



#ARevolução
deCadaUm

EU, CHEFE DE MIM

por Nathalia Arcuri

Me Poupe!

Eu, chefe de mim

Me Poupe!
São Paulo, SP
2023

Copyright © **Me Poupe!**, 2023
www.mepoupe.com

Produção editorial

Me Poupe!

Autoria

Nathalia Arcuri

Revisão Técnica

Jefferson Silveira

Capa

Hellen Kato

Projeto gráfico

Hellen Kato

1ª edição

Publicação digital (2023): PDF

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD

--

Elaborado por

Índice para catálogo sistemático:

1. Finanças 332.024
2. Finanças 330.567.2



Sumário

1. Boas-Vindas	1
2. Aprenda a navegar em mar revolto	2
3. O dinheiro precisa deixar de ser tabu	4
4. Uma selfie sem filtros!	13
5. Dando match com seus sonhos	22
6. Adeus instabilidade	25
7. Desenhando estratégias	29
8. Técnicas e ferramentas para o futuro	32



1. Boas-Vindas

Se você é profissional liberal, tem seu próprio negócio ou trabalha como autônomo, esse curso foi feito especialmente para você.

Se é difícil para você saber o quê fazer para controlar seu próprio dinheiro, se tem dificuldades de organização, não consegue controlar seus impulsos de consumo e não faz a menor ideia para onde o seu dinheiro está indo, nossas aulas vão te ajudar a dar um jeito definitivo nesse problema.

Se gasta o que ganha e não consegue ter reserva financeira suficiente, o conteúdo deste curso foi pensado sob medida para te ensinar o passo a passo para sair do sufoco e respirar aliviado em relação ao controle do seu dinheiro. Mesmo que planilhas não sejam o seu forte, que você ache educação financeira algo chato e que não consiga controlar suas finanças, saiba que existe um caminho muito eficaz para fazer seu planejamento financeiro trabalhar a seu favor.

O curso “EU CHEFE DE MIM!, vai dialogar também com aqueles profissionais que apesar de não estarem com problemas financeiros, ainda não conquistaram sua independência financeira. A vida de autônomo ou de empreendedor impõe uma série de desafios, sobretudo em relação à grande variação de receitas mês a mês e decisões acertadas em termos de investimento. Não importa em que ponto o aluno ou a aluna estejam: todos os participantes desse curso ao final terão avançado várias casas rumo à independência financeira, sabendo exatamente como fazer seu dinheiro sobrar no final do mês.

2. Aprenda a navegar em mar revolto

Trabalhar por conta própria... ninguém disse que seria fácil, hein? Mas de repente a gente se pega pensando: precisava ser tão difícil? Neste livro, quero conduzir você ao domínio de um dos assuntos que mais assusta quem é chefe de si: como ter controle absoluto sobre suas finanças, independentemente de ter uma entrada fixa de dinheiro.

Muitos acreditam que é impossível, mas eu espero que ao final da nossa conversa, você perceba que o que faltava era conhecimento acessível e adaptado à realidade de quem não tem estabilidade financeira.

A Realidade do “por conta própria”

A vida financeira de um autônomo é repleta de altos e baixos, assim como um barco navegando em um mar revolto. Em alguns meses, tudo parece estar fluindo bem, com ventos favoráveis e mares calmos. Em outros, tempestades inesperadas podem surgir, desafiando sua capacidade de manter o barco estável.

Estes desafios podem vir na forma de perda de clientes, gastos inesperados ou situações externas, como a pandemia de coronavírus. A chave é se preparar e ter estratégias para enfrentar esses desafios. E vamos falar sobre isso. Mas o primeiro ensinamento que eu quero te deixar, na primeira página, pra meter o pé na porta é o Método dos 4 "Fs". Você já aplica?

- 1) **Foco:** Ter metas claras é essencial. Sem um destino definido, você pode se encontrar à deriva em um oceano de possibilidades. Defina o que deseja alcançar e mantenha seus olhos no prêmio.
- 2) **Fé:** Acredite em você e no caminho escolhido, isso é crucial. Esta fé não está ligada a uma crença religiosa, mas sim à confiança em seu potencial e em seus objetivos. A fé é o que impulsiona a ação e a persistência.
- 3) **Força:** A jornada de empreender não é fácil. Haverá críticos, desafios e momentos de dúvida. A força interior e a resiliência são essenciais para superar esses obstáculos e continuar avançando.
- 4) **F*da-se:** Haverá momentos em que você precisará ignorar as opiniões e críticas dos outros. Mantenha-se firme em sua jornada e lembre-se de que o mais importante é seguir seus próprios instintos e convicções.

Se você reuniu seus 4 F's e colocou na cabeça e na ponta da língua, prepare-se para os próximos capítulos. Colete extratos dos últimos doze meses, faturas do cartão dos últimos doze meses e tenha um caderno e canetas à mão. Estes materiais ajudarão a fornecer uma visão clara de sua situação financeira atual e serão fundamentais para as atividades propostas.

A jornada de quem resolve empreender é cheia de nuances. As finanças tem sim seus desafios, mas com as ferramentas e estratégias certas, é possível navegar com segurança e alcançar o sucesso. Prepare-se, pois este é apenas o começo de uma transformação financeira em sua vida!

Atividade prática:

Após absorver todo o conteúdo desta aula, reflita: Se você tivesse a escolha, continuaria trabalhando para você? Por quê? O que mais sente que lhe falta neste momento?

3. O dinheiro precisa deixar de ser tabu

Você possivelmente tem uma caixa de ferramentas em casa, ou sabe quem tem. Pense nela, o que tem lá dentro? Bom, tem uma chave de fenda, tem parafuso, tem uma furadeira, tem uma chave inglesa... E pra quê serve uma caixa de ferramentas?

Normalmente é a ela que se recorre quando são necessários reparos, quando se precisa consertar algo que não está funcionando bem, e até mesmo construir algo que você precisa, não é verdade? Então, encare esse capítulo como uma caixa de ferramentas incríveis e que vão te ajudar a abrir a cabeça sobre qualquer questão que exija reflexão e tomada de decisão.

Matriz SWOT (ou Análise FOFA)

A Matriz SWOT, quando traduzida para o português, é conhecida como Análise FOFA (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças). É uma ferramenta visual que ajuda a refletir sobre uma situação, dividindo-a em quatro quadrantes:

- 1) **Forças:** Qualidades internas que contribuem para o seu sucesso.
- 2) **Fraquezas:** Aspectos internos que podem atrapalhar seu progresso.
- 3) **Oportunidades:** Fatores externos que você pode aproveitar a seu favor.
- 4) **Ameaças:** Fatores externos que podem representar obstáculos para você.



Este exercício tem como objetivo de te ajudar a identificar suas Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças, ou do seu negócio, permitindo uma visão mais clara de sua situação atual e como melhorar sua atuação no mercado.


Você vai precisar de um papel em branco ou quadro branco, canetas coloridas ou marcadores e Post-its (esse aqui é opcional).

Vou deixar uma matriz FOFA pra você só imprimir na próxima página, mas caso queira fazer, desenhe um grande quadrado no centro do papel ou quadro branco. Divida este quadrado em quatro quadrantes menores, formando uma cruz no meio. Rotule cada quadrante com um dos seguintes títulos: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças. Feito?

Agora pense sobre sua carreira ou negócio. Quais são os pontos positivos? E os negativos? Quais são os desafios externos que você enfrenta? Existem oportunidades no mercado que você ainda não explorou? Agora é a hora de preencher a matriz:

- 1) **Forças:** Liste todas as qualidades, habilidades e recursos que você possui e que contribuem para o sucesso do seu negócio. Exemplos: experiência no setor, rede de contatos, habilidades técnicas específicas, boa reputação entre os clientes, etc.
- 2) **Fraquezas:** Identifique os aspectos internos que podem estar atrapalhando seu progresso ou que precisam de melhoria. Exemplos: falta de conhecimento em alguma área, dificuldade em gerenciar o tempo, falta de recursos financeiros, etc.
- 3) **Oportunidades:** Pense no ambiente externo e identifique fatores ou tendências que você pode aproveitar a seu favor. Exemplos: aumento da demanda por um serviço específico, novas tecnologias que podem ser adotadas, parcerias estratégicas, etc.
- 4) **Ameaças:** Avalie os fatores externos que podem representar obstáculos ou riscos para você. Exemplos: concorrência acirrada, mudanças na legislação, crises econômicas, etc.

Com a matriz preenchida, avalie cada item listado, e aqui, a estratégia é a seguinte: Para as Forças, pense em como você pode potencializá-las ainda mais. Para as Fraquezas, desenvolva estratégias para minimizá-las ou transformá-las em forças.



Para as Oportunidades, planeje ações para aproveitá-las ao máximo. Para as Ameaças, crie planos de contingência para se proteger ou minimizar seus impactos.

Essas análises deverão ser convertidas em planos de ação. Afinal, o que adianta identificar oportunidade e não se mexer para agarrá-las? Crie um plano de ação detalhado, estabelecendo metas, prazos e responsabilidades. Revise periodicamente sua Matriz SWOT e seu plano de ação para se adaptar às mudanças e garantir que você esteja sempre no caminho certo. A Matriz SWOT é uma ferramenta poderosa que permite uma visão holística de sua situação.

MATRIZ S.W.O.T OU MAIS CONHECIDA COMO MATRIZ F.O.F.A!

FORÇAS

FRAQUEZAS

OPORTUNIDADES

AMEAÇAS

Dinheirofobia

Dinheirofobia é o medo extremo de dinheiro, uma doença silenciosa que afeta muitos brasileiros. Essa condição pode ser manifestada através de crenças limitantes sobre dinheiro, que podem impedir o progresso financeiro.

