-lo de sistema A), mas em algum momento, você descobrirá que ele não é tão eficaz quanto

sistema B. Se isso acontecer, será necessário ajustar. Você precisa fazer o que for preciso para ser o mais eficiente possível.

Você não pode simplesmente dizer que ficará com o sistema A, porque foi o que pensou primeiro, ou foi o que está escrito no quadro branco ou em qualquer outro lugar. Não tenha medo de mudar de plano, você precisa fazer o que for necessário para maximizar seu tempo!

Concentre-se em uma coisa de cada vez

A multitarefa é uma habilidade valiosa, mas em muitos casos, pode atrasá-lo. É tão fácil perder o foco quando você faz várias tarefas ao mesmo tempo. É fácil ficar impressionado com as diferentes coisas que você precisa fazer.

Por exemplo, se você estiver trabalhando com algum cliente, assistindo TV e assistindo as mídias sociais ao mesmo tempo, provavelmente não fará muito trabalho. Quando chegar a hora de trabalhar do seu lado, desative as distrações.

Coloque o telefone no modo silencioso se ele não for usado em seu trabalho paralelo. Desligue a televisão. Siga as etapas necessárias para garantir total atenção ao que está trabalhando.

Confie em mim, você fará muitas coisas quando remover as distrações (elas são chamadas de distrações por um motivo!). Você pode até terminar suas tarefas antes do previsto. Ao fazer isso, você poderá se recompensar assistindo TV até a hora de trabalhar na próxima tarefa da sua lista de tarefas.

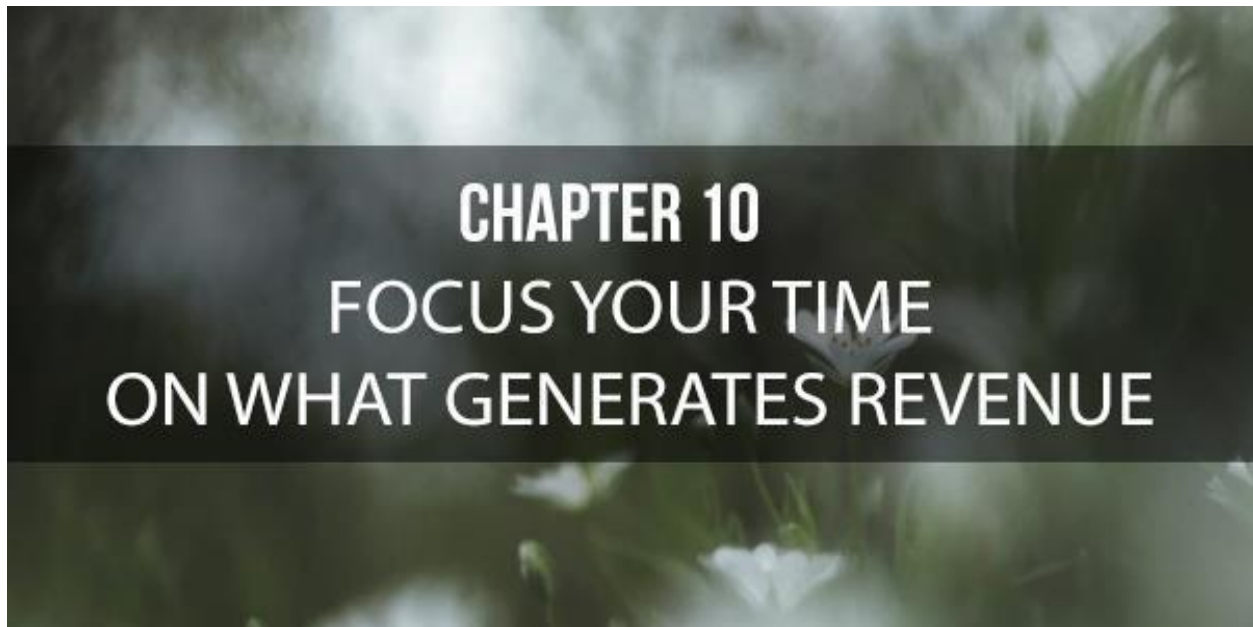
Não se esqueça de se recompensar

É uma sensação incrivelmente satisfatória quando você cruza as coisas na sua lista de tarefas. Quando você está dentro do cronograma, às vezes é difícil pensar em se recompensar quando o tempo de inatividade programado está a 5 dias. Agora, o problema é que você não precisa fazer alarde, mas também não coíbe de se tratar.

