



GUIA COMPLETO

RENDA EXTRA

TUDO O QUE VOCÊ
PRECISA SABER



VOCÊ ESTÁ CONTENTE COM QUANTO VOCÊ GANHA?

Está satisfeito com o trabalho que realiza todos os dias?

Se você está lendo este guia, a resposta a essas duas perguntas provavelmente é não. Mas, e se eu te disser que você não é o único? Mais que isso, e se eu te disser que existe uma forma segura e comprovada de mudar essa situação?

A partir do conteúdo deste guia, você vai encontrar uma forma de ganhar mais dinheiro e se sentir mais realizado, encontrando o projeto de negócio certo para você.

A relação dos brasileiros com o trabalho vem passando por transformações cada vez maiores. As pessoas estão abrindo os olhos para novas possibilidades de ganhar dinheiro além do emprego tradicional.

Um estudo do Google revelou que **22%** dos moradores das grandes cidades brasileiras pretendem trabalhar mais de casa depois da pandemia da Covid-19.

Além disso, só em 2019, mais de **4 milhões de brasileiros venderam 45 bilhões de reais fora de empregos tradicionais**, segundo a ABEVD (Associação Brasileira de Vendas Diretas).

Muitos estão enxergando a possibilidade de unir a liberdade do empreendedorismo com a segurança do emprego.

E a tendência é que isso aumente cada vez mais no futuro próximo, abrindo espaço para novas opções de geração de renda que muitos nem pensariam há algum tempo.

E não se trata de nenhuma proposta de enriquecimento rápido ou ganhos milagrosos. Pelo contrário, é uma **estratégia de trabalho comprovada**, disponível pra qualquer pessoa e que pode ser feita nas suas horas vagas.





Uma das muitas oportunidades que você vai conhecer aqui é uma indústria que já existe há pelo menos 80 anos no Brasil. O seu ganho só depende da atividade que você escolher e do seu esforço. Não depende de sorteios, de um patrão para te dar um aumento, nem da boa vontade de colegas pra te deixar trabalhar.

Esse tipo de trabalho se chama renda extra. Talvez você já tenha ouvido falar nisso, mas duvidou que fosse possível por causa de promessas exageradas e até mentirosas, que garantem ganhos impossíveis em tempo recorde sem esforço algum. A boa notícia é que renda extra de verdade não tem nada a ver com esse tipo de promessa falsa.

Na verdade, este é o motivo pelo qual escrevemos este guia: para ajudar pessoas como você a conhecer e encontrar as ótimas oportunidades que a renda extra apresenta e fugir das mentiras e da enganação de pessoas desonestas.

Tem muita gente por aí falando de renda extra, mas quase ninguém está fazendo isso com a transparência que deveria. Então, a partir de agora, você vai se libertar dos mitos sobre o assunto que te impedem de ganhar mais dinheiro. É claro que, como em tudo na vida, com a renda extra existem oportuni-

dades boas e ofertas perigosas. Isso causa insegurança em quem deseja construí-la, mas não sabe em quem confiar.

Assim, este guia vai te ajudar a fazer as perguntas certas e saber quais fontes de informação são confiáveis no processo de buscar as oportunidades sérias de renda extra.

Milhões de brasileiros ainda **confiam 100% no salário** pra viver. Prova disso foi uma pesquisa do site de empregos Catho, que mostrou que:

PARA 92,5% DOS TRABALHADORES,

ter um emprego é essencial para realizar metas

PARA 70% DOS TRABALHADORES,

não ter um emprego fixo é visto como impedimento para alcançarem seus objetivos.

Mas, e se o salário não for suficiente para realizar todos os sonhos e construir o futuro que desejam?

Neste caso, existe um verdadeiro mar de oportunidades de ganhar dinheiro extra todo mês, dinheiro suficiente para melhorar muito a sua qualidade de vida.

Em alguns casos, a renda extra pode te dar o suficiente para pagar algumas das suas contas. Em outros, ela pode se tornar um segundo salário. Ou até mais que isso.

NESTE GUIA, VOCÊ VAI DESCOBRIR DE UMA VEZ POR TODAS:

O QUE É
**A RENDA
EXTRA?**

QUAIS SÃO AS **MELHORES FORMAS
DE CONSEGUIR RENDA** EXTRA SEM
CAIR EM FALSAS PROMESSAS OU FAZER
ALGO QUE NÃO COMBINA COM VOCÊ

QUAIS SÃO OS **MITOS E
VERDADES SOBRE A RENDA
EXTRA** QUE SÓ AS PESSOAS
DE SUCESSO CONHECEM

COMO VOCÊ PODE
**CONSTRUIR RENDA
EXTRA AOS POUCOS**, DE
FORMA CONSISTENTE.

MAS ANTES...

VOCÊ PODE PULAR PARA A PARTE QUE MAIS TE INTERESSAR! [CLIQUE E ACESSE](#)

SEJA BEM-VINDO(A) AO NOVO MUNDO DA RENDA EXTRA	6
VENDAS DIRETAS: UM CAMINHO SÓLIDO PARA A RENDA EXTRA	10
POR QUE VALE A PENA TRABALHAR COM VENDAS DIRETAS?	13
4 MITOS SOBRE VENDAS DIRETAS QUE VOCÊ PRECISA ESQUECER DE VEZ	18
VENDAS DIRETAS E MARKETING MULTINÍVEL: É TUDO A MESMA COISA?	23
COMO ENCONTRAR OPORTUNIDADES BOAS E FUGIR DE EMPRESAS DESONESTAS	27
O QUE É PRECISO PARA SE DAR BEM NO MERCADO DE VENDAS DIRETAS	34
COMO FUGIR DAS EMPRESAS DESONESTAS	37
COMO SELECIONAMOS AS EMPRESAS CADASTRADAS	43

\$\$\$



SEJA BEM-VINDO

AO NOVO MUNDO

DA RENDA EXTRA



Seja **bem-vindo** a esta nova etapa da sua jornada. Esta é uma etapa em que você está prestes a ganhar mais dinheiro, se sentir mais realizado profissionalmente e aumentar a qualidade de vida da sua família.

Nesta seção, você vai entender 3 coisas muito importantes para tornar tudo isso realidade:

- O que é renda extra?
- Qual é a melhor forma de gerar renda extra?
- Quem pode ter renda extra?

O QUE É RENDA EXTRA?

A VISÃO REALISTA QUE VOCÊ PRECISA

Na sua opinião, o que é renda extra?

Pense nisso por alguns minutos. A resposta final de cada pessoa que ler este guia vai ser diferente, dependendo da experiência que já teve com o assunto no passado.

Se você ouve falar em renda extra e já pensa em promessas como “Ganhe de R\$ 1.500 a R\$ 4.000,00 por semana trabalhando de casa, só com seu celular”, talvez não acerte a resposta do que realmente é renda extra.

E SE VOCÊ ACREDITA NESSE TIPO DE PROMESSA, **AQUI VAI UM ALERTA:**

Renda extra não é um caixa eletrônico, em que você digita uma senha mágica e o dinheiro cai na sua mão. Essa é a visão mentirosa e perigosa que muita gente espalha por aí.



Aliás, essa é a visão que nós vamos combater ao longo de todo este guia. Mas renda extra também não é uma farsa. Pelo contrário, dá pra ganhar um bom dinheiro todo mês fazendo um trabalho que você goste e que tenha a ver com você.

Por definição, renda extra é qualquer dinheiro que você ganha que não venha da sua fonte de renda principal. Por exemplo, se você trabalha em alguma empresa, o seu salário é sua renda principal. Se fizer algum tipo de trabalho por fora, o dinheiro que você ganha é uma renda extra.

Então quer dizer que renda extra é fazer um “bico”? Não. O conceito de renda extra é bem simples, mas a jornada de construção de renda extra que estamos falando aqui envolve um **projeto sério, dedicação e planejamento**.

Não é uma atividade que você começa a qualquer hora para ganhar o quanto quiser. É uma atividade séria que você investe tempo e energia, e que trabalha de modo profissional para fazer dar certo. Qualquer ideia diferente disso é um engano e uma ilusão.

Existem oportunidades sérias, empresas bem capacitadas e diferentes formas de construir renda extra com consistência. Você precisa aprender, aplicar tudo isso e não acreditar que renda extra é só uma aventura de fim de semana.