Pensa comigo... a gente precisa de dinheiro, certo? Gostamos das conquistas que o dinheiro nos traz. Trabalhamos em troca de dinheiro. Temos sonhos que se tornarão realidade quando tivermos dinheiro. Mas escondemos esse assunto debaixo do tapete, como se ele não fosse importante.

A dinheirofobia é tão ardilosa que ela te impede de descobrir que está instalada. Você pode pensar “eu não tenho medo de dinheiro!” ou “eu falo super abertamente sobre o dinheiro”. Será mesmo?

Já parou para pensar: quando uma pessoa ganha pouco, geralmente ela reclama sobre aquela condição. “Nossa, tô ferrado, a minha empresa não me valoriza, meus clientes não me pagam... sabe quanto eu ganho? um salário mínimo! um absurdo!”. A partir do momento em que essa mesma pessoa começa a ganhar um pouquinho mais, o dinheiro deixa de ser assunto. Ela guarda aquilo como se fosse um segredo, e, pior, um segredo do mal. Afinal, embora a sociedade valorize o status de quem tem dinheiro, muita gente ainda pensa que, se está sobrando, é porque tem alguma coisa errada ou que você precisa emprestar pra quem não tem. Esse jeito de pensar mora no inconsciente coletivo dos brasileiros, e é contra ele que esse capítulo é radicalmente contra.

Mas como diagnosticar se você foi contaminado pela doença que mata bolsos e futuros por todo Brasil? Tem tratamento? Os sintomas podem aparecer assim, em escala crescente:

LEVES	MODERADOS	GRAVES
Medo de falar sobre quem vai pagar a conta no início do relacionamento;	Medo ou vergonha de pedir desconto;	Julgamento do enriquecimento alheio: “se ela conseguiu é porque é fácil”,

Dificuldade de falar sobre planos e planejamento financeiro pessoal com amigos e marido ou esposa antes que a bomba estoure.	Vergonha de quem pede desconto; Achar que se você falar o quanto você ganha, você tá sendo arrogante ou quer parecer mais do que os outros.	“assim até eu conseguia”, “casou com fulano” ou “o pai dele é engenheiro por isso ele é médico e tem sucesso”.
--	--	--

E o pior sintoma de todos: ficar justificando o próprio insucesso culpando o governo, a esposa, o pai, os filhos, os funcionários, o chefe pela condição financeira atual (quando é algo que você poderia fazer algo para mudar, sabemos que muitos casos o problema é bem mais profundo).

Se você já sentiu qualquer um desses sintomas, a dinheirofobia te pegou. Tudo isso vai fazer muito mais sentido pra você quando eu te explicar o que são os preceitos financeiros e como esses mesmos preceitos podem estar prejudicando sua vida financeira e a sua relação com o dinheiro.

Esse é um conceito muito interessante desenvolvido no livro "A mente acima do dinheiro" do psicólogo financeiro Brad Klontz. Preceitos também podem ser entendidos como crenças, como algo que você aprendeu, algo que você interpretou e deu significado. O que você sabe sobre dinheiro, por exemplo, foi de alguma forma, impresso no seu cérebro. tipo uma tinta bem difícil de apagar, como uma tatuagem, sabe?

Por isso eu vou te trazer um exercício que não vai tentar apagar a tatuagem. vai fazer algo melhor: vai tatuar um novo significado por cima do que já tá no seu cérebro, a gente não consegue apagar a memória, mas consegue ressignificar, ou seja, dar novos sentidos à ela.

Por exemplo, se a vida inteira você acreditar que "os ricos são ruins", o seu cérebro vai fazer todo o possível para te deixar longe deles. Claro, a pior coisa que poderia acontecer com você seria enriquecer, porque isso te transformaria imediatamente em alguém ruim. Entendeu o processo? Agora eu te peço o seguinte: anote todos os seus preceitos, todas as suas crenças sobre dinheiro

num papel. Se não tá te ocorrendo nada assim de pronto, te ajudo. Você já achou que alguma dessas frases fazia muito sentido?

"Dinheiro não é importante"

"É difícil ganhar dinheiro"

"Dinheiro na crise é impossível"

"No Brasil tem muita gente desonesta, não dá pra ganhar dinheiro de forma lícita"

"Mulheres sempre ganham menos"

"Homens não respeitam o valor das mulheres"

"É impossível ficar milionário trabalhando com o que eu trabalho"

"Só vou enriquecer se eu ganhar na Mega-sena"

Agora, para ver que preceito que você listou vale a pena manter, é importante saber qual deles faz sentido pra você ainda hoje. Qual deles de fato corresponde a algo verdadeiro? Como? Você vai ver quando essa crença é útil para você fazendo o seguinte: pega lá o preceito, a frase que ficou impressa na sua cabeça sobre dinheiro e completa a sentença dizendo para si quando ela faz sentido. Um exemplo:

"Dinheiro não traz felicidade quando..."

você perde alguém que gosta muito.

você não tem tempo pra nada, nem tem ninguém.

as pessoas se aproximam de você apenas pelo dinheiro.


Note que o preceito continua na sua cabeça, mas você agora determinou quando de fato ele faz sentido. Até porque o dinheiro também pode trazer felicidade. E é por isso que nessa etapa do exercício, você vai escrever justamente quando o preceito não é verdadeiro.

"Dinheiro traz felicidade quando..."

eu posso viajar mais.

eu posso me sentir segura e tranquila.

eu posso ajudar minha família.



É nessa hora que você vai pensar: Eu cravei essa frase na minha cabeça como se fosse uma verdade única. E aqui o preceito cai! Nada sobre dinheiro é uma verdade única. Em alguns momentos a ideia que você faz dele é mesmo um fato, em outros, simplesmente não é verdade.

Faça agora o exercício com todos os preceitos que você listou, de preferência, mais de uma vez, vou deixar um diagrama na próxima página. Isso vai dar a você um novo entendimento para cada um deles, uma arte nova por cima das tatuagens que já caducaram, que não fazem mais sentido pra você. Ao enfrentar e ressignificar seus preceitos, você deu mais um passinho para alcançar o sucesso financeiro.

PRECEITOS FINANCEIROS: UMA NOVA TATUAGEM NO SEU CÉREBRO!

Esse exercício vai mudar a forma como você enxerga o dinheiro. Faça a tarefa com calma e, a partir de agora, redobre a atenção! Toda vez que um pensamento sobre dinheiro ou conquistas/ frustrações relacionadas a ele aparecerem na sua cabeça pergunte-se: estou diante de um preceito que precisa receber uma nova tatuagem?

Sempre que estiver diante de um preceito, faça o exercício abaixo.

Sugestão da sua mentora: Imprima este arquivo ou escreva em seu caderno e tenha-o sempre por perto. Ele será uma das provas da sua evolução!

Passo 01: Escreva uma lista de pelo menos 5 preceitos e crenças que você se lembre sobre o dinheiro na primeira coluna da tabela abaixo. Por exemplo: *O dinheiro não traz felicidade.*

Passo 02: Identifique na coluna do meio, momentos nos quais seu preceito faz realmente sentido. “*Dinheiro NÃO traz felicidade **quando...***”.

Passo 03: Identifique na coluna da direita, momentos nos quais seu preceito não faz nenhum sentido. “*Dinheiro TRAZ SIM felicidade **quando...***”.

PRECEITO	NÃO FAZ SENTIDO QUANDO	FAZ SENTIDO QUANDO

4. Uma selfie sem filtros!

Se você empreende, já deve ter sentido que sua vida financeira é como a de um equilibrista, tentando não cair enquanto equilibra as contas do mês. A disciplina é o seu bastão, ajudando a manter tudo em equilíbrio. E como é difícil saber quais as instabilidades te esperam mais ali na frente na linha. E é assim que achando que não podem prever o futuro financeiro, muitas pessoas optam por viver o presente. Mas, cuidado! Essa mentalidade pode ser uma armadilha. Vamos aprender a olhar além!

Clareza é a chave para organizar as finanças e caminhar para a estabilidade financeira. Quando você se propõe a colocar em pratos limpos sua situação atual, é capaz de identificar e corrigir problemas financeiros, como gastos excessivos e falta de planejamento.

Para olhar sua vida financeira no detalhe, precisamos ver como ela está agora, nesse momento. E quando você quer ver como tá agora, você corre para um espelho, certo? Ou melhor, o que provavelmente está à mão: a câmera de selfie do celular. E é isso que faremos agora: Uma selfie da sua vida financeira e do seu negócio.

A "Selfie Financeira" é uma ferramenta para obter uma visão clara da situação financeira atual. É importante ser realista ao fazer essa análise, sem "filtros" que distorçam a realidade. É só com base numa análise nua e crua da sua situação atual, tanto da vida financeira pessoal quanto do seu próprio negócio, é que você poderá definir metas e depois imaginar caminhos para fazer com que os seus objetivos se tornem realidade. Nesse momento é muito importante ter clareza de todos os gastos que você tem e refletir se são essenciais ou não. Então, a partir daí, desse primeiro passo decisivo, você vai poder tomar as melhores decisões financeiras para sua vida.

No controle está a liberdade

Sim! Eu te pedi pra separar seus extratos e faturas de cartão ou cartões dos últimos doze meses lá no início, lembra? Agora a gente vai olhar pra isso tudo e planilhar. Doze meses é muito? Tente separar e classificar seus gastos dos últimos três meses pelo menos e projetar os gastos que você sabe que vai ter nos próximos seis meses, já vai ajudar muito. juro!

