



Aula 010

# O seu negócio deve estar voltado ao LEAD

Data: 15.08.2019

# Fala pessoal!

A aula de hoje **é importante**. Nós vamos falar sobre um dos princípios mais importantes para quem está querendo produzir conteúdo.

Vamos falar sobre uma das coisas mais importantes do marketing, mas, ao mesmo tempo, uma das mais negligenciadas, e é negligenciada porque é difícil, dá trabalho, exige tempo, não é algo que nós façamos naturalmente.

A live de hoje é sobre a importância do lead.



**O Lead é o centro do teu negócio.**

Toda vez que você construir um negócio, se você não o construir centrado no lead, você estará perdendo grana.

Se você é médico, professor de geografia, se você não faz o teu negócio centrado no lead, **você está perdendo grana**.

Se você tem uma página no Instagram, lembra do post sobre o "Clube dos 50", lembra da proposta de não fazer disso aqui uma página de entretenimento. Faz disso uma ferramenta de trabalho, uma página de desenvolvimento pessoal. Segue 3 caras bons de cada nicho que você precisa aprender. Pega 3 perfis e não mais do que isso, e vai pro próximo tema. Segue aí 20, 30, 40, 50 pessoas. Para de seguir tua prima, tua tia... A amizade não vai acabar por causa disso.

Transforma o seu Instagram também centrada no teu lead, porque nós temos a tendência de cometer um erro básico, que é transformar a conta do Instagram em algo nosso.

## A conta do Instagram não pode ser algo nosso; a conta do Instagram precisa ser da sua audiência.

O que isso significa? Significa que não é sobre você. Você pega uma pessoa que está começando a produzir conteúdo agora e uma pessoa mais experiente na produção de conteúdo, qual a diferença básica? A pessoa que está começando agora produz conteúdo sempre sobre ele. É sempre sobre o que ele acha, o que ele pensa, o que ele faz...

Tem um erro ainda maior, que achar que produzir conteúdo é, por exemplo, postar foto do que se está comendo – “um sushi” -, foto da filha; passa 5h, o cara posta outra foto: “saindo do trabalho”; mais 5h, o cara posta: “chegando em casa”. **As pessoas não estão nem aí para isso!**

Por que as pessoas têm tanta dificuldade em produzir conteúdo? Porque elas ficam com essa ideia de estudar sobre produzir conteúdo.

*“Ah, eu vou comprar um livro de Content Marketing para aprender a produzir conteúdo”; “Ah, eu vou fazer um curso de copy para aprender a produzir conteúdo”; “Ah, eu vou procurar no Google como é que se produz marketing de conteúdo...”*

Cara, se você institucionalizar isso, conteúdo, para você, será sempre algo abstrato.

- “Como saber se o conteúdo é bom?”

Simples! Você clica na live! Tem 2 mil pessoas aqui! O conteúdo é bom! O conteúdo é bom quando as pessoas reagem a ele. Quando você fica sem postar e as pessoas ficam com saudade, falam: - “Nossa, cadê você? Eu vejo todos os seus stories, eu mando para a minha esposa, para o meu marido...”

O conteúdo é bom quando ele se espalha. Não é quando você precisa pagar para ele se espalhar, é quando ele se espalha naturalmente.

Como é que você sabe que o conteúdo é bom? É quando as pessoas consomem ele! Como é que você sabe que o seu produto é bom? Quando as pessoas compram ele!

David Ogilvy tem uma frase que sentenciou e resumiu a forma como eu trabalho e como minha agência trabalha hoje:

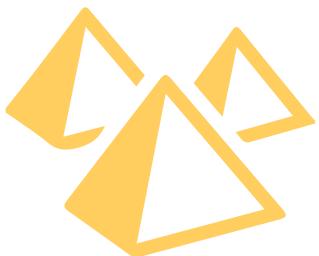
## **Se não vende, não é criativo!**



O que paralisa as pessoas que estão começando a produzir conteúdo agora? A ideia de que produzir conteúdo é algo abstrato, que tem que ser estudado, aprendido...

