

COMO
FAZER

R\$1.000

NOS PRÓXIMOS

7 DIAS



SUMÁRIO

Introdução

1. Água mineral
2. Sanduíche natural
3. Comida caseira
4. Bolos e doces de pote
5. Brechó/bazar
6. Barca de churrasco
7. Comida congelada
8. Velas terapêuticas artesanais
9. Assessoria via grupos de WhatsApp e Telegram
10. Loja virtual
11. Aluguel de máquinas e outros objetos
12. Afiliado em programas de vendas ou indicações
13. Aluguel de carro para transporte de passageiros
14. Consultor de benefícios
15. Aplicativo de prestação de serviço
16. Passeador e cuidador de pets
17. Roupas
18. Avaliador de carros usados
19. Artista de rua
20. Aluguel de quarto ou suíte

Conclusão

INTRODUÇÃO

Quando se iniciou a pandemia, em 2020, muitas pessoas viram que era o momento de mudar de vida, reinventar sua profissão e, assim, encontrar novas formas de se ter uma renda extra. Porém, nem todos conseguiram encontrar meios que ajudassem nessa tarefa, que seria um dinheiro a mais no final do mês e que faria toda a diferença no orçamento.

Vamos ser sinceros? É frustrante procurar tanto e não conseguir encontrar esta solução para melhorar de vida.

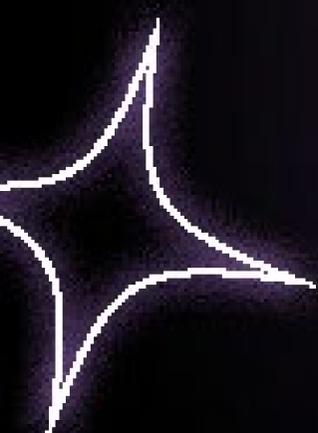
Pensando em ajudar você nesta tarefa, reunimos dicas especiais. Você vai encontrar uma lista de 20 maneiras de fazer R\$1000 em apenas 7 dias! E comprovadas!

Pode parecer impossível conseguir gerar R\$ 1.000 em um período tão pequeno. Mas não precisa se preocupar! Para cada uma das formas que apresentaremos, trazemos um passo a passo que vai lhe guiar por este caminho!

As formas que apresentaremos neste material, tanto digitais ou físicas, vão ajudar na hora de melhorar o seu orçamento mensal. As ideias apresentadas, junto com as dicas sensacionais que apresentaremos, mostrarão não apenas como fazer a renda extra, mas como calcular os custos e lucros.

Ou seja, um guia completo para que você possa agir e conseguir realmente ter um rendimento extra no final do mês!

Chegou o momento de encarar este desafio e mudar de vida com uma renda extra! Vamos lá?



1.



ÁGUA MINEIRAL

1. ÁGUA MINEIRAL

Você sabe o quanto a água mineral é importante para as pessoas. Essa é uma das necessidades mais básicas para a vida. O pouco consumo pode trazer consequências ruins para o corpo. E, sem a água não estaríamos vivos.

Se o consumo da água for muito baixo, a pessoa pode desenvolver desidratação, irritabilidade e, em casos mais sérios, confusão mental, sonolência e febre.

Ou seja, a água é fundamental para o ser humano.

Para que as pessoas não cheguem a este extremo em sua vida, encontramos a primeira opção para conseguir cumprir nossa meta: Venda água!

Veja como isso pode se tornar um negócio muito lucrativo!

1.1 SEJA MOTIVADO!

Você já ouviu falar de Rick Chesther? Ele trabalhava como ambulante e fez muito sucesso de uma forma muito simples: vendendo água mineral nas praias do Rio de Janeiro.

Tudo começou em 2015. Rick estava com grandes problemas, já que se encontrava desempregado e não tinha nenhuma fonte de renda.

Neste momento, ele teve uma grande ideia. Pediu R\$ 10,00 emprestados a um amigo para começar as suas vendas.

Comprou água e começou a vender nas praias.

A partir de então, ele conseguiu ter um lucro que chegou a mais de 300% em suas vendas!

E não parou por aí! Ele começou a divulgar o que sabia na internet e, com isso, se tornou conhecido em todo o mundo!

Como resultado, ele foi dar palestras na Universidade de Harvard, nos EUA.

A dica principal? Venda água a quem tem sede!

1.2 PULO DO GATO

1 VÁ PARA ONDE A SEDE ESTÁ

Se você quer vender sua água, você deve ir até onde existam pessoas com sede.

Para isso, ofereça sempre água gelada, que possa realmente refrescar e matar a sede dos seus clientes. Você deve investir em uma caixa térmica com gelo. O gelo, você pode fazer em casa com água mineral e colocar dentro da caixa.

Com isso, sua água estará sempre pronta para o consumo e em temperatura que agrada a todos!

E quer saber como vender? Você pode ter a água que alguém que está no trânsito num dia ensolarado precisa. Pode ser a solução em parques, pontos turísticos e em outros lugares onde se precisa de água.

E quer lucrar ainda mais? Esteja perto de praças, eventos, pontos de ônibus e estações de metrô.

E, claro, não se esqueça das praias!



2 COMPRE OS INSUMOS NECESSÁRIOS EM MERCADOS ATACADISTAS

Na hora de fazer as compras para revender, você deve pesquisar os preços e fazer as compras em mercados atacadistas. Você vai conseguir sua água bem mais em conta e vai revender de maneira a ter um bom preço e também lucro no seu negócio.

1.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

Caixa de isopor: R\$25,00

420 garrafas de água sem gás: R\$231,00

Custo total: R\$256,00

Arrecadação total: 420 garrafas de água sem gás vendidas a R\$3,00/un. = R\$1260,00

O lucro unitário da água é de 450%, ou de 2,45.

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$1260,00

CUSTO GERAL: R\$256,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1004,00

Parece impossível? Não é. O que você precisa é vender 60 garrafas de água por dia, durante 7 dias. E, no final, seu lucro real vai ultrapassar os R\$ 1.000! Então, é hora de vender água a quem tem sede!



2.

SANDUÍCHE NATURAL

2. SANDUÍCHE NATURAL

Já faz tempo que o Sanduíche natural, uma opção saudável e nutritiva, caiu no gosto das pessoas. Ele é ideal para quem quer uma refeição rápida, leve e bem saborosa.

Eles são compostos por vegetais, proteínas, fibras e carboidratos e são excelentes fontes de energia para as atividades diárias, além de serem deliciosos!

Vender sanduíches naturais é uma ótima opção para ter bastante lucro!

2.1 SEJA MOTIVADO!

Em Minas Gerais, uma jovem empreendedora chamada Maria Rachel Cabral Ribeiro assumiu a gestão de duas lanchonetes de sanduíches naturais. Ambas eram conduzidas por seus pais anteriormente e, após adquirir as lanchonetes, ela fez com que o negócio crescesse muito!

Isso aconteceu porque ela viu um grande mercado que estava bem receptivo para receber seu produto. Com dedicação, divulgação e produto de qualidade, Maria Rachel já aumentou sua franquia para cinco lojas e hoje já está colhendo diversos resultados deste investimento. Ou seja, um caso de muito sucesso e que cresce a cada dia!

2.2 PULO DO GATO

- 1 COMECE OFERECENDO OS SEUS SANDUÍCHES SAUDÁVEIS PARA ACADEMIAS DE GINÁSTICA. PARA ISSO, FAÇA UM SANDUÍCHE BALANCEADO E PRÓPRIO PARA ESTE PÚBLICO.**

A dica é fazer a venda diretamente para os alunos ou então, caso o lugar tenha lanchonete, deixar em consignação.

- 2 VOCÊ PODE FAZER AS VENDAS DOS SANDUÍCHES NAS PORTAS DE EMPRESAS, FACULDADES, CURSOS TÉCNICOS, ESCOLAS ETC.**

- 3 PRODUZA E OFEREÇA EM CONSIGNAÇÃO COM COMÉRCIOS PRÓXIMOS, COMO LANCHONETES E PADARIAS.**

- 4 UMA EXCELENTE IDEIA É DISPONIBILIZAR PARA FESTAS. PARA ISSO, TENHA SANDUÍCHES EM TAMANHOS MENORES.**

- 5 DEIXE SEMPRE SEUS CONTATOS COM TODOS OS SEUS CLIENTES.**

Assim, você terá como vender novamente para as mesmas pessoas.



2.3 CUSTOS E LUCROS

Confira, agora, como alcançar R\$ 1.000 em sete dias com a venda de sanduíches naturais:

Custo de 7 dias de trabalho:

300 embalagens: R\$145,00

Ingredientes: R\$350,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$105,00

Custo total: R\$600,00

Custo unitário: $R\$600 \div 300 = R\$2,00$

Arrecadação total: 300 sanduíches naturais vendidos a R\$6,50/un. = R\$1950,00

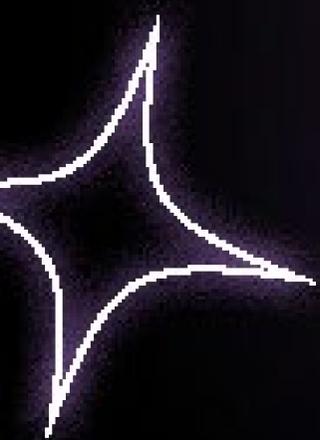
O lucro unitário do sanduíche é de 225%, ou de R\$4,50

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$1950,00

CUSTO GERAL: R\$600,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1350,00

Para conseguir os R\$ 1.000 em 7 dias, você precisa



3.

**COMIDA
CASEIRA**

3. COMIDA CASEIRA

Dados recentes, publicados pelo IBGE, mostraram que os brasileiros mudaram de hábitos e cada vez mais estão preferindo o consumo de comidas prontas, aquelas vendidas em lanchonetes e em restaurantes.

Isso acontece por conta de economia de tempo, para que, assim, tenham como fazer outras atividades mais rapidamente, e também pelo fato que ser cômodo receber a comida em casa ou no trabalho sem a preocupação com o preparo ou com a diversificação do cardápio.

