

# Quais as principais características de um empreendedor de sucesso?

Tem gente que nasce com o dom para os negócios correndo nas veias. Mas essa não é a regra. A maioria desenvolve as características de um empreendedor ao longo da vida.



Eles fazem isso observando e conversando com outras pessoas, [lendo muito](#) – mas muito mesmo, frequentando escolas, participando de eventos etc. Esses empreendedores vão juntando pedacinhos de informações dia após dia.

Ou seja, você não adquire as características de um empreendedor num piscar de olhos. É um processo. No entanto, a boa notícia é que qualquer um de nós podemos nos transformar em homens ou mulheres de negócio, com sucesso.

## Brasileiros inspiradores



Para ter sucesso, uma boa dica é se inspirar nas histórias das pessoas que chegaram ao topo. E elas estão por todos os lados, nos mais variados segmentos de atuação.

Tem gente ganhando rios de dinheiro com chocolates (Alexandre Costa – Cacau Show), outros com consultoria em finanças ([Bastter Hissa](#) – foto), com loja de departamentos (Luíza Helena- Magazine Luíza), redes de hotéis (Chieko Aoki – Blue Tree Hotels), moda (Gisele Bundchen), [e-commerce](#) (Romero Rodrigues – Buscapé) etc etc etc...

E se você parar para observar, verá que existe um batalhão de

empreendedores anônimos ao seu lado, vencendo barreiras e a burocracia, expandindo os negócios e fazendo acontecer.

É o dono da padaria ou da loja de móveis da sua cidade, o mecânico que abriu uma oficina, a dona de casa que faz bolos e doces para festas... Exemplos não faltam.

Levantamento do Sebrae, realizado em 2017, apontou que foram criadas 11 milhões de empresas no Brasil, nos últimos anos. E esse movimento não para de crescer, especialmente, impulsionado pela crise econômica que afeta drasticamente os empregos formais.

Nem todos, porém, são bem-sucedidos nos seus negócios, mas aqueles que acertam o alvo carregam as características de um empreendedor.

## **11 características de um empreendedor de sucesso**

Existe um ditado que diz: O único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é no dicionário. É a pura verdade, afinal, sucesso não nasce no fundo do quintal. As biografias dos [empreendedores que brilham e nos inspiram](#) são construídas com muito esforço. E todos eles têm características em comum. Veja:

### **Criatividade**



O primeiro passo para empreender é ter uma ideia e acreditar nela. Mas [precisa ter alguma coisa original em mente](#), porque se você investir em algo exatamente igual ao que outros já estão fazendo, provavelmente, não terá muito sucesso. Pra fazer diferente, não é necessário começar do zero; você pode melhorar e inovar em algo que não funciona muito bem, por exemplo, cobrindo assim um gap em determinado segmento.

## Paixão

Paixão é uma peça fundamental na engrenagem que move os empreendedores. Por que isso é tão importante? Porque pessoas apaixonadas inspiram e atraem pessoas. A paixão nos dá energia para seguirmos adiante, mesmo que existam barreiras. E ela aumenta a nossa autoconfiança para vendermos as nossas ideias.

## Visão

Os empreendedores sempre olham para frente e procuram enxergar o cenário como um todo. Isso é fundamental para que se possa identificar oportunidades e desafios e assim tomar decisões estratégicas assertivas, no momento exato.

## Ousadia para correr riscos



Se você não estiver disposto a correr riscos, provavelmente, não irá muito longe. O empreendedor não se assusta com o incerto e se arrisca em torno de suas ideias. Eles investem tempo e dinheiro, de maneira calculada e planejada. Nem toda iniciativa, porém, dá certo, mas você somente saberá isso se der o primeiro passo e sair do planejamento para a ação.

## Autoconfiança e muita dedicação

Para tirar uma ideia da cabeça e colocá-la pra funcionar, você tem que acreditar nela e, também, em você e no seu potencial. O que não vai faltar é gente puxando-o pra trás e tentando desacreditar ou menosprezar a importância da sua iniciativa. Se não houver confiança da sua parte e dedicação, a tendência é desistir no meio do caminho.