É importante você saber que a gente vai começar a analisar a sua selfie financeira da vida pessoal, ok? Então vamos olhar só para os gastos que não tem relacionamento direto com o negócio. Te dou um exemplo pra ficar mais claro: se você comprou um microondas pra sua casa pra esquentar o jantar, esse gasto é da pessoa física, mas se você comprou uma cafeteira elétrica para o seu escritório, é pessoa jurídica.

Se você vai a restaurantes uma vez por semana com a sua família, é um gasto de quem? Da pessoa física. E se você leva um cliente para almoçar ou come na rua entre um cliente e outro é um gasto de quem? Da pessoa jurídica, porque se você não estivesse trabalhando não teria aquele gasto. Ficou claro?

Neste momento é importante deixar ao seu alcance as faturas impressas, incluindo a do cartão de crédito, os comprovantes de pagamentos, os extratos de pessoa física e pessoa jurídica e as anotações de gastos cotidianos, para que você não esqueça de incluir nada nessa sua selfie-lente-da-verdade!

No caso da fatura do cartão, por exemplo, é importante você lançar gasto por gasto e não só o valor geral da fatura. Se você coloca um valor total mensal da fatura, com tudo misturado, fica difícil saber se o vazamento de gastos tá acontecendo na área de lazer, de transporte, de alimentação...e por aí vai. Sim, dá trabalho! Mas é fundamental.

Uma dica para facilitar a sua selfie: antes mesmo de começar o exercício, pegue os extratos e as faturas dos últimos três meses e grife o que foi gasto da PF (pessoa física) com uma cor e o que foi gasto com a PJ (pessoa jurídica) com outra cor.

Mais uma informação antes de você continuar: eu preciso que você saiba a diferença entre gastos fixos e gastos variáveis. *Gastos variáveis ou despesas variáveis* são aquelas que aumentam ou diminuem de acordo com o uso.

Não confunda despesa variável com despesa eventual. Despesa eventual ou sazonal é um gasto que você prevê, mas que acontece poucas vezes, como presentes, por exemplo, como o seguro do carro, IPTU, essas são despesas eventuais que precisam estar no seu radar e devem entrar no seu orçamento projetado. Se você sabe que em janeiro vai ter IPVA e IPTU já coloca em janeiro do ano que vem como despesa.

Mas, voltando para despesas variáveis. Um bom exemplo de despesa variável que todo mundo acha que é fixa, é a conta de luz. A confusão é porque a conta de luz chega todos os meses, mas sua característica é variável, já que quanto mais você consome, mais cara ela fica e se você aprender a poupar energia elétrica pode ser uma excelente fonte de economia.

Quer um exemplo de despesa fixa? Aluguel, parcela de financiamento, condomínio. *Despesas fixas* não mudam. Não importa se você viajou 10 dias e não usou a casa naquele período, o aluguel vai ser o mesmo, por isso é uma despesa fixa.

Mas é tudo gasto, por que eu tenho que separar um do outro? Porque isso serve de base para você entender melhor a sua dinâmica de gastos. Além do mais, se algo é variável, isso significa que você ou algo tem influência direta sobre a oscilação desse valor mensal. Para mais ou para menos. Com isso em mente, você pode tomar decisões a respeito de seus gastos e resolver, por exemplo, cortar algum item, reduzir o valor pago, encontrar um outro fornecedor mais barato, negociar formas de pagamento e conseguir acordos mais vantajosos.

E você vai perceber que os gastos fixos também podem ser reduzidos ou podem ser mais bem planejados. Você pode, por exemplo, tomar a decisão de sair de um aluguel caro para um mais em conta, repensar a quantidade de canais a cabo que você assina, negociar com a escola do seu filho algum tipo de desconto se o pagamento for antecipado. Quanto mais você sabe sobre os seus gastos, mais nítida fica a sua selfie financeira, sem aqueles filtros enganadores! As decisões e estratégias que você vai traçar no futuro serão muito mais eficientes.

Percebeu a importância desse momento? Sim, é no controle que está a sua liberdade.

Então, sem mais delongas! Será que você vai achar feio ou bonito o que surgir nessa selfie financeira? Para você aprender tudo direitinho, pegue a planilha de sua preferência, no curso para autônomos, há um modelo sugerido que você pode até dizer a forma de pagamento que está utilizando para cada item, e inicie o lançamento das despesas. Vamos começar pela pessoa física.

Podemos começar por alimentação, incluindo aqui o tanto que você gasta com supermercado, com feira, com padaria. Depois a gente vai incluir os gastos com

moradia: aí entram a prestação da casa ou aluguel, condomínio, consumo de água, e por aí vai. Gastos com educação também precisam ser mapeados: matrícula, mensalidade, material escolar, transporte escolar. Tudo deve ser mapeado! Tem pet? Ele também aparece nesse somatório: a ração, o banho, tosa, veterinário.

Mas e se eu trabalho de casa, como eu faço? Quem paga a energia elétrica é a pessoa física ou a jurídica? Boa pergunta: as duas! Ambas estão usufruindo. O que você pode fazer pra facilitar é pegar a conta dos últimos 3 meses, dividir por dois e lançar metade para cada. Se a sua conta foi de R\$100 isso significa R\$50 para a PF e R\$50 para PJ. A mesma coisa vale para água, aluguel e qualquer outro gasto que você compartilhe.

Na sua planilha de pessoa física também deve entrar a sua saúde (plano de saúde, medicamentos, dentista); transporte (ônibus, táxi, metrô, combustível); gastos pessoais (vestuário, calçados, cabeleireiro, higiene pessoal, presentes) e o lazer, obviamente, não pode ser esquecido, porque ninguém é de ferro: cinema, teatro, show, revista, livros, viagens... e um item que muita gente esquece de incluir: os serviços financeiros. Aí nessa área entram seguros, investimentos, imposto de renda.

Agora que você já planilhou seus gastos de pessoa física, faça o mesmo com seus gastos de pessoa jurídica. E aqui, a primeira informação é o Pró-labore. Afinal, um gasto da sua empresa é o quanto ela te paga mensalmente.

Mas quanto é esse pró-labore? Na metodologia Me poupe! para autônomos, o seu salário é igual ao menor valor recebido nos últimos 12 meses, descartando os meses em que você não recebeu nada (para quem começou há mais tempo) ou nos últimos seis meses, para quem é autônomo há menos tempo.

Pega os seus extratos e olha lá quanto foi que você recebeu no seu pior mês. Importante: você pode descartar os meses em que você não ganhou nada e usar como base o mês de menor valor recebido.

Calma, não surta ainda... se esse valor que você encontrar estiver muito abaixo do seu custo mensal que você já diagnosticou nessa planilha isso é normal e a gente também vai falar sobre isso mais a frente. Por enquanto, foco no aqui e agora.

Se você recebe de vários clientes diferentes é só olhar na parte de recebimentos dos seus extratos, e se você recebe em dinheiro e não registrou, temos um problema. Receber dinheiro vivo requer atenção extra porque a chance de você perder o controle é imensa. Ah! importante: só valem os recebimentos que caíram naquele mês. se você trabalhou em janeiro mas só recebeu em março, o que conta são os recebimentos que caíram no mês de janeiro.

Não esqueça, na planilha da pessoa jurídica, de inserir os gastos do contador, as guias de recolhimento de impostos como o Simples Nacional, Imposto de Renda, a guia de INSS, guia do MEI, tudo. E, para completar, é importante também lançar os gastos com transporte, estacionamento, refeição, compra de insumos ou a própria fabricação dos seus produtos, quando for o caso.

E, sim, insira os gastos bancários da pessoa jurídica. Aliás, esse gasto pode ser zero. Já tem várias fintechs que são bancos digitais voltados para o pequeno empresário ou autônomo que não cobram nada por cesta de serviços, transferência, etc. O que não vale é essa história de deixar tudo na conta física, ok?

Essa tarefa como um todo pode levar de 30 minutos a 3 horas, tudo depende do número de gastos, boletos, cartões. Mas não pule etapas. Investir um tempo organizando sua vida financeira é algo que sempre traz surpresas reveladoras. Comece a fazer e aparecerão itens que estavam totalmente fora do seu radar, escondidinhos ou sequer eram considerados por você e despesas que te deixam de queixo caído.

Ativos e passivos

O que você compra só se torna investimento quando você ganhar dinheiro com aquilo, ponto! Para isso a gente dá o nome de **ativo financeiro**. Casa própria, aquela onde você vive, não é um ativo. Carro também não é um ativo, não é um investimento.

Mas você não está levando em consideração o meu desejo. A casa é super importante pra mim. Sim! A casa pode ser super importante, como é pra maioria dos brasileiros. Ela é um sonho de consumo, um bem que gera gastos e tudo bem. O sonho é seu, ninguém tem nada a ver com isso. O problema é se enganar achando que a casa própria é ativo, ou seja: uma aplicação de dinheiro quando, na verdade, é um passivo.

Para ter certeza que você está acompanhando bem essa explicação toda, vamos fazer um exercício juntinhos, tá bom? Aqui na metodologia, um carro pra você ir ao trabalho: ativo ou passivo. (tempo pra você pensar). Resposta: Passivo! Porque você não tá ganhando dinheiro diretamente com o carro, muito pelo contrário. E eu não disse que não é pra ter um carro, hein? Mas é importante que você veja o carro como o que ele é: um bem de consumo que também consome seu dinheiro. Desde que você tenha condições de bancar o conforto, tá tudo certo.

Continuando nosso exercício: Imóvel alugado para outra pessoa, ativo ou passivo? Ativo!! O imóvel é seu e está gerando receita, trazendo dinheiro para você. E uma casa onde você vive que é alugada? Nem ativo, nem passivo. A casa não é sua, ela só entra nas suas despesas com moradia.