Pergunta ao Neymar, a um judoca, a um esportista: quantos processos mentais ele passa até ele aplicar o golpe perfeito, até ele fazer aquele gol de placa, até ele acertar o alvo. Ele começa a treinar tanto que chega a um ponto que ele faz aquilo de forma natural.

Vocês têm que esquecer que vocês precisam começar a produzir conteúdo. Comece a pensar sobre as coisas que acontecem, falar com a sua audiência do jeito que você sabe. Começa a falar o que você pensa e comentar sobre o que acontece do jeito que você sabe.



**Os egípcios diziam que existia um véu chamado O Véu de Ísis, que separava o mundo dos vivos do mundo dos mortos. Eles diziam que vivos e mortos transitavam juntos e somente não se viam porque a deusa Ísis colocava esse véu. Quando, então, ela retirava o véu, você se tornava capaz de ver os mortos.**

**Eu vou tentar “retirar um véu” que existe no marketing. Existe um “véu” que separa o profissional do amador na produção de conteúdo.**

Cara, presta atenção na Lara, no Ítalo, na Nat, no Ícaro, presta atenção nas pessoas que realmente cresceram aqui e que continuam mantendo engajamento alto. Qual o tipo de conteúdo que eles produzem?

**É um tipo de conteúdo que eu chamo de 80/20!**



80% do que Lara produz é o que ela comeu, o que ela pensa, onde ela foi... Pega o Perini também. Você entra lá – o Perini é um cara que fala de investimento – e aí o cara está falando de Tolstói. Foi assim que eu comecei a seguir o Perini. Eu falei: “Eu não acredito que tenha um filho da puta que fala de investimento e que leia Tolstói. Deixa eu seguir esse cara”. Chega lá o cara fala sobre Tolstói, sobre Cícero...

Então, assim: 80% do seu conteúdo, só fale sobre coisas que você goste. Só fale sobre impressões do dia a dia. Tem uma aula do Novo Mercado (AULA 12) chamada *“Timing Post”*. É uma das melhores aulas que demos no Novo Mercado, é a base e o fundamento do meu trabalho. Vejam essa aula!

A maneira mais fácil de engajar é você comentar sobre pequenas coisas que estão acontecendo agora, porque quando você comenta algo que está acontecendo agora, o seu lead não precisa ele mesmo criar uma opinião, criar um post, não precisa ele mesmo dar a cara a tapa. Ele pega seu post, dá um share na sua opinião e fala: – “É isso aí”.

Sabe por quê? Porque as pessoa que não trabalham com isso daqui, **elas não querem ter trabalho**. Por que meus textos viralizavam no Medium, no Facebook? Porque eu escrevia o que as pessoas queriam escrever, dando uma forma estética bonita

– eu me preocupava com dimensionamento e controle de parágrafos, colocava uma abertura sintética, colocava uns ganchos para ficar bonito, transmitia uma ideia que era uma opinião forte – e tirava da minha audiência o trabalho chatíssimo e desgastante que era ter que sentar e criar um texto.

Aposto com você que mais de 50% das pessoas não se sente confortável escrevendo um texto, porque o cara acha que não escreve bem. Hoje o Instagram tira um pouco disso, porque você vai lá, grava, dá play e pronto.

## **E outra coisa: Conteúdo é mais importante do que forma! Conteúdo sempre vai ser mais importante do que forma.**

Na nossa última aula, nós estávamos sem a babá das crianças, eu estava num coworking. A internet estava ruim. Mas tinha um monte de gente lá. Hoje tô gravando a aula, tem uma luz chapada na minha cara, mas a galera está prestando atenção no conteúdo. Então, conteúdo sempre vai ser mais importante do que forma.

