

DES-~~90~~14
— D I A S —

Aula 007

Produto, preço, bônus e garantia

Data: 13.08.2019



Sejam bem-vindos!

Vamos para a nossa aula de nº7!

Papel e caneta em mãos.

Hoje, na minha opinião, é a aula mais importante desse desafio. É a aula de nº7, ou seja, o meio do caminho. Ela é a transição entre a parte teórica, que vocês já passaram, e a parte prática, que nós começaremos a partir dessa aula.

Nas primeiras 6 aulas nós vimos o que é importante para dentro de casa, da porta para dentro do teu negócio, principalmente na percepção de que você possui um produto, de que as pessoas precisam de você, de que é mais fácil trabalhar um produto quando você reconhece os seus pontos fortes ao invés de ficar se preocupando com os seus pontos fracos, não ter vergonha de produzir conteúdo.

Na aula nº1, nós reconhecemos que você não tem medo de começar, mas tem medo do que as pessoas vão dizer quando você começar a tentar.

A palavra mais importante para o empreendedor é o "quase", porque durante muitos anos, às vezes décadas, o empreendedor pode viver a palavra "quase". As pessoas não compreendem isso.



Por que a palavra mais importante pro empreendedor é o "quase"?

Porque é capaz de se viver 10 anos no quase! Não existe nenhuma garantia de que você não vá viver 10 anos no "quase"! Eu vivi no "quase" por 10 anos, até 2016.

E qual a diferença de se viver no "quase"?

Quando um "quase" acontece – "Cara, montei tudo, desenhei tudo, pus na rua, fui pro ar... quase deu certo", ou "Deu até meio certo, deu um pouquinho certo... quase ganhei grana de verdade, quase fiz a grana que eu preciso, quase que meu negócio explodiu... quase consegui aquela parceria com aquele influenciador que eu estava querendo..."

O que separa os meninos dos homens aqui? Por que essa palavra é tão importante e você tem que abraçar essa palavra?

Porque as pessoas comuns, as pessoas à sua volta, vão olhar o **QUASE** e vão dizer assim: – "Puta, cara, tu errou, tu fracassou, tu fez errado! Que vergonha, hein, meu?! Que papelão, hein?"

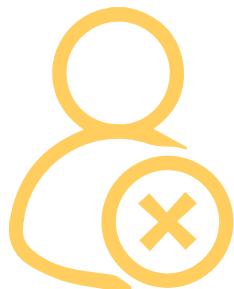
Eu vou contar uma coisa para vocês: houve um lançamento que eu fiz que envolveu uma equipe grande, investimento, expectativa, eu trabalhei um ano inteiro no lançamento. A perspectiva de faturamento desse lançamento era de **10 milhões de reais**.

E como era uma perspectiva de faturamento muito alta, envolvia muitos influenciadores fortes, galera grande do YouTube, um lineup de convidados enorme. Eu confiava muito nos 10 milhões de reais. Eu disse: "Eu vou montar esse lançamento inteiro e eu quero só uma comissão sobre ele."

Eu trabalhei no lançamento ao longo de um ano. Às vezes as pessoas falam: – "Ah, eu tô postando há 3 meses. Eu fiz 3 lives com uma pessoa. Eu fiz a caixinha de perguntas e perguntaram pouco". Eu trabalhei um ano no lançamento, custei muitas coisas do meu bolso e, principalmente, eu suspendi todos os meus clientes pra poder focar nesse lançamento.

Eu fui muito contaminado por essa expectativa, **e quanto mais você trabalha, mais você quer depositar energia naquilo pra aumentar a garantia de que você vai ganhar a grana**. As minhas comissões incorreriam logo depois dos custos do projeto.

Eu conversei com a minha esposa e falei: "Não se preocupa, a gente vai faturar 10 milhões. Desses, uns dois milhões vem pra mim. A gente pega e faz isso, faz aquilo. Eu demito uns clientes chatos com quem eu não quero trabalhar."



Você sabe que tem um cliente chato que merece ser demitido.