É importante você ter em mente que precisa aumentar os ativos (o que te gera dinheiro) e ter menos despesas com os passivos (o que te leva dinheiro). O desequilíbrio que a gente quer ver é assim: mais pro lado dos ativos e menos pro lado dos passivos.

Então o dinheiro que você ganha dos clientes é ativo? Não. Isso é receita porque você teve que trabalhar pra ganhar aquele dinheiro. Um ativo financeiro faz você ganhar receita passiva, ou seja: você ganha dinheiro sem fazer nada. Não confunda ativo e passivo com receita e despesa.

Vou dar um exemplo pra facilitar: você que é dentista e tem consultório. Esse seu consultório é um ativo, te gera renda com o seu trabalho. Mas esse mesmo "ativo" pode te gerar despesas também: seus funcionários, impostos, manutenção dos equipamentos, e tudo mais. Então na planilha fica tudo separadinho: o que é ativo, gerando despesas e receitas. E o que é passivo: só gerando despesas, porque esse sim não te gera entrada de recursos. O fato é que para enriquecer de forma lícita é fundamental ter seu dinheiro investido e trabalhando pra você. Quanto mais ativos, mais depressa você enriquece.

Hora do dinheiro!

Qual foi o valor que você colocou de pró-labore lá na sua planilha de pessoa jurídica? Lembra que estava relacionado ao seu pior mês? E se eu te propor que aquele valor que você vai receber todos os meses pelos próximos seis meses até que seu pior mês seja melhor que esse. Aí sim, você vai poder receber mais.

Até lá, é isso que você vai tirar do seu negócio. Se o seu pior mês rendeu R\$1500 reais e sua vida custou R\$3000, ainda não se desespere. A gente vai chegar nas estratégias. Por enquanto só atenção. Ah! importante! Você vai começar a receber o dinheiro dos seus clientes na conta jurídica e definir uma data para enviar o salário para conta da sua pessoa física uma vez por mês.

Muito bem, agora você sabe quanto a sua pessoa física vai receber todos os meses da sua pessoa jurídica e já tem uma ideia de que ou você economiza na pessoa física ou dá seus pulos pra ganhar mais dinheiro na pessoa jurídica que é quem vai bancar essa conta. Simples assim.

Mas quanto você ganha na pessoa jurídica mesmo? Vamos investigar! Para alguns profissionais como médicos, dentistas, psicólogos, que têm pacientes recorrentes, o valor que se recebe desses clientes fixos pode ser provisionado nos próximos meses. Isso dá um pouco mais de estabilidade para esses profissionais, mas ainda não resolve todos os problemas.

Se você não tem recorrência a sua planilha começa apenas com os provisionamentos de gastos, que a gente já viu e isso já te dá clareza sobre quanto você precisa faturar no mínimo para pagar todas as contas e sobreviver. Se você tem recebimentos de trabalhos feitos em meses anteriores, esses valores também entram aqui. Exemplo: trabalhei em janeiro e vou receber em duas parcelas em março e abril, já coloque os valores que você vai receber em março e abril. Por isso é tão importante já lançar os gastos que você vai ter nos próximos meses, porque assim você não cria ilusão de que está sobrando. E isso acontece muito “Ah! Vou receber R\$1.000 a mais daqui a dois meses, eu mereço um sushizinho essa semana”.

Pra começar: o dinheiro não é seu, é da empresa. O seu dinheiro é o seu pró-labore. É de lá que você tem que tirar as suas despesas da pessoa física. Todo o resto é da empresa, é lucro e boa parte dele vai primeiro para a reserva de emergência da sua empresa que hoje provavelmente não tem.

E jamais, jamais gaste um dinheiro sem antes receber. Não conte com o ovo antes da galinha. Uma receita para se dar mal é fechar um serviço, passar tudo no cartão de crédito confiando naquele recebimento daqui a dois meses e aí o cliente não paga. A regra é: a gente só gasta aquilo que já tem em caixa e em uma emergência, faz reserva para empresa poder enfrentar o que aconteça.

Nessa sua selfie sem filtros dos seus ganhos, também é importante incluir que parte do dinheiro está trabalhando pra você na pessoa física e na pessoa jurídica! O que eu quero investigar aqui é quanto do seu dinheiro tá indo para os seus sonhos. Todo o dinheiro que você investe mês a mês entra aqui nas suas despesas, como se fosse um boleto que você paga pra você mesma. O ideal é que pelo menos 30% do que você ganha na pessoa física esteja nesses investimentos. Ou seja, construir ativos para fazer esse servicinho lindo de aumentar seus ganhos enquanto você trabalha e vive a vida!

É muito comum as pessoas chegarem nessa parte e não acharem nada para planilhar. Isso porque a gente não aprende a investir e a fazer do nosso dinheiro um aliado. É normal. Mas se você já investe, é a hora de colocar na mesa, pra você lembrar de tudo, os extratos da corretora de investimentos, o dinheirinho que você tem na poupança, tudo. Só não vale colocar passivos nessa lista, ok? E agora, a parte mais emocionante desse levantamento: descobrir quanto esse dinheiro está gerando de lucro para você mensalmente. Investimento por investimento.

Finalizar o mapeamento das suas receitas e seus gastos é um momento de grande emoção. Se você se sentir muito mal agora e parar vai perder a chance de evoluir e de enriquecer. Aqui, muitos pensam em desistir. Quem desistiu continua com os mesmos problemas de sempre.

Quem avança, passa a ter novos problemas: “nossa, não sei se pego um CDB a 140% do CDI ou invisto mais na minha carteira de ações”. Essa é a diferença de ter a visão de tudo o que está acontecendo nas suas contas, sejam elas da PF ou

da PJ. Não é fácil, eu sei. Mas continuar apagando incêndio também não é. Que tal começar a fazer diferente?

5. Dando match com seus sonhos

De zero a dez, quanto você se compromete em melhorar sua vida financeira de forma irreversível? Empolgante, não? E mais uma pergunta: se tudo fosse possível, como seria sua vida financeira? Quais os seus sonhos de consumo mais selvagens e secretos? Quanto custam? Como eles são? Que tamanho eles têm? Qual o cheiro deles? O que você enxerga lá no seu futuro, no seu horizonte? É bonita a imagem que você já consegue ver agora?

Lembra do gato da Alice? Lá do país das maravilhas. Em um momento do filme, a Alice vê mil indicações de caminhos pela frente e pergunta pra ele qual deve seguir. O gato diz - e é uma grande verdade - quando você não sabe pra onde está indo, qualquer caminho serve.

Com o nosso dinheiro é a mesma coisa. Se você não sabe pra que tá trabalhando, porque tá juntando dinheiro, qualquer passivo serve. Então, para parar de andar sem rumo vamos para mais um exercício: pegue papel e caneta. É hora de anotar todos os seus sonhos, tudo o que passar pela sua cabeça. Tudo mesmo. Mas tem que ser concreto, não pode ser que nem discurso de miss: "quero a paz mundial". Todos queremos. Mas e você que está lendo esse livro agora? Quer um carro modelo tal, cor tal, ano tal? Quer viajar todos os anos pra Europa? Fazer o curso ou o intercâmbio xyz? Pode ser sonho que você consiga conquistar essa semana ou um outro que leve mais tempo. Não importa! Anote tudo que daqui a pouco a gente põe cada sonho no seu devido lugar de alcance!

Pode ser que nesse momento tudo fuja, que não surja nada na sua cabeça e que o seu cérebro sabotador diga: Ah, mas eu já tenho tudo que quero. Será mesmo? Olha, eu não tô aqui pra te estimular a consumir por consumir. Mas a ideia é que você encontre aquilo que te move, que te dá energia, que te joga pra frente em busca da conquista de algum ideal, de algo que te deixe feliz e que te deixe também melhor do que você está hoje, entendeu?

Às vezes quando o sonho é grande demais, a dinheirofobia bate e a gente se acha megalomaniaco, ou acha que o nosso sonho é bobo. Começamos a julgar o próprio sonho e matamos o coitado antes dele nascer. Mas será mesmo que eu mereço? Isso é pra mim? Eu vou mesmo conseguir atingir? Baixe o volume desses questionamentos. Comece a sua lista, esse exercício é obrigatório! Sem seus sonhos listados, todo o conteúdo que vier daqui pra frente não vai fazer o

menor sentido. Então, faz, por favor! Se for levar um tempo, tudo bem. Se concentre e escreva a lista. Você vai gostar desse momento só seu de pensar em tudo aquilo que quer conquistar no futuro!

Fez? Excelente! Qual o tamanho da sua lista? Pequena, média, gigante? O próximo exercício vai te ajudar a aprofundar essa técnica. Dá uma olhada na sua lista e responda à pergunta: Você deixaria de fazer algo muito legal hoje pra conquistar algum desses sonhos? Tem algum desses sonhos que você diria que é o mais importante de todos? Para algumas pessoas a resposta vem fácil, para outras leva um tempo e passa por descobrir primeiro os seus valores.

Alinhando as metas com nossos valores

O exercício que a gente vai fazer agora se chama: descobrindo meus valores! Os seus, no caso, esses valores não tem nada a ver com o custo de vida. E antes que você se pergunte como é que isso vai te ajudar a ter dinheiro, vou te explicar como isso funciona.

Simples, apenas quando as nossas metas estão alinhadas aos nossos valores é que nós somos capazes de realizá-las com o mínimo de esforço. A economia comportamental, a ciência que desvenda o nosso cérebro, já disse que é muito mais fácil manter a autodisciplina perseguindo algo muito importante. Calma que a gente já vai descobrir o que te move.