Ou seja, é a hora certa para investir em comida caseira e conquistar seus clientes!

3.1 SEJA MOTIVADO!

Há uma empresária de São Paulo chamada Cristiane Alcântara. Ela é a criadora do "Caseirices da Cris".

Sempre foi uma mulher simples, mãe e que queria, de alguma forma, retornar ao mercado de trabalho.

Foi quando teve a ideia de investir em produção de marmitas caseiras. Essa renda extra ajudaria muito sua casa, ainda mais com filhos para criar.

Com sua dedicação, em apenas 3 meses a iniciativa cresceu e aquilo que era uma renda extra se tornou a principal fonte de receita de sua família.

A compreensão dela foi que a marmita não é uma moda, algo de momento, mas uma necessidade das pessoas.

Assim, ela conseguiu lucrar de uma forma que ajudava a resolver problemas de logísticas e de cardápios de famílias.

O negócio cresceu e é um sucesso total!

3.2 PULO DO GATO

- 1 PARA TER SUCESSO, VOCÊ DEVE FAZER A VENDA PARA FUNCIONÁRIOS DE EMPRESAS, TRABALHADORES AMBULANTES, EMPREGADOS DA CONSTRUÇÃO CIVIL E TODOS QUE DEPENDEM DE UMA COMIDA RÁPIDA.**
- 2 DIVULGAÇÃO É TUDO. VOCÊ DEVE TER SEU CARDÁPIO EM FOLDERS, REDES SOCIAIS, GRUPOS NO WHATSAPP, NOS APLICATIVOS DE DELIVERY DE COMIDA E EM TODOS OS LUGARES QUE OS CLIENTES POSSAM VER SEU NEGÓCIO.**
- 3 É FUNDAMENTAL QUE VOCÊ TENHA MAQUININHA DE CARTÃO E ACEITE PIX.**

São as duas formas mais usadas de pagamento atualmente. Com isso, você não perde vendas. Seja no crédito, débito, cartão refeição ou transferência direta.

- 4 TENHA UM CARDÁPIO VARIADO E BEM PREPARADO.**



3.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

150 embalagens: R\$58,50

Ingredientes: R\$780,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$234,00

Custo total: R\$1072,50

Custo unitário do marmitex: $R\$1072,50 \div 150 = R\$7,15$

Arrecadação total: 150 marmitex vendidos a R\$15,00/un. = R\$2250,00

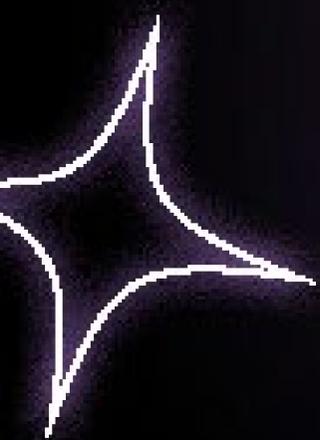
O lucro unitário do marmitex é de 110%, ou de R\$7,85

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2250,00

CUSTO GERAL: R\$1072,50

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1177,50

Para conseguir a renda de R\$ 1.000 em sete dias, você precisa vender 19 marmitex, por dia.



4.

**BOLOS E
DOCES DE
POTE**

4. BOLOS E DOCES DE POTE

Para a felicidade das pessoas que trabalham o dia todo ou que querem uma guloseima para comer durante o dia, os Bolos e doces de pote surgiram. Estes doces embalados, prontos para comer a qualquer momento, com diversos sabores, são sucesso geral em todos os lugares.

Isso porque eles podem ser substitutos para os lanches, além de ser de fácil armazenamento, simples de transportar e por ter o tamanho certo da fome, de forma a saciar aquela vontade de um doce.

Então, invista em doces e bolos de pote para ter sucesso.

4.1 SEJA MOTIVADO!

Duas irmãs de Uberlândia - MG, Mariana Borges de Paiva e Adriana Borges de Paiva, são formadas em Pedagogia e Odontologia. Mas resolveram tomar rumos bem diferentes nas suas vidas.

Elas fizeram um investimento inicial de R\$ 300,00 e criaram a marca La Divine Gateau, uma empresa de doces em taças e bolos de pote.

Para a surpresa até da dupla, a aceitação dos doces foi muito positiva. Rapidamente, elas já estavam comercializando mais de 200 bolos de pote por semana, com valores entre R\$ 8,00 e R\$ 10,00 cada.

Com isso, já de início elas tinham um lucro médio de R\$1.300,00 por semana!

A marca cresceu e tem alcançado diversos patamares, fazendo um enorme sucesso!

4.2 PULO DO GATO

- 1** PARA CONSEGUIR VENDER RAPIDAMENTE, VOCÊ PODE DEIXAR OS BOLOS E DOCES DE POTE EM CONSIGNADO. CONVERSE COM PADARIAS, RESTAURANTES E LANCHONETES PRÓXIMAS.
- 2** FAÇA, TAMBÉM, VENDAS DIRETAS EM EMPRESAS COM GRANDE NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS.
- 3** PARA CONSEGUIR BOAS VENDAS, VOCÊ DEVE ESCOLHER OS HORÁRIOS CERTOS, COMO A HORA DO ALMOÇO E DO LANCHE DA TARDE.
- 4** TENHA OPÇÕES DIVERSIFICADAS, OFEREÇA EMBALAGEM SIMPLES DE CARREGAR E TENHA SEMPRE SEUS CONTATOS NOS BOLOS E DOCES.



4.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

300 potes plásticos 220ml embalagens: R\$237,00

Ingredientes: R\$360,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$108,00

Custo total: R\$705,00

Custo unitário: $R\$705,00 \div 300 = R\$2,35$

Arrecadação total: 300 bolos de pote vendidos a R\$6,00/un. = R\$1800,00

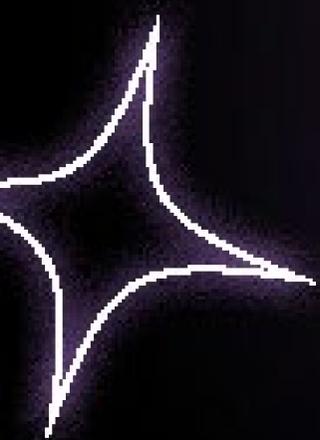
O lucro unitário do bolo de pote é de 155%, ou de R\$3,65

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$1800,00

CUSTO GERAL: R\$705,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1095,00

Para conseguir os R\$ 1.000 em 7 dias, você deve fazer a venda de 43 bolos diariamente.



5.

**BRECHÓ/
BAZAR**

5. BRECHÓ/ BAZAR

Levando em conta diversos pilares que são abordados na sociedade atual, como redução do consumismo, busca de melhores preços e oportunidades de gastar pouco e ter bons resultados, os brechós e bazares estão crescendo cada vez mais.

Além de trabalhar questões como sustentabilidade, eles preveem o reaproveitamento de roupas e de acessórios que estão em perfeito estado, mas que as pessoas querem, por qualquer razão, se desfazer delas. Ou seja, é a hora certa de abrir um brechó ou bazar.

5.1 SEJA MOTIVADO!

Em Curitiba, uma advogada chamada Luanna Toniolo Domakoski mudou de vida e, logo depois, de carreira, ao começar a faturar alto com a criação de algo simples: um brechó on-line.

Em três anos de negócio, ela faturou mais de R\$ 10 milhões! E, com isso, mudou toda a sua carreira.

É interessante que os brechós possuem preços até 80% mais baratos que nas lojas tradicionais. Mas, ainda assim, as roupas do brechó podem gerar mais que 100% de lucro nas vendas.

5.2 PULO DO GATO

1 PARA COMEÇAR E DAR CERTO, VOCÊ PRECISA SE PLANEJAR.

O início vai exigir que você tenha roupas para vender. Você pode fazer uma faxina em seu armário e escolher as roupas em perfeito estado, assim como pedir doações a pessoas próximas.

2 BUSQUE OPORTUNIDADES PARA QUE VOCÊ CONSIGA ADQUIRIR ROUPAS E ITENS COM VALORES MAIS BARATOS E VENDA COM VALORES MAIS ALTOS NO SEU BRECHÓ.

3 AS REDES SOCIAIS E AS PLATAFORMAS DE VENDAS SÃO ESSENCIAIS PARA VOCÊ ALCANÇAR PESSOAS E PARA TER SUCESSO NAS VENDAS!

4 SE COMUNIQUE!

Converse com todos sobre seu empreendimento! Divulgue! Peça para as pessoas divulgarem também!



5.3 CUSTOS E LUCROS

Veja um cálculo rápido para ter lucro com seu bazar:

Custo de 7 dias de trabalho:

Compras de roupas e acessórios: R\$600,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$180,00

Custo total: R\$780,00

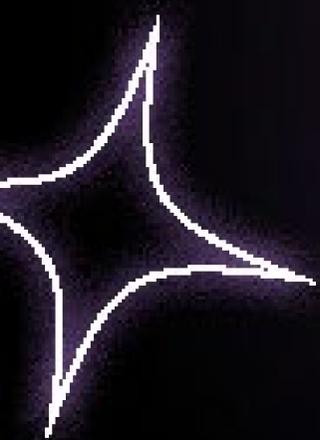
O lucro médio por peça é de 300%

Arrecadação total: vendendo todas as peças com 300% de margem de lucro, a arrecadação é de R\$1800,00

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$1800,00

CUSTO GERAL: R\$780,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1020,00



6.

BARCA DE CHURRASCO

6. BARCA DE CHURRASCO

Sim, você leu corretamente: BARCA DE CHURRASCO! Certamente que você já viu a venda de comida japonesa e de açaí em barcas, mas a barca de churrasco também existe e pode ser bem lucrativo para você, já que é novidade em muitos lugares.

E você pode variar: linguiça, pão de alho, asinha de frango, contrafilé, picanha suína... tudo que faz parte de um bom churrasco brasileiro.