Então, você começa produzindo ideias, falando do que você pensa, do que você acha, conversando sobre as pessoas. Quando você pegar num celular, você serve as pessoas, fale de coisas que sejam úteis. **Fale sobre conteúdo que as pessoas vão usar.**

Se você vai falar, por exemplo, sobre habilidades de redação, não é falar sobre como você é bom ou como a sua carta de vendas vendeu, mas sobre como as pessoas que estão começando agora podem escrever melhor.

Quando vocês pensam em produzir conteúdo, vocês pensam em algo **abstrato**. – “Ai, meu Deus, hoje eu não produzi meu conteúdo”. O próprio Érico Rocha divide os conteúdos entre “Nutella” e “Raiz”, que nada mais é do que “Soft Content” e “Deep Content”. Os meus alunos de copywriting sabem que quando você cria termos, você se apropria dessas ideias.

Eu nem quero que vocês pensem nisso agora. Pensem apenas no seguinte: quantas vezes eu falei com a turma que me assiste hoje? Quantos stories eu fiz falando sobre algo que aconteceu! Porque as ideias vêm sempre. Se você toma um café, o cara lhe atende bem, você tem uma ideia; se lhe atende mal, você tem outra ideia! É costume!

## A maior dificuldade em produzir conteúdo não é intelectual, mas é de costume!

**Não é natural** que você esteja vivendo um almoço com a sua mulher, você saque o celular e produza alguma coisa! Isso não é instintivo!

Você não quer encerrar aquela experiência para compartilhar ela com outras pessoas. É costume!

É a mesma coisa da dieta! Você entende que é importante, entende que é importante ter um cardápio, o médico faz o cardápio bonitinho, mas vai lá, fica sem o bife à parmegiana, fica sem a cerveja.

**Transforme o teu perfil de qualquer rede social em que você esteja numa experiência centrada para o lead.**



Usa aqueles destaques para mostrar um pouco do que você faz, um pouco do que você acredita, por que seu conteúdo é diferente, qual é seu tipo de trabalho.

Receba a pessoa bem!

As pessoas perguntam muito qual a diferença entre os stories e o feed! Usa os stories como conteúdo líquido, que você produz o tempo todo, o tempo todo... o Feed você usa de tempos em tempos.

Eu abro, por exemplo, os stories da Amanda e ela está falando enquanto ela caminha para academia. Ela abre os stories e está falando sobre umas coisas aleatórias. Não está falando de nutrição, de abdominal... Uma vez abri, estava falando sobre colágeno para pele. E aí ela falou que as pessoas gostam de ver stories, mas elas não gostam de ver as pessoas produzindo stories.

Você produz conteúdo que as pessoas querem ouvir e não esquematize aquele negócio.

## **E aí vem o ponto: por que o lead é o teu patrimônio?**

---

O lead é como se fosse a tua carteira de contatos. Se alguém fosse comprar a tua empresa e você viesse com um caderno dos anos 60, e dissesse: - “esses são os contatos telefônicos que nós temos registrados”, isso vale-ria dinheiro.

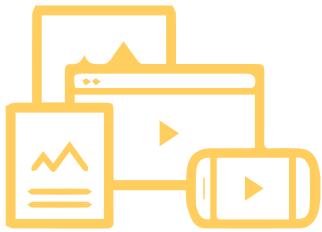
No teu escritório, no teu negócio, na tua vida, se você é só influenciador, os **teus leads valem dinheiro**. Então comece a pensar em como você coloca essas pessoas para dentro, como é que você organiza as pessoas para dentro.

Quando a gente fala em termos como landing page, lead, encapsular um lead, vocês começam a pensar que o negócio está começando a ficar complicado.

O Victor Moretti fez mais uma aula onde ele vai mostrar para vocês como você faz uma página para começar a guardar seus leads. Encapsular essas pessoas.

E o que você faz com essas pessoas? Você pode começar a entrar em contato com elas, enviar um e-mail, você pode simplesmente arquivá-los...