Para deixar essa explicação mais concreta, vou deixar uma lista de valores para você entender direitinho o que eu tô falando: gratidão, coragem, status, honestidade, segurança, reconhecimento, realização, liberdade, contribuição... Alguma dessas palavras tocou fundo em você? Talvez várias delas? Então o exercício que eu te proponho agora é o seguinte: pensa num dos seus sonhos, numa das metas que você já listou. Agora imagina que você já conquistou essa meta! Reflete comigo: Por que essa meta é importante pra você? Que sensação essa conquista te proporciona? O que você sente? Guarda essa sensação. Pode pôr no papel também.

Pensa também em um momento um dos mais importantes que você viveu até agora! Que sentimento esse momento te proporcionou? Fazendo esse exercício você vai descobrir mais sobre você do que jamais soube até agora e vai ficar muito mais perto de saber o que te move.

Olhando para essas sensações, liste os valores que te movem, coloca os três principais em ordem: assim, ô, do mais importante para o menos importante. aí você vai relacionar esses valores com a sua lista de metas, ligando os pontos. Quais têm mais a ver? Quais têm menos a ver e podem ser descartados?

É nesse momento que muita gente percebe que o carro que a gente achava que queria, na verdade não tem nada a ver com o que nos move de verdade... e que talvez a casa que achava que precisava, na verdade era um desejo do pai, da mãe... era apenas uma convenção. Os nossos sonhos podem não ser convencionais. E se o seu valor mais importante é diferente do meu, porque a gente precisa sonhar com a mesma coisa?

É importante que você saiba que os seus valores não mudam. E eles podem ter pesos diferentes ao longo da sua vida, mudando de hierarquia. Se hoje você é um jovem de vinte e poucos anos, talvez a liberdade seja seu valor principal. Mas daqui a algumas décadas, a segurança pode ser mais importante para você.

Agora que você já sabe quais dos seus sonhos combinam com os seus valores, você transforma esses sonhos em metas. A partir daqui você vai começar a dar cara, forma e preço para esses desejos. E sem isso que vou te contar agora, você não vai conseguir.

A ferramenta que você vai usar aqui é o **método SMART**. Nele a gente usa cada letra dessa palavra em inglês pra lembrar dos pontos que caracterizam uma meta boa. Vamos lá: **s de específica**. Você precisa escrever exatamente o que você quer alcançar, certo. Depois a meta tem que ter o **m de mensurável**. Ou seja, como essa meta pode ser mensurada ao longo do tempo. Por exemplo, pra você começar a fazer medicina, tem que entrar pra essa faculdade e ir bem no vestibular, de preferência gabaritando biologia... Viu como é super mensurável se você começar a pensar assim, de forma bem concreta?

Próxima: letra **a de atingível**. No seu negócio, por exemplo, uma meta: sua empresa pode ser “conquistar um número x de clientes até determinado semestre”. Aí vem a letra **r de relevante**. A meta tem que ser importante pra você, estar ligada aos seus valores mais fundamentais, como: investir na aposentadoria para ter segurança na sua vida e nas escolhas futuras. Parece super relevante, não é?

E por último e não menos importante, o **t é de tempo**. Você precisa sempre definir um prazo para realização dessa meta. Conquistar x clientes para o meu escritório até o fim de 2020. Não pode ser: "quando der", "quando conseguir".

E qual é o grande segredo? Transformar tudo o que você quiser muito em metas. Da calça jeans, à carteira nova. da casa quitada à viagem internacional. Tudo vira meta. Bora fazer isso? Pega a sua lista de metas e olha se você colocou essas metinhas de curto prazo ou se só pensou nos sonhos mais ousados. Se você colocou os sonhos mais ousados, pode completar com coisas que você esteja precisando comprar, ou que você queira ter.

Pensa também: quanto isso que eu quero agora vai me afastar da minha meta x ou y? Da minha meta super valiosa pra mim? Porque vai. "Ah, mas isso vai dar um trabalhão". Prefere ter um trabalhão e conquistar o que você quer ou seguir trabalhando para realizar só os planos de outras pessoas? Então bora lá. pensa: o quê você quer pra daqui a um mês? Daqui a 6 meses? 1 ano? 2 anos? 5 anos? 20 anos?

Se você ainda estiver em dúvida, se fez o exercício do jeito certo é só passar a sua meta pelo teste da frase potente: Eu preciso de R\$_____ até ____/____/____ para _____ porque _____. Imagina que você tem como metinha comprar um fogão. Eu preciso de R\$800 daqui a 3 meses, para comprar um fogão com um forno melhor e que funcione, porque preciso cozinhar mais tortas e expandir meu negócio. Viu como tudo fica muito mais claro e justificado?

Agora, te sugiro o seguinte: passa todas as suas metas a limpo, como você fazia para aprender bem as matérias novas na escola, lembra? Pega cada uma das suas metas e aplica a frase que eu acabei de te ensinar pra ver se a meta tá forte, sólida e se ela "resiste" bem ao teste. Se a resposta for satisfatória, parabéns, vamos prosseguir!

6. Adeus instabilidade

Deixa eu te perguntar uma coisa: dentro das suas metas, que você traçou no capítulo passado, já tinha uma meta chamada de Reserva de Emergência? Espero que sim, porque se não tinha, agora vai ter! Trabalhando por conta própria você, mais do que ninguém, precisa de uma reserva de emergência e parar com essa história de "eu dou um jeito".

Isso na economia comportamental tem nome: Desconto hiperbólico. É a capacidade que nós seres humanos temos de nos enganar, acreditando que o futuro sempre vai ser melhor. A gente tá vendo que não tem reserva, vimos o que aconteceu durante a pandemia, o desespero que deu e mesmo assim a gente continua se achando acima do bem e do mal, como se tudo estivesse sob nosso controle. Vai por mim: se você confiar demais nesse instinto, vai dar ruim. O futuro só vai ser melhor quando você tiver controle sobre ele e como você começa a fazer isso? Montando sua reserva de emergência.

Por mais que seus sonhos sejam realizáveis, que você se organize para atingir cada um deles, é importante não perder de vista a sua vida cotidiana, o seu trabalho e a garantia de uma provisão para o futuro imediato, se for necessário. A reserva de emergência é simplesmente imprescindível e precisa ser feita e cuidada com carinho por você. São três passos bem simples pra você ter a sua reserva e eu vou te contar agora.

O dinheiro que você quer ter, mas não quer usar

O primeiro passo que você precisa saber é que a reserva de emergência é aquele dinheiro que fica lá investido e que você sabe que existe, mas não quer precisar usar. É algo quase intocável, a não ser em último caso. E por que ela é tão importante? Porque imprevistos não existem.

Pois é, nosso cérebro quer que a gente acredite que imprevistos acontecem e é a vida. Mas se você parar pra pensar, se você mora em uma casa, o telhado pode quebrar, um pássaro pode estilhaçar o seu vidro, um cano pode entupir, o piso pode quebrar e tem coisas que você pode não consertar, mas tem outras que você precisa fazer, como comprar um remédio pra sua mãe que ficou doente. Nesses casos, o que você prefere?

- a) Chorar de desespero;
- b) Passar no cartão e rezar pra fechar um cliente maior mês que vem;
- c) Entrar no cheque especial e pagar o dobro do preço do remédio em juros;
- d) Usar a sua reserva de emergência e não produzir nem uma única ruga de preocupação.

A reserva de emergência é para emergências, então já vamos definir o que é e o que não é emergência.

Viagem de casamento da amiga é emergência? Não!

Perder todos os seus clientes de uma vez, é emergência? Sim, e como! Quanta gente ficou sem chão porque perdeu tudo e não tinha reserva de emergência?

Trocar de carro é emergência? Depende. Se é só pra trocar por um carro mais bacana, deveria ser meta. Mas se o seu carro do trabalho parou e o conserto fica tão caro que é melhor trocar, aí vira emergência.

Comprar presente? Não.

Seu filho ficou doente e precisou comprar remédios? Com certeza, sim!

O mais importante é que você entenda que emergência é tudo aquilo que te pega sem provisões. É o que não tinha como ser planejado, mas que você sabe que pode acontecer. Quem tem carro, sabe que pode quebrar. Quem tem emprego, sabe que pode perder e quem trabalha por conta própria, sabe que pode ficar longos meses sem entrada de dinheiro.

Hora do cálculo

Como você calcula sua reserva de emergência? Como uma pessoa livre de crachá, você precisa pensar como dona de uma empresa. O ideal para uma reserva de emergência de uma pessoa física convencional são seis meses de custo de vida, ou seja, se a pessoa custa 2 mil por mês, a reserva de emergência será de 12 mil.

E no caso de uma pessoa corajosa, livre, que tem custos de empresa e de pessoa física? Qual é o custo correto? O ideal é que a sua reserva de emergência seja equivalente a no mínimo seis vezes o custo da sua pessoa jurídica, onde a sua pessoa física entra como custo. Lembra que a gente colocou seu pró labore como custo na empresa? Então, teoricamente, no mundo ideal, você vive na condição de pessoa física com o pró-labore que a sua pessoa jurídica te paga. E a pessoa

jurídica ainda tem outros gastos. Somando tudo isso, a gente chegaria no valor que precisa ser multiplicado por seis.

Mas a gente sabe que a realidade é bem diferente. primeiro porque pouca gente separa conta jurídica de conta física, em geral tá tudo misturado. Então, por enquanto, a sua reserva de emergência vai ter que ser seis vezes o valor de todas as despesas orçadas, somando pessoa física e pessoa jurídica, com o pró-labore.