QUAL É A MELHOR FORMA DE GERAR RENDA EXTRA TODO MÊS?

Em primeiro lugar, não vamos entrar no mundo da fantasia aqui. É importante lembrar que a renda extra deve ser considerada um novo projeto, que vai exigir dedicação no seu dia a dia.

Isso quer dizer que você vai se cansar. Então, por que não fazer algo que você gosta? Isso vai aumentar muito as chances de que você consiga manter a atividade sem desistir.

Além disso, **escolha algo que combina com o seu perfil**, ou seja, que você faça bem, com certa facilidade e que consiga se destacar. Por que isso é importante?

Porque o seu trabalho é que determina quanto dinheiro você vai ganhar. Quanto melhor você for, mais dinheiro vai ganhar. **E se você não sabe direito ainda do que você gosta ou o que faz bem, é só continuar lendo, que vamos te ajudar a descobrir isso.**

QUEM PODE TER UMA RENDA EXTRA TODO MÊS?

Em teoria, qualquer pessoa pode ter uma renda extra todo mês. Existem muitas opções de trabalho diferentes, cada uma para um perfil profissional e pessoal.

Então, não importa qual seja a sua habilidade ou paixão, você provavelmente vai encontrar ao menos uma boa opção de trabalho para gerar renda extra. Mas isso quer dizer que é fácil e rápido gerar renda extra? **Não.**

Dependendo da área em que você escolher trabalhar, a construção de renda acontece de forma diferente. Algumas atividades pagam menos, mas você recebe na hora. Outras dão mais trabalho e levam um pouco mais de tempo até você ver o dinheiro, mas pagam bem mais.

Não importa se a atividade que você escolher paga mais ou menos, se você recebe na hora ou precisa esperar um pouco, uma coisa é certa: como em toda atividade comercial, existem desafios.

A renda extra é uma possibilidade a mais, uma nova fonte de dinheiro na sua vida. Mas o seu ganho depende de você.

E isso é bom por vários motivos:

- 1. Você não depende de uma formação ou diploma pra ter renda extra.**
- 2. Você é livre para escolher quais oportunidades de renda extra quer buscar.**
- 3. Você é 100% responsável pelos seus ganhos.**

No fim das contas, depois de escolher uma oportunidade que combina com seu perfil, você deve avaliar se ela é confiável.

Quando encontrar e confirmar essa oportunidade, o resultado da renda extra só de-



pende de você. Não existem leis ou regras que podem te impedir de se dar bem nisso.

E se você tem dúvidas sobre a sua própria capacidade?

Vamos falar mais à frente neste guia sobre qual é o perfil de comportamento e que tipo de mentalidade é preciso ter para se dar bem com a renda extra. Mas já dá pra adiantar uma pergunta que você precisa se fazer:

“Eu estou disposto a tomar o controle e melhorar a minha qualidade de vida?”

Se a resposta for sim, já basta para continuar sua jornada pelo mundo da renda extra. E a nossa próxima parada é um caminho sólido para conseguir renda extra: as vendas diretas.



VENDAS DIRETAS

UM CAMINHO SÓLIDO PARA A RENDA EXTRA

Dependendo de onde você procurar por oportunidades de renda extra, vai encontrar muitas alternativas que não fazem o menor sentido. Algumas supostas fontes de renda extra que só enganam as pessoas são:

- **Ganhar dinheiro para clicar em anúncios;**
- **Ganhar dinheiro para assistir a vídeos de propaganda;**
- **Outras opções deste tipo, que pareçam fáceis demais.**

Fuja desse tipo de oferta, pois ela não existe no mundo real. Toda oportunidade séria de renda extra, online ou não, segue o mesmo princípio pelo qual qualquer produto ou serviço deve existir: resolver um problema real por meio de um produto ou serviço.

Estas oportunidades do tipo “ganhe dinheiro para clicar nesse anúncio!” são, em geral, formas de fazer outra pessoa ganhar dinheiro ilegalmente.

Por outro lado, existe uma forma de renda extra que é sólida, confiável e muito boa para a maioria das pessoas que decidem investir na construção de renda extra: as vendas diretas.

O QUE SÃO VENDAS DIRETAS?

Para explicar o que é venda direta, vamos avaliar o que a própria Associação Brasileira de Venda Direta (ABEVD) diz sobre o assunto. Segundo a instituição, a melhor definição é esta:

“A Venda Direta é um sistema de comercialização de produtos e serviços por meio do relacionamento entre empreendedores independentes e seus clientes, fora de um estabelecimento comercial fixo.”

Segundo a ABEVD, mesmo sendo uma das atividades mais antigas do mundo, as vendas diretas começaram no Brasil de forma estruturada na década de 1940.

Mas foi só durante o governo do Presidente Juscelino Kubitschek, de 1956 a 1961, que as indústrias de bens de produção e consumo cresceram e começaram a incentivar as vendas diretas no país. Desde então, o Brasil cresceu muito nas vendas diretas, como você vai ver nos números ao lado.

Um exemplo bem prático de venda direta pode ser visto no setor de cosméticos. Você já deve ter visto uma vendedora de produtos de higiene pessoal e estética. Em geral, essa vendedora usa um dos seguintes métodos:

- **deixa um catálogo com os clientes e depois faz o pedido para o distribuidor;**
- **realiza um evento, como uma festa ou chá e convida vários clientes em potencial para conferir os produtos e fazer pedidos.**

Esse é um exemplo clássico de venda direta, pois atende a todos os critérios que a ABEVD destaca:

- **o contato é direto entre vendedor e comprador;**
- **a transação não depende de um ambiente fixo.**

Além de catálogos e eventos sociais, também é comum fazer vendas diretas de outras formas:

- **porta a porta:** quem não conhece um vendedor de porta em porta, que passa com os produtos em um dia e volta para receber depois? Esse modelo ainda existe em muitos lugares (e funciona);
- **internet:** de acordo com a ABEVD, é um dos modelos de venda direta que mais cresce nos últimos anos. Por meio de sites, aplicativos e redes sociais, é possível alcançar muitos clientes e criar um relacionamento





Depois de entender bem o que são as vendas diretas, você talvez se pergunte:

“Então, o que são vendas indiretas?”

São aquelas em que um intermediário entra no processo de venda. Vamos usar o mesmo exemplo dos cosméticos. Nem toda marca adota o modelo de venda direta, com consultoras que oferecem o produto para suas redes pessoais de clientes.

Algumas lojas preferem crescer no modelo tradicional, com lojas fixas e estrutura de loja virtual própria. Isso é um exemplo de venda indireta, onde há um estabelecimento fixo (físico ou virtual) e não há uma relação pessoal com os clientes.

Mas sabe qual outra diferença importante entre vendas diretas e indiretas? As vendas diretas oferecem

uma oportunidade enorme de renda extra que as vendas indiretas não oferecem.

Há várias empresas, em diversos segmentos que oferecem oportunidade para quem tem o perfil para trabalhar com vendas diretas. O segredo está em identificar essas oportunidades e qual delas faz mais sentido para você.

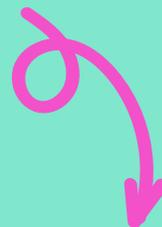
Além disso,, existe diferença entre venda direta de produtos e serviços. Vamos nos aprofundar um pouco melhor nisso mais à frente, mas é bom que você dê atenção a isso na hora de escolher a melhor oportunidade para o seu perfil.

Afinal, quanto mais a sua escolha estiver alinhada com o seu perfil pessoal, maiores as chances de você conseguir manter a atividade e construir sua renda extra ao longo do tempo.



POR QUE VALE A PENA

TRABALHAR COM VENDAS DIRETAS?



O mercado de vendas diretas é muito bem estabelecido. Prova disso é que 4 milhões de empreendedores já atuam com vendas diretas no Brasil e o mercado movimentou nada menos que R\$ 45 bilhões em 2019, segundo a própria ABEVD.

Mas isso não quer dizer, de forma alguma, que as vendas diretas estão perto de chegar ao seu potencial máximo. Isso quer dizer que quem está chegando agora pega um modelo de vendas maduro e aquecido, com muita possibilidade de crescer.

Apesar disso, para responder a pergunta acima é preciso levar em conta que você talvez não tenha o perfil ideal para trabalhar com vendas diretas.