O importante de você entender é que se você encapsular pessoas e, simplesmente, não continuar produzindo conteúdo para elas, elas irão embora, porque elas não vão entender porque elas estão ali. E aí você vira **SPAM!** Quando você fica mandando e-mail e mandando PUSH para as pessoas, você vira um cara chato e as pessoas não pedem mais pelo seu conteúdo, mas começam a reclamar do seu conteúdo.



**A quantidade de conteúdo que você produz é a diferença entre você ser chato ou você ser um cara que as pessoas realmente esperam pelo conteúdo para assistir.**

Eu vou passar aqui 3 exercícios pós aula importantíssimos:

O primeiro deles é o vídeo do Andrei Parabellum



**PRODUCT LAUNCH FÓRMULA – BRAZIL.**

Se eu tivesse que pagar 1.000 dólares para ouvir essa aula, eu pagaria sorrindo. Essa é uma das aulas mais importantes que tem na internet! Ela é muito importante.

E o livro que sugerimos hoje é o livro:



**"TRIBOS - Nós precisamos que VOCÊ nos lidere", de Seth Godin.**

Eu coloquei no começo do desafio o vídeo do Seth Godin sobre esse tema.

E a aula do Victor Moretti, que é sobre como começar a registrar os teus leads.

Enquanto você não começar a centrar a experiência da tua empresa em como as pessoas entram e consomem seu conteúdo, você sempre vai ficar tendo que pagar e patrocinar post.

Quando você criar o tal do “jardim” para que as pessoas venham e aprendam e vejam o que você produz e, dentro do conteúdo que você produz, elas têm contato com sua filosofia, o que você acha que elas têm de fazer, como você acha que você tem que produzir, você sempre vai precisar PAGAR POR PROPAGANDA! E aí, quando você paga por propaganda, você sempre pega pessoas frias, que vão precisar entender quem é você desde o início.

## **Construa uma política de comunicação no seu perfil voltada para o usuário, para o visitante.**

Produza conteúdo se importando mais em informar do que em vender. 80% você só informa, só serve, só indica. 20% você vende.

Hoje em dia eu gasto 92% do tempo da minha empresa produzindo conteúdo e só 8% vendendo. É possível! É possível você produzir conteúdo e vender pouquinho!

**Você se comunica MUITO,  
Você produz conteúdo O TEMPO TODO,  
e você vende RÁPIDO e FORTE!**



- Conteúdo 80/20

80% do tempo você fala de si mesmo, das suas ideias, do seu pensamento, suas crenças, experiências, aprendizados, e 20%, fala da sua vida profissional.

Entra nos meus stories, 20% eu falo de marketing, de copywriting, que é o principal da minha empresa.

80% do tempo você fala sobre a sua vida! Sobre quem você é, suas impressões, sua ideias, o que você aprendeu quando ganhou, quando você perdeu...

Tem uma aula no Novo Mercado, aula 141, ela fala sobre os 5 níveis de conteúdo que você produz.

Você produz:

**1** **Meta conteúdo** – o conteúdo por detrás dos bastidores. Quando o Ícaro explica como vai ser o lançamento que ele vai fazer, quando o Ícaro analisa, por exemplo, a página de vendas que ele vai usar.

**2** **Conteúdo pessoal** – sua vida, sua família, suas viagens, o que você faz, o que você gosta... O público gosta de acompanhar esse tipo de conteúdo.

**3** **Conteúdo Técnico** – seu trabalho, o que você faz, como isso muda a vida das pessoas, mas isso é um pedacinho pequeno do tempo. A maior parte do tempo você comenta e comunica sobre o que você é e o que você faz.

Pega a turma do Marketing Digital e vê quem mais faz propaganda e só posta vídeo sobre como economizar numa campanha, como aumentar o ROI, essa galera nunca passa de 30 mil seguidores porque é um saco! Se você só fala sobre isso, ninguém se importa!

Aí você vai na Lara e ela está falando de algo que ela ouviu na Jovem Pan! E tem 700 mil seguidores! Isso porque ela transformou a página dela em algo que as pessoas gostam de acompanhar!