Reserva de emergência = 6x (despesas pessoa física + despesas pessoa jurídica - pró labore)

Você deve estar entendendo cada vez mais porque eu insisti tanto em você planilhar seus gastos e ganhos. Agora você já sabe o que é receita, despesa, custo fixo, variável, ativo, passivo. Com isso tudo na cabeça fica muito mais fácil descobrir o que é o seu custo de vida mensal e a partir daí começar a entender a dinâmica do seu dinheiro, fazendo ele trabalhar pra você da melhor maneira.

Fazendo a reserva

O terceiro passo para a sua reserva de emergência é onde guardar a reserva. Bom, em algum tipo de investimento com liquidez diária, algo que você possa pegar a qualquer momento que precisar. Tesouro Selic, CDB de liquidez diária (pelo menos 100% do CDI) ou qualquer fundo de investimento de liquidez diária, também são bons caminhos para a reserva de emergência.

7. Desenhando estratégias

Apresento agora o método 70/30. O nome desse método já mostra logo que se trata de uma proporção. Nesse caso, a proporção se refere ao tanto que você vai usar pra "você" de hoje e quanto você vai separar para "você" de "amanhã". Quem você acha que merece mais atenção? Pra quem você daria 70% de tudo que você ganha? Para você de agora ou para você do futuro?

Evitando essa dúvida a cada entrada de recurso mensal, esse capítulo vai te explicar direitinho qual o percentual ideal que precisa ser observado rigorosamente, automaticamente, meticulosamente, invariavelmente para gerir suas finanças e dar adeus à instabilidade, justamente porque você é chefe da sua vida.

Eu sei que nem sempre é fácil saber quanto você vai ter de ganho por mês. Comece o exercício usando como base o valor que vai entrar de pró-labore, ou seja, o valor mais baixo dos últimos 12 meses. Esse será, então, os seus 100% que serão aplicados na regra dos 70/30.

Dentro dos 70% do seu ganho mensal, 55% correspondem a tudo aquilo que é essencial. Porém, engana-se redondamente quem pensa que essencial é só aluguel, água ou luz. Essencial, na verdade é tudo aquilo sem o qual você não consegue viver. Se pra você fazer as unhas no salão ou tomar uma cerveja com os amigos toda semana é fundamental pro seu bem estar, isso deve entrar no item "essencial".

Por isso é tão importante você entender se o essencial é estar com seus amigos ou estar no bar bebendo 4 caipirinhas. Você pode estar com seus amigos em casa gastando 20 reais ou pode estar com seus amigos bebendo e gastando 300 reais no barzinho. Esse exercício de entender o que é essencial não é tão simples quanto parece e é por isso que a gente vai fazer uma pausa aqui.

Eu quero que você coloque no papel tudo que é essencial, mas aqui, ao contrário do exercício de metas, você precisa ser mais abstrato. Então, em vez de escrever: ir ao salão toda semana, será que o essencial é ir ao salão ou se sentir bonita?

Você vai entender porque eu tô dizendo isso. Outra reflexão: será que o essencial é pagar a escola do seu filho ou dar uma boa educação para ele? Coloca no papel tudo sem o qual você não vive. Amor, momentos em família, passeios de final de semana, tudo.

Ainda dentro dos 70% para sua pessoa física de hoje, tem o que eu chamo de fermento da vida financeira. É a menor porção de todas, mas a que faz a maior diferença se você quer ganhar mais: são os 5% para educação, para crescimento contínuo. E como você faz pra usar bem esse percentual? Compra (e leitura) de livros importantes, que vão te ajudar a aprender ou a aprimorar algum conhecimento essencial para sua atuação profissional; cursos, que te abrem a cabeça e te fazem mudar seus comportamentos financeiros, pessoais e profissionais; um congresso ou palestra daquele mentor incrível que você sempre quis assistir, pra ganhar fôlego e motivação pros próximos projetos e, quem sabe, ainda no evento, fazer networking.

Com esse aprimoramento constante você simplesmente aumenta seu valor no mercado, o que pode te ajudar muito a ter mais recursos para investir num curto espaço de tempo. Além do quê, aprender em si pode ser divertido e te fazer expandir seu conhecimento para além da sua zona de conforto.

E porque você se ama, tá trabalhando de forma dedicada para planejar sua vida financeira e pensar no futuro, pode até se dar o direito de ganhar um presente. um mimo de você pra você mesmo! Como? Você pode usar os 10% que sobram pra fechar os 70% para aquilo que você quiser. É o seu prêmio, sua recompensa por ter usado seus ganhos de forma inteligente e organizada! Mas lembre-se: 10%!

O grande problema de muitas pessoas é fazer o inverso: gastar 90% com coisas que nem fazem tanta diferença, não são essenciais, não são metas e só 10% com o que realmente é essencial. Aí dá aquela sensação de vazio, de que você não sai do lugar... a resposta tá aqui.

Mas e os 30% que faltam? Boletos! Mas não são quaisquer boletos. São os seus boletos para o seu futuro. Dentro dos 30% que sobraram, ainda cabe fazer uma subdivisão e você vai entender o porquê: 10% disso devem ser investidos na sua aposentadoria, naquilo que vai te dar o passaporte para a riqueza no futuro e os

20% restantes, devem ser separados para dar conta das suas metinhas, metas e metonas que você levantou há algumas páginas.

Se sua cabeça tá cheia de percentuais nesse momento, relaxa tudo isso vai se encaixar como uma luva, pode ter certeza que você vai conseguir, é só ir pegando jeito e entendendo a lógica dessa engrenagem toda! Que tal treinar? Pegue tudo o que listou como sendo essencial. Lembra da sua planilha? Veja se quanto você gasta hoje com cada elemento, se encaixa na divisão proposta aqui. E se estiver muito longe disso, a notícia boa é que dá pra você se encaixar no 70/30 mais rápido do que você imagina.

8. Técnicas e ferramentas para o futuro

Se por acaso no capítulo passado você percebeu que está vivendo em um padrão muito acima do que deveria, essa é a realidade da grande maioria. Diria que é a regra. Você não tinha como saber disso tudo antes e que bom que você tá aqui aprendendo! E olha só como você já evoluiu.

Você já começou a tratar a sua dinheirofobia, já fez direitinho sua selfie financeira sem filtros, já entendeu como planilhar suas despesas e receitas de pessoa jurídica e pessoa física e já começou a entender as estratégias que vão te ajudar a ter aquela sensação maravilhosa de saber que vai sobrar dinheiro e que você vai investir sem precisar abrir mão do que é mais importante pra você - porque agora você finalmente sabe o que é importante e inclusive quanto você gasta com que é realmente importante.

Esse novo capítulo é pra te ajudar a colocar uma coleira no seu dinheiro. Isso mesmo, depois dessa aula o seu dinheiro vai fazer o que você quiser e não mais o contrário. O que eu vou te ensinar agora é uma técnica muito simples e que já ajudou milhares de pessoas mundo afora a virarem não só chefes mas donas de si.

A técnica dos envelopes

Importante! Essa é uma técnica indicada para a sua vida financeira pessoal e vai ser a sua grande aliada para fazer a sua vida caber dentro do seu pró-labore. Se para você ter autonomia e controle sobre o seu dinheiro você precisa adaptar o seu estilo de vida ao menor valor recebido nos últimos 12 meses, você precisa de uma grande ajuda.

E aqui está o material que você vai precisar: Envelopes ou quadradinhos de papel; cliques, se tiver; canetas de ponta grossa, se tiver; planilha de gastos e ganhos pessoais (que você já fez); extrato do banco - pessoa física; caderno e lenços de papel (vai que você chora!).

Salário base: R\$ 1.000,00

Para facilitar as contas e ser o mais didática possível, eu vou usar como salário base, ou seja, o que a sua empresa vai te pagar, o valor de mil reais! Eu sei que é impossível nos dias atuais uma vida com R\$ 1.000, mas, facilita a conta, ok?

Ou seja: mil reais mensais como uma simulação da sua receita mínima, aquela que você identificou como a menor receita dos últimos 12 meses. Lembra que essa é a sua base de cálculo sempre, tá bom?

Voltando para o meu exemplo: se a gente dividir esses R\$1.000 por 10 quadradinhos, você terá R\$100 reais em cada um deles, certo?? Ou seja, cada um deles representa 10% dos seus ganhos mensais.

Se a gente for aplicar a regra dos 70/30 aqui, no nosso mundo imaginário ficariam:

R\$ 700 para o seu momento presente, sendo que R\$ 550 iriam para o que é essencial, R\$ 50 iriam para educação continuada e R\$ 100 iriam pra qualquer coisa legal de fazer. (Lembra que esses valores são para facilitar a conta, não me briga não!) e R\$ 300, ou 30 % do valor mensal, já iriam direto pras metinhas metas e metonas e ficariam super bem investidos. Sendo que R\$ 100, ou 10% disso já estão comprometidos com a aposentadoria e os outros R\$ 200 vão servir às suas outras metas de curto, médio e longo prazo, que agora você já tem. Isso aqui que a gente acabou de ver é a expectativa. essa que eu vou mostrar agora é a realidade!

Total pró-labore: R\$1.000

Essenciais: 1600,00

Educação: 0

Extra: não sei!