É o mesmo raciocínio para quem vai prestar o [Enem](#) na busca por uma vaga em universidade pública. O estudante precisa confiar no seu potencial e fazer o que for preciso para conquistar a vaga. A disciplina de estudar as matérias que precisa durante

o ano é essencial para alcançar esse objetivo.

## Flexibilidade

Quando uma pessoa finca o pé em algum lugar, fica preso ali. E se ficar parado, não tem como conduzir um empreendimento para o sucesso. Por isso, a flexibilidade se destaca entre as características de um empreendedor. Assim, esteja aberto para se adaptar às mudanças e a todas as possibilidades de melhorias do seu produto/serviço, com foco no cliente.

## Conhecimento sobre o mercado



Saiba bem onde está pisando. Ou seja, além de conhecer muito, mas muito mesmo, o seu produto/serviço, é essencial acompanhar de perto a movimentação do mercado, as necessidades do seu cliente e [público-alvo](#), os passos e estratégias dos concorrentes e tudo o que pode afetar direta ou indiretamente o seu negócio.

## Networking profissional

Quer ter sucesso? [Amplie a sua rede de contatos](#). Conecte-se com pessoas que têm experiências e habilidades que lhe possam ser úteis e ajudá-lo a subir degraus mais rapidamente. Busque por conselhos ou mesmo dedique tempo apenas para conversar com a sua rede. Mas foque nos contatos certos.

## Cuidado com o dinheiro



Não ter medo de se arriscar não significa jogar dinheiro fora. É preciso também um planejamento financeiro para cada etapa do negócio, pensando inclusive em longo prazo. Você deve ficar atento às suas obrigações e manter o fluxo de caixa sob seu controle, o tempo todo.

# Planejamento

Todo empreendimento precisa de planejamento. Isso significa ter objetivo e visão bem definidos e recursos gerenciados de forma correta. Você jamais conseguirá prever todos os problemas dessa trajetória e é aí que entra a coragem de assumir riscos. Então, o empreendedor precisa associar ao seu plano de negócios uma boa dose de habilidade para lidar com o inesperado.

# Persistência



Nem tudo costuma sair como o planejado. Muitos empreendedores viram suas ideias serem recusadas ou até mesmo ridicularizadas no início. Tem horas, que parece faltar energia, Se você não tiver persistência, pode perder a chance de ver o seu negócio brilhar. Se você realmente acredita no seu projeto, siga adiante.

Então, você curtiu esse post sobre as características de um empreendedor? Que tal ler também, aqui no blog, sobre o [avanço do empreendedorismo feminino](#)?

A plataforma [12MIN](#) tem um seção inteirinha de resumos de livros sobre empreendedorismo. Vale a pena conhecer essas obras fantásticas!

E nós temos uma uma sugestão de leitura para hoje. Anote aí:

**[De Zero a Um](#) – Peter Thiel & Blake Masters**



Peter Thiel fundou o PayPal e foi um dos primeiros a investir no Facebook, tornando-se um dos bilionários mais influentes do Vale do Silício. Esse livro ensina como montar uma startup e ser bem sucedido.

Boa leitura!

---

## Gestão por resultados: o que é e como desenvolver

Você sabe dizer se as decisões mais corretas para seu time ou empresa estão sendo tomadas? Desenvolver uma gestão por resultados ajuda bastante. Descubra mais sobre essa técnica e pratique.



Saber o caminho que está sendo traçado pela sua empresa é importante. A nossa pergunta para você é: como isso é feito dentro da sua instituição? Os [Key Performance Indicators](#) ou Indicadores-chave de Performance, que a comunicação empresarial – principalmente o Marketing – chama de KPI, já é um grande passo adotado por empresas de sucesso. Eles mostram valores mensuráveis para uma marca e como podem ser

alcançados.

Na mesma linha, temos o que chamamos de Gestão por Resultados. Esse é um conceito criado na década de 50, que fala basicamente sobre como organizar uma empresa. O objetivo é mostrar uma forma de todos trabalharem conscientemente e pelo objetivo de trazer mais sucesso para a marca.