**Ninguém gosta de ter aula o tempo todo!**

A Nat, por exemplo, quase 1 milhão de seguidores, ela faz stories enquanto está se maquiando. E eu uso a Nat como exemplo porque vende roupa, que é produto físico, através de conteúdo!

O Ítalo Marsili vende consulta em consultório. Antes de ele vender Guerrilha Way, lá lá o doidão ser examinado, o cara depressivo ser examinado, o cara que flutuava ser examinado...

A Lara vende consulta! Ela tem algum produto digital que ela vendeu só para o público dela! Mas você liga para ela, ela só tem disponibilidade para consulta para 2021!

Producir conteúdo funciona com infoproduto, com produto físico, com seminário de vendas, com roupas, com consulta...

O Paulo Muzy aparece lá, puxando ferro, falando da vida dele, playboy... e vende consulta, lá no consultório dele.

## **Então, produzindo bom conteúdo, você **vende** o que você quiser.**

Presta atenção quem aqui pergunta sobre produto físico:

- "Ah, Icaro, eu vou produzir conteúdo, mas as pessoas vão querer saber o que eu faço e comprar uma roupa só porque elas gostam da minha história?"

Não é assim eu funciona!

Quando essa galera produz conteúdo, não é que as pessoas gostam da história da Nat, do Ítalo e, por isso, vão comprar o produto deles.

Não é que eles vão produzir conteúdo, as pessoas vão gostar do conteúdo e comprar o produto!

Funciona porque quando ela produz conteúdo, ela fala para um milhão de pessoas, e nenhuma loja tem um milhão de pessoas olhando para marca dela. Então você ganha pela quantidade.

Se você juntar um milhão de pessoas no mesmo lugar, você encontra qualquer coisa. Você vai vender passagem para o Alasca, vender finanças pessoais para anão, vender óculos para cego...

A questão não é que as pessoas vão gostar do seu conteúdo e, por isso, vão comprar seu produto. Você vai vender porque tem muita gente lá.

- "Ah, Icaro, não quero produzir conteúdo! Eu acho que isso é bobagem, acho que isso não é para mim!"

Tudo bem! Você vai lá na página do Google Meu Negócio, vai na rede de pesquisa e comprar alguns termos para que quando as pessoas procurarem esses termos, elas encontrem o teu negócio. Você faz uma página de vendas, para parar de ter que mandar o seu site – **que está horrível** – para as pessoas. Você compra tráfego por interesse e não por engajamento... e dá para sobreviver e fazer melhor do que 95% das pessoas.

Eu procurei uma arquiteta para o meu apartamento novo. Procurei "Arquitetura Santos" no Google! Era tudo horrível! O único que anunciava de forma correta no Google era o Get Ninjas, uma empresa de freelancer.

## Então, as pessoas não fazem nem o básico!

**Se você abrir o Google Meu Negócio, fizer uma rede de pesquisa, comprar ali algumas palavras que mais se relacionam com o teu negócio e colocar "minha cidade", você já vai estar à frente de muita gente.**

**Se você fizer algumas campanhas do Google para landing pages de suas promoções, você está infinitamente à frente das pessoas.**



Agora, se você assistir às aulas 123 e 124 do Novo Mercado e usar 2 ou 3 emissores de tráfego da tua cidade para anunciar o produto... MEU, PAU NO CU DA CONCORRÊNCIA! Ninguém faz!

As pessoas falam que influenciador não funciona porque não sabem usar. O influenciador dá um “Arrasta para cima”, você não tem nem um pixel de remarketing ali para fazer propaganda em quem visitou! Você não coloca um plugin na tua página para cair direto no teu whatsapp quando alguém tiver uma dúvida.

O problema não é que as coisas não funcionam, o problema é que vocês não fazem as coisas. - “Ah, Ícaro, não quero fazer conteúdo, não quero aprender a anunciar no Google, não quero aprender essas coisas”.