Então, sabendo que é algo que vai fazer sucesso... mãos à obra!

6.1 SEJA MOTIVADO!

Alice Almeida Peixoto, moradora de Boa Vista, se viu em uma enorme crise financeira. Não sabia o que fazer e começou a procurar formas de fazer uma renda extra. E foi na cozinha da própria casa que ela começou a produzir e vender churrasquinhos.

Inicialmente, ela começou com 10 Kg de churrasquinhos. Com dedicação, divulgação e, claro, com produto de qualidade, logo a demanda começou a aumentar e ela chegou a 50 kg de churrasco por semana!

O sucesso foi enorme e sua renda aumentou tanto que passou a ser a atividade principal da família de Alice. Isso porque o lucro dos churrasquinhos fica entre 100% e 250%, o que é algo interessante para quem quer fazer suas vendas.

6.2 PULO DO GATO

- 1 PARA COMEÇAR, FAÇA UMA GRANDE DIVULGAÇÃO DA NOVIDADE PARA SEUS AMIGOS, PARENTES E SEGUIDORES DAS REDES SOCIAIS.**
- 2 PARA ATENDER A MAIS CLIENTES, SEJA VERSÁTIL. OFEREÇA JUNTO COM O CHURRASCO: FAROFA, VINAGRETE E MAIONESE.**
- 3 É ESSENCIAL QUE VOCÊ ENTREGUE SEUS PEDIDOS SEMPRE QUENTINHOS E QUE SEJA BEM PONTUAL.**
- 4 PARA CONSEGUIR TER AINDA MAIS LUCRO, VOCÊ DEVE ENCONTRAR BONS FORNECEDORES QUE PERMITAM QUE VOCÊ TENHA MELHORES PREÇOS COM MAIS QUALIDADE.**



6.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

100 embalagens: R\$180,00

Ingredientes: R\$600,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$180,00

Custo total: R\$960,00

Custo unitário: $R\$960,00 \div 100 = R\$9,60$

Arrecadação total: 100 barcas vendidas a R\$30,00/un. = R\$3000,00

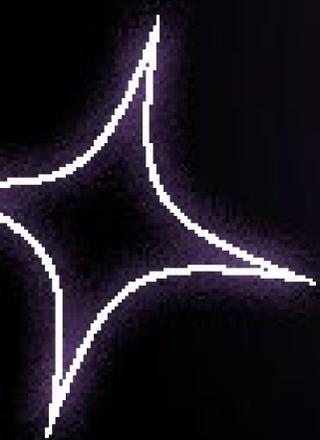
O lucro unitário por barca é de 200%, ou de R\$20,40

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$3000,00

CUSTO GERAL: R\$960,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$2040,00

Você precisará vender 08 barcas por dia e, no final de 7 dias, você terá um lucro maior de R\$1.000.



7.

**COMIDA
CONGELADA**

7. COMIDA CONGELADA

Continuando na linha de promover praticidade para as pessoas, que tal oferecer algo saboroso para o dia a dia? Você pode fazer isso com comidas congeladas!

São várias as opções que você pode ter para venda, como: escondidinho, lasanha, nhoque, pizza, almôndegas e torta de frango.

Você ainda pode seguir a tendência do mercado fit, oferecendo pratos ágeis, saborosos e nutritivos para seus clientes.

Lembre-se que todos querem comida gostosa e sem esforço de ter que preparar.

7.1 SEJA MOTIVADO!

Como trabalhava no mercado financeiro, Victor Santos vivia diante de uma constante de falta de tempo e a busca de uma alimentação saudável, saborosa e prática. Mas como conseguir os dois?

Foi quando ele fez uma pesquisa de mercado e verificou que existe uma demanda por esse serviço, faltando profissionais que ofereçam. No ranking mundial, o Brasil ocupa a quinta posição em produtos saudáveis.

Então, Victor chamou dois amigos, Henrique e Felipe Castellani. Juntos, eles criaram a Liv Up, empresa de produção de comida congelada saudável.

Inicialmente, era pequena. Mas hoje produz cerca de 10 a 15 mil refeições por dia, faturando mais de R\$ 12 milhões por ano.

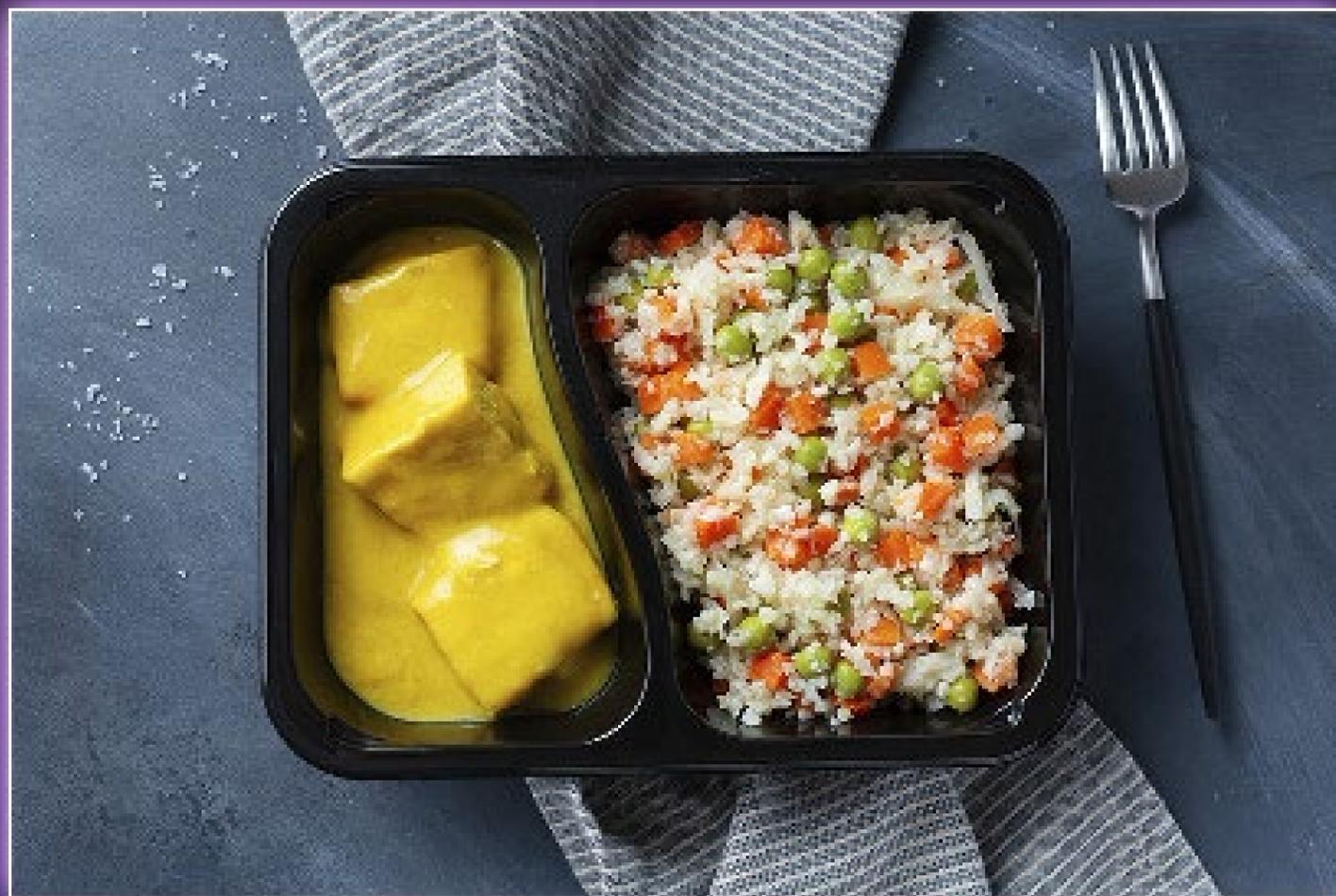
7.2 PULO DO GATO

- 1 FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO E VEJA QUAIS OS PRODUTOS QUE VOCÊ QUER OFERECER AOS CLIENTES.**
- 2 CRIE PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE E BOM PREÇO PARA SEUS CLIENTES.**

Assim, você tem mais qualidade e melhor propaganda.

- 3 UTILIZE AS REDES SOCIAIS AO SEU FAVOR. APRESENTE OS PRODUTOS A AMIGOS, CONHECIDOS, DIVULGUE, PEÇA PARA TODOS DIVULGAREM.**
- 4 TENHA UM PREÇO JUSTO E SEJA PONTUAL EM SUAS ENTREGAS.**

Isso faz toda a diferença na hora de crescer na profissão.



7.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

100 embalagens: R\$120,00

Ingredientes: R\$720,00

30% do valor dos ingredientes são custos com água, luz e gás: R\$216,00

Custo total: R\$1056,00

Arrecadação total: 150 pratos congelados vendidos a R\$15,00/un. = R\$2250,00

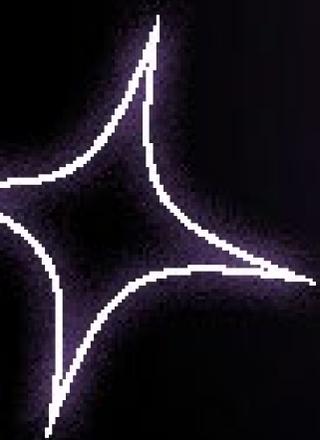
O lucro unitário do prato congelado é de 113%, ou de R\$7,96

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2250,00

CUSTO GERAL: R\$1056,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1194,00

Para conseguir R\$ 1.000 em 7 dias, você precisa vender 18 pratos congelados no dia.



8.

**VELAS
TERAPÊUTICAS
ARTESANAIS**

8. VELAS TERAPÊUTICAS ARTESANAIS

Que tal aproveitar o momento em que vivemos para trazer algo que remeta à paz interior e que possa ajudar em terapias? Pois é a ideia das velas terapêuticas.