Por exemplo, se você conseguiu fazer tudo na sua lista de tarefas de hoje, pode se recompensar com uma hora extra na frente da TV. Ou talvez você tenha sua comida chinesa favorita entregue para tornar o tempo da TV ainda mais agradável. Se você terminar sua lista de tarefas da semana, recompense-se com um ingresso de cinema para assistir ao último filme de grande sucesso.

Seguir rigorosamente um cronograma - e para uma agitação paralela - requer compromisso e disciplina. Se você tiver sucesso, certamente merece a recompensa que planeja!

Capítulo 10: Concentre seu tempo no que gera receita



Na medida do possível, você deseja gerar receita toda vez que trabalha no seu lado agitado. Portanto, você precisa descobrir como otimizar seus processos e sistemas para criar a 'fórmula' mais rentável.

Como você já sabe, nem todas as agitações laterais são criadas da mesma forma. Algumas agitações laterais são diretas, enquanto outras são um pouco mais complicadas e requerem um planejamento completo. Se você está envolvido em uma agitação lateral "mais simples", gerar receita é tão simples quanto oferecer seu serviço a seus vizinhos.

Agora, quando se trata de gerar receita para agitações laterais mais complexas, você deseja concentrar seu tempo em atividades que realmente lhe renderão dinheiro. Aqui estão algumas idéias:

Concentre-se no seu público-alvo

Antes de iniciar sua agitação lateral, você já deveria ter tido pelo menos uma idéia de quem são seus clientes e clientes ideais.

Digamos, por exemplo, que você queira ensinar crianças. Antes de você promover o seu negócio, você já deve saber que tipo de assuntos você vai dar aulas, quais os níveis de ensino que você vai lidar etc.

Se você é babá, pode querer cuidar apenas de crianças em determinadas idades. Se você não se sente confortável em ficar sozinho com um bebê ou uma criança pequena, tudo bem. Você pode simplesmente optar por cuidar de crianças de 4 anos ou mais.

Em muitos casos, é útil criar uma persona de comprador do seu público-alvo. É mais fácil criar ofertas que eles acharão interessantes.

Por exemplo, se você tem um negócio de dropshipping paralelo, provavelmente estará anunciando seu negócio em vários canais de mídia social (você precisa gastar tempo e dinheiro para fazer isso). Se você estiver perseguindo as pessoas erradas, não terá muito em termos de vendas. No entanto, se você concentrar sua atenção (e seus anúncios) em pessoas que realmente se beneficiarão da compra de seus produtos, poderá ganhar muito dinheiro!

Então, é isso que você quer que aconteça. Você deseja maximizar seu retorno do investimento. E a melhor maneira de fazer isso é colocar sua marca e sua oferta na frente do público certo. Caso contrário, seu dinheiro vai literalmente ir pelo ralo.

Concentre-se em gerar e nutrir leads

A importância da geração de leads nunca pode ser subestimada. Sem um pipeline cheio de leads, você estará lutando para se manter à tona. Sem bons leads, como você irá gerar receita para a sua agitação lateral?

Uma boa estratégia de marketing ajudará você a preencher seu pipeline com leads de qualidade. Mas você não pode simplesmente deixar por isso mesmo. Em vez disso, você precisa nutrir seus leads, para que eles se tornem clientes pagantes.

Com a geração de leads, você pode fazer isso manualmente ou pode automatizar todo o processo. Para geração manual de leads, você pode solicitar referências de sua rede existente, como seus amigos e até mesmo seus clientes. Você pode tentar oferecer descontos para quem envia novos clientes para você.

Para geração automatizada de leads, isso é usado principalmente por empresas on-line. Você pode configurar uma página de destino com uma oferta muito atraente. Quando as pessoas baixam ou fazem check-out da sua oferta, elas inserem os detalhes de contato na página. Tudo o que você precisa fazer é entrar em contato com eles e fazer o possível para convertê-los em clientes pagantes.