### **| Na real, como vocês querem aprender a ganhar dinheiro sem aprender nada?**

As pessoas ficam preocupadas com a hora que postam no feed! Não importa a hora que você posta! Se o conteúdo for bom, funciona! Não importa a hora que você faz a live! - “Ah, todo mundo faz a live às 6h da manhã! Existe algum HACK?”. Pergunta a um médico se existe um HACK para se formar em medicina em um ano!

HACK é a palavra que as pessoas popularizaram quando elas não querem trabalhar o bastante!

Quando a pessoa não quer trabalhar, não quer pôr a mão na massa, elas criam um hack.

Aí teu cérebro vai só desqualificando as pessoas que ganham muito dinheiro na internet: - "Ah, o Ítalo ganhou dinheiro porque ele é médico; a Lara ganhou dinheiro porque ela veio do Snapchat; o Ícaro cresceu no Instagram porque ele tinha gente no Facebook; o Joel cresceu porque ele corre na praia; a Nat tem um milhão de seguidores porque ela estava na Daslu". **É SEMPRE ISSO!**

## **Todo mundo tem um motivo para estar grande, para ter alcançado gente, para colocar 2.700 pessoas na live.**

PORRA! Sabe quantas pessoas estavam no desafio nº1? Eram 268 pessoas! Eu poderia falar: "Ah, o Joel põe 3 mil pessoas na live, eu só pus 200". O Nigro fez 30 mil nessa época!

Eu olhei para a minha esposa quando ela perguntou se foi bem a live e falei: "FOI BEM PARA CARALHO! 260 PESSOAS!". Agora tem 3 mil, sexta-feira, com conexão travando! Bateu 5 mil na primeira!

Você vai gravar, vão ter 10 pessoas; são 10 pessoas que pararam tudo para te ouvir!



### **O problema é que não tem atalho!**

Quando eu conheci o Nigro, ele me chamou para o escritório dele – que já foi vendido – para comemorara os 100 mil seguidores do canal do YouTube! Ele ainda nem tinha Instagram. O cara hoje faz evento de dois dias para um trilhão de pessoas!

Você tem quem escolher um lado! Se não quer produzir conteúdo, aprende a comprar tráfego, aprende a usar influenciador, emissor, como não deixar os "Arrasta para cima deles" se perderem...

# **A única coisa que você NÃO PODE é NÃO FAZER PORRA NENHUMA porque, senão, você não tem resultado!**

Entra no perfil do Juliano Torriani. Conteúdo dele é completamente diferente do meu, ele tem bem menos seguidores. A estratégia dele é essa: um público bem menor, altamente comprador, para ele poder dar atenção a todos e poder comprar o tráfego certinho para todos.

Lembra:

**Se você não faz R\$ 10,00 por seguidor por ano,  
Você está trabalhando errado! • • • • • • •**

Tem conta pequena que faz R\$ 20,00 por seguidor; conta grande que não faz R\$ 2,00 por seguidor.

Para de se preocupar só com tamanho, número, com curtida, com métrica de vaidade! Pensa: teus pais, teu avô não tinham 30 pessoas para ouvirem ele o dia inteiro, e você está reclamando que tem 30 pessoas com você agora na live. Teu avô saía de pastinha na mão, batendo de porta em porta, para conseguir cliente, e os caras falando: - “Tomar no cu, não tem café...”

- “Icaro, o que você acha do Instagram ter tirado as curtidas?” – Cara, eu acho que tem dois tipos de pessoas aqui dentro. Eu acho que tem aquelas pessoas que veem alguém com 1 milhão de seguidores e se deprimem e aquelas que veem alguém com 1 milhão de seguidores e se estimulam.

Você é uma pessoa que vê uma live do Nigro com 60 mil pessoas e você se deprime ou você se inspira?

Eu fui jantar com o Ítalo no fim do Pancadão! Ele estava felicíssimo, lançamento foi um sucesso, aumentou a régua de mercado... E eu falei para ele - "Cara, eu não sabia o que você ia fazer, mas quando eu vi o teu cenário no inicio da aula 1, eu liguei para o meu produtor e falei: Por que a gente não está fazendo um negócio desse? Eu quero que meu próximo lançamento seja assim". **É ISSO!**

Você tem duas opções!