Já é comprovado que elas possuem fatores químicos que podem auxiliar na diminuição do estresse, da ansiedade, na melhoria do sono e no aumento da qualidade de vida. Por isso, quando você oferece velas terapêuticas, está auxiliando no processo e favorece a concentração, a meditação e o relaxamento. Ou seja, você está ajudando os clientes.

8.1 SEJA MOTIVADO!

Já ouviu falar de Charlie Griffiths? Esse jovem britânico, com apenas 12 anos de idade, criou um negócio de velas aromáticas.

Tudo começou quando Griffiths percebeu uma oportunidade no negócio ao ler sobre os componentes tóxicos contidos nas velas amplamente comercializadas. Sua ideia foi criar produtos sustentáveis e saudáveis que não afetassem o bem-estar de quem as consome. Com isso, ele criou a marca Hood + May, que fatura mais de R\$ 50.000,00 por ano.

8.2 PULO DO GATO

- 1 **ESCOLHA FAZER VELAS AROMÁTICAS, QUE SIRVAM PARA PERFUMAR TODOS OS AMBIENTES.**
- 2 **FAÇA VELAS QUE SEJAM BELAS, JÁ QUE MUITOS PODEM USAR COMO DECORAÇÃO.**
- 3 **TENHA VELAS TEMÁTICAS PARA TODAS AS DATAS COMEMORATIVAS (DIA DOS NAMORADOS, VELAS NATALINAS ETC.).**
- 4 **FAÇA UMA LINHA DE VELAS PARA BANHO, MEDITAÇÃO E MASSAGEM QUENTE.**



8.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

Kit para produção (investimento único): R\$80,00

Insumos para 150 velas: R\$330,00

150 potes de vidro: R\$408,00

Custo total: R\$818,00

Custo unitário: $R\$818,00 \div 150 = R\$5,45$

Arrecadação total: 150 velas vendidas a R\$20,00/un.
= R\$3.000,00

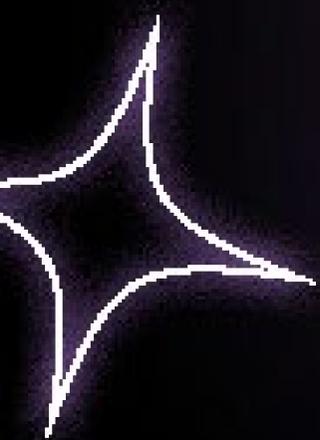
O lucro unitário da vela é de 267%, ou de R\$14,55

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$3.000,00

CUSTO GERAL: R\$818,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$2.182,00

Se você vender 10 velas por dia, ao final de 7 dias
você terá um lucro superior a R\$ 1.000!



9.

**ASSESSORIA VIA
GRUPOS DE
WHATSAPP E
TELEGRAM**

9. ASSESSORIA VIA GRUPOS DE WHATSAPP E TELEGRAM

Os aplicativos de mensagens são mais do que uma realidade, se tornaram uma necessidade na vida de todos. Antes pensados em diversão, hoje se tornaram meios profissionais para todos.

Afinal, dificilmente você não vá usar aplicativos como Whatsapp e Telegram para se comunicar com clientes e amigos.

Assim, podendo atender várias pessoas simultaneamente, você encontra uma nova forma de fazer negócios. Você pode fazer assessorias individuais e em grupo.

9.1 SEJA MOTIVADO!

Elisa Novaes Cancelli, em 20154, quis começar a fazer uma empresa de cosméticos veganos. Mas via que algo estava ruim, já que não estava conquistando o que desejava de objetivos pessoais.

Neste momento, ela resolveu começar sua jornada com a ajuda de uma assessoria. Com a ajuda de seu mentor, estudando muito e com dedicação ao extremo, ela conseguiu montar a Nature Therapy, que hoje tem lojas físicas e virtuais.

9.2 PULO DO GATO

- 1 PARA DAR ASSESSORIA, PRIMEIRO VOCÊ DEVE SABER EM QUE VOCÊ É BOM E COMO PODE USAR ESTE CONHECIMENTO PARA AJUDAR AS PESSOAS.**

São vários setores que você pode dar assessorias: maquiagem, penteados, unhas, inglês, atividades manuais, receitas, aperfeiçoamento de oratória, criação de playlists (DJs), marketing, etc.

- 2 VOCÊ DEVE ESCALONAR SEU NEGÓCIO.**

Ter grupos em aplicativos, juntar pessoas e ter uma mensalidade para sua assessoria.

- 3 AGREGUE VALOR AO QUE VOCÊ OFERECE.**

Quanto mais relevância tiver, mais você pode cobrar.

- 4 DÊ AOS CLIENTES MAIS DO QUE VOCÊ OFERECEU.**

Assim, você terá pessoas fidelizadas e que irão pagar por suas assessorias, além de indicar você para outras pessoas.

9.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

Internet: R\$25,00

Custo individual da mentoria: R\$10,99 por semana

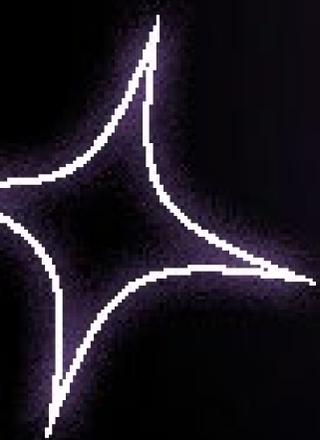
Arrecadação total: um grupo de 100 pessoas a R\$10,99 semanais = R\$1.099,00

ARRECADADAÇÃO TOTAL: R\$1.099,00

CUSTO GERAL: R\$25,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1.074,00

Basta ter um grupo de pelo menos 100 pessoas pagando este valor semanal para que você tenha um lucro de R\$ 1.000 em sete dias.



10.

**LOJA
VIRTUAL**

10. LOJA VIRTUAL

Desde que a internet se expandiu, o e-commerce se tornou uma enorme realidade que ajuda as pessoas a encontrarem aquele produto que tanto necessitam e que querem comprar.

Com facilidades, como comprar de casa, escolher os produtos com conforto e, na maioria das vezes, com valores inferiores, até mercados, comidas, lanches e qualquer outro tipo de produto pode ser encontrado em e-commerce.

Assim, se você quer fazer sucesso, pode criar uma loja virtual e fazer com que ela seja um verdadeiro sucesso.

10.1 SEJA MOTIVADO!

Adriana Rister Andrade já tinha uma loja física que atuava no ramo de pet shop há mais de 19 anos.

Vendo a tendência do mercado, ela resolveu ingressar na venda virtual, criando o site Amo Vida Animal. Nos primeiros anos de existência, passou a realizar mais de 30 vendas por dia, acumulando o faturamento mensal de mais de R\$ 60.000,00.

Um sucesso que ela não alcançava com a loja física e que fez seu negócio prosperar muito!

10.2 PULO DO GATO

1 VENDA, EM SUA LOJA VIRTUAL, AQUILO QUE VOCÊ PRODUZ OU O QUE JÁ TEM PARA VENDER.

Por exemplo: roupas, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, artesanatos, bijuterias, enxoval para pet, etc.

2 LEMBRE-SE QUE SEMPRE HÁ ALGUÉM PRECISANDO DO QUE VOCÊ TEM A OFERECER.

Então, faça anúncios de seus produtos nos principais lugares: OLX, Mercado Livre, Market Place do Facebook, Enjoei e tantos outros.

3 PARA TER PRODUTOS E REVENDER, USE SITES COMO O ALIEXPRESS E SHOPEE PARA COMPRAR EM QUANTIDADE E VENDER NA SUA LOJA.

4 UMA DICA INTERESSANTE DE VENDAS SÃO CAPINHAS DE CELULAR, QUE VOCÊ TEM UM BOM LUCRO DE MERCADO.



10.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

Internet: R\$25,00

Frete: R\$60,00

Investimento em capinhas de celular: R\$1.000,00

Custo Total: R\$1085,00

Custo unitário: $R\$1.085,00 \div 100 = R\$10,85$

Arrecadação total: 100 capinhas vendidas a R\$28,00/un = R\$2.800,00

O lucro unitário da capinha é de 158%, ou de R\$17,50

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2.800,00

CUSTO GERAL: R\$1.085,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1.715,00

Venda 9 capinhas de celular por dia e você terá lucro de R\$ 1.000 em sete dias.

Apesar de falarmos de capinhas de celular no cálculo, existem muitos produtos que você pode vender para fazer um bom dinheiro nos e-commerces.



11.



**ALUGUEL DE
MÁQUINAS
E OUTROS
OBJETOS**

11. ALUGUEL DE MÁQUINAS E OUTROS OBJETOS

Sabe aquela máquina e aqueles objetos que você tem em casa e não sabe o que fazer? Que tal fazer o aluguel dos produtos para lucrar um dinheiro extra? Parece algo diferente, mas tem sido muito usado.

Veja alguns produtos que você pode alugar: Máquinas de cortar grama, roçadeira, cadeiras e mesas para festas, pratos, copos e talheres, kits para churrasco, panela elétrica, fliperama retrô, jukebox, karaokê, câmera de ação, câmera fotográfica profissional, material para prática de musculação e atividades aeróbicas (bicicleta ergométrica ou de spinning, esteira, jumping, step, anilhas, halteres etc.), furadeira, parafusadeira, serras elétricas, lixadeiras e geradores de energia.

Em geral, pessoas buscam esses produtos para usos casuais. Assim, você pode alugar e lucrar com eles.

11.1 SEJA MOTIVADO!

Você conhece Nathan Romeiro? Ele é fundador da startup Boomerang. Sua ideia foi criar um modelo de negócio com o objetivo de reduzir a necessidade de compra de produtos de pouco uso.

Assim, sua proposta é que as pessoas tenham o que precisam apenas pelo período que vão usar, evitando compras desnecessárias e produtos acumulados em casa. O sucesso foi imediato! Em seis meses, já tinha mais de 10 mil clientes.