Isso pode parecer duro demais, mas a verdade é que nem todo mundo gosta ou se dá bem com vendas.

E tudo bem se isso acontecer com você, pois existem outras oportunidades de construir sua renda extra que não envolvem vender algo de forma direta.

Só um pedido:

Não tenha pressa em achar que vender não é pra você e pular essa parte do guia. Pelo contrário, muita gente ACHA que não consegue vender, mas se surpreende ao descobrir que tem tudo o que precisa para fazer vendas do seu próprio jeito.

Vamos te mostrar alguns motivos práticos pra que você pelo menos considere as vendas diretas como uma opção na hora de escolher sua oportunidade favorita de construção de renda extra:

1.

O BRASIL OCUPA A 6ª POSIÇÃO NO RANKING MUNDIAL DE VENDAS DIRETAS

Isso mostra que o mercado nacional é muito bem suprido de oportunidades e maduro o bastante para acolher novos vendedores, mesmo sem experiência.

Para quem pensa que só quem já tem experiência na área consegue trabalhar com venda direta, não precisa ter receio. Mais uma vez, vale destacar que o segredo está em achar o parceiro certo.

2.

A VARIEDADE DE ESCOLHAS É GRANDE

A categoria de cosméticos é a maior do setor de venda direta, responsável por 52,2% das vendas. Mas isso não quer dizer que essa seja a única opção para trabalhar com venda direta.

Veja outras categorias em que há espaço:

- **roupas e acessórios;**
- **produtos para casa e utensílios;**
- **saúde e nutrição;**
- **livros, audiovisuais e brinquedos;**
- **alimentos e bebidas;**
- **cuidados com a casa e produtos de limpeza;**
- **telecomunicações;**
- **reforma e construção;**
- **produtos financeiros;**
- **entre outros.**

3.

VENDAS DIRETAS SÃO UMA FORÇA PODEROSA DE CONSTRUÇÃO DE RENDA

Estudos mostram que as vendas diretas têm participação importante no crescimento da economia de alguns dos países mais desenvolvidos do mundo.

Estamos falando de lugares como Estados Unidos, China e Japão, onde as pessoas, em geral, têm um padrão de vida melhor que no Brasil.

É por isso que são justamente esses países que estão na frente do Brasil no ranking mundial de vendas diretas. Sabe o que isso quer dizer? Que a venda direta é uma ótima oportunidade para qualquer pessoa, não só para quem está desempregado e precisa de uma renda mínima para pagar as contas do mês.

Esse é um **pensamento que impede muitas pessoas de construir uma renda extra** que pode, com o tempo, até ultrapassar o próprio salário. Quem deixa de lado o preconceito contra as vendas diretas tem grandes chances de encontrar uma atividade que dá prazer e lucro ao mesmo tempo.

4.

BAIXO RISCO

Outra vantagem de trabalhar com as vendas diretas é que esse é um trabalho de baixo risco, ou seja, você não precisa investir muito dinheiro ou contratar pessoas pra começar. Por quê?

Primeiro, porque você não precisa criar um produto, só pegar um que já existe e que já foi validado no mercado. Quando falamos de o produto ser validado, isso significa que o produto:

- **já é vendido há algum tempo;**
- **já provou que funciona e entrega o que promete;**
- **já tem uma estratégia de vendas que você pode usar.**

É claro que existem empresas que podem tentar oferecer produtos que não funcionam. Mas você não precisa ficar preocupado, basta saber como escapar das armadilhas e encontrar boas parcerias.

E a boa notícia é que vamos falar disso mais à frente neste guia. Então, é só você seguir o que vai aprender aqui e as vendas diretas serão um caminho de baixo risco.

5.

LIBERDADE DE HORÁRIO

As pessoas não pensam mais sobre trabalho como pensavam há apenas algumas décadas atrás. Até um tempo atrás, boa parte das pessoas achava que não tinha outra escolha para viver bem se não fosse trabalhar muito.

Mas os problemas de saúde, crises de ansiedade e outras dificuldades aumentaram demais e fizeram com que as pessoas percebessem que é preciso encontrar algum equilíbrio. Não adianta se dar muito bem na carreira profissional e não ter tempo nenhum para aproveitar com a família, os amigos e realizar atividades que você gosta de fazer.

Por isso, nunca se falou tanto em liberdade de horários de trabalho como hoje. E não são só os jovens que preferem uma jornada de trabalho mais tranquila. Os mais experientes, que já conhecem bem o modelo tradicional do mercado de trabalho, valorizam cada vez mais o direito de escolher quando trabalhar.

É exatamente isso que as vendas diretas oferecem. Você pode até ter um emprego ou negócio que ocupe o seu dia no chamado “horário comercial”, mas pode escolher qualquer horário pra se dedicar às vendas diretas.

Você pode fazer isso no seu horário de almoço, à noite, nos fins de semana, na hora que preferir. Quem manda na sua jornada de trabalho é você.

6.

POTENCIAL DE CRESCIMENTO PESSOAL

Junto com a liberdade de trabalhar no horário que quiser, o trabalhador moderno também valoriza muito a satisfação pessoal. Então, não adianta escolher uma coisa que te dá dinheiro, mas não te satisfaz.

Ainda bem que as vendas diretas oferecem as duas coisas ao mesmo tempo. Sabe por quê? Porque as vendas diretas não são apenas uma forma de conseguir mais dinheiro no fim do mês. Elas podem representar uma jornada de transformação pessoal pra quem investe nisso. Como assim?

Para vender cada vez melhor, você provavelmente vai descobrir habilidades que nem sabia que tinha. E, claro, também vai aprender coisas novas que vão servir para sua vida, tanto profissional quanto pessoal.

Por exemplo, uma das coisas mais importantes nas vendas diretas é o relacionamento interpessoal. Então, você vai aprender a se relacionar melhor com as pessoas.

Isso pode ajudar na sua carreira principal, já que você vai ter mais facilidade em lidar com pessoas difíceis, e também vai ser muito bom na sua vida familiar.

No fim das contas, a ideia da renda extra deve ser **achar uma atividade que te ajude a ter uma vida melhor**. E isso não precisa ser só com o aumento de dinheiro no bolso todo mês, mas também com habilidades que vão te tornar um profissional melhor.

7.

POTENCIAL DE RENDA PASSIVA

As pessoas costumam exagerar quando falam em renda passiva e isso tira toda a força de uma coisa real. Renda passiva é ganhar dinheiro mesmo quando não se está trabalhando. Por exemplo, imagine que você é responsável por uma equipe de vendedores. Toda vez que uma pessoa da sua equipe fecha um novo negócio, você recebe uma comissão.

Isso é renda passiva, porque você ganhou dinheiro mesmo sem passar tempo fazendo toda a venda. Outra pessoa fez isso por você. Isto de descrever é exatamente o que acontece em um dos tipos mais famosos de venda direta, o marketing multinível.

Daqui a pouco vamos entrar em detalhes sobre isso, mas por enquanto você só precisa entender que a renda passiva existe e que depende do seu empenho para lucrar mais com ela. Dá pra dizer que qualquer pessoa que comece a trabalhar hoje com vendas diretas vai ganhar muito dinheiro e logo ficar rico com renda passiva, sem trabalhar? De jeito nenhum! A construção de renda extra acontece com o tempo.

Mas a verdade precisa ser dita:

É possível sim trabalhar e com o tempo construir uma renda passiva que ofereça uma boa qualidade de vida com um ritmo menor de trabalho.

Mas isso só vai acontecer se você fizer duas coisas:

- **Começar agora com a disposição de trabalhar do jeito certo.**
- **Fugir dos mitos mais comuns sobre vendas diretas.**

O primeiro ponto só depende de você, mas a gente vai te ajudar com o segundo. Veja agora alguns dos mitos que mais atrapalham quem se interessa por renda extra de realmente ganhar dinheiro com isso.



4 MITOS SOBRE VENDAS DIRETAS

QUE VOCÊ PRECISA ESQUECER DE VEZ

Os mitos que existem sobre vendas diretas e, na verdade, sobre qualquer forma de renda extra, podem causar 2 tipos de efeito em você:

1. Eles podem te fazer acreditar que venda direta é a coisa mais fácil do mundo.

2. Eles podem te fazer acreditar que venda direta é a coisa mais difícil do mundo.

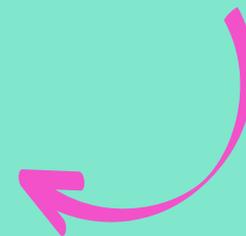
O problema de acreditar em qualquer uma dessas coisas é o mesmo: as duas afirmações são **MENTIRAS**.