Foco no atendimento ao cliente

Algumas pessoas subestimam o atendimento ao cliente. Eles acham que não há dinheiro para prestar um bom atendimento ao cliente. Mas, é claro, isso não é apenas verdade, mas também pode matar completamente sua agitação lateral!

Clientes insatisfeitos podem facilmente entrar on-line e publicar suas experiências ruins com seus negócios. O Word pode se espalhar rapidamente sobre você. As pessoas que nunca ouviram falar de você irão pesquisar no Google. Quando eles lêem seus comentários negativos, eles vão para outro lugar. Eles não vão arriscar seu dinheiro com você.

No entanto, se você tratar bem seus clientes, se cumprir sua promessa, eles serão felizes para campistas. Eles serão leais à sua marca, serão clientes fiéis e, o melhor de tudo, contarão aos amigos tudo sobre você. Como você sabe, o boca a boca é uma das formas mais eficazes de marketing. Em breve, você terá mais leads em seu pipeline de vendas do que saberá o que fazer!

Capítulo 11: Como evitar o esgotamento lateral da agitação



Trabalhar em tempo integral pode ser bastante difícil e estressante. Trabalhar em uma agitação lateral pode elevar seus níveis de estresse para o próximo nível. Não importa o quão apaixonado você seja pelo seu lado agitado, mesmo que seja sua coisa favorita a fazer no mundo, chegará um momento em que você começará a se sentir esgotado. Então, como você pode evitar o esgotamento lateral da agitação? Aqui estão algumas idéias:

Delegar ou terceirizar

Você não precisa ser um negócio de uma pessoa para sempre. É claro que é ótimo trabalhar com seus negócios, mas você só tem um corpo. E esse corpo ainda tem um emprego em tempo integral para atender.

Quando você começa a sentir o calor e sente que as paredes estão se fechando ao seu redor, talvez seja hora de delegar ou terceirizar algumas das tarefas menos importantes da sua agitação lateral.

Obviamente, encontrar alguém para ajudá-lo significará investir tempo e dinheiro neles. Você gastará tempo treinando-os e adaptando-os às suas necessidades e pagando pelo tempo deles.

A questão seria: você deve revelar todos os seus segredos comerciais? Você conta a eles tudo sobre o seu negócio, os meandros? Provavelmente, você pode confiar bastante no contratado ou no funcionário, mas, na maior parte, provavelmente é melhor não confiar.

Pare de se comparar com os outros

Não importa o quanto você tente, alguém sempre será mais bem-sucedido, mais atraente, mais talentoso, mais popular etc. do que você. Se você estiver usando sua agitação lateral como um meio de competir com outra pessoa, nunca vencerá.

Por exemplo, digamos que você tenha um amigo de infância que de alguma forma conseguiu subir na hierarquia e agora é dono de uma casa de um milhão de dólares e dirige bons carros. Você quer ser bem sucedido como seu amigo.

Então, você começa uma agitação lateral onde espera se tornar um milionário. Você faz tudo o que pode para ter sucesso. Mas 5 anos depois, você não está nem perto da classe socioeconômica de seu amigo. Talvez agora você dirige um bom carro, mas ainda mora na mesma casa. Você já fez tudo e ainda é alguns milhões de dólares mais pobre do que seu amigo. Você fica desiludido, deprimido e, eventualmente, desiste.

Em vez de ficar com ciúmes do sucesso de seu amigo, que tal se concentrar em quão longe chegou? Por exemplo, digamos que nos 5 anos em que você trabalhou do seu lado, sua renda mais que dobrou ou triplicou, sua qualidade de vida melhorou e você agora está em posição de deixar seu emprego diário para sempre .

É por isso que você precisa estar atento e agradecido pelo que tem. Comparando-se aos outros é uma maneira rápida de se esgotar, então não faça isso. Aprenda a se apreciar e a suas realizações, não importa quão pequenas elas possam parecer para você agora.

Estabeleça prazos razoáveis

Uma das maneiras mais rápidas de combater o esgotamento da organização é definir prazos irracionais para si mesmo. Com sua agitação lateral, você é seu próprio chefe. Você precisa trabalhar duro, mas também precisa trabalhar de maneira inteligente, se quiser que sua agitação lateral dure mais de uma semana.