O resultado foi um investimento recente de R\$ 3 milhões para expansão e tecnologia, de maneira que a empresa se tornou um verdadeiro sucesso.

11.2 PULO DO GATO

- 1 SEPRE O QUE VOCÊ TEM QUE POSSA SER ALUGADO. VEJA SE ESTÁ EM PERFEITO ESTADO E SE OFERECE SEGURANÇA PARA QUEM ALUGAR.**
- 2 PROCURE SITES E SE CADASTRE, ONDE VOCÊ ENCONTRA PESSOAS QUE QUEIRAM ALUGAR OS PRODUTOS QUE VOCÊ TEM A OFERECER.**
- 3 TENHA VALORES JUSTOS DE MERCADO PARA CONSEGUIR ALUGAR SEUS PRODUTOS.**
- 4 MANTENHA A MANUTENÇÃO DO QUE FOR ALUGAR EM DIA E, ASSIM, VOCÊ VAI TER MAIS QUALIDADE NA HORA DE OFERECER O PRODUTO.**



11.3 CUSTOS E LUCROS

Alugando uma furadeira, uma máquina de alta pressão e uma máquina de cortar grama:

Arrecadação total:

Furadeira: R\$40,00

Máquina de Alta Pressão: R\$80,00

Máquina de Cortar Grama: R\$60,00

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2.800,00

CUSTO GERAL: R\$1.085,00

LUCRO LÍQUIDO: R\$1260,00

Tendo os 3 objetos alugados todos os 7 dias, você consegue, no final, o lucro de mais de R\$ 1.000.



12.



**AFILIADOS EM
PROGRAMAS
DE VENDAS OU
INDICAÇÕES**

12. AFILIADOS EM PROGRAMAS DE VENDAS OU INDICAÇÕES

Você conhece o programa de afiliados? Basicamente, é um sistema onde você recebe para divulgar produtos e serviços de outras empresas. São comissões por instalação de aplicativos através de códigos, por vendas por meio de links, por indicações diretas e tantas outras formas.

São enormes possibilidades e você pode ter um lucro certo no seu dia a dia.

12.1 SEJA MOTIVADO!

Criado por Rafael Seabra e César França, o blog Quero Ficar Rico fez maior sucesso por trazer uma linguagem simples, acessível e por falar de economia e educação financeira.

Quando o site se consolidou, tendo uma média de audiência de 100 mil pessoas por mês, os sócios começaram as suas atividades como afiliados.

Para isso, eles usavam o blog para direcionar os usuários para produtos e serviços de empresas que queriam a divulgação. E, com isso, receberam mais de R\$ 5.000,00 em comissões na primeira tentativa! Sucesso absoluto!

12.2 PULO DO GATO

- 1 VEJA QUAL O INTERESSE DAS PESSOAS QUE VOCÊ QUEIRA PARTICIPAR DO GRUPO DE AFILIADOS.**

Não adianta divulgar o que o seu network não quer comprar.

- 2 FAÇA DIVULGAÇÃO DE SEUS LINKS DE AFILIADOS EM TODOS OS LUGARES!**

Redes sociais, perfis de mensageiros, envie para amigos, familiares, tudo! Quanto mais virem seus anúncios, melhor será para você conseguir vender!

- 3 FAÇA SUA INSCRIÇÃO NO MÁXIMO DE PROGRAMAS DE AFILIADOS QUE PUDER.**

Você encontra vendas de diversos produtos, que vão de eletrodomésticos a e-books.



12.3 CUSTOS E LUCROS

Com estrutura completa (Google Ads, e-mail marketing, Instagram, Facebook, Pinterest, blog, canal no YouTube, grupos no WhatsApp e no Telegram), é possível ter comissões de mais de R\$1.000,00 semanais.

Custos Gerais: seus custos estarão relacionados à provedora de internet e aos anúncios de seus links patrocinados de produtos ou serviços. Reserve 10% dos seus ganhos diários para bancar esses custos.

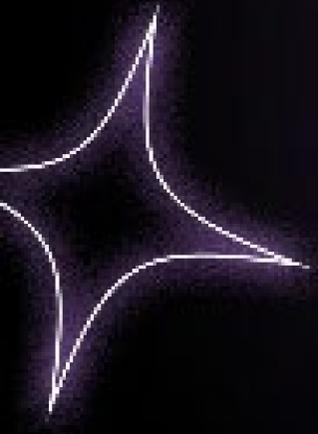
Arrecadação Total: atuando em três frentes (produtos físicos, infoprodutos e indicações), você poderá receber, por vendas diárias, o valor de R\$55,00 de cada uma delas, totalizando R\$165,00/dia.

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$165,00/dia

CUSTO GERAL: R\$16,50

LUCRO LÍQUIDO: R\$148,50/dia

Tendo em média R\$ 145,00 de comissões diárias, você consegue R\$ 1.000 em sete dias.



13.



**ALUGUEL DE
CARRO PARA
TRANSPORTE
DE PASSAGEIROS**

13. ALUGUEL DE CARRO PARA TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

Você tem um carro que está parado na garagem? Que tal fazer com que ele sirva de lucro para você?

Você pode alugar o carro para um motorista de aplicativo, como Uber e 99, ou deixar que ele fique disponível em aplicativos, como o moObie, que interliga pessoas que têm um carro para alugar a outras que precisam de um carro.

Você ajuda o meio ambiente e ainda tem lucro com seu veículo.

13.1 SEJA MOTIVADO!

João Costa estava analisando o mercado e viu como poderia criar uma nova oportunidade ao oferecer um novo modelo de aluguel de carros.

Foi assim que ele criou a Kovi. Com ela, é possível alugar carros para usar, pagando um valor interessante.

Assim, quem não podia ter um carro próprio, conseguiu encontrar uma forma de se movimentar mais rapidamente.

Hoje ele tem uma frota de 12 mil veículos, disponíveis em Porto Alegre, São Paulo e na Cidade do México.

13.2 PULO DO GATO

- 1 SE FOR ALUGAR O CARRO DIRETAMENTE, FAÇA UM CONTRATO FORMAL DE LOCAÇÃO**
- 2 PARA EVITAR PROBLEMAS, DEIXE CLARO AS REGRAS DE CUSTOS, MANUTENÇÃO, AVARIAS E SOBRE O ABASTECIMENTO DO VEÍCULO.**
- 3 FECHÉ UM ACORDO PARA PAGAMENTO: SEMANAL OU MENSAL. VOCÊ TAMBÉM PODE FAZER A COBRANÇA DIÁRIA.**
- 4 PARA TER CERTEZA DE QUE SEU CARRO ESTÁ SEMPRE EM PERFEITAS CONDIÇÕES, SEMPRE TENHA ACESSO A ELE.**



13.3 CUSTOS E LUCROS

Custo de 7 dias de trabalho:

Manutenção semanal: R\$25,00

Diárias para locação em 2 turnos

8h às 18h: R\$90,00

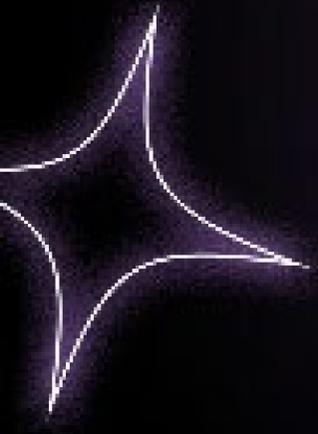
19h às 07h: R\$90,00

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$180,00 x 7 dias =
R\$1.260,00

CUSTO GERAL: R\$200,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1.060,00

Se você alugar o seu carro por 7 dias nos dois turnos, você consegue R\$ 1.000 em sete dias.



14.

**CONSULTOR
DE BENEFÍCIOS**

14. CONSULTOR DE BENEFÍCIOS

Você deve conhecer o cartão refeição. Várias empresas oferecem este cartão para os funcionários, de forma a trazer mais facilidade na hora do empregado conseguir se alimentar.

E a boa notícia é que você pode ganhar dinheiro com isso! A VR Benefícios, uma das maiores do país, é uma empresa que oferece até R\$ 50,00 de comissão por cartão vendido.

Basta vender em empresas grandes ou pequenas e você terá a comissão por números de cartões contratados. Você recebe comissão por cada funcionário que vá receber o cartão.

Além disso, a VR oferece capacitação para os parceiros e material de apresentação para abordar os clientes.

14.1 SEJA MOTIVADO!

Quando Denise L. Pereira se tornou consultora de benefícios da VR Benefícios, era com o objetivo de ter uma renda extra, já que a sua atividade principal era na área de recursos humanos.

Enquanto prestava consultoria, ela passou a oferecer os cartões de benefícios da VR junto com os seus produtos. Isso fez com que seu faturamento chegasse a R\$ 7.500,00 por mês com as comissões pagas pela empresa! Um verdadeiro sucesso!

14.2 PULO DO GATO

- 1 VOCÊ DEVE PROSPECTAR OS CLIENTES, SE ORGANIZANDO PARA OFERECER O CARTÃO DE BENEFÍCIOS.**
- 2 ANTES DE IR FAZER A PROPOSTA, VOCÊ DEVE ENCONTRAR A PESSOA CERTA. QUEM É AQUELE QUE CUIDA DO RH OU DA PARTE DE BENEFÍCIOS? ESSA É A PESSOA CERTA PARA VOCÊ CONVERSAR.**
- 3 UTILIZE A SUA REDE DE CONTATOS PARA DIVULGAR ESTE PRODUTO.**
- 4 ESTABELEÇA SUAS METAS E TRABALHE PARA ATINGIR SEUS OBJETIVOS.**



14.3 CUSTOS E LUCROS

R\$50,00 de comissão por cartão que tiver R\$200,00 ou mais de recarga.

Para cartões que tiverem R\$ 199,00 ou menos de recarga, a comissão é de R\$ 25,00.