Vendas diretas não são a coisa mais fácil do mundo. Você não vai investir 1 real e começar a ganhar R\$ 12 mil por semana sem sair de casa de forma imediata. Não é assim que o mundo real funciona.

Mas também não tem por que você achar que as vendas diretas só funcionam pra quem tem uma equipe enorme ou que todo tipo de venda direta é um esquema ilegal pra te roubar. A verdade está no meio do caminho, e você vai poder comprovar isso a partir de agora.

Conforme você lê sobre cada mito, perceba como é perigoso acreditar em ideias populares defendidas por quem não conhece o assunto de forma profunda. Isso vai te ajudar a ter equilíbrio na hora de perseguir qualquer oportunidade de renda extra.

Nós vamos ver os 4 mitos mais comuns, mas todos os outros são ligados a eles de alguma forma:



MITO NÚMERO 1:

VENDAS DIRETAS SÓ FUNCIONAM PARA QUEM RECRUTA MUITAS PESSOAS

Muita gente acredita que nas vendas diretas, e mais especificamente em marketing multinível, só quem consegue recrutar uma grande equipe de vendedores ganha dinheiro.

É verdade que quem consegue montar uma equipe vai ganhar mais dinheiro do que a pessoa que começa a vender por conta própria.

Mas pense no tempo que leva para essa pessoa conseguir encontrar as pessoas dispostas e treinar cada uma delas a fazer o serviço bem feito.

Não é da noite para o dia, é um trabalho que leva tempo e exige esforço da parte do recrutador. Então, nada mais justo que ele seja recompensado por isso, não concorda?

Além disso, só porque o recrutador ganha MAIS dinheiro, não significa que as pessoas da sua equipe não ganham NENHUM dinheiro.

Até porque, se isso fosse verdade, logo essas pessoas não teriam mais motivação pra continuar e todo o esforço de quem montou a equipe também seria pra nada.

Em outras palavras, se apenas o líder da equipe ganhasse dinheiro, o esquema todo logo deixaria de existir. Quer uma outra prova disso?

É exatamente assim que funciona nas empresas de qualquer setor de mercado. Quem está nas posições de gestão ganha mais dinheiro e quem está na produção ganha menos. Mas se essa pessoa não ganhasse nada, ela sairia do emprego e buscaria outro trabalho.

Aliás, isso não deve te impedir de trabalhar com venda direta por achar que não dá pra ganhar dinheiro. Pelo contrário, **saber como a venda direta funciona te ajuda a decidir quanto você quer ganhar com ela.**





Se você quiser apenas complementar a sua renda principal para aumentar a qualidade de vida da sua família, pode começar a vender sem se preocupar em montar uma equipe.

Mas se você pensa em uma renda extra que no futuro pode se tornar sua renda principal, vai se empenhar pra vender bastante, montar sua equipe e crescer com ela.

VALE SEMPRE LEMBRAR:

Para se tornar líder de uma equipe, você precisa primeiro ter um bom desempenho individual.

Só depois de dar o exemplo e conquistar resultados você poderá recrutar sua equipe.

No fim das contas, é você quem está no controle, e você pode ganhar dinheiro vendendo sozinho algumas vezes por semana ou montando e treinando sua equipe.

MITO NÚMERO 2:

TODO TIPO DE VENDA DIRETA É ILEGAL OU ENGANOSO

Outra coisa que causa medo em quem não conhece bem o mercado de vendas diretas é a ideia de que todo tipo de venda direta é ilegal ou enganoso. Mas podemos acabar com isso em 30 segundos.

Você conhece alguma revendedora Avon? Se não conhece, pelo menos já sabe que é comum pra muita gente revender produtos da Avon e de outras marcas, como Mary Kay Cosméticos.

Veja bem, não estamos dizendo pra você sair agora e revender Avon ou Mary Kay, mas é um fato que essas empresas existem há muitos anos no mercado. As duas trabalham com vendas diretas e já estamos tão acostumados a essas marcas que ninguém pensa que elas são ilegais.

O que isso quer dizer?

Em geral, as pessoas acham que vendas diretas são algo enganoso ou ilegal por algum destes motivos:

1. Não conhecem a maioria das empresas que trabalham com vendas diretas. E como seres humanos, nós desconfiamos de tudo o que não conhecemos.

2. Confundem vendas diretas e marketing multinível com esquema de pirâmide. As pirâmides são proibidas por lei e já vamos falar delas.

Por enquanto, só os exemplos da Avon e da Mary Kay já provam que a venda direta, por si só, não tem nada de ilegal ou enganosa. E o motivo é muito simples: venda direta é apenas vender um produto ou serviço para alguém e receber por isso.

MITO NÚMERO 3:

TRABALHAR COM VENDAS DIRETAS NÃO EXIGE ESFORÇO ALGUM

Aqui nós temos uma das maiores causas de fracasso nas vendas diretas: achar que é só aceitar o trabalho e o dinheiro vai começar a cair na conta, sem qualquer esforço. Muita gente até sente que não faz esforço algum pra ganhar dinheiro com vendas diretas e nem é com a intenção de enganar ninguém.

Com o tempo, mesmo um trabalho difícil pode parecer fácil, porque você aprende o que fazer e se acostuma ao desafio. Mas pra quem está começando, não é bom acreditar na ideia de que é assim desde o começo.

Pra começar:

Trabalhar com vendas diretas exige que você saiba lidar com pessoas. Isso significa que você precisa saber ouvir, lidar com reclamações, responder dúvidas e saber vender seu produto.

É claro que você pode aprender tudo isso, mas pra aprender você vai precisar se dedicar. As pessoas que caem na ideia de que

ganhar dinheiro com vendas diretas é algo automático são as mesmas que desistem depois de dois ou três meses e dizem que isso é tudo mentira.

O que acontece, na verdade, é que essas pessoas não se dedicam o bastante, não fazem o trabalho que precisa ser feito e não conseguem vender.

Ao mesmo tempo, quando olham para seus colegas e veem que eles conseguem sua renda extra, pensam que a única explicação é que a outra pessoa faça algo ilegal ou enganoso.

O mito de que vendas diretas, ou qualquer outra forma de renda extra, não exige nenhum esforço é o mais perigoso de todos, pois te deixa com preguiça de trabalhar. **E não existe renda extra sem trabalho extra, especialmente no começo.**



\$\$\$





MITO NÚMERO 4:

AS VENDAS DIRETAS LOGO VÃO SAIR DE MODA

Por último, pode ser que você já saiba de tudo que falamos até agora. Você reconhece que as vendas diretas podem servir pra quem está começando sozinho e não só pra quem tem uma equipe.

Você reconhece que não tem nada de ilegal ou enganoso com as vendas diretas e que basta você achar as oportunidades certas pra ter sua renda extra todo mês com isso.

Você sabe que é preciso se dedicar pra construir sua renda extra e que não existe milagre ou fórmula mágica do dinheiro imediato sem trabalho.

Mas você ainda pensa que as vendas diretas são uma moda que logo vai passar. Mas enquanto as pessoas continuarem comprando e vendendo, as vendas diretas vão existir.

É o mesmo princípio do emprego tradicional. Empresas fecham, mas isso não quer dizer que todo o mercado acaba. Além disso,

quando uma empresa fecha, os bons profissionais encontram oportunidade em outro lugar, porque dominam bem o trabalho.

Entre as empresas que trabalham com vendas diretas, pode ser que uma ou outra saia do mercado, mas se você aprender a trabalhar com vendas diretas, isso não vai fazer a menor diferença pra você.

Primeiro, porque você vai saber encontrar as empresas mais sérias e com menores chances de sair do mercado. Segundo, porque vai saber vender, não importa com qual empresa trabalhe. Mas pra isso acontecer, você precisa começar e se dedicar a aprender.

Agora que você já viu os principais mitos sobre as vendas diretas (e porque não precisa acreditar neles), precisa saber a resposta para outra pergunta:



VENDAS DIRETAS E MARKETING MULTINÍVEL

É TUDO A MESMA COISA?

Para responder de forma bem direta essa pergunta, a resposta é não. Vendas diretas e marketing multinível não são exatamente a mesma coisa.