Não trabalhe mais do que você pode dar ao luxo de lidar. Ou então você será forçado a dizer "sim" a prazos que literalmente vão deixá-lo louco. Você pode precisar do dinheiro, mas isso não significa que você vai se matar por isso.

Se você tem alguns clientes oferecendo muito dinheiro em troca de um trabalho urgente no fim de semana, pode ser necessário recusar um deles, ou talvez os dois!

Você pode tentar negociar o prazo, e talvez um deles concorde em mudar seu prazo para uma data posterior. Não há mal nenhum em tentar, certo? No entanto, se você realmente precisar, não tenha medo de dizer "não".

Faça pausas e férias

Você pode imaginar como se sentirá cansado se trabalhou 12 meses seguidos sem tirar um único dia de folga? Claro, você pode ter um dia ou dois dias de folga no seu trabalho diário, mas tecnicamente você ainda está trabalhando do seu lado. Então, você não está realmente "desligado", está apenas fazendo outra coisa. Ainda ocupado, ainda apressando-se.

Quando você está apenas começando sua agitação lateral, pode haver trechos nos quais você trabalha por semanas seguidas sem fazer uma pausa. Mas assim que for possível, assim que terminar seu primeiro projeto, você deverá se recompensar fazendo uma pequena pausa.

Você não precisa comprar uma passagem de avião para um local exótico no exterior (embora pudesse, se realmente quisesse). Você pode simplesmente relaxar em sua casa por um dia inteiro sem verificar seus e-mails ou pensar em seu trabalho diário ou na sua agitação lateral. Apenas aproveite o seu "eu tempo".

Toda vez que você atingir um marco importante, trate-se de algo agradável. Faça uma massagem corporal ou compre uma bolsa ou jaqueta bonita que você pensa em comprar há meses!

Variedade é o tempero da vida

Se você ficar preso repetidamente fazendo as mesmas coisas, ficará entediado eventualmente. Se você quiser descobrir como pode recuperar sua empolgação tanto no trabalho como no dia a dia, precisará fazer algo diferente.

Você provavelmente não pode fazer muito pelo seu trabalho, mas, quanto à agitação lateral, talvez em vez de criar alguns gráficos esta semana, você queira fazer um trabalho paralelo diferente.

Que tal você tentar passear com cachorro ou tomar conta de uma babá? Ou talvez vá dirigir um Uber por algumas horas? Faça algo que você normalmente não faz, algo que lhe trará muita diversão!

Você nem precisa mudar sua agitação lateral. Você pode caminhar nas montanhas ou dirigir até a praia ou dançar à noite. Isso pode lhe dar o impulso necessário para aumentar sua motivação no trabalho e ao seu lado!

Capítulo 12: Quando é seguro deixar o emprego diário



Então, sua agitação lateral está finalmente começando a decolar e seu futuro nunca pareceu tão brilhante. Você está animado com a perspectiva de trabalhar em tempo integral no que antes era seu pequeno projeto paralelo. Você provavelmente se sente como Bill Gates e Steve Jobs quando finalmente estavam prontos para sair de suas garagens para lançar seus produtos brilhantes no mundo!

Mas como você sabe quando é seguro sair do seu dia de trabalho? Você apenas toma essa decisão quando lhe apetece? Ou apenas porque você diz isso? Bem, a verdade é que você pode sair quando quiser. Mas não culpe ninguém se o seu lado bater e queimar no chão.

Então, aqui estão alguns sinais reveladores de que você finalmente está pronto para deixar o emprego e seguir sua agitação lateral em tempo integral:

Você ganha muito mais dinheiro ao seu lado

Este é realmente um bom ponto de inflexão para a maioria dos traficantes laterais. No momento em que o lado deles agita mais dinheiro do que seus empregos no dia-a-dia, eles simplesmente saem e saem. Mas é realmente uma decisão inteligente?

A resposta é sim e não." "Sim", se a renda paralela for suficientemente estável, ou seja, sua agitação gerou consistentemente mais dinheiro do que o seu trabalho principal há vários meses. "Não", se não for suficientemente estável, ou seja, a sua receita secundária diminui e flui, e não há garantia de que os ganhos dos próximos meses sejam bons o suficiente.