Basta vender os cartões para uma empresa que tenha, no mínimo, 20 funcionários com recarga de R\$ 200 e você já consegue ter os seus R\$ 1.000. Se conseguir uma venda de 20 cartões com recargas menores de R\$ 199,00, você já consegue R\$ 500.

Para conseguir R\$ 1.000 em sete dias, basta vender, no mínimo, 3 cartões com recargas de mais de R\$ 200 por dia.



15.



APLICATIVO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

15. APP DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO

Sabe quando você precisa de um serviço e não sabe onde encontrar? Pois existem aplicativos que ajudam você a encontrar o profissional certo para os mais diversos tipos de serviço.

E a boa notícia é que você pode se cadastrar para fazer o que sabe de melhor!

São muitos os serviços. Confira alguns: designer gráfico, manicure, marido de aluguel, bombeiro hidráulico, cabeleireiro, maquiador, faxineiro, pedreiro, borracheiro, mecânico, pintor, redator, técnico em informática etc.

Com uma lista tão grande, você tem possibilidades reais de ganhar dinheiro!

15.1 SEJA MOTIVADO!

Você conhece a startup Triider? Ela é um ótimo exemplo de sucesso em pequenos reparos e manutenções.

Desde que foi criada, em 2016, ela já atuou intermediando mais de 40 mil operações relevantes na região sul do País.

Com isso, ela se expandiu e atualmente já tem seus serviços em São Paulo, Brasília, Belo Horizonte e Curitiba.

Agora, a startup planeja investir R\$25 milhões em inovação para criar novos postos de emprego para a construção civil até 2022. Um negócio que só cresce.

15.2 PULO DO GATO

- 1 ANTES DE COMEÇAR, VOCÊ DEVE SABER O QUE FAZ BEM E SE CADASTRAR EM SITES E LUGARES QUE OFERECEM SERVIÇOS.**
- 2 VENDA SEUS SERVIÇOS PARA EMPRESAS E PARTICULARES QUE PRECISEM DO QUE VOCÊ FAZ.**
- 3 INSCREVA-SE NO MÁXIMO DE PLATAFORMAS QUE VOCÊ PUDER. ASSIM, TERÁ MAIOR ALCANCE E MAIS CHANCES DE SER CONTRATADO.**
- 4 PARA O CLIENTE, FAÇA O QUE VOCÊ GARANTIU QUE SABE FAZER E REALIZE SEMPRE UM BOM SERVIÇO, COM QUALIDADE E EFICIÊNCIA.**

Isso melhora para você e vai fazer com que tenha melhores avaliações nos sites.

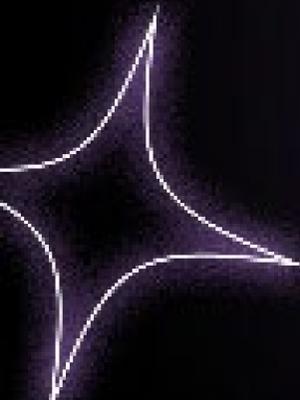
15.3 CUSTOS E LUCROS

Serviços de freelancers de pequenos reparos têm valores que variam entre R\$30,00 e R\$150,00.

Veja os valores cobrados na sua cidade e tenha preços que sejam compatíveis com a sua realidade.

Calcule, também, os custos com transportes.

Se você realizar 3 serviços por dia a R\$50,00, em 7 dias vai ter os R\$1.000,00.



16.

**PASSEADOR E
CUIDADOR DE
PETS**

16. PASSEADOR E CUIDADOR DE PETS

Você conhece pessoas que possuem Pets? O número de pessoas que adotaram animaizinhos para suas casas aumentou demais. Cães, gatos e tantos outros.

Mas nem sempre as pessoas que possuem animais conseguem tempo para dar uma melhor qualidade de vida para eles. Muitas vezes as rotinas apertadas não permitem sair com os bichinhos para passear.

É aí que entra o passeador e cuidador de Pets. Você pode atuar fazendo companhia para os bichinhos, levando-os para passear, além de dar todos os cuidados que são necessários.

16.1 SEJA MOTIVADO!

Simone Johann, graduada em Administração de Empresas e Psicologia, resolveu se tornar pet sitter, já que queria mudar de carreira. Vendo um mercado lucrativo, ela criou um site e começou a divulgar a novidade para todos, amigos, vizinhos, conhecidos e até para quem não conhecia.

Como resultado, ela fez vários clientes, abandonou o emprego antigo e fez dessa sua atividade que lhe dá renda principal.

Atualmente, ela tem agenda cheia e é difícil encontrar vaga para que possa deixar seu bichinho com Simone!

16.2 PULO DO GATO

- 1 ANTES DE COMEÇAR, QUALIFIQUE-SE PARA A ATIVIDADE.

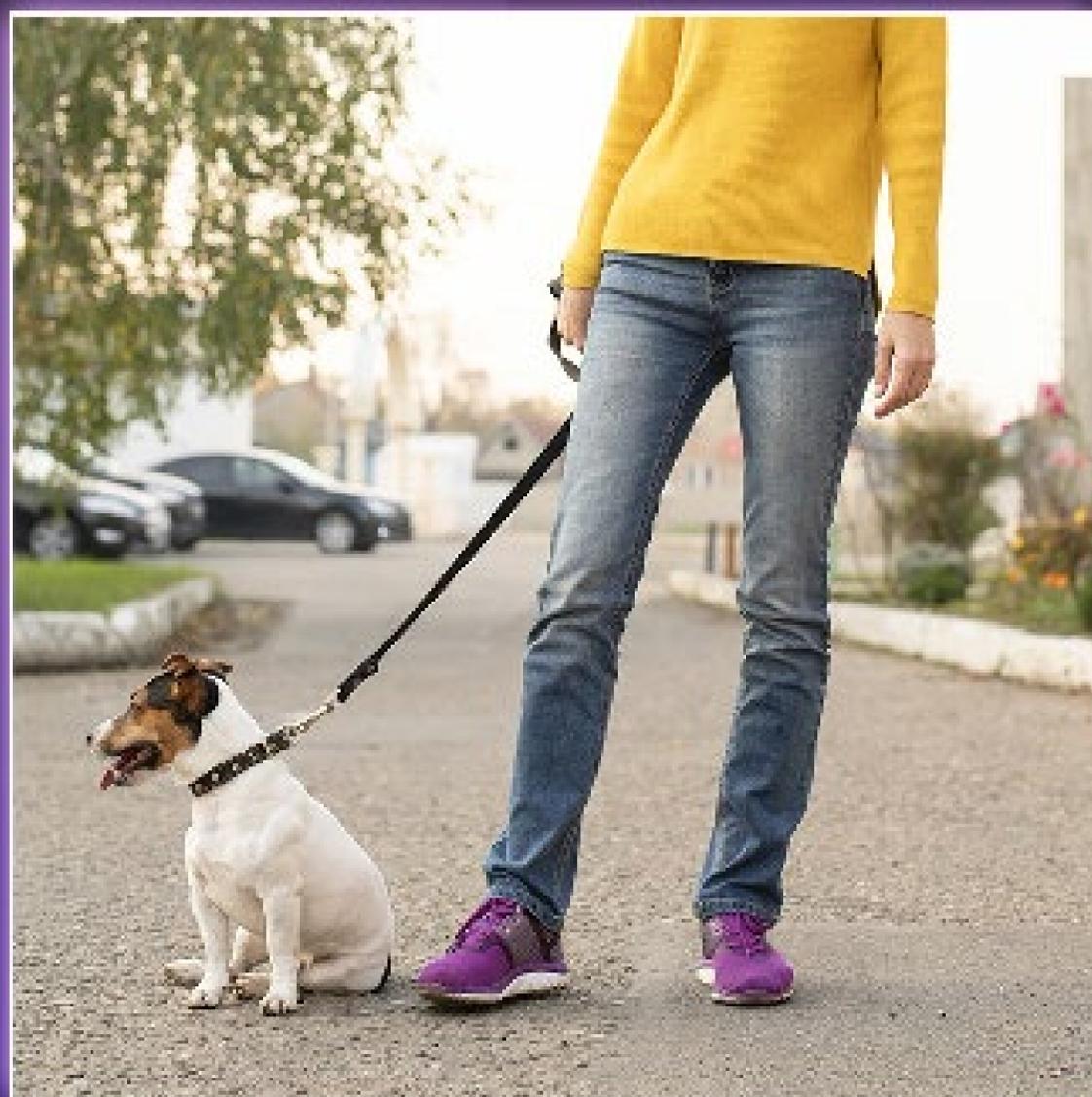
Você encontra cursos na área para lhe ajudar.

- 2 SAIBA DA PERSONALIDADE DE CADA ANIMAL JUNTO AOS TUTORES.

- 3 VOCÊ DEVE SER RESPONSÁVEL POR TODOS OS CUIDADOS COM OS ANIMAIS, INCLUINDO EVITAR BRIGAS E PROBLEMAS COM OUTROS BICHOS.

- 4 VOCÊ DEVE TER OS CONTATOS DOS VETERINÁRIOS DOS ANIMAIS.

- 5 LEMBRE-SE QUE INDICAÇÃO É TUDO. FAÇA UM BOM TRABALHO E VAI SER ÓTIMO PARA VOCÊ.



16.3 CUSTOS E LUCROS

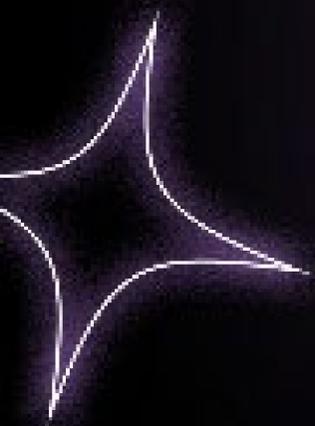
Cálculo de valores médios de serviços:

Passeios com cães: entre R\$ 30,00 e R\$ 80,00 a hora.

Cuidados com os gatos, que normalmente são feitos apenas em casa: em torno de R\$ 40,00 a hora.