Mas isso quer dizer que as duas coisas não têm nada a ver ou ligação nenhuma? Pelo contrário. Marketing multinível tem tudo a ver com vendas diretas.

Para que você entenda da forma mais fácil possível como os dois podem ser ligados, mas não são a mesma coisa, pense na seguinte situação:

Em uma família, você não concorda que o pai, a mãe e os filhos têm uma ligação bem direta? Além de serem parentes de sangue, eles moram juntos e se conhecem muito bem.

Em muitas famílias, o filho é bem parecido com o pai. Talvez ele tenha a mesma aparência, os mesmos gostos e desejos. Mas isso não quer dizer que o pai e o filho são a mesma pessoa, certo?

O mesmo se aplica ao que estamos falando aqui.

De certa forma, as vendas diretas e o marketing multinível são uma família. **A venda direta é o pai, e o marketing multinível é o filho. Eles dois têm muita coisa em comum e os dois podem te ajudar a construir sua renda extra. Apesar de serem tão parecidos, eles não são a mesma coisa.**

E todo pai pode escolher se deseja ter apenas um filho ou não. E o marketing multinível não é o único filho da venda direta. Ele tem um irmão, que se chama marketing mononível.



O QUE É MARKETING MULTINÍVEL?

A primeira coisa que precisa ficar bem clara para você é que marketing multinível, também conhecido como MMN, é um tipo de venda direta 100% dentro da lei. Por isso, qualquer idéia de que essa forma de vendas é ilegal ou enganosa não passa de mito. Agora, para a parte mais técnica da explicação:

No marketing multinível você pode construir sua renda extra de duas formas:

- **Por vender os produtos ou serviços da empresa parceira.**
- **Por recrutar outras pessoas pra fazer parte da sua equipe de vendas.**

Como assim?

Nas vendas diretas, incluindo o MMN, você ganha uma comissão por cada venda feita. Essa comissão varia muito de acordo com o tipo de produto ou serviço oferecido, de acordo com o mercado e até de qual empresa você é parceiro.

Se você trabalha sozinho, só vai ganhar comissão pelas suas próprias vendas. Até aí nenhum mistério. Mas se você recrutar outros vendedores para trabalharem na sua equipe, você também ganha uma pequena comissão sobre as vendas que eles fecharem.

É daí que vem o nome multinível, já que você pode ganhar dinheiro em “2 níveis”, primeiro com as suas próprias vendas, e depois com as vendas da sua equipe.

Se você pensar um pouco, vai ver que o marketing multinível não funciona de forma muito diferente do que uma loja comum. Em geral, o gerente de vendas ganha sobre as vendas que ele mesmo faz, mas também ganha um pouquinho por cada venda que um dos membros da sua equipe realiza.

Assim, o MMN não tem nada de estranho. É apenas um modelo de venda direta em que você pode aumentar seu ganho por montar uma equipe. É preciso lembrar que isso en-



volve o trabalho de escolher pessoas com o perfil certo, treinar cada uma delas e dar o suporte que elas precisam para vender.

E é justo que você receba a mais por esse trabalho extra de recrutar, treinar e desenvolver uma equipe qualificada.

Ou seja, marketing multinível, assim como qualquer forma de renda extra, não envolve nenhum tipo de milagre. É trabalho puro e simples. Exige paciência e inteligência, mas também permite que você cresça o quanto desejar. **Você é quem determina seu limite.**

O QUE É MARKETING MONONÍVEL?

Agora vamos falar do irmão menos famoso do MMN, o marketing mononível. Ele é para quem não quer montar equipe, treinar ou gerenciar pessoas, mas ainda assim gosta da ideia de vender produtos ou serviços e ganhar uma comissão por isso.

Basicamente, o marketing mononível é aquele em que você compra um produto e revende ele com um preço maior. Muitas pessoas trabalham com marketing mononível no modelo de consignação, ou seja, pegam a mercadoria “emprestada” e só pagam o preço daquilo que vendem.

Esse tipo de venda é ideal para quem quer maior segurança na hora de começar e não quer investir muito dinheiro em mercadorias pra deixar em estoque. Assim, elas podem fazer um teste inicial e pagar pelos produtos que compram só depois de já terem conseguido lucrar com eles.

QUAIS AS DIFERENÇAS ENTRE MARKETING MONONÍVEL E MULTINÍVEL?

Como você deve ter percebido, existe UMA grande diferença entre marketing multinível e mononível.

No multinível, a sua chance de ganho e crescimento é bem maior, porque você tem a chance de aumentar muito a sua capacidade de vendas. Afinal de contas, não dá pra negar que 10 pessoas bem treinadas conseguem vender muito mais do que uma pessoa só, mesmo que ela também seja muito boa em vendas.

Mas o trabalho de encontrar pessoas com o perfil certo, treinar e dar suporte a elas não é uma tarefa simples. Montar uma equipe de vendas leva tempo, esforço e, em alguns casos, dinheiro.

Já o marketing mononível oferece a mesma estrutura básica de renda extra: você vende e recebe uma comissão por isso. Mas existe um teto de ganhos muito claro, que é a sua capacidade de vender. Como assim?

A partir do momento em que você não consegue mais dar conta de atender clientes e fazer vendas, seus ganhos também param de aumentar, algo que não acontece no multinível. Então, o que diferencia de verdade essas duas formas de venda direta é o seu perfil de empreendedor.

Muitas pessoas gostam de vender, mas não tanto de fazer gestão de pessoas. Com outros, pode ser o contrário. Além disso, enquanto alguns pensam em crescer muito e ganhar muito dinheiro, outros talvez busquem por um complemento modesto de receita, pelo menos no momento.

Tudo isso precisa ser levado em conta na hora de escolher entre marketing mononível ou multinível. Mas tem ainda outro ponto importante que você precisa ficar de olho: se você vai vender produtos ou serviços.

QUAL A DIFERENÇA ENTRE VENDER PRODUTOS E SERVIÇOS

Por um lado, a venda de produtos ou serviços é bem parecida. Nos dois casos, você precisa criar uma relação de confiança com seus clientes para fazer vendas. Eles precisam perceber o benefício do seu produto ou serviço.

Por outro lado, no contexto da renda extra, é preciso diferenciar se você vai vender um produto ou prestar um serviço. Qual a diferença?

Nos dois casos, o que importa para o cliente final é que a vida dele fique melhor com a solução que está comprando.

Mas no caso de um produto, o que vai causar essa transformação é o produto em si, ou seja, a roupa que ele vai usar, o creme que vai passar no cabelo, entre outros.

E você, como vendedor de um produto, não tem controle nenhum sobre isso. Você pode ser o melhor vendedor que existe, isso não vai deixar o produto melhor ou pior.

A solução final está fora das suas mãos. Então você precisa ter habilidade em vender e mais nada.

Mas se você é a pessoa que presta um serviço, a situação se inverte. Muitas empresas que oferecem renda extra com serviços fazem a divulgação e a venda por você. Mas a solução final está nas suas mãos.

Se você fizer o serviço com uma qualidade ruim, vai ficar mais difícil ser contratado de novo, e a própria empresa não vai mais querer te divulgar para outros clientes.

Então, em resumo, a diferença entre vender um produto e prestar um serviço, quando o assunto é renda extra, é essa:

- **produtos: você precisa saber vender o produto, mas não tem como mudar o que ele faz.**
- **serviços: você precisa saber fazer o serviço, mas não tem que se preocupar tanto com divulgação e vendas.**

Também existe uma combinação entre produtos e serviços. Como assim? Hoje, as melhores soluções de venda direta são a combinação entre produtos com serviços agregados.

Esse princípio é bem simples, mas é muito importante para te ajudar a decidir qual oportunidade de renda extra vai buscar. Se você prefere fazer uma tarefa, mas não sabe vender, talvez seja melhor prestar serviços.

Se você gosta de vender, mas não quer ter a responsabilidade de garantir a solução final, escolha um produto para trabalhar.

E sabe o que é melhor? Existem boas oportunidades para os dois perfis de vendedor. Só que para achar essas oportunidades, você precisa também fugir das armadilhas. É disso que vamos falar agora.





COMO ENCONTRAR OPORTUNIDADES BOAS

E FUGIR DE EMPRESAS DESONESTAS

Até agora, você viu de forma clara, de uma vez por todas, que não existe nada de errado com as vendas diretas ou com o marketing multinível.