No post abaixo você entenderá mais o que é esse conceito de forma detalhada e como fazer a gestão de resultados na sua empresa de uma maneira prática e eficiente.

## O que é gestão por resultados

Peter Drucker foi um famoso administrador que ganhou ainda mais destaque quando, em 1950, publicou o livro *"The Practice of Management"*, explicando um novo termo que ele definiu como Management by Objectives, o MBO.

O termo explica que, se gestores de uma empresa traçarem um objetivo e dividi-lo em pequenas metas sequenciais, as chances de obter bons resultados são bem maiores. Ele explica que, quando uma equipe trabalha em conjunto para uma única meta, as respostas são atingidas com mais força e rapidez.

## Por que a gestão por resultados é importante para uma empresa?



A gestão por resultados, quando aplicada corretamente, traz uma série de benefícios para a administração e, conseqüentemente, para o financeiro de uma empresa. Entre as importâncias que esse conceito traz para a instituição, queremos destacar:

- Todos passam a ser responsáveis pelos resultados. Isso implica que toda a equipe trabalhará para o seu próprio

- sucesso dentro da empresa. A consequência também é que todos serão responsáveis pelas oportunidades perdidas;
- Cada resultado serve como referência para a próxima meta a ser concluída;
  - O foco da gestão por resultados não está no que é feito durante o processo, mas em como esse processo é realizado para obter o máximo possível de resultados positivos;
  - Cada setor ou equipe precisa estar integrada. Todas trabalham para os mesmos resultados;

Não realizar esse planejamento é um dos [grandes erros que um empreendedor pode cometer](#).

## 'O que se obteve' acima de 'como se obteve'



Em um sistema de gestão por resultados, aquelas pessoas que estão em cargos de liderança traçam o [planejamento estratégico](#) e lançam aos seus liderados. Geralmente não há rigidez nos processos, normas de como deve ser feito algo. Claro que há controle e diretrizes, mas a forma como os colaboradores farão suas tarefas é menos controlada.

O importante aqui é o que se obteve no final e não como se obteve. O foco é realizar todos os objetivos dentro do tempo traçado e de uma forma que não haja prejuízos no futuro. Ou seja, tudo é pensado para se feito da melhor forma possível para todos, mas sem infringir nenhuma norma maior da empresa.

Pode parecer que a gestão de resultados pede a solução das etapas às pressas. Na verdade, não é assim que funciona. Um objetivo terá o tempo hábil para ser concluído de forma segura.

# Principais etapas da gestão por resultados

O sistema de gestão por resultados não é complexo, mas precisa ser elaborado com atenção. Para que ele funcione corretamente. De acordo com Peter Ducker, todo o processo de conter 5 etapas fundamentais. São elas:

## 1 – Revisão dos objetivos organizacionais

A primeira etapa inclui a revisão de todos os objetivos organizacionais e necessários para que o resultado máximo seja obtido. Aqui os gestores conhecem profundamente o planejamento estratégico e todas as ambições da empresa com a ação que está iniciando.

## 2 – Definição dos objetivos dos colaboradores



Para que um planejamento seja executado é preciso de colaboradores e equipes. O segundo passo é realizar uma reunião com todos os gestores e pessoas envolvidas no projeto para definir, com base nas capacidades de cada um, qual o papel que todos exercerão na estratégia. Aqui também são definidos os prazos e como serão feitas as apresentações e avaliações de desempenho de cada colaborador.

## 3 – Monitoramento do processo

O monitoramento é a primeira etapa de um planejamento de gestão por resultados, mas que se funde com todas as duas próximas fases a partir daqui. É quando os gestores e seus liderados se reúnem para conversar sobre os objetivos e o andamento do projeto. O monitoramento pode ser feito em uma frequência variável, dependendo da necessidade de cada equipe.

É permitido aqui também voltar um pouco e redefinir os objetivos, caso esse seja o melhor caminho.

## 4 – Avaliação de desempenho

Além da monitoria do processo, realizar a avaliação de desempenho de cada colaborador é fundamental. A avaliação geralmente é feita no final de cada período, sempre que as etapas finalizam. Essas avaliações apontam as principais dificuldades de cada colaborador e visam a melhoria de cada um desses obstáculos.