Se você trabalhar 4 horas por dia e cobrar o valor médio de R\$ 40,00 por pet, você terá a arrecadação diária de R\$ 160,00.

Trabalhando 4 horas por dia, durante 7 dias, você terá o lucro de mais de R\$ 1.000.



17.

| ROUPAS

17. ROUPAS

Você sabia que o Brasil tem, segundo dados coletados, o maior mercado de vestuário da América Latina e o quinto mais atrativo do mundo? Assim, é interessante saber que você pode explorar este mercado e lucrar com isso!

Seja roupas de festas, de trabalho, de empresas, existe um mercado a ser explorado e que você pode usar a seu favor.

17.1 SEJA MOTIVADO!

Nathália Quatrini é formada em Direito e atuou como advogada por mais de oito anos. Mas ela não estava feliz com sua carreira. E queria algo novo.

Pensando no que fazer, ela resolveu seguir para o mundo da moda. E isso se deu porque ela não conseguia roupas adequadas para seu tamanho, que era manequim 46.

Aquilo a motivou. Ela resolveu lançar uma linha de roupas plus size, com tamanhos entre 44 e 62.

Agora, feliz em sua nova carreira e atendendo a pessoas que precisam de boas roupas nestes tamanhos, ela fatura em média R\$ 10 mil por mês.

17.2 PULO DO GATO

- 1 VEJA QUAL O SEGMENTO DE ROUPAS QUE VOCÊ DESEJA ATUAR.**

Você encontra até cursos dentro da área para lhe ajudar.

- 2 DENTRO DO SEU NICHOS, AGREGUE VALORES ÀS SUAS PEÇAS, VENDENDO TAMBÉM ACESSÓRIOS, COMO BOLSAS, CINTOS, BIJUTERIAS, LENÇOS E OUTROS TANTOS.**

- 3 NÃO VENDA FIADO.**

Use a máquina de cartão (para crédito e débito) e as opções de QR code para PIX.

- 4 SE NÃO TIVER MUITO ESPAÇO, VOCÊ PODE IR ATÉ SEUS CLIENTES PARA LEVAR AS ROUPAS.**

- 5 ALÉM DISSO, UTILIZE AS REDES SOCIAIS PARA CONSEGUIR LUCRAR COM O QUE VOCÊ QUER VENDER.**

Elas são poderosas aliadas.

17.3 CUSTOS E LUCROS

O lucro médio de vendas de roupas é entre 50% e 120%. Então, vamos calcular com uma média de 85% para nossas contas.

Custos:

Máquina de cartão (investimento único): R\$60,00

Roupas e acessórios: R\$2.000,00

**30% do valor em custos como internet e gasolina:
R\$600,00**

Custo total: R\$2.660,00

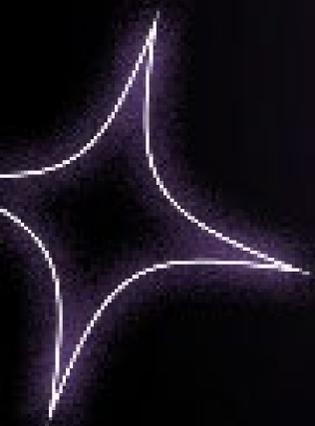
Vendendo todas as peças e acessórios com 85% de lucro ($R\$2.000,00 \times 85\%$) = **R\$3.700,00**

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2.660,00

CUSTO GERAL: R\$2.660,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1.040,00

Você deverá vender, em média, R\$ 150,00 por dia para fazer os R\$ 1.000 em sete dias.



18.

AVALIADOR DE CARROS USADOS

18. AVALIADOR DE CARROS USADOS

Você já fez a compra de um carro usado? Muitas pessoas têm medo em comprar, porque não sabem como que o dono anterior deixou seu veículo. Assim, é importante que ele passe por uma avaliação na hora da compra. Para que você consiga acabar com esse medo, você pode se oferecer como avaliador de carros usados. Essa profissão tem crescido e faz muito sucesso nas vendas de veículos.

18.1 SEJA MOTIVADO!

Felipe Carvalho, paulista, sempre foi apaixonado por carros. Tanto que ele criou a profissão de caçador de carros no Brasil.

Desde que começou, em 2012, Felipe faz avaliações para ajudar milhares de clientes a encontrarem os carros ideais para suas necessidades.

De lá para cá, ele já atendeu mais de 1.000 pessoas em todo o país. Sua notoriedade foi tanta que ele se tornou um colunista da UOL Carros.

O serviço não é barato. Ele cobra a partir de R\$ 2.397,00 e faz a checagem de 150 itens físicos do veículo, além da documentação e da procedência.

O resultado é que a pessoa compra um carro com a certeza de que ele está ótimo.

18.2 PULO DO GATO

1 SEJA UM ESPECIALISTA EM CARROS!

Você deve saber de mecânica, lanternagem, pintura e tudo mais que vá lhe ajudar na profissão.

2 TENHA UM CHECKLIST DE ITENS A CONFERIR.

Isso ajuda na sua avaliação e também na hora de entregar um relatório para cliente.

3 TENHA PARCERIAS PARA CONSEGUIR LAUDOS DOS CARROS, QUE MOSTREM A PROCEDÊNCIA E TENHA A DOCUMENTAÇÃO CERTA DE CADA UM.

4 É HORA DE DIVULGAR! TODOS DEVEM SABER DE SEU SERVIÇO!

18.3 CUSTOS E LUCROS

É importante se especializar antes de começar, então, incluiremos um curso na lista de custos.

Custos:

Curso de preparação (investimento único):

R\$890,00

Deslocamento semanal: R\$150,00

internet mensal: R\$100,00

Laudo pericial (por avaliação): R\$50,00

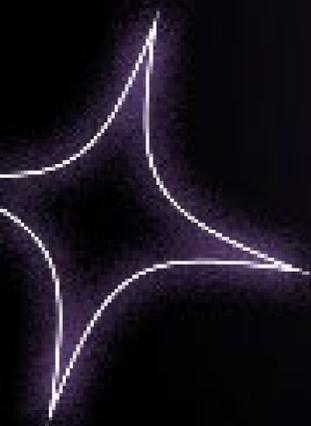
Custo total: R\$1.190,00

Se cobrar R\$800,00 por carro e avaliar 3 carros por semana ($R\$800,00 \times 3$) = **R\$2.400,00**

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$2.400,00

CUSTO GERAL: R\$1.190,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$1.210,00



19.

**ARTISTA
DE RUA**

19. ARTISTA DE RUA

Você tem alguma habilidade artística? Pinta, dança, faz teatro, canta, toca algum instrumento? Então, você pode se tornar um artista de rua e ter um grande faturamento com este tipo de serviço. Certamente que você já viu pessoas que trabalham nas ruas. Você sabe quanto eles ganham?

19.1 SEJA MOTIVADO!

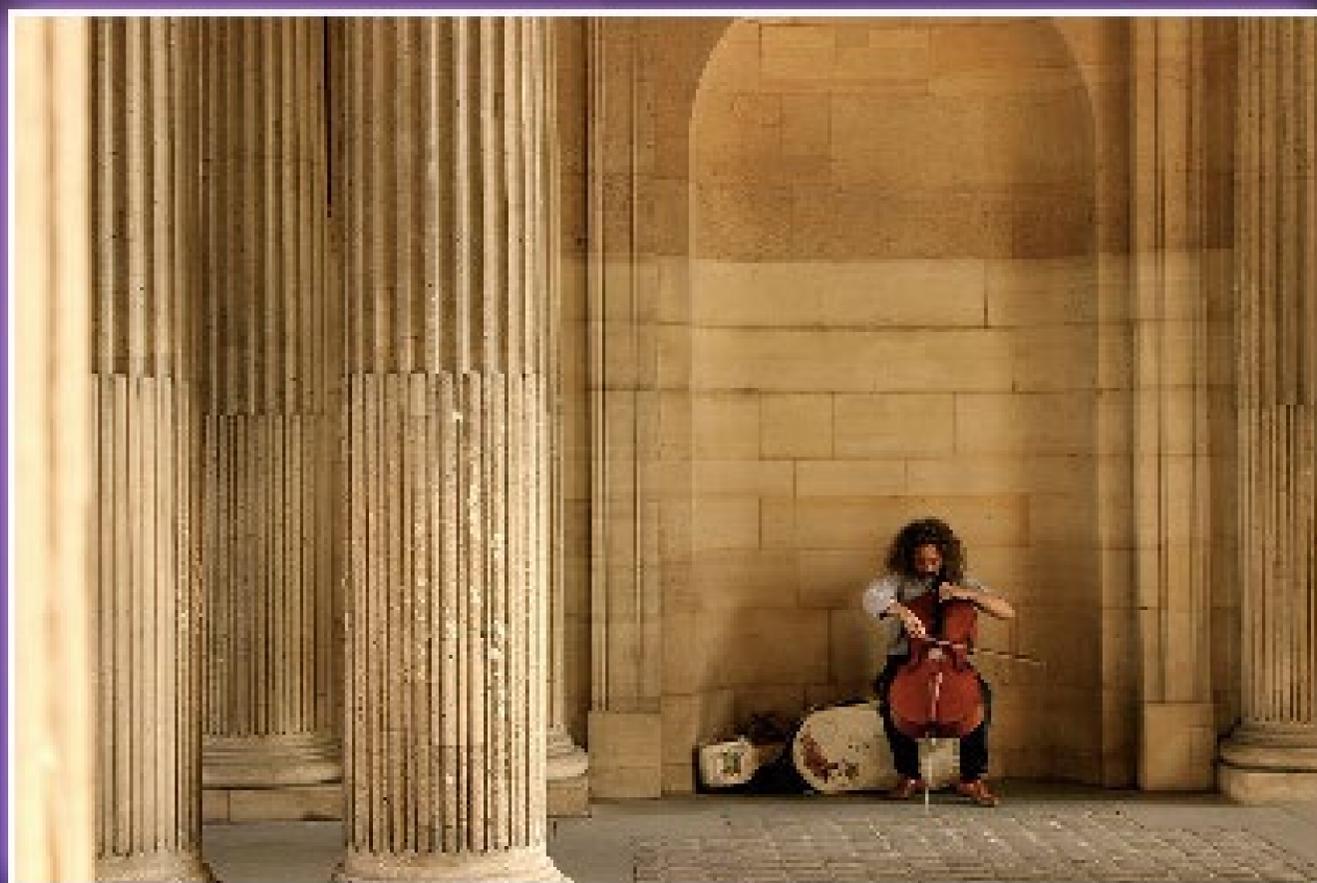
Conhece o cantor canadense Justin Bieber? Ele, que desde jovem esteve nas paradas de sucesso, foi artista de rua antes da fama.