E você viu também que existem algumas armadilhas. Isso inclui promessas exageradas e empresas que se aproveitam do desejo de crescimento pessoal e profissional das pessoas para fazer esquemas ilegais.

Também inclui pessoas que falam muito de conquistas de bens materiais e realizações de sonhos, mas que pouco detalham o que fazem, fazendo parecer que tudo é mágico e extremamente fácil.

Por isso, você precisa descobrir como achar as melhores oportunidades e fugir de empresas desonestas,

que só querem pegar seu dinheiro e te deixar sem nada.

Temos duas boas notícias para você agora: a primeira é que você é capaz de descobrir por conta própria quais empresas são boas ou não e tomar suas próprias decisões com confiança.

A segunda é que toda a ajuda que você poderia precisar para descobrir isso está bem aqui, neste guia. A partir de agora, nós veremos juntos como fugir dos grandes perigos e o que você precisa para se juntar às melhores empresas do Brasil quando o assunto é construir renda extra.

ENTENDA DE UMA VEZ POR TODAS O QUE É PIRÂMIDE FINANCEIRA

O primeiro passo para escapar de um inimigo é conhecer seus truques. Estamos falando do que provavelmente é o inimigo número 1 da renda extra: os esquemas de pirâmide financeira.

Afinal de contas, o que é uma pirâmide financeira?

Ao contrário do marketing multinível, em que a renda vem da venda de produtos ou serviços, na pirâmide, os produtos são só uma fachada. Quem está na pirâmide só ganha dinheiro quando outros membros entram na pirâmide.

FUNCIONA ASSIM:

Alguém precisa pagar uma taxa para entrar, com a promessa de que o negócio é muito lucrativo. Assim que entra, a pessoa começa a recrutar mais gente para entrar também, com a mesma promessa de lucros. Cada vez que alguém entra na pirâmide por meio da sua indicação, você fica com um pouquinho da taxa. Por isso, o incentivo é de que você recrute cada vez mais pessoas, porque só assim é possível ganhar dinheiro em um esquema de pirâmide.

Veja que ideia absurda: os esquemas de pirâmide inventam um produto, dizendo que a venda dele dá muito lucro. Mas o que dá lucro mesmo é a entrada de novos vendedores. Em muitos casos, o produto ou serviço não funciona ou nem existe.

Como você pode imaginar, chega um momento em que ninguém mais consegue recrutar novos membros ou os membros percebem a fraude e denunciam o esquema.

Em qualquer um dos casos, a pirâmide acaba e muita gente fica no prejuízo, porque gastou dinheiro por uma falsa oportunidade onde nunca terá retorno.



Aqui está a principal diferença entre o marketing multinível e a pirâmide. A pirâmide se disfarça de marketing multinível, mas é totalmente ilegal e só dá problema para quem se envolve com ela.

Mas como você pode perceber se uma empresa trabalha com marketing multinível ou pirâmide?

É muito simples. Basta descobrir a resposta para algumas perguntas rápidas:

- **O produto ou serviço funciona mesmo, de forma comprovada?**
- **A empresa dá mais destaque à venda do produto ou ao recrutamento de novos vendedores?**
- **A empresa promete que você vai ficar rico rapidamente, sem muito esforço?**
- **A empresa pressiona muito quem está na rede a recrutar novos vendedores ou permite que você escolha se quer ou não trazer mais gente?**

Se você responder SIM a qualquer uma dessas perguntas, ligue o sinal de alerta. Pode ser uma pirâmide, ao invés de uma oportunidade de marketing multinível.

PESQUISE O HISTÓRICO DE RESULTADOS DA EMPRESA

O segundo passo para escapar dos perigos da renda extra é pesquisar bem o histórico da empresa que você pensa em trabalhar como parceiro. Por quê?

Se a empresa tem algum problema que você considera muito grave, isso provavelmente pode ser descoberto com uma pesquisa do histórico do negócio.

Para fazer essa pesquisa, você não pode se limitar só aos canais oficiais da empresa, já que eles provavelmente vão mostrar apenas as vitórias. Mas certamente é bom começar por eles.

O site e as redes sociais da empresa em questão são um bom ponto de partida, porque geralmente oferecem informações que provam por que aquele negócio é confiável.

Entre as coisas boas que você deseja encontrar estão prêmios e reconhecimento de instituições respeitadas.

Também vale procurar por afiliação a organizações sérias, como a ABEVD (Associação Brasileira de Vendas Diretas), entre outras.

Depois disso, vale confirmar se os prêmios e reconhecimentos são reais. Uma busca rápida no Google em geral pode resolver isso. Outra coisa que você precisa buscar são notícias sobre a empresa, porque é aí que vai encontrar possíveis problemas com a lei.

A ideia não é que você faça uma investigação detalhada de cada empresa de venda direta que encontrar. **Mas se você se interessar muito por uma empresa que ainda não conhece bem, essa pesquisa vai garantir sua segurança ao começar sua jornada de construção de renda extra.**

PESQUISE A REPUTAÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO

Ao mesmo tempo em que pesquisa o histórico da empresa, você provavelmente vai encontrar informações úteis sobre a reputação do negócio no mercado. Mas o que é isso?

Basicamente, é a fama que a empresa tem. Algumas perguntas que você deve conseguir responder antes de dizer “sim” para uma empresa são:

- Ela paga em dia os parceiros?
- Ela oferece boas condições de trabalho?
- Ela tem problemas com a justiça?
- Os clientes estão satisfeitos com o produto ou serviço?

Quanto mais informações positivas, melhor. Há muitas empresas boas e sérias no mercado de venda direta, então se você não encontrar boas referências de alguma delas, continue procurando.

A pior coisa que você poderia fazer é aceitar qualquer oportunidade por preguiça de pesquisar ou porque acha que todas as empresas têm algo a esconder.

CONHEÇA A ESTRATÉGIA DE VENDAS DA EMPRESA

Outra coisa muito importante é entender qual é, exatamente, a estratégia de vendas da empresa com a qual você está pensando em trabalhar. De forma simples, isso pode parecer bobagem, afinal, venda direta já é uma estratégia.

Mas você precisa saber que, mesmo dentro das vendas diretas, existem diferentes abordagens que uma empresa pode escolher usar para conseguir clientes. Enquanto algumas são mais agressivas e focam em promessas fortes, outras preferem um tom mais casual, amigável e familiar.

Saber disso interfere, inclusive, em quem você pode buscar atrair como público comprador. Por exemplo, talvez uma empresa que faz promessas mais chamativas e agressivas não seja ideal para quem só pensa em vender para amigos e familiares.

Não há nada de errado com certas abordagens mais diretas e de alto impacto, mas é muito importante que você saiba o que combina com você e com a maneira como você pensa em trabalhar.

Além disso, pode ser que algumas empresas, mesmo oferecendo treinamento, te deixem mais à vontade para improvisar e tentar novas abordagens. Já outras, podem ser mais rígidas quanto ao processo de venda e não dar muito espaço para novas ideias.



Novamente, vale destacar:

Não existe certo ou errado, cada empresa trabalha seu processo comercial da forma que acha melhor. Mas você precisa saber disso na hora de escolher. Se você gosta de improvisar, não vai se sair bem vendendo para alguém com um processo muito travado.

Por outro lado, muita gente odeia improviso. Nesse caso, um processo de vendas com um roteiro certo a seguir é o que dá a elas maior segurança e aumenta suas chances de vender. Então, conheça bem como a empresa trabalha e veja se o seu estilo dá certo com ela.

OUTRO ALERTA QUE PRECISAMOS DAR:

Cuidado com as indicações de conhecidos. Talvez o seu conhecido tenha a melhor das intenções em ajudar, mas não fez o processo de verificação que estamos ensinando aqui. Outro problema seria entrar em uma oportunidade que combina com o perfil de outra pessoa, mas não com o seu, o que também não te daria bons resultados. Só confie em indicações se a pessoa souber responder as perguntas acima. E mesmo assim, não deixe de fazer sua própria pesquisa.