Mas, o que exatamente significa "muito mais dinheiro" exatamente? Bem, isso realmente depende de você e de suas despesas. Algumas pessoas podem ficar felizes com uma renda paralela 2x o salário, enquanto outras só ficarão felizes se for 5x ou 10x o salário. Descubra o seu ponto de inflexão e use-o como referência para descobrir se você está pronto para dar o salto.

Você economizou dinheiro suficiente se o seu show do lado não der certo

Para o caso de a sua confusão lateral não dar certo, o que você fará por dinheiro? Como você será capaz de sustentar seu estilo de vida se perder tanto o seu salário quanto sua renda paralela?

Ter um fundo de emergência é de extrema importância. Muitos especialistas financeiros recomendam ter pelo menos 6 meses de sua renda mensal em uma conta poupança. Ele tem que ser líquido; assim, quando ocorrer uma emergência, você poderá facilmente retirar o dinheiro.

Você não pode investi-lo em instrumentos financeiros, como ações em que o risco é alto demais. Claro, se você tiver sorte o suficiente e "cronometrar" o mercado perfeitamente, poderá acabar com uma quantia razoavelmente significativa. No entanto, o oposto também pode ser verdade. Você pode perder rapidamente uma quantia enorme de seu dinheiro suado em um piscar de olhos!

Portanto, é melhor jogar com cautela e deixar seu fundo de emergência em uma conta poupança de juros altos, para que a inflação não o "coma" demais. Se sua agitação lateral não der certo, você terá algo para recorrer enquanto tenta se levantar.

Você está pronto para escalar sua agitação lateral

Você tem os dados e a conta bancária para provar que sua agitação lateral está pronta para avançar e subir. Você está pronto para levá-lo ao próximo nível. Mas você não pode fazer isso se ainda estiver vinculado ao seu trabalho diário. E você sabe que quanto mais tempo permanecer no seu trabalho, mais você estará atrasando seu sucesso. Então, você faz a única coisa racional que resta a fazer - você deixa o emprego.

Obviamente, antes de fazer isso, você deve avaliar e se certificar de que não está olhando para o lado agitado através de óculos cor de rosa. Obtenha a opinião de outra pessoa, alguém que possa ver as coisas de um ângulo neutro.

Talvez alguém que esteja lá na sua posição, um mentor, talvez. Eles podem dar alguns conselhos valiosos sobre se sua empresa está ou não

pronta para o centro das atenções e, se não estiver, o que você pode fazer para prepará-la.

Você está comprometido em ver o sucesso da sua equipe

Às vezes, você sabe no fundo do seu coração que está fazendo a coisa certa. Quando você é realmente apaixonado pelo seu lado agitado, e é o que você sempre quis fazer, desistir do seu emprego diário é provavelmente uma boa ideia.

Passe algum tempo analisando os prós e os contras de deixar o emprego e se concentrar nos negócios paralelos. Se você acha que os profissionais superam os contras, então, faça o que for necessário. Ninguém o impede de pegar os touros pela buzina. Apenas certifique-se de ter um plano de backup, um Plano B, caso as coisas não saiam conforme o planejado.

Você está perdendo oportunidades

Você provavelmente tem tantos leads e prospects, e a única coisa que o impede de considerá-los todos como clientes é porque você não tem tempo. Se cada cliente em que você paga paga algumas centenas ou milhares de dólares por mês, é uma quantia significativa de dinheiro que você está perdendo.

Em algum momento, você terá que se perguntar se ainda vale a pena permanecer no trabalho. Para alguns, eles não estão interessados no dinheiro e, por isso, mantêm seus empregos diários, mesmo tendo uma agitação lateral movimentada e altamente lucrativa.

Para outros que são motivados por dinheiro, é realmente um acéfalo. E se você está ganhando US \$ 100 / hora ao seu lado, em comparação com um mísero

US \$ 10 / hora em seu trabalho diário, você está literalmente deixando muito dinheiro no

mesa. Quando a matemática se soma dessa maneira, você pode dizer com segurança que está pronto para deixar o emprego para sempre.

Com isso dito, não há razão para que alguém evite iniciar uma agitação lateral. Afinal, milhões de pessoas têm negócios paralelos prósperos, além de seus empregos diários. Com a mentalidade certa e os objetivos certos, você também pode ter uma confusão lucrativa com potencial para ganhar mais do que o seu salário!