

**AS 5 MAIORES
SACADAS
DO LIVRO**

**NEGÓCIOS
DIGITAIS**

© COPYRIGHT

Os direitos de todos os textos contidos neste livro eletrônico são reservados a seu autor, e estão registrados e protegidos pelas leis do direito autoral. Esta é uma edição eletrônica (e-book) não comercial, que não pode ser vendida nem comercializada em hipótese nenhuma, nem utilizada para quaisquer fins que envolvam interesse monetário.

1. MINDSET, FOCO E FLOW

Você sabe o que mais te impede de ter sucesso? Se você respondeu algo como Falta de Verba, Concorrência, Pouco Espaço no Mercado, etc., são grandes as chances de que você esteja, na verdade, enfrentando o maior problema dos empreendedores: o **Mindset**.

No Capítulo 2, o **Conrado Adolpho**, criador da Webliv, conta sobre como o Mindset errado fez com que ele tivesse muitos tropeços, inclusive até mesmo quebrar uma vez.

A mentalidade com que se encara o negócio é um dos problemas mais comuns dos empreendedores, pois deve-se pensar primeiro no negócio e não no ego, e ambos podem ser conflitantes.

O segredo para começar a mudar seu mindset é ter **Foco**! A falta de foco faz com que você perca muito tempo (e dinheiro) sem conseguir completar nada! E, se você gerencia uma equipe, pode deixá-los tão perdidos quanto você.

Apenas tendo Foco você pode atingir o **Flow**, aqueles momentos em que sua produtividade flui. Sabe quando você se sente realmente inspirado e consegue completar uma coisa atrás da outra sem se sentir mal ou cansado? É quando a sua energia está lá no alto, fazendo algo que você gosta muito.

Para saber mais sobre Mindset, Foco e Flow, não deixe de ler o [Capítulo 2: O Modelo Mental dos Empreendedores de Sucesso](#)

2. NINGUÉM “GANHA” DINHEIRO ONLINE

Victor Damásio insiste que é muito importante ter isso em mente desde o início do seu Capítulo.

Ganhar remete à sorte e nos Negócios Digitais existe muito trabalho a ser feito. Nada vem sem trabalho. A diferença entre o mercado convencional (offline) e o digital, é que o online tem uma **maior margem de lucro**, uma **escalabilidade muito maior** e mais possibilidades de inserção no mercado, além de ter uma barreira de entrada financeira quase nula, ou seja, para entrar nesse mercado você praticamente não precisa de dinheiro.

Sem trabalho e esforço, nada vai pra frente e nenhum lucro vai brotar do dia pra noite.

Essas promessas do tipo “Ganhe dinheiro na Internet sem fazer nada” não existem, pois seja você produtor, afiliado ou prestador de serviços, sempre existe trabalho. No entanto, Victor garante que é recompensador!

Quer ler o [Capítulo 4: A Teoria dos 3 Jogos](#) e saber de que forma trabalhar online para lucrar? Garanta [aqui](#) o seu exemplar.

3. VOCÊ NÃO PRECISA DE ANÚNCIOS PARA SER BEM SUCEDIDO NO FACEBOOK

Já te disseram que sem usar Tráfego Pago você jamais conseguiria alguma coisa no **Facebook**? Há quem defenda piamente o uso dos anúncios pagos como única estratégia para o Facebook e outras redes sociais, mas o **Ramon Tessmann** vem rebater isso com categoria.

Criador do método **Facebook Ninja**, ele é prova de que não é preciso pagar por anúncios, desde que você esteja disposto a prestar atenção no seu Facebook. Fazer postagens sobre acontecimentos importantes na cidade e/ou no país atrai a atenção e aumenta as chances de compartilhamento, por exemplo.

Observar os horários em que o seu público utiliza mais o Facebook te possibilita atingir mais pessoas e obter maior engajamento sem perder postagens boas porque ninguém estava online.

Ramon ensina 12 técnicas para administrar uma fanpage de sucesso no seu [Capítulo 9: Facebook Ninja](#)

4. A MENSURAÇÃO DITA O CAMINHO A SEGUIR

Você pode fazer ações incríveis na Mídias Digitais mas, sem **mensuração**, você jamais vai saber.

Se você não medir os resultados gerados por suas ações e investimentos, não terá como saber se eles valeram a pena ou não.

É sobre isso que **Felipe Pereira**, dono da agência digital Unu Soluções e do blog Digaí, ensina e alerta aos empreendedores no seu capítulo dentro do livro “Negócios Digitais”.

E a mensuração não serve apenas para ver seus resultados mas até para, antes disso, decidir em qual das mídias digitais você vai investir.

Através da análise de cada fonte, você pode escolher aquela que tem mais a ver com o que você deseja e evitar gastar dinheiro à toa.

Também usando a mensuração você pode comparar os seus resultados com os de seus concorrentes e ver como você está em relação a eles.

Felipe mostra 6 formas de mensurar seus resultados e ainda 6 dicas imperdíveis!

Não deixe de ler o [Capítulo 14: Mensurando Resultados nas Mídias Digitais](#) e aprenda a entender seus resultados!

5. ALINHE SEUS NEGÓCIOS À SUA MISSÃO DE VIDA

Ao entrar nos Negócios Digitais muitas pessoas baseiam suas escolhas de atuação apenas no que lhes parece mais rentável ou no que está fazendo mais sucesso no momento. Isso faz com que, muitas vezes, elas escolham áreas dissonantes do que seu interior gosta e deseja fazer.

Foi isso que **Bruno Gimenes** percebeu durante a sua vida e é sobre isso que ele fala em seu capítulo no livro. Como ele, mesmo bem sucedido, não conseguia ser feliz e só pôde entender o porquê depois de reconhecer sua **missão de vida**.

Independente de crenças e filosofias, todos nós temos preferências que parecem falar diretamente com nossa alma. Todas as nossas decisões verdadeiras são tomadas com base nessa preferência. Quando tomamos decisões contrárias ao que nos faz bem, isso drena a nossa energia e nos sentimos cansados, tristes, estagnados e depressivos.

Ao reconhecer o que te faz bem e passar a trabalhar em propósito com seu interior, tudo parece se alinhar a seu favor.

Para entender melhor como isso te afeta e saber reconhecer sua missão de vida, não perca o [Capítulo 17: Como Prosperar com Infoprodutos Alinhados com sua Missão de Vida!](#)