AVALIE OS RESULTADOS COMPROVADOS DA EMPRESA

A empresa com a qual você está pensando em se juntar precisa ser mais do que confiável, ela tem de apresentar resultados comprovados. Isso envolve pelo menos duas coisas:

1.O método de vendas tem que funcionar: isso quer dizer que os outros vendedores têm que ganhar dinheiro com a estratégia que ela oferece. Afinal, é para isso que você vai entrar na parceria. Então, precisa de alguma garantia de que o método é bom.

2.O produto ou serviço tem que funcionar: além de vender bastante, é importante que os clientes da empresa estejam felizes com o produto.

Sobre o ponto 2, muita gente pode achar que, se a empresa vende muito, isso por si só já serve de prova de que o produto é bom. E não é bem assim.

Algumas empresas têm um marketing tão bom que conseguem vender para muita gente antes que as pessoas comecem a perceber que o produto não cumpre o que promete.

Se você não prestar atenção a isso e buscar só o que está vendendo muito no momento, corre o risco de ter muitos clientes furiosos exigindo o dinheiro de volta em pouco tempo. Além disso, você perderá a confiança dessas pessoas e talvez nunca mais consiga vender para elas de novo.

Em vez de se apressar e correr o risco de machucar sua reputação (e sua construção de renda extra), vale a pena tomar esse cuidado no início. Veja o que as pessoas falam sobre o produto, há quanto tempo ele está no mercado e se ele continua a ser melhorado ou não.

ENTENDA A ESTRUTURA DE SUPORTE E TREINAMENTO QUE A EMPRESA OFERECE

Por último, mas não menos importante, está o treinamento e o suporte que a empresa oferece aos seus vendedores. As empresas mais sérias são aquelas que oferecem treinamento de qualidade e de forma constante.

E o motivo disso é simples. Imagine se você fosse o dono de uma empresa que vende um produto muito bom, que faz tudo o que promete e que é capaz de ajudar muita gente. Você montou a sua empresa de uma forma que um exército de pessoas pode se tornar seu vendedor, sem que você precise pagar direitos como férias, 13º salário e outros benefícios.

Tudo o que você precisa fazer é treinar essas pessoas e pagar direitinho a comissão que prometeu a elas. O que você faria?

É esse o pensamento das melhores empresas de venda direta. Elas sabem que, quanto melhor o treinamento, mais pessoas vão se tornar vendedoras e fazer a empresa ganhar dinheiro. É bem simples.

Empresas que não se preocupam em dar suporte e treinamento o tempo todo já estão dando um sinal sutil de que também não se preocupam tanto assim com os vendedores. E você, com certeza, vai querer alguém que se importe com você e que te dê todas as condições para fazer o máximo de vendas possível com o menor esforço.

Por isso, tire algum tempo para se informar sobre o que as empresas oferecem para capacitar seus vendedores. Algumas contratam treinadores de venda exclusivos e oferecem palestras e encontros online todo mês.

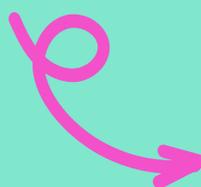
Com esses pontos em mente, você vai conseguir achar as melhores oportunidades do mercado. Mas, além de achar boas oportunidades, você precisa de algumas qualidades para se dar bem no mercado de vendas diretas. Veja quais são elas.





O QUE É PRECISO

PARA SE DAR BEM NO MERCADO DE VENDAS DIRETAS



Algumas qualidades são muito importantes para se dar bem no mercado de vendas diretas. Se você não tem essas qualidades, tem duas escolhas:

- Aprender cada uma delas (sim, é possível aprender todas elas).
- Escolher outra forma de renda extra (sem procurar por milagres).

As qualidades mais importantes para ter sucesso com vendas diretas são:

1.

PACIÊNCIA

Não adianta achar que você vai construir um império da renda extra da noite para o dia. É claro que as empresas, mesmo as mais sérias, vão mostrar os casos de sucesso mais impressionantes na hora de recrutar parceiros.

Mas é preciso entender que eles tiveram um processo de amadurecimento e uma jornada de progresso até chegarem ao topo. Isso não deve te desanimar e sim te deixar alerta para a realidade.

2.

MENTALIDADE FORTE

A mentalidade forte envolve lidar com as dificuldades sem querer desistir de forma imediata. Pode ser que você sinta cansaço, estresse, desânimo e outras sensações negativas em alguns dias. Mas isso acontece em qualquer área da vida e, com certeza, também acontece na atividade que gera sua renda principal.

Se você tiver uma mentalidade forte e resistir aos momentos mais difíceis, vai colher os frutos do seu bom trabalho e ver a situação ficar mais confortável com o tempo.

3.

ATITUDE DE EMPREENDEDOR

Não importa se você é alguém que quer fazer apenas algumas vendas por mês ou construir sua própria equipe de vendedores treinados, você precisa ter atitude de empreendedor.

A sua construção de renda extra é o seu negócio e só pensando assim você vai conseguir manter a rotina e vencer os desafios que aparecem no meio do caminho. A atitude de empreendedor envolve:

- **organizar suas finanças;**
- **investir no seu crescimento pessoal;**
- **descansar o suficiente para se manter em alto nível;**
- **equilibrar a vida em família com o trabalho para não sofrer com estafa e ansiedade.**

4.

CAPACIDADE DE SE ADAPTAR

Mesmo que você tenha tudo sob controle, é importante se preparar para quando algum detalhe fugir do previsto. Isso acontece em tudo na vida e, quando você decide manter uma segunda fonte de renda, pode ter certeza de que não vai ser diferente.

A capacidade de se adaptar entra um pouco nos 3 pontos anteriores. Você vai precisar de paciência, mentalidade forte e atitude de empreendedor para não entrar em desespero ou tomar atitudes por impulso.



5.

VONTADE DE APRENDER

Por último, se você estiver sempre disposto a aprender e crescer, tanto no sentido pessoal quanto profissional, a renda extra vai funcionar bem para você. E não pense que só quem tem muita ambição precisa crescer profissionalmente.

Isso inclui aprender a fazer a mesma coisa em menos tempo para ser mais produtivo, poder ficar mais com a família, os amigos e se divertir. Você pode até usar parte do dinheiro ganho com sua renda extra para encontrar atividades que ajudem nisso.





COMO FUGIR DE EMPRESAS DESONESTAS

Agora, você já entende boa parte dos princípios que estão por trás da renda extra e, sinceramente, está na frente da grande maioria das pessoas quando o assunto é renda extra.

Até agora você aprendeu coisas importantes, como:

- **O que é renda extra;**
- **Por que vale a pena investir na construção da sua renda extra agora;**
- **Quais são os mitos que impedem as pessoas de construir renda extra;**
- **O que são vendas diretas;**
- **Por que as vendas diretas são confiáveis;**

- **O que são pirâmides financeiras e como fugir delas;**
- **Como achar boas oportunidades de renda extra;**
- **Qual a diferença entre vender produtos e prestar serviços;**
- **E quais são as qualidades que você precisa para se dar bem nas vendas diretas.**

Agora você está pronto para a parte final deste treinamento. Você está pronto para descobrir quais são os tipos de venda que existem, definir seu perfil de empreendedor e partir para ação em busca da melhor oportunidade de renda extra para você.

E a primeira coisa que você precisa entender é qual tipo de venda combina com você.

ENTENDA QUE TIPO DE VENDA COMBINA MELHOR COM VOCÊ

Veja que nós não estamos dizendo “veja se as vendas combinam com você”. Não, no fundo todos nós somos vendedores. Apenas temos perfis de comportamento que resultam em estilos de venda diferentes. Alguns vendem produtos e serviços, outros vendem ideias e defendem causas sociais. Mas toda vez que você convence alguém ou faz a pessoa te dar dinheiro por um serviço, está vendendo.

Mas...como você **entender melhor o seu tipo de comportamento?** Foi com esse objetivo que a ZeroBoss nasceu: conectar pessoas com as oportunidades de negócio que mais combinam com o seu perfil, **aumentando as chances de sucesso** no mundo da renda extra.

COMO FUNCIONA A NOSSA METODOLOGIA

Unimos uma **metodologia de autoavaliação** de eficácia comprovada à **tecnologia e inteligência** para combinar habilidades pessoais com as melhores oportunidades de negócio em renda extra disponíveis no mercado. Para ter acesso, basta responder um **rápido teste de 4 minutos** e receber recomendações de modelos de negócio que tem a sua cara!