Santo Agostinho falava:

**"Ó homem, não cabe a ti escolher sofrer ou não; mas lhe é facultado se, diante do sofrimento, você cresce ou se destrói".**

Sempre vai ter gente com sucesso e sempre vai ter gente sem sucesso! Quando você olha o Nigro, o Ítalo, o Joel, a Carol, o Perini vendendo tudo que ele tem em 5 minutos...

Eu estava com o Joel na semana em que o Perini fez o lançamento dele. A gente se olhou assim e falou: - "PORRA, O PERINI VENDEU TUDO EM CINCO MINUTOS!". Ficamos muito felizes, cara!

O Joel falou: - "Eu vou ligar para ele que ele não vai sentar enquanto ele não me falar como ele fez!".

**Dante do sucesso de outras pessoas  
que não são você,  
diante do sucesso dos outros,  
você se constrói ou se destrói?**

Quando você vê o Ítalo metendo 60 mil pessoas numa live, você pensa: "Eu nem vou tentar porque eu não vou meter 60 mil" ou você pensa: "Se tem 60 mil pessoas vendo o Ítalo, eu vou conseguir botar 200 aqui".

Quando o Beto, da Empiricus, disse: "Eu vou lançar um curso de Copywriting", um monte de gente veio me perguntar: "Nossa, Ícaro, como é que você está se sentindo? A Empiricus vai lançar um curso de copywriting, é o que você faz, não é?". Cara, como se fosse um parente meu morrendo! Eu falei: "Cara, do cacete! Eu vou ser o primeiro a comprar". E mais, a Empiricus vai colocar R\$ 1 milhão em tráfego e um monte de gente que nem sabe o que é copywriting agora vai saber.

**Agora presta atenção: Olha o meta conteúdo! Olha eu explicando aqui as coisas a vocês – tirando o véu de Ísis – como se vocês fossem um grupinho! Olha eu explicando o que eu estou fazendo aqui agora!**

Presta atenção: Essa live vai acabar, vai dar uma hora! Quanto tempo eu falei de marketing nessa live? Comecei falando de lead, de Google... É 20/80!

Qualquer coisa é 20/80! Uma venda contratual é 20/80! Você vai no advogado, é 20/80! Quando você está com a sua mulher, com o seu filho, é 20/80!

Eu tenho uma hora de live, eu falei 20% de marketing!

O Ítalo encheu o consultório dele pelos próximos 45 anos fazendo 20/80! 

A Lara, fazendo 20/80! 

A Nat vende roupa fazendo 20/80! 

O Bolsonaro foi eleito Presidente da República fazendo 20/80! 

"Presidente, o que o senhor acha de infraestrutura?". "Pau no cu da infraestrutura, porque o comunismo...". E o cara vai falar outra coisa!

Então é isso! **Faz 20/80!** Fala 80% coisas sobre o que você está pensando, conta piada, mostra seu filho, vitória, derrota, frustração, fala sobre seus negócios quando quebraram...

As pessoas dizem que a Live nº 7 foi a melhor porque foi onde eu contei quando eu me fodi, quando eu deitei numa cama para não levantar. Isso é a melhor coisa!

Marketing você digita no Google “Como fazer uma página?”, ele responde!

Faz 20/80! Se você vender sapato, faz 20/80! Você vai juntar tanta gente que um monte delas vão querer comprar sapato!

E por que elas vão querer comprar sapato com você? Porque como você está o tempo todo com elas, quando elas lembrarem que precisam de sapato, você vai ser a pessoa mais perto que tem para elas!

Fechado?

Espero que vocês tenham gostado!

Até amanhã! Final de semana também tem live!

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



@icaro.decarvalho



[facebook.com/onovomercadoo](https://facebook.com/onovomercadoo)



[onovomercado.com.br](http://onovomercado.com.br)