Seu maior sonho era viajar para a Disney. Para isso, ele começou a cantar nas ruas e conseguia uma arrecadação diária de 200 dólares. Com esse dinheiro, ele conseguiu custear a viagem dos sonhos para ele e para sua mãe.

Sabe quais eram as músicas que ele mais cantava nas ruas? I'll Be, de Edwin McCain, You and Me, do Lifehouse, Cry Me a River e U Got it Bad, de Usher. Quer um caso de sucesso maior do que esse?

19.2 PULO DO GATO

- 1 VOCÊ DEVE TER TODO O APARATO TECNOLÓGICO NECESSÁRIO PARA FAZER SUAS APRESENTAÇÕES: MICROFONES, CAIXAS DE SOM, TRIPÊS ETC.
- 2 CRIE UM FIGURINO QUE COMBINE COM SUA INTERVENÇÃO ARTÍSTICA.
- 3 DEIXE UM RECIPIENTE PARA AS PESSOAS DEPOSITAREM O DINHEIRO DE DOAÇÃO PARA VOCÊ.
- 4 SEJA QUAL FOR SUA ÁREA, TENHA UM BOM REPERTÓRIO QUE SEJA AGRADÁVEL PARA SEUS OUVINTES.



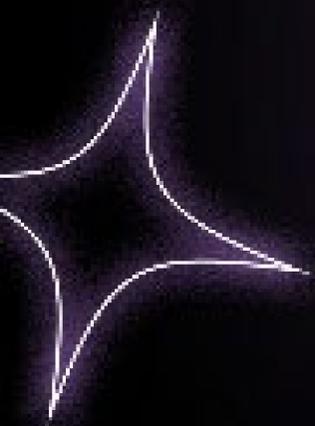
19.3 CUSTOS E LUCROS

É importante que você saiba que cada artista de rua vai ter ganhos diferentes diariamente e que este valor varia de lugar para lugar.

Em média, no Brasil, é possível ganhar R\$150,00 por dia.

$$\text{R\$ } 150,00 \times 7 = \text{R\$ } 1.050,00$$

Com esse ganho, você tem um lucro líquido de R\$ 1.050,00 em 7 dias.



20.

**ALUGUEL DE
QUARTO OU
SUÍTE**

20. ALUGUEL DE QUARTO OU SUÍTE

Você conhece a Airbnb? Esse sistema de hospedagem tem ganhado adeptos cada vez mais, já que é uma forma de você usar aquele quarto vazio para hospedar uma pessoa em sua casa. Que tal aproveitar para se inscrever e fazer uma renda extra sem sair de casa e conhecer novas pessoas?

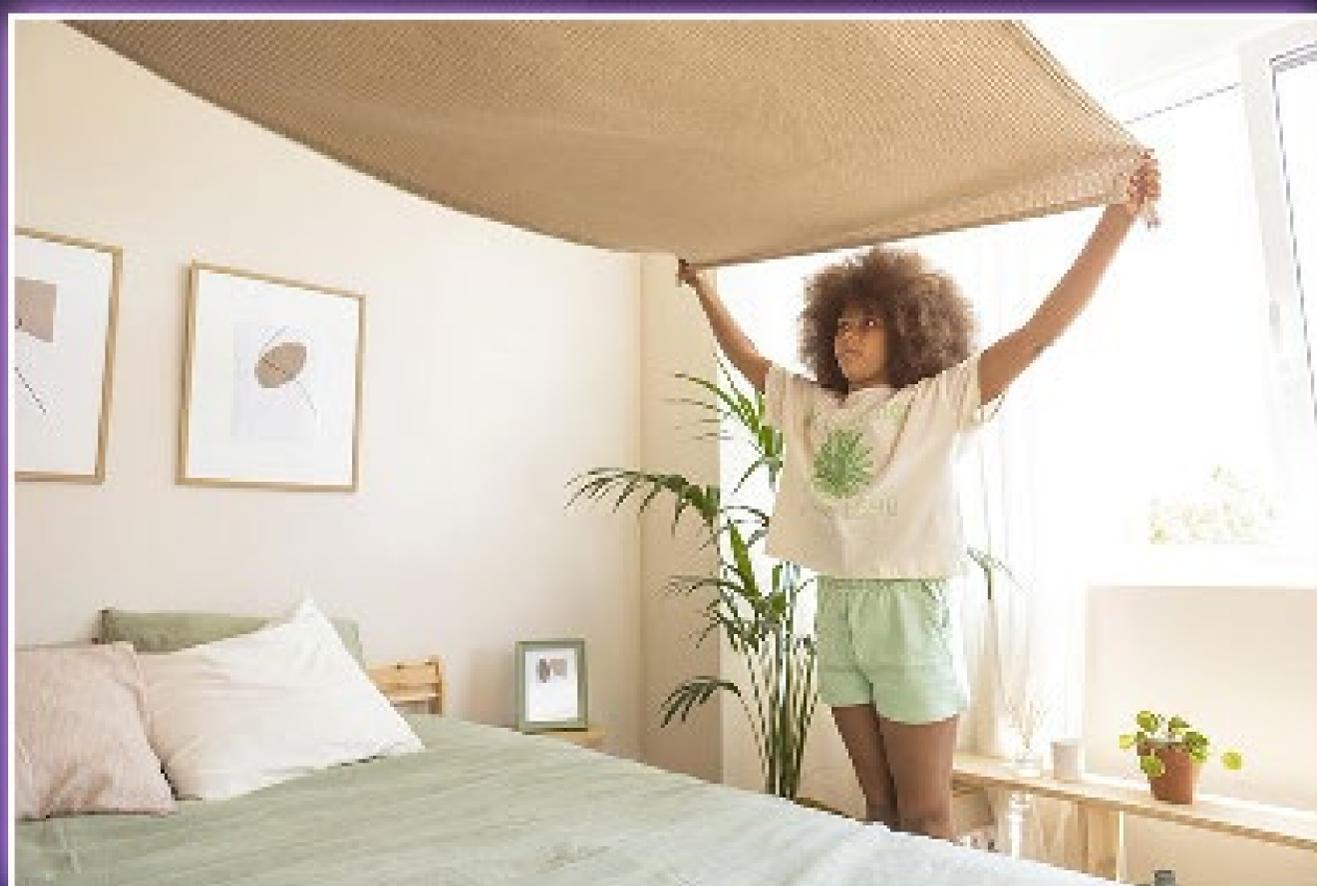
20.1 SEJA MOTIVADO!

Tudo começou com dois jovens americanos de São Francisco desesperados por dinheiro para as despesas. Eles tiveram a ideia de abrir as portas de seu apartamento para hospedar pessoas que chegariam à cidade para um evento local, cobrando valores interessantes.

Assim, eles criaram uma plataforma nova, chamada de "Air Bed and Breakfast", ou hospedagem e café da manhã, em português. Foi dessa forma que surgiu a Airbnb! Hoje em dia, a plataforma está no mundo inteiro e o valor de mercado do ano de 2021 da empresa estava em 127 bilhões de dólares!

20.2 PULO DO GATO

- 1 **TENHA UM AMBIENTE AGRADÁVEL E ATRATIVO PARA SEU HÓSPED.**
- 2 **COBRE UM VALOR JUSTO PELA HOSPEDAGEM E DEIXE CLARO O QUE VOCÊ VAI OFERECER NA SUA CASA.**
- 3 **MOSTRE FOTOS REAIS DO LUGAR PARA QUE O CLIENTE SAIBA EXATAMENTE ONDE ESTARÁ INDO.**
- 4 **SEJA ATENCIOSO E AGRADÁVEL.**



20.3 CUSTOS E LUCROS

Existem diversos fatores a se considerar na hora de fazer a hospedagem. EM média, cada diária é cobrada por volta de R\$ 120, 00. Esse valor pode ser mais ou menos dentro do que você tenha a oferecer.

Você pode agregar valores e vender pacotes com outros serviços.

Diária: R\$ 120,00

Serviços como almoço, café da tarde e lavagem de roupas: R\$ 70,00

Outros serviços: R\$ 50,00

TOTAL: R\$ 240,00

Hospedagem de 7 dias:

ARRECADAÇÃO TOTAL: R\$ 1.680,00

CUSTO GERAL: R\$ 450,00

LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 1.230,00

CONCLUSÃO

Pronto! Você está diante de 20 formas de produzir R\$ 1.000 dentro de 7 dias! Apresentamos para você formas eficientes e comprovadas, que mostram que realmente é possível!

Agora é com você! Use as ideias apresentadas neste livro com inteligência, planejamento e iniciativa. Com a estratégia correta, você consegue sucesso em seu negócio.

Faça as adaptações necessárias nas ideias, colocando-as dentro de suas condições e necessidades e, claro, use de muita criatividade!

O sucesso profissional e pessoal está ao seu alcance! E tudo depende de você!

É hora de lembrar o que lhe motiva e fazer uso dessa motivação para ir adiante!

Aproveite as ideias apresentadas neste livro e mergulhe rumo às suas metas! Certamente que o sucesso vai lhe alcançar!

Agora, depende de você! Mãos à obra e bons lucros!

 sougeniuzz | geniuzz.com.br

geniuzz