Desenvolvemos um **algoritmo único no mercado** que cruza automaticamente a metodologia de avaliação do seu perfil, seus interesses e habilidades com as opções de empresas onde você pode ganhar dinheiro extra, considerando:

- **Que tipo de atividade será exercida: vendas, corretagem, assessoria, entre outros**
- **Qual o produto ou serviço vendido**
- **Suas habilidades e pontos fortes: comunicação, inovação, empatia, empreendedorismo, entre outras**
- **Seu estilo de trabalho**
- **O expertise da equipe ZeroBoss no mercado de renda extra**

O resultado é uma seleção de empresas que combinam com você!



A METODOLOGIA

Escolhemos a metodologia Big Five como base para a autoavaliação do seu perfil. É uma ferramenta muito utilizada por recrutadores e gestores no mercado de trabalho, e baseia-se em alguns fatores para identificar o perfil de uma pessoa, e assim direcioná-la para as áreas de atuação mais alinhadas à sua personalidade.

Esta teoria foi desenvolvida inicialmente, na década de 30, por Mac Dougall e aperfeiçoada ao longo de décadas. Com o passar do tempo, a teoria inspirou diversos pesquisadores e estudiosos dos traços de personalidade, como Robert MacCrae e Paul Costa, pesquisadores do Centro de Pesquisas de Gerontologia do “National Institute of Health”, em Baltimore, Estados Unidos. Juntos, desenvolveram um importante programa de pesquisas que analisa as dimensões humanas básicas, dando origem à Metodologia Big Five.

Esta metodologia apresenta 5 grandes fatores a serem observados na personalidade. São eles:

- 1. CONSCIENCIOSIDADE**
- 2. NEUROTICISMO**
- 3. ABERTURA A EXPERIÊNCIAS**
- 4. EXTROVERSÃO**
- 5. AGRADABILIDADE**

VAMOS CONHECER UM POUCO MAIS SOBRE CADA UM DOS **5 ASPECTOS**

CONSCIENCIOSIDADE

Este perfil demonstra uma tendência a um comportamento bem planejado, e nem sempre espontâneo. Geralmente são pessoas mais rígidas, organizadas, com autodisciplina, e mais aptas a realizarem atividades dentro de suas rotinas. Ponderam antes de agir. São mais conservadoras em seus valores.

ABERTURA PARA EXPERIÊNCIAS

É aquele perfil que demonstra interesse pelo novo. Para estas pessoas as ideias criativas, que fogem do comum, são atraentes! Curiosas, inovadoras, prezam pela aventura, pela arte, e consideram o lado sentimental em suas atividades.

AGRADABILIDADE

Está relacionada à simpatia e carisma. Traço cooperativo, tende a pensar nos outros, importando-se com o bem estar do grupo e a harmonia entre todos. Geralmente são pessoas gentis, amigáveis, prestativas e confiáveis. Por outro lado se isenta de conflitos e posturas mais críticas.

NEUROTICISMO

É a tendência para experienciar certa instabilidade emocional. Ansiedade, preocupação em excesso e dificuldade na tomada de decisões, são características fortes deste traço de personalidade. Necessita de outros para solucionar situações difíceis.

EXTROVERSÃO

Traço de personalidade caracterizado por positividade e facilidade de comunicação em grupo. Os extrovertidos são pessoas que exalam energia, liderança e buscam agir. Gostam de estar cercado de pessoas e construir relacionamentos.

CONHEÇA MAIS SOBRE OS PERFIS ZEROBOSS

A partir da combinação da Metodologia Big Five e dos seus interesses pessoais, é possível identificar um perfil de comportamento que vai te ajudar a encontrar as melhores oportunidades. Confira a seguir os possíveis perfis e suas características.



Perfil conectado a execução e organização. Não tem medo de arregaçar as mangas e fazer acontecer, com determinação e produtividade. Prefere pôr a mão na massa e seguir processos e planos.



Perfil com indicadores equilibrados, capaz de se adaptar a diferentes cenários, testar diversas atividades e pode ser bem sucedido em diferentes situações. Traz características de planejamento, organização e comunicação.



Perfil com espírito empreendedor. Determinado, arrojado, disposto a assumir riscos calculados e se adapta bem às mudanças. O espírito empreendedor conduz à liderança e a grandes ambições. Tem o desejo de crescer e se desenvolver, levando outras pessoas junto consigo.



Perfil com alta pontuação em todas as características Big Five, levando à versatilidade. É capaz de alcançar o sucesso em diferentes cenários, que podem trazer à tona suas diversas características.



Perfil forte em comunicação. Sabe como se relacionar com as pessoas, gosta de colaborar, sabe expor suas ideias e convencer quem está à sua volta. Gosta de compartilhar experiências, sabe ser convincente e gosta de ajudar.



Perfil voltado à estratégia. É capaz de analisar cenários e tomar decisões embasadas em fatos e dados. É atencioso, cuidadoso e assertivo. Cauteloso, gosta de analisar cenários e prefere olhar para dados e fatos do que opiniões.

Se você ainda não fez, faça o Teste ZeroBoss agora e descubra mais conteúdo sobre o seu perfil!



FAZER O TESTE

\$\$\$



COMO SELECIONAMOS AS EMPRESAS CADASTRADAS

Um dos maiores desafios encontrados por pessoas que estão buscando oportunidades de renda é **escolher uma empresa com um modelo de negócio confiável e rentável.**

Agora que você chegou até a ZeroBoss, pode ficar tranquilo e deixar com a gente! Vamos te contar mais sobre como fazemos a seleção das empresas que entram na nossa plataforma.

Usando de critérios que asseguram a solidez, a ética, a competitividade e a qualidade de cada marca, conseguimos recomendar oportunidades de negócio que aumentam suas chances de sucesso.

Aqui, você vai encontrar marcas e empresas sólidas, com histórico de sucesso, que oferecem ferramentas, treinamento e suporte para você

começar seu negócio. Você não estará sozinho nesta jornada! Aqui você não precisa começar do zero!

Com a metodologia ZeroBoss, você aumenta suas chances de sucesso ao encontrar oportunidades que combinam com você e as empresas têm mais chances de crescer através de pessoas que combinam com seu produto e/ou serviço!

 CLIQUE E CONHEÇA AS EMPRESAS CADASTRADAS

Lembre-se: nosso movimento está apenas começando! Nossa plataforma está crescendo e adicionando empresas que passam pelos nossos critérios de seleção.

CONHEÇA MAIS SOBRE A ZEROBOSS

A ZeroBoss é formada por pessoas que querem facilitar seu acesso às melhores oportunidades de renda extra.

Criamos uma tecnologia única e exclusiva, capaz de identificar o seu perfil comportamental e recomendar as oportunidades de negócio em renda extra que mais combinam com você.

Observamos pessoas próximas a nós, familiares, amigos, colegas de trabalho... que querem

ganhar dinheiro extra ou mudar de carreira, mas se sentem perdidos em meio a tantas opções.

São horas investidas em pesquisas intermináveis na internet, tentando encontrar a oportunidade de negócio perfeita, mas o resultado é a frustração de encontrar opções demais e não saber qual caminho seguir.

\$\$\$



COMO AJUDAMOS

Conectamos pessoas que buscam aumentar seus ganhos à empresas que buscam crescer suas bases de negócio, com um diferencial muito importante: recomendamos apenas empresas que tem a ver com você.

Unimos à Metodologia Big Five de identificação de personalidade à uma tecnologia exclusiva para criar uma relação entre seus pontos fortes e os tipos de atividade de cada empresa.

Assim, fica mais fácil você tomar uma decisão tão importante como esta!

Parabéns por ter chegado até o final deste Guia! Você aprendeu como começar sua jornada na construção de uma renda extra, rumo à realização dos seus sonhos.

Estamos apenas começando este movimento! Junte-se a nós, compartilhe nosso propósito com outras pessoas e nos dê sua opinião.

Nossas redes sociais são o nosso melhor canal de comunicação, onde você pode nos deixar comentários, sugestões ou ainda indicar pessoas e empresas visionárias que podem contribuir com a nossa causa.

 [zeroboss.br](https://www.instagram.com/zeroboss.br)

 [zeroboss.br](https://www.facebook.com/zeroboss.br)

 [company/zeroboss](https://www.linkedin.com/company/zeroboss)

Agora você faz parte da Revolução da Renda Extra junto com a gente!



\$\$\$\$