Se você não tem coragem de demitir seus clientes ruins, você vai ter uma vida profissional ruim. Os clientes ruins vão tornar a sua dinâmica, o seu dia a dia ruim.

Eu falei com a minha esposa, ela falou com a família dela, eu falei com a minha família. Aquele negócio todo, aquele envolvimento, aquela pressão aumentando, aumentando... a hora chegando perto, você não dorme direito, acorda no meio da noite fazendo checklist porque você tá muito ansioso e fica revisando as coisas...

E é aí que você percebe que a maior parte não é nem a que você coloca em si mesmo, mas é a aquela que você coloca para as outras pessoas e o quanto elas te cobram sobre isso. E aí eu faço uma confissão que só quem vai pro campo de batalha, só quem faz mesmo, pode dizer.

Vocês podem perguntar: "Ícaro, você tá dizendo que as pessoas em volta de você colocam pressão. Então por que é que você conta para as pessoas?". Cara, porque você não consegue guardar, porque às vezes é pesado demais, dá muito trabalho. As pessoas veem você virando a noite e perguntam o que é. Você ama o seu projeto, você acha do caralho o que você faz! Então você não consegue guardar.

Ninguém consegue conquistar alguma coisa muito boa e guardar só pra si, não mostrar pra ninguém. Talvez um ou outro consiga, mas a maioria das pessoas não. E aí as pessoas te veem virando a noite, perguntam o que você tá fazendo e você vai dizer: -“Ah, eu tô estudando pra prefeitura”? Não, você precisa compartilhar.

Mas por que você se frustra? Porque você compartilha com as pessoas, mas, imediatamente, elas não estão preparadas pra entender que a palavra mais importante para o empreendedor é o **QUASE!**

E aí, faltando um mês para o lançamento, já tinha gente pra caralho que sabia que a meta era 10 milhões de reais. Na época, nós éramos o segundo maior lançamento do Brasil. Só ficávamos atrás do Mairo Vergara.

Era muita pressão! Era muita coisa! E eu era muito mais menino! Só tinha o Matteo e eu não tinha nem Instagram na época.

A pressão ia crescendo, crescendo...

E o projeto me deu de comissão... **O reais!** Depois de um ano de trabalho!

E o que acontece? Acontece que você tá dividido entre duas sensações:

A primeira: “Eu fui burro! Onde eu errei? Eu comprei tráfego errado? O produto estava errado? O público estava errado? Eu errei na oferta!”. Você começa aquela sequência de exames profissionais para tentar enxergar o que deu errado.

Mas você percebe, depois de um tempo, que o pior não é lidar com seus próprios erros. O pior é lidar com o exame, com a opinião, com a análise do outro.

Passei um ano trabalhando, custeando do meu bolso, falei com a minha esposa.... Nesse dia, foi a única vez da minha vida que eu deitei na minha cama sem vontade de sair dela. Fechei todas as janelas, deitei na cama, apaguei a luz, fechei a porta... deitei!

5 segundos depois – esse foi o máximo de depressão que eu tive na minha vida – a minha esposa abriu a porta, me pegou pelo braço e me falou: - "Levanta". Eu me levantei, falei: - "Meu, o que eu tô fazendo aqui? Eu tenho mulher, eu tenho filho... o que eu tô fazendo..."

Então, assim, foi pesado, foi difícil, custou dinheiro... Esse dinheiro já voltou! Aqueles 10 milhões de reais que iam deixar 2 milhões de comissão, é possível que eu faça esse valor no lançamento que vem agora. **As coisas mudam!**

Mas o mais difícil não foi tanto o fracasso! O mais difícil foi quando eu coloquei a cara para fora de casa.

Eu já tinha digerido a situação. O balde d'água da minha esposa, eu já tinha despertado, beleza! Aconteceu! Errei! Onde que foi? Deixa eu chamar a equipe, deixa eu chamar o cliente...

Mas eu já tinha digerido, beleza! E aí, qual o próximo?

O empreendedor abraça o QUASE!

Aquilo, para mim, acabou naquela hora! Foi muito interessante porque, naquele momento, eu tinha duas escolhas.