Investimentos para metas: 0

Geralmente é isso que acontece quando a pessoa faz esse exercício pela primeira vez. O essencial ocupa muito mais espaço do que existe de orçamento. E aí? Para ficar mais claro, eu vou usar o exemplo da "Joaquina". Teve um mês que, como autônoma, ela ganhou R\$ 4.500,00. Que maravilha, não é mesmo? E aí o que aconteceu? Ela se deixou levar pelo impulso, acreditou que era aquela renda que ela ia ter pra sempre na mão e não parou pra olhar pros últimos 12 meses. E

agora, ela entendeu que precisa ter como régua o mês que ela recebeu menos. E quanto ela ganhou no mês que ela recebeu menos? Mil reais!

Acontece que antes desse livro, se sentindo toda rica, ela entrou no financiamento de uma moto, porque todo mundo que ela conhecia tinha. E agora ela tem uma parcela de financiamento e R\$ 600 comprometidos por mês na vida de alguém que agora precisa fazer a vida caber dentro de R\$1.000.

Sim, é difícil. E agora é hora de considerar mais esse agravante orçamentário. Vamos seguir com a Joaquina. A primeira coisa que vamos olhar é a planilha. Vamos montar a planilha do mês que vem que provavelmente ainda está em branco e lá na planilha entra a renda da Joaquina, o pró-labore e possíveis ganhos extras como aluguéis, pensão alimentícia, etc. No caso da Joaquina, R\$ 1.000

O próximo passo: colocar uma nova despesa na planilha da Joaquina que talvez ainda não existisse: investimentos! Quanto vai ser essa despesa? Aposentadoria, R\$ 100. Outras metas R\$ 200. Sabe aquilo que você sempre ouviu que você precisa se pagar primeiro? Agora é verdade. o seu primeiro compromisso é com você. E vale para Joaquina!

Próximo passo: lançar todas as despesas fixas. Todas as parcelas de dívidas, inclusive financiamento, consignado, se tiver, parcelas do cartão de crédito. Ah! e não pode esquecer de colocar as contas de consumo que caíram neste mês, mas que são a herança do mês passado: luz, gás e água. E olha só o que já aconteceu com a Joaquina. Nem terminou o que é essencial pra ela e o dinheiro já acabou. Porque a dívida do financiamento está aqui e precisa ser paga. Mas e a alimentação, e o lazer? E a educação? Agora é que entram em cena: os envelopes!

Tudo o que for despesa variável vem na forma de dinheiro para o envelope. Como? Em semanadas. Igual a gente faz com criança: picando o dinheiro, fica muito mais fácil de se controlar. E pagando em dinheiro vivo, você tem muito mais noção do que está saindo do seu bolso e já foi comprovado cientificamente que usar dinheiro vivo aumenta a nossa percepção de valor do dinheiro.

E como você vai montar seus envelopes? é você quem vai determinar. A Joaquina no caso, já está negativa, o que ela precisa fazer agora é colocar limite para o dinheiro pra fazer o possível pra que esse número não fique ainda pior.

Então o que eu sugiro? olhar para as suas despesas essenciais variáveis dos últimos 6 meses, fazer uma média e cortar entre 30% e 50%, até que as contas comecem a normalizar.

Joaquina foi olhar nas despesas variáveis: água, luz, gás, alimentação, lazer, saúde e beleza, que para ela são essenciais, e viu que na média dos últimos seis meses, ou seja: somando os seis meses de gastos variáveis e dividindo por seis, ela manteve uma média de gastos de R\$ 800,00. Logo, ela terá que fazer caber esse R\$800 entre R\$400 e R\$560 daqui pra frente. Como? Colocando limites de orçamento por categoria.

Por exemplo, alimentação/mês = R\$200, logo, R\$50 por semana. Luz, R\$ 60, já pensando no mês que vem (valores fictícios para facilitar a conta, não esquece!) e assim os R\$ 800 vão sendo distribuídos nos envelopes. E como é que a gente opera isso na prática? O dinheiro que a Joaquina vai sacar é só o dinheiro da semana para as despesas que podem ser pagas semanalmente. Os R\$ 50 de alimentação, R\$ 20 de saúde, R\$ 30 de transporte e o que mais for distribuído no essencial. Qualquer outro tipo de compra, esquece.

Sim, é muito difícil! Mas são alguns meses de controle e restrições maiores para que você possa ter um respiro e reorganizar a sua vida financeira. Mas e se não der mesmo e precisar gastar mais? Quanto mais você quiser gastar, mais dinheiro você vai ter que fazer. É aí que entra a sua PJ em ação.

No caso da Joaquina, são R\$ 800 a mais, ou seja: ela precisa ganhar R\$ 1.800 somando os R\$ 1.000 para ela se bancar, no mínimo. Nada de cartão de crédito para a Joaquina por enquanto, agora a vida dela será no envelope.

Se você se desesperou e vestiu a camisa #somostodosJoaquina, sim, é desesperador. Mas agora você sabe quanto custa a sua vida, você sabe o que é receita e despesa, o que é fixo e variável. Aproveita essa energia vinda do conhecimento e vamos começar pelo que dá, por exemplo, negociar uma tarifa! Uma das estratégias para fazer a sua vida caber dentro do seu limite orçamentário é reduzir o valor das parcelas que você possa ter.

Se hoje você paga um financiamento com uma taxa de juros de 9% ao ano, liga pro gerente do banco ou financeira, negocie e negocie. Se você conseguir baixar de 9 para 8,5%, parece que não, mas você vai economizar muito dinheiro! No longo prazo, essas pequenas porcentagens fazem uma diferença enorme.

Outra maneira de reduzir o valor de parcelas é aumentar o prazo, mas muito cuidado para não te cobrarem mais juros por isso. A ideia aqui é você reduzir o valor da sua parcela aumentando o prazo que você tem pra pagar. Essa é mais difícil de conseguir sem acréscimo de juros, mas pode ser um caminho.

O ideal mesmo era que chovesse dinheiro pra resolver todos os problemas, não? Mas na vida real, ainda que chovesse dinheiro, ia chover pra todo mundo e sabe o que ia acontecer? Inflação. Todo mundo ia ter mais dinheiro e as coisas iam simplesmente ficar mais caras e você ia continuar do jeito que você tá. Então, vamos ter que fazer chover dinheiro só na sua horta mesmo, com técnica, foco e algumas dicas.

E se você chegou até aqui é porque já descobriu o seu ponto de partida, ou seja: fez a sua selfie financeira sem filtro, já descobriu onde você quer chegar colocando suas metinhas, metas e metonas no papel e chegou ao passo 1 da estratégia que é: gastar menos colocando limites de gastos por categorias.

Agora vamos para o passo 2 desta estratégia: ganhar mais dinheiro. Depois que você já cortou tudo o que dava, renegociou dívidas, cancelou tarifas que você pagava sem necessidade, só tem um jeito pra fazer a sua vida caber no 70/30: ganhando mais dinheiro. A boa notícia é que quem trabalha por conta própria têm muito mais oportunidades de fazer isso e basicamente se você quer ganhar mais dinheiro você precisa agradar os seus patrões e as suas patroas. E quem são eles? Seus clientes, claro.

Cliente é uma jóia que toda empresa precisa aprender a cuidar, lustrar e entender o valor que ele tem. Um cliente satisfeito é a maior riqueza! Então, papel e caneta na mão que eu vou te ensinar algumas ferramentas que eu uso com os meus clientes e que faz com que eles queiram voltar.

Seja lá qual for o seu nicho de mercado, seja você arquiteto ou artesão, você precisa responder a três perguntas: o que eu preciso fazer para ser a melhor alternativa para o meu cliente? O que eu preciso fazer para ser a primeira

alternativa para o meu cliente? E mais: O que eu posso fazer para ser a única alternativa pro meu cliente?

O melhor dos mundos é quando você é a única alternativa, não é verdade? Você oferece um serviço, um atendimento, um produto tão bom que os seus clientes nem pensam em outra pessoa.

Se você pudesse me dizer hoje em qual dessas alternativas você se encaixa, qual seria? Lembra da nossa matriz fofa que a gente fez lá no começo? Naquele momento você analisou bem sua condição de vida hoje e se você não sabia como responder às perguntas da matriz lá no começo, agora com certeza você tem muito mais condições de fazer um retrato bem fidedigno e responder a essa pergunta sobre a percepção que os seus clientes têm sobre você.

Uma das formas de saber disso é bem simples e está ao seu alcance: perguntando isso tudo aos seus clientes. Falando nisso, quando foi a última vez que você fez essa pesquisa com eles? Quando foi a última vez que você ligou pra perguntar se ele gostou do seu serviço, se tem alguma sugestão de melhoria? Quando foi a última vez que soube o que ele gostaria de ver ou receber da próxima vez?

Ao contrário das patroas ou patrões convencionais, os clientes sempre sabem te dizer o que você pode melhorar, o que eles gostariam que fosse entregue de maneira diferente. Eles vão avaliar o seu serviço de um jeito sincero se você deixar a janela aberta pra isso. Uma ótima ferramenta para isso é o Google forms. É de graça, pode ser anônimo e você só precisa montar e pedir para o seu cliente responder, de preferência logo após ter sido atendido, para que ele ainda esteja com a memória fresca.

Outro ponto importante: busque ter clientes fixos que garantam no mínimo o seu pró-labore. Se você vende doces, pode conseguir fazer uma parceria com um restaurante que vai fechar uma compra anual com você de trufas e todo mês você vai entregar 100 trufas por um valor menor do que cobraria se ele fosse fechar todos os meses.

O melhor cenário que você pode desejar é transformar um cliente esporádico num cliente fixo, ou melhor ainda: em um dos seus vários clientes fixos. O segredo aqui é vender uma prestação de serviços recorrente, constante só tendo

o cuidado de não virar um “contrato” exclusivo do seu cliente. Quanto então ocupar o tempo com clientes fixos? A resposta é: depende. Se a gente estiver falando de uma psicóloga, que já tem uma certa recorrência, cada cliente fixo ocupa 1 hora da agenda dela por semana. se ela atende 7 pessoas por dia 5 dias na semana, são 35 horas semanais e cada cliente ocupa menos de 3% do tempo.