## 5 – Recompensa



A última etapa da inclui a apuração de todos os resultados obtidos e a recompensa para cada um deles. Esse tipo de recompensa pode ser institucional, incluindo uma promoção ou aumento de salário, como pode ser motivacional, como folgas, premiações em dinheiro ou outra ideia sugestiva. A dica é pensar nestas recompensas antes de iniciar o processo e também evitar utilizá-las como maior objetivo da realização das metas. As recompensas devem ser apenas uma forma de reconhecimento e não de disputa.

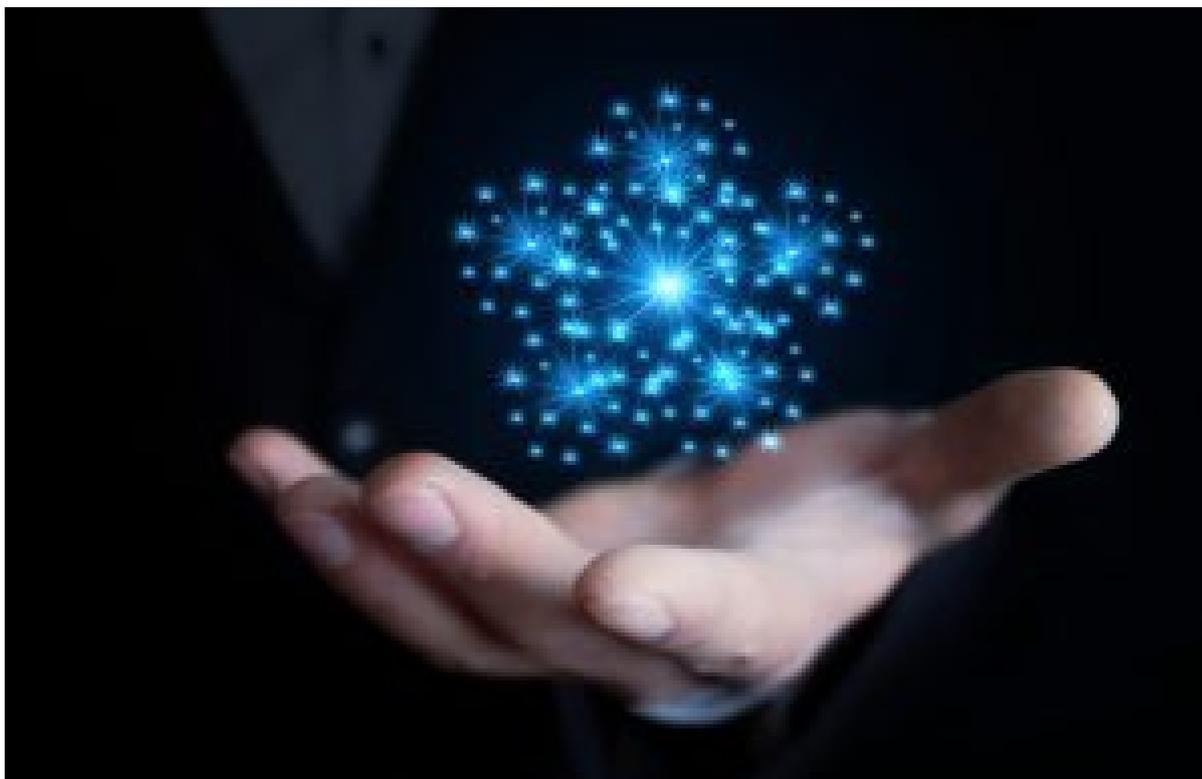
O que você achou do sistema de gestão por resultados criado por Peter Ducker? Alguma ação similar já é praticada em sua empresa? Conta para nós nos comentários!

Queremos também convidar você a conhecer diversos outros conteúdos sobre [Negócios](#) que ajudaram no desenvolvimento e crescimento da sua empresa!

---

# Networking empresarial: como fazer e as vantagens para o seu negócio

Se você quer encurtar o caminho do sucesso, aprenda com quem já chegou lá. Para isso, o networking empresarial funciona muito bem. Mas desde que você saiba usá-lo corretamente.