Eu podia optar por entrar naquele quarto, deitar na cama e não levantar, e aí eu ia começar a pensar um monte de coisas, encontrar um monte de culpados, encontrar um monte de erros meus. Eu ia pensar que houve um monte de prejudicados, esquecendo que qualquer negócio está sujeito a riscos, que todos ali eram maiores e capazes, que todos estavam cientes dos riscos e incertezas...

Hoje esse cliente é meu amigo, porque todo mundo estava **consciente!**

Então, naquele momento, eu tinha **duas opções**: eu poderia deitar naquela cama e ficar e, quanto mais tempo eu ficasse, mais difícil seria sair de lá.

Ou eu poderia bater naquela cama e voltar. Na verdade, eu não tinha forças para fazer isso sozinho. Provavelmente eu ficaria naquela cama alguns dias e isso teria tornado as coisas mais difíceis.

Algumas pessoas me perguntam nos stories: - *“Icaro, para você, o que é casamento?”*. Casamento é isso, cara: eu não tinha forças naquele momento para sair daquela cama, ela veio em 5 segundos, me pegou pelo braço, me colocou de pé e me falou: -“Levanta”.

Eu lembro do Joel... eu estava muito impactado, muito mexido, e o Joel olhando para mim e falando: “Cara, você é pai! Você não pode errar, não pode adoecer, não pode desistir, não pode se entregar!”

Então, como eu bati e saí, para mim estava resolvido.
Naquele dia estava resolvido. Naquele dia acabou esse assunto, eu quero ir para o próximo.

E qual o problema? Quando você sai pela porta de casa, e isso já está resolvido em você, **as outras pessoas não lidam com o QUASE!** As outras pessoas não lidam com o erro! As outras pessoas não lidam com o fracasso, com o desgosto, com a quebra de expectativas! Os outros não lidam com isso!

Você resolveu a situação naquele dia: - *“Errei! Ponto! Próximo!”*. Só que as outras pessoas vão continuar: - *“Meu, tu é louco! Que loucura! Como é que tu errou desse jeito! Tu é irresponsável! Tu tem um filho! Tá na hora de parar com isso!”*

Então, a palavra mais importante que existe para você é o QUASE! Abrace a palavra QUASE porque ela vai acontecer muito mais na sua vida!



Para cada acerto, 10, 15, 20 QUASES acontecem!

E qual o problema? Todo mundo acha que o acerto vem depois de 1 Quase! Ou depois de 2! Ou: – “Tá bom, foram 3 erros já, então tá na hora do meu acerto”. Não, talvez você tenha que passar por 10!

E ou você enxerga nesse QUASE uma oportunidade de aprender, de melhorar e de entender por que você chegou nesse QUASE e não chegou lá, porque, geralmente, são 2 ou 3 ajustes que te tiram do QUASE para o CHEGOU LÁ! Nunca é uma coisa absurda! Geralmente você faz 90% das coisas certas!

– “Meu amigo quebrou 9 vezes e hoje ele é milionário” – Cara, a maioria dos milionários quebraram pelo menos algumas vezes. E aí, quando você vira para ele e fala: – “Putz, cara, tu teve sorte, tu pegou uma onda boa”, imagina o que passa na cabeça desse cara. O cara lembra de tudo: de tudo que ele teve que abrir mão, de tudo o que ele teve que fazer, todas as vezes que falaram que ele estava errado, que ele era um idiota, um sonhador, que ele não era a bala certa!

E aí, quando ele acerta, falam: “Pô, meu, tu pegou uma puta mamata, hein! Pegou uma puta onda!”

É isso mesmo que acontece! E existem **duas coisas** com as quais você vai ter que lidar:

Entenda que o QUASE é a palavra mais importante da sua vida, mais até do que o acerto! Porque o acerto acontece uma vez, o quase acontece todo dia!

O acerto acontece uma vez, talvez duas, talvez três vezes. **O quase acontece todo dia.**

Se você não souber abraçar o QUASE, você vai viver frustrado a vida inteira!



Vocês veem Hollywood: um monte de cara fodido, diretor premiado, produtor executivo foda, ator foda... os caras lançam um filme, é um fracasso! Hollywood erra!

A Apple vai, lança um computador, aquele que é um ralador de queijo, os caras falam que foi um puta fiasco! A Apple, a empresa mais valiosa do mundo erra!

Esquece também a ideia de que, quando você acertar, você não erra mais! Você acerta, daí começa: erro, erro, erro... acerto! Quase, quase, quase... acerto!

Então, assim:

• **primeiro ponto: abrace o quase**

• **Segundo ponto: As pessoas não vão abraçar o quase!**
Esqueça! Esqueça a ideia!

A única coisa que você pode mudar é você mesmo! Você não vai mudar os outros! Eu tentei isso durante a minha vida inteira! Tentei isso com meu pai, com meus familiares, tentei mostrar para eles que o risco é bom, que empreender é foda, tentei mostrar que essa é a minha vida, que é assim que eu gosto de fazer as coisas, que as minhas regras são o que me motivam...

Mas não dá! São pessoas ótimas! Me fizeram, me sustentaram, me alimentaram... Mas não dá! **Você não consegue mudar as pessoas!**

Talvez a tua esposa, teu esposo, porque é carne da tua carne! Porque você dorme e acorda com aquela pessoa todos os dias.

A coisa mais importante para você é um bom esposo, uma boa esposa!

É a coisa mais importante do mundo!~

**Porque quando você não divide
os sonhos com essa pessoa, é uma
merda! Você dorme e acorda sozinho!
E a única coisa que vocês fazem é
tomar café juntos!**



As pessoas não vão mudar! Então tome consciência de outra coisa: você não vai conseguir esconder tudo de todo mundo! Você vai contar!

Então, desmonta o seu mundinho de conto de fadas!

Você não vai conseguir esconder teus projetos de todo mundo, você vai precisar falar com outras pessoas, **você vai precisar compartilhar sonhos**, compartilhar planos. Muitas vezes, eles não vão acreditar, ou eles vão zombar de você, e tudo bem! E a vida é essa! Você compartilha, eles riem de você, você acha tudo bem, você continua, e aí você ganha grana, eles ficam felizes...

Quando você tá com grana, todo mundo é seu amigo! É, é assim, porque o ser humano é assim! O ser humano quer quem tem grana, quem faz churrasco, quem paga latinha Heineken, ninguém quer tomar Glacial!

Quando você tem mais grana, você tem mais amigos! Quando você tem menos grana, você tem menos amigos!

Quando você tem mais grana, o seu casamento tá melhor. Vocês vão a restaurante, ficam mais felizes, pagam as contas... E quando você tem menos grana, o casamento é mais merda! É isso! Vocês continuam juntos, continuam parceiros, mas vocês comem menos, riem menos, bebem menos... E é isso!

A vida é essa, entendeu? É assim mesmo!

– “Ah, as pessoas me roubam...” – As pessoas são assim: as pessoas te traem, te roubam, te enganam, às vezes teus parentes fazem isso... mas é assim. É assim que as coisas são!

E por que a live de hoje é a mais importante?

Porque, primeiro, ela mostra que a frustração e o quase fazem parte inerente da sua vida.

E o segundo ponto é que, se você não estiver disposto a aceitar isso, você nunca vai ser feliz. Você nunca vai ser feliz porque, enquanto você estiver errando, você vai estar sofrendo; e quando você acertar, você vai morrer de medo de perder o que você ganhou!

Quando você errar, você vai falar: – “Putz, que merda, errei”; quando você acertar, você vai ficar: – “Não erra mais! Não erra mais! Deixa eu guardar o que eu fiz!”. E quando você guarda o que faz, você perde, você não multiplica, você não arrisca...

A live de hoje é a mais importante porque vocês já passaram todo esse processo da porta para dentro, de entender e mexer da porta para dentro, agora vamos começar da porta para fora!

Vocês examinaram a si mesmos, suas forças, fraquezas, seus produtos, seus inimigos comuns... agora nós vamos falar sobre 4 elementos que vão compor a segunda parte do nosso desafio.

Anotem aí: nós vamos falar de 4 elementos que você vai começar a trabalhar a partir de agora, a partir das lives 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14. Esses elementos são:

- 1 PRODUTO**
- 2 PREÇO**
- 3 BÔNUS**
- 4 GARANTIA**

Quando você for fazer seu produto, sua oferta, sua campanha, você precisa desses 4 elementos. Esses 4 elementos são as 4 pernas de uma cadeira na qual o seu cliente vai sentar.

PRODUTO – PREÇO – BÔNUS – GARANTIA

Primeiro ponto: Produto!

- “Ícaro, quanto que eu cobro no produto?”

O mais importante é você lançar, pôr o produto na rua. Não precisa ficar pensando, não precisa ficar filosofando muito.

Que produto eu vendo? O produto mais simples possível!

- “Ícaro, eu quero gravar aulas. Eu vou pra um estúdio?” – NÃO! Prepare o seu produto de modo que ele possa ser feito inteiramente no celular. Porque ele é rápido!

- “Ícaro, eu tenho um produto físico” – Então venda o que você mais vende, o que mais tem giro, o que as pessoas mais consomem.

Corta as abstrações!

Você tem que pensar no seu produto em 15 dias!

Você tem que preparar o seu produto em 7 dias!

Eu tava falando com a Amanda, e ela falou que ia criar uma plataforma disso, daquilo, para nutricionistas. Eu disse a ela: "Grava 5 aulas no celular e vende elas por R\$ 50,00. Se as pessoas não comprarem nem isso, por que elas vão comprar uma coisa tão mais complexa?"

Solta alguma coisa **simples**, de 9,90! Não queria reinventar a roda!

Então, produto: o mais simples! Aquele que você possa pôr agora, em uma semana, no ar!

Segundo ponto: Preço!

Qual o preço? Você só vai trabalhar com preço alto se você tiver audiência!

Se você tem mil, 2 mil, 3 mil seguidores, qual preço você vai colocar? O mais baixo possível! Porque a primeira venda não é pra ter lucro! Marketing é transformar segundos em minutos!

A primeira venda não é para ter lucro! A primeira venda é para criar relacionamento! A venda é algo que sucede o relacionamento! A primeira venda não é pra fazer lucro! A primeira venda é pra estabelecer **relacionamento!**

—"Serviço?" – SE você puder dar de graça o serviço, dê!

A primeira venda não é para você enriquecer! Talvez a centésima venda seja pra você enriquecer, mas a primeira, de fato, é para você estabelecer relacionamento.

E aí vem um ponto que se relaciona diretamente com escassez: lembra quando mulher passa em frente à vitrine da Arezzo?

Aqui no shopping tem uma Arezzo e, em frente, uma concorrente, não lembro agora qual é. Acho que é Schutz, algo assim. E as mulheres passam bem entre as duas lojas. Quando não tem promoção, as mulheres passam! Quando tem promoção, as mulheres ficam! E elas nem se importam com quanto custava o sapato antes!

"Promoção! 50% OFF" – Elas nem sabem quanto custava o sapato antes dos 50% off! Pode ser que o cara tenha dobrado o preço e botado 50% off! Mas a chance de ver algo a 50% off faz todas elas pararem e ficarem olhando pro produto!

Terceiro ponto: Bônus.

Para que serve o bônus? Para que serve a promoção? Simplesmente para o cara tomar a ação agora!

Alguém aqui já se perguntou por que os lançamentos acabam tão rápidos? Por que lançamento tem flash opening de 24h?

**Porque você tem que tomar a decisão,
e se você não tomar a decisão agora,
você não vai tomar!**



Você vai ter que pagar o remédio do seu filho, pagar material escolar, presente para sogra... se você não tirar o dinheiro do bolso do seu cliente agora e deixar ele decidir, ele não vai decidir! Eu também não decido, você também não decide!

Então bônus e promoções servem para fazer o dinheiro do bolso do cliente sair agora, enquanto ele tá impactado emocionalmente pelo seu conteúdo, pela sua propaganda, pela sua mensagem.

Quarto ponto: Garantia.

A garantia é uma carta branca de que eu não vou te sacanear, não vou sumir. Você tem 7, 10, 30 dias.

Primeiro que, por lei, você já tem garantia. Por lei, você é obrigado a dar garantia se vender algo na internet, e é garantia de arrependimento. O cara não precisa nem te dar um motivo, o cara pode comprar e falar: "Putz, foda-se, eu quero meu dinheiro de volta".

Então, já que você faz isso, já pode transformar isso numa plataforma de marketing, criar um discurso onde você fala: "Cara, você pode testar, você vai ver que é bom, que funciona e, se você não gostar, você devolve".

- "O que é o *trial* do Novo Mercado?" – Os caras vêm e perguntam: "Ícaro, o que a sua empresa faz?", vê lá, cara, é de graça por 7 dias. Não me importo. Vê lá todas as aulas. Você vai ficar porque é bom pra caralho.



PRODUTO – PREÇO – BONUS – GARANTIA: vocês têm que saber quais são os seus!

Vocês têm que saber qual o produto mais simples e mais rápido, de preferência que vocês façam essa semana.

Qual o preço? O mais baixo possível, o mais barato possível! A primeira venda não é pra gerar lucro, a primeira venda é para estabelecer relacionamento!

Quais são os bônus? Quais são as promoções? Não deixe o cliente decidir quando o dinheiro sai do bolso dele, decida você!

Garantia: Como é que você comunica isso da maneira mais clara possível para sua audiência que, a hora que você quiser, durante esse período, que pode ser de 7, 10, 15, 30 dias, você pode ficar tranquilo se desejar devolver o produto.

Eu não recomendo mais de 7 dias porque – experiencias do campo de batalha – brasileiro compra o negócio, assiste, não põe em prática. Se tiver 30 dias, ele começa a receber faturas de outras bobagens que ele comprou. Daí ele vai lá e pede o reembolso.

7 dias costuma ser suficiente: o cara tem tempo, é adulto, é justo!

Indicações de hoje

Eu tenho dois vídeos para vocês hoje: um em português e o outro em inglês. Quem não sabe inglês, vai perder, porque esse vídeo é bom demais.

Todas as aulas aqui eu tenho focado: se eduquem em inglês, estudem em inglês! Parem de estar limitados à língua da terra do meme! Parem de abrir mão do conhecimento que circula no mundo todo!

A grande mensagem de hoje foi:

você tem que abraçar o QUASE! O QUASE é a grande certeza da tua vida como empreendedor!

Pode até ser que você não erre, eu não sei, mas eu tenho certeza que em muita trave você vai bater.

Então, o livro de hoje, que tem mais a ver com isso e que é a indicação de hoje é:



"A Startup Enxuta", de Erick Ries.

O vídeo de hoje é o resumo do livro, o mesmo título:



A Startup Enxuta.

Eu quero que vocês vejam esse vídeo! Na hora que vocês forem comer, tomar banho, ir para a academia, vejam esse vídeo!

Para quem já sabe inglês, o próprio criador do modelo, da filosofia, dessa forma de trabalhar, falando no Google numa palestra de uma hora. **The Lean Startup**, de Erick Ries. **O que é a Lean Startup**.

E por que a Lean Startup é importante? Porque é um sistema de trabalho, um sistema profissional de encarar o seu dia a dia.

O que a vida, a escola, a faculdade fazem?

Estuda, estuda, estuda... e não erra, meu filho! Não erra! Vamos criar um método pra você acertar o X da prova!

Ao contrário, o que o Lean Startup faz?

Tenta, erra, tenta, erra, tenta, erra... Aprende! Aprende, faz!

O Lean Startup é o livro de cabeceira da minha vida profissional! É o livro mais importante da minha vida como marqueteiro! Ele vai falar: **não tem problema falhar!**

Tem problema não aprender ou, pior, tem problema passar a vida inteira sonhando.

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



@icaro.decarvalho



facebook.com/onovomercadoo



onovomercado.com.br