Mas no caso de um freelancer de ilustração, por exemplo, que pode conseguir fechar um pacote semestral de ilustrações para uma agência por R\$2.000 por mês com 10 ilustrações, sendo que cada uma a agência tem direito a apenas uma refeição e que no pior cenário ele vai trabalhar 3 horas em cada ilustração. São 30 horas, 6 horas por semana. se com essa grana fixa ele conseguir pagar as contas, todo o resto que vier é lucro pra acelerar as metas e a reserva de emergência. Escolhas, claro, sempre geram renúncias. A arte é saber identificar qual é a melhor escolha para você no momento.

Outro ponto importante é saber seu preço certo. Quantas vendas você já perdeu porque não sabia colocar preço no seu serviço ou produto? E pode confessar, você já colocou preço olhando só para a concorrência sem levar em consideração se a região era parecida, se o poder aquisitivo era semelhante, se o custo daquele seu concorrente era o mesmo.

Mas como saber se meu preço tá bom? Bom, existem 4 elementos básicos que você precisa levar em consideração antes de precificar o seu produto:

- 1) Custo: quanto custa aquele produto pra você? Agora que você planilhou os gastos de pessoas física e jurídica você é capaz de saber. Tudo o que está na sua planilha de custos precisa ser levado em consideração antes de montar um orçamento. Tem o custo do seu transporte, tem matéria prima, imposto e você precisa garantir que essa conta será paga. Claro, não é um único produto ou serviço vendido que vai pagar tudo. Você precisa analisar outras métricas antes de colocar o preço;
- 2) Lucratividade: O mesmo pastel que é vendido em São paulo por R\$15 com lucro de R\$5 pode custar metade do preço em uma cidade do interior com lucro de R\$5,00 também. Isso mostra que o preço que você vai colocar precisa levar em consideração o lucro que você espera obter com aquele produto ou serviço;
- 3) Conheça os chefes: Você pode vender um brigadeiro por R\$ 50? Pode. Se ele tiver pó de ouro, chocolate belga e vier em uma caixa assinada à mão

por um artista plástico famoso, R\$ 50 é até pouco. Mas será que as pessoas para as quais você quer vender comprariam? Será que eles dariam valor a isso? Ou será que eles só querem um brigadeiro gostoso e achariam que você pirou completamente? Só definindo o poder aquisitivo e os hábitos dos seus clientes é que você consegue pensar no preço justo que pague o seu custo e caiba no bolso dos seus clientes.

- 4) Pergunte: Não sabe por onde começar? Deixe algumas pessoas interessadas experimentarem seu produto ou serviço e dizerem quanto elas pagariam. Ou faça amostras e pergunte. Pergunte na concorrência. Pergunte! A curiosidade é uma ótima fonte de informação.

Além do seu preço, você também deve conhecer muito bem seu valor. Preço é o que você paga, valor é o que você leva. Então me fala: que valor os seus clientes estão levando? Você saberia colocar no papel o que os seus clientes ganham quando escolhem você, o seu serviço ou o seu produto? Por que eles escolhem você? E muita gente responde: porque o meu produto é melhor. Melhor em relação a que? É mais bonito? Mais gostoso? Mais caprichado? Seu atendimento é melhor?

Pergunte para os seus melhores clientes porque eles escolheram você e faça mais daquilo que eles gostam. Você também pode usar esses depoimentos como prova social para divulgar o seu produto e fazer outros clientes se apaixonarem.

E existem vários caminhos que podem te levar à conquista de novos clientes e depois, transformar alguns deles nos clientes fixos que são tão importantes para sua estabilidade. essa dica que eu trago agora tem a ver com a habilidade de você se mostrar da forma mais atraente para o mercado, fazendo com que lutem por você. Trabalhe seu gatilho de autoridade.

Vamos pegar o caso de um terapeuta que é, na verdade, um prestador de serviços na área de saúde emocional. Participar de um evento bacana e cavar um espaço para ser um dos palestrantes, por exemplo, pode ser uma vitrine incrível pra mostrar para uma plateia de interessados no assunto as habilidades e competências como terapeuta, trazendo exemplos, situações vividas e apresentando as credenciais para um grande público.

Não tem palestra? não tem problema. Comece a criar vídeos e posts ensinando as pessoas alguma coisa diferente sobre a sua área, claro, nada que fira o código de ética da sua categoria. Essa espécie de "gatilho de autoridade" pode

convencer muita gente a procurar por esse profissional ao invés de arriscar na sorte com algum outro.

Mas se o seu caso é a venda de um produto, vamos dizer, docinhos para festas, uma degustação na reunião da escola dos seus filhos pode funcionar muito bem para gerar uma isca de interesse em possíveis clientes, caprichando na apresentação dos docinhos, oferecendo um preço competitivo, tendo capacidade de entrega e já deixando com eles seu material de divulgação, por exemplo. E é importante já ter o produto disponível para venda ali mesmo, não tem divulgação melhor do que o “huuum!” de quem já estiver comendo por ali.

Já tá vendendo? Vamos arrecadar mais? Você pode fazer isso agregando mais produtos ou serviços ao que já tem. Se você trabalha no ramo da beleza, vende cosméticos, por exemplo, agregar valor ao seu produto tem muito a ver com oferecer ao seu cliente algum tipo de inovação, de diferenciação dos demais produtos similares no mercado. Algo que ele não encontre facilmente com um concorrente.

Mas, além disso, tem a ver com trazer para o seu cliente algum tipo de satisfação, uma experiência positiva que faça com que ele se torne fã da sua marca. Te dou um exemplo bem concreto. se o seu produto traz bem estar, tipo um creme para o corpo ou para o rosto, nada te impede de chamar alguém que trabalhe com massagem e oferecer uma experiência com seu produto através de uma sessão relaxante. O seu creme hidratante vai ser "usado" da melhor maneira possível. O cliente certamente vai se lembrar desse momento delicioso de relaxamento e associar essa boa sensação à você e ao seu produto!

Professores de inglês além das aulas podem criar um grupo de Telegram ou Whatsapp fechado por assinatura para os alunos conversarem em inglês. As possibilidades são infinitas para cada nicho.

Uma outra coisa pra se levar muito em conta: você é como uma empresa, precisa ter uma marca forte - mesmo que seja o seu próprio nome. E aí, vale a pena ter um portfólio online? Um blog próprio? Ser mais ativo nas redes sociais? Participar de eventos na área? Sim! Todas as opções que eu acabei de falar podem te ajudar a ser um profissional com mais destaque, mais valorizado no mercado!

Outro ponto: a forma como você se apresenta para seus possíveis clientes também interfere na percepção que eles terão de você e de seus serviços ou produtos. Imagine alguém que trabalha com arte gráfica, com um cartão de visitas meio apagadinho? Ou um dentista que também não apresenta o melhor sorriso? Um terapeuta todo irritado, reclamão? São pequenos detalhes que fazem diferença na hora da conquista de um cliente ou da fidelização deles.

Se profissionalize! O kit autônomo deve estar em mãos e é inegociável: conta jurídica, maquininha de cartões e CNPJ ativo. Você pode continuar vivendo a sua vida do jeitinho que você viveu até aqui: com uma única conta, se virando pra dar troco, sofrendo porque não sabe se vender nas redes sociais, dependendo da boa fé dos seus clientes de te pagarem em dia ou você pode evitar todos esses riscos e se profissionalizar. Quem quer vender os serviços ou produtos para empresas, por exemplo, muitas vezes as portas das empresas só vão se abrir se você emitir nota fiscal. Se você levar o seu negócio a sério, os seus clientes vão levar também.

Dica extra, porque você foi fiel e seguiu firme no aprendizado até aqui. Abuse de uma ferramenta super simples e simpática: o cartão fidelidade! Se você trabalha com quentinhas, com procedimentos estéticos, ou até mesmo com treinamento de pets, você pode oferecer um serviço "grátis" após 10 compras efetuadas. Essa iniciativa funciona como um estímulo para que as pessoas continuem visitando o local para conquistar o "prêmio"!

E por último, o principal, o seu atendimento. Pense nos autônomos que você contrata, aqueles que você mais ama. Pode ser a sua psicóloga, a sua revendedora de maquiagem, o mecânico. Agora imagina se todo ano no seu aniversário eles te mandassem um presente, um cartão, uma mensagem. Algo simples.

Imagina se a revendedora de maquiagem soubesse de quanto em quanto tempo você precisa de uma base nova porque a sua acaba e te mandasse um whatsapp dizendo "ei, já to com a sua base nova aqui!" e já com o link de pagamento. Legal né?

E se você tivesse uma pessoa que faz doces e bolo de aniversário, que conhece todos os aniversários da sua família e já te manda mensagem um mês antes da

festa perguntando qual vai ser o bolo e já te dando 30 brigadeiros de presente? Super!

Gostou? Que tal fazer isso com os seus clientes? Por que você precisa que eles venham até você? Eles não vão vir se você não tornar o seu produto ou serviço necessário. Ou melhor, o único que eles consideram.

E é assim que eu espero que você se torne cada vez mais após a leitura desse livro. Que as dicas aqui sejam o começo e te encham de ideias para lidar melhor com seu dinheiro, turbinar seu negócio, conquistar clientes e aumentar seus ganhos.

Ah, que festa da riqueza!

Me
Poupe!



#ARevolução
deCadaUm