O contato com outros [empreendedores](#) ou pessoas que se interessam pelo mesmo assunto que você vai ajudá-lo a expandir seus conhecimentos e até mesmo abrir portas para novos clientes e para o crescimento do seu negócio.

Aliás, você tem muito mais a ganhar com um networking empresarial. Mas lembre-se que, um networking eficiente deve se pautar em um [relacionamento ganha-ganha](#). Quem entra no jogo para se beneficiar sozinho, já começa em desvantagem.

# Como fazer um networking empresarial

Quando se trata de networking empresarial, quantidade de contatos nem sempre é o mais importante. Muitos especialistas afirmam que a qualidade da rede pesa mais a favor de todos que participam dela.

Isso significa que não adianta ter um monte de empreendedores ou pessoas em geral na sua rede de networking, se eles não têm nada a contribuir com o seu negócio. E você também não pode ajudá-los em nada.

Um outro erro da maioria dos empreendedores é não pensar em uma rede profissional até que realmente precise de uma. E, normalmente, quando eles acordam, é tarde demais.

O ideal é você começar a construir o seu networking empresarial mesmo antes de precisar dele. Esse é um conselho do palestrante [Harvey Mackay](#), autor do livro “Dig Your Well Before You Thirsty”.

## Outros segredos de sucesso



Um networking empresarial bem-sucedido exige dedicação. E como já foi mencionado, jamais entre em uma rede pensando apenas em tirar proveito próprio. Pelo contrário, leve em conta as grandes vantagens do relacionamento mútuo.

Em outras palavras, tire o foco de você e direcione sua atenção para os outros. Fazendo isso, você brilhará e se beneficiará do que existe de melhor em seu networking empresarial. Veja outras dicas valiosas:

- Foque na qualidade e não na quantidade. No networking empresarial, mais nem sempre é o melhor.
- Nem todos os contatos podem ajudá-lo e o inverso também é correto. Nem por isso, todos eles devem ser ignorados. Pense em relacionamento em longo prazo.
- Não espere resultados imediatos. Pode levar um tempinho para as pessoas se sentirem à vontade para interagir com você e lhe oferecer alguma referência.
- [Saiba ouvir](#) as pessoas com atenção.
- Lembre-se dos seus colegas de trabalho, incluindo-os em sua rede de relacionamentos.

- Aposte em uma rede diversificada.
- Crie uma rede online de colegas com os quais você pode compartilhar ideias e sugestões.
- Amplie a sua visibilidade. Trabalhe bem o seu perfil e participe regularmente de eventos – de negócios e sociais. Eles são vitrines para você e o seu empreendimento.

## **Além dos cartões**



limitar-se a distribuir e juntar um monte de cartões de visitas em um evento pode ser um grande desperdício. Porque, para construir um networking forte, não é desta forma que funciona.

A primeira coisa que você precisa é ter uma meta. Assim, ao buscar por contatos valiosos, você deve procurar conhecer as pessoas e pensar em cultivar relacionamento.

Após o evento é que o “trabalho” começará de fato. É o momento de ligar ou enviar um convite para um café, um encontro ou até um bate-papo online. Essa será a oportunidade para ouvi-lo, aprender mais e até mesmo oferecer o seu produto/serviço.

## Vantagens do networking empresarial

### Referências

As referências que você desenvolve por meio de uma rede de negócios, na maioria das vezes, são de alta qualidade e, quase sempre, úteis para seu empreendimento. Você pode, inclusive, seguir essas referências e transformá-las em seus clientes potenciais.

### Oportunidades



O networking empresarial é um mar de oportunidades. Além de novos clientes, abre as portas para novas parcerias, [joint ventures](#), negócios ou vendas de ativos etc. Você precisa ficar atento para aproveitar de fato as oportunidades que estiverem em sintonia com os seus objetivos, na hora certa.

## Conexões

Poder falar e se relacionar com pessoas influentes é uma vantagem significativa do networking empresarial. Afinal, no mundo dos negócios, também funciona o ditado “o que vale não é o que você sabe, mas quem você conhece”.

## Atualização



Manter-se em dia com as informações sobre o seu negócio, clientes, [público-alvo](#), mercado enfim, tudo o que diz respeito, direta ou indiretamente, ao seu empreendimento é uma questão de sobrevivência. Então, use o networking empresarial como aliado.

## Conselho

Aquela história de que “se conselho fosse bom, a gente não dava; vendia”, no networking empresarial não se aplica. Aqui é possível encontrar empreendedores com ideias brilhantes e inspiradoras. Muitos deles estão dispostos a lhe aconselhar e compartilhar suas experiências. Você certamente irá se surpreender com a qualidade de conselhos que poderá receber,

valiosos não apenas no âmbito profissional, mas também pessoal.

## **Soluções**

Você tem um problema em sua empresa? Alguém em sua rede de negócios pode ter a saída. É possível encontrar pessoas especializadas nos mais diferentes assuntos que podem lhe aconselhar ou até mesmo serem contratados pela sua empresa. Você pode abrir um contato, inclusive, com um [investidor-anjo](#) e muitas outras opções.

## **Confiança**

No meio empresarial é essencial conversar com pessoas e fazer conexões duradouras. Mas muita gente tem dificuldades para se aproximar de um desconhecido e dar o primeiro passo. No entanto, por meio do networking empresarial, você pode vencer essa barreira e adquirir mais confiança.

## **Amizade**



Networking empresarial é um caminho para relacionamentos

profissionais, mas, acredite, pode gerar grandes e fortes amizades também. Elas geralmente surgem após uma troca de experiências, numa conversa de aconselhamento ou mesmo de um bate-papo informal.

Essas são apenas algumas vantagens de um networking empresarial. Certamente existem muitas outras. Se você fizer o seu dever de casa direitinho, terá muito a ganhar. Pense nisso!

E já que estamos falando em relacionamentos, a equipe 12MIN quer convidá-lo a conhecer duas obras brilhantes. Esses livros vão ajudá-lo a subir degraus para o sucesso mais rapidamente. Anote aí:

## **Nunca Almoce Sozinho – Keith Ferrazzi e Tahıl Raz**



Esse é um guia para as relações profissionais de sucesso. Para os autores, o que distingue as pessoas bem-sucedidas é como elas usam o poder dos relacionamentos. Nesse livro, eles revelam as ações e modelos mentais que usam para se conectar com milhares de amigos, colegas e pessoas que ajudaram e que também já os ajudaram. Leitura imperdível.

## **Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – Dale Carnegie**



O autor apresenta técnicas fundamentais para lidar com pessoas. São regrinhas simples que, quando seguidas, fazem com que você seja admirado e capaz de conquistar mais amigos.

Essas duas obras e muitas outras estão disponíveis na plataforma 12MIN para serem lidas em apenas 12 minutos cada. Você ainda pode optar pelo audio book.

Conheça mais sobre a [12MIN!](#) Você irá se surpreender!

---

## 11 filmes que te deram uma lição de marketing e você não percebeu

Todo mundo adora um bom filme, não é mesmo? Com uma grande história, bons atores e uma trama envolvente.

E quando o assunto são produções com um “quê” de realidade profissional em suas narrativas, o cinema dá um show! E nesse aspecto, filmes sobre marketing não faltam.

Se você é fã das telonas e quer unir o útil ao agradável, aprendendo boas lições de marketing com grandes clássicos,

prepare a pipoca! Pois separamos uma lista de 11 filmes imperdíveis.

Alerta! Contém spoilers.

## 1. O Senhor das Armas (2005)

Para abrir nossa lista de filmes sobre marketing, vamos falar de Senhor das Armas (2005). Um dos filmes mais impressionantes dos últimos tempos.

A história mostra como Yuri Orlovi (Nicolas Cage) se tornou destaque em um ramo nada convencional: o tráfico de armas de fogo.

Justamente por se tratar de uma porção não explorada do mercado é que este filme transmite uma lição valiosa de [marketing de nicho](#).

De forma geral, a estratégia foca em atender parcelas do mercado pouco exploradas e/ou que não tem suas necessidades bem atendidas. E foi exatamente assim que Orlovi se tornou, ainda muito jovem, O Senhor das Armas.

Mas cuidado! Ao contrário do que fez o personagem protagonizado por Nicolas Cage, recomendamos que você procure um nicho que seja legalmente aceito. Afinal, não queremos que você enfrente problemas na justiça.

## 2. The Circle (2017)

Na trama, a *The Circle* é uma das empresas de tecnologia mais poderosas do planeta.

Atuando no ramo da Internet, a companhia é responsável por coletar e conectar os dados dos seus usuários. Desde seus comportamentos de compra à demais detalhes de suas vidas privadas.

Ao ser contratada pela empresa, a protagonista Mae Holland (Emma Watson) fica muito empolgada com a possibilidade de estar perto das pessoas mais poderosas do mundo. Mas logo ela percebe que seu papel profissional é muito diferente do que imaginava.

Isto porque ela tem de encarar o dilema ético de lidar com dados de milhões de clientes da empresa, mesmo sem a anuência deles.

Este filme sobre marketing chama atenção não só pela questão moral. Mas pelo potencial que o [marketing por dados](#) trás para as empresas. Além de levantar o debate sobre como coletar e usar tais informações de clientes em campanhas de marketing de forma estratégica e ética.

### **3. A Rede Social (2010)**

Na lista de filmes sobre marketing, esta trama não podia ficar de fora.

A Rede Social (2010) conta a história de Mark Zuckerberg, criador do Facebook. Que no filme é interpretado por Jesse Eisenberg.

A trama mostra como Zuckerberg desenvolveu a rede social. Passando pela influência do término de seu namoro na ocasião e a trajetória com seus colegas.

Mas, o mais importante para os profissionais de marketing é observar como o criador de uma das maiores redes sociais do mundo se beneficiou de estratégias envolvendo [marketing digital](#) para promover seu produto. E como você também pode utilizar estas experiências para se beneficiar!

### **4. Obrigado Por Fumar (2005)**

Obrigado Por Fumar (2005) ilustra o talento de Nick Naylor

(Aaron Eckhart) ao fazer um trabalho altamente persuasivo em prol dos direitos dos fumantes exercerem seu livre arbítrio: o ato de fumar.

Todavia, Nick não é nenhum ativista dos direitos humanos. Mas sim o porta-voz de uma das maiores empresas de cigarros dos Estados Unidos.

Além da importância de conhecer o produto com o qual o profissional trabalha, talvez a principal lição que aprendemos com este filme sobre marketing é que o trabalho na área também caminha por temas delicados e com potenciais conflitos de interesse.

Porém, ao profissional, sempre cabe manter seus valores e buscar se destacar no mercado de forma honesta.

## 5. Clube da Luta (1999)

O Clube da Luta (1999) é considerado um clássico da nossa era e adquiriu todo o sucesso não por ser um específico filme sobre marketing. Mas por conta das diferentes temáticas que aborda em seu [roteiro](#).

Jack (Edward Norton) é um jovem solitário, que compra compulsivamente objetos para decorar e organizar sua casa. Insatisfeito com a vida que leva, Jack conhece Tyler Durden (Brad Pitt), que lhe apresenta um clube aonde vai para aliviar suas angústias, através de pancadas indiscriminadas.

No entanto, o mais interessante para a área do Marketing não é o clube da pancadaria, mas sim os diálogos entre Jack e Tyler. Nos quais Tyler mostra à Jack o quanto o sistema de consumismo pode ser prejudicial e ocasionar sofrimento à vida das pessoas.

Neste sentido, o aprendizado ao profissional de marketing é que este deve ser capaz de chamar a atenção de potenciais clientes às virtudes do produto que oferece, mas sempre de

forma genuína e autêntica.

## 6. O Lobo de Wall Street (2013)

Protagonizado por Leonardo DiCaprio, O Lobo de Wall Street narra a trajetória de Jordan Belfort e seu sucesso na bolsa de valores dos Estados Unidos.

Apesar de não se tratar de um trabalho tipicamente realizado por profissionais de marketing, o filme mostra claramente a importância de se trabalhar com metas, saber gerenciar demandas de estresse e de investir no marketing pessoal e na persuasão dos clientes.

## 7. Amor por Contrato (2010)

Amor por Contrato (2010) é um dos filmes sobre marketing obrigatório para qualquer profissional da área.

Na trama, Steve (David Duchovny) é casado com Kate (Demi Moore), com quem tem dois filhos Mick (Ben Hollingsworth) e Jenn (Amber Heard).

Todos são bonitos, confiantes e se vestem bem. No entanto, não são uma família de verdade, e sim uma construção de estratégia de marketing da empresa "Lifeimage".

A empresa usa a suposta família para influenciar a vizinhança ao redor a consumirem determinados produtos e adotar seu estilo de vida.

Este é um dos filmes sobre marketing que mostra claramente como as pessoas são influenciadas pelo comportamento e pelas ações daqueles que admiram.

## **8. O homem que mudou o jogo (2012)**

Em O Homem que Mudou o Jogo (2012), Billy Beane (Brad Pitt) é o gerente do time de beisebol norte-americano Oakland Athletics.

Em meio à uma crise, Billy desenvolve um programa estatístico que permite ao time não somente superar a crise enfrentada, como também ficar entre os melhores times dos anos 2000.

O filme serve de inspiração tanto à nível estratégico, utilizando novas ferramentas e tecnologias, quanto em termos de persistência para qualquer profissional de marketing não desistir de suas metas.

## **9. Piratas do Vale do Silício (1999)**

O filme Piratas do Vale do Silício conta a trajetória da Apple e da Microsoft. Abordando características de nomes como Steve Jobs, Bill Gates, entre outros, que se desenvolveram na região do Vale do Silício, nos EUA.

O filme mostra claramente todos os passos que levaram Gates e Jobs a atingirem o topo do mercado. Todo que trabalha com marketing devem assistir ao filme, pois ele ensina valiosas lições sobre inovação, persistência e criatividade.

## **10. Do Que as Mulheres Gostam (2000)**

Após sofrer um acidente, o publicitário Nick Marshall (Mel Gibson) apresenta um sintoma bastante peculiar: consegue ouvir o pensamento das mulheres com as quais convive. E isso lhe dá uma grande vantagem em seu trabalho.

Do Que as Mulheres Gostam (2000) mostra o quanto é valioso

para o trabalho de marketing a capacidade do profissional demonstrar empatia e se preocupar em entender verdadeiramente as necessidades e opiniões do seu cliente.

## **11. Chef**

Carl (John Favreau) é um talentoso chefe de cozinha de um restaurante altamente renomado.

Apesar de gostar de seu trabalho, Carl começa a entrar em conflito com seu chefe, Riva (Dustin Hoffman). Enquanto Riva quer manter sempre o mesmo cardápio, Carl gostaria de inovar.

Em certa ocasião, um crítico gastronômico vai até o restaurante e reage negativamente a comida do local. Carl, então, decide criar uma conta no Twitter para discutir com o profissional. Atitude que ocasionou sua demissão.

Carl ganhou diversos seguidores em seu perfil na rede social, pois as pessoas ficaram curiosas para saber qual seria o desfecho do acontecido.

No entanto, ele também fica com dificuldades de ser contratado em outro restaurante, pois fica com má fama, em virtude da forma como reagiu à demissão.

Uma das principais lições que o filme evidencia é o poder e alcance das redes sociais. Chamando atenção para o cuidado ao usá-las sem estratégia.

## **Bônus: Série Mad Men (2007)**

Mad Men é uma série lançada no ano de 2007. A trama ilustra a rotina dos funcionários da Sterling Cooper, agência de publicidade que busca vender o tão desejado sonho americano, adaptado à realidade dos anos 60, onde se situa o seriado.

O lema *“não importa o que você é ou o que quer, mas sim como*

*você se vende”* é a principal lição de marketing que você pode obter desta série, obrigatória para quem trabalha com marketing.

Então, curtiu essa seleção? Não deixe de nos contar qual foi seu filme favorito e quais lições de marketing você tirou.

*Este conteúdo foi produzido com a parceria da [VidMonsters](#).*

---

## **Focar em um nicho de mercado pode te fazer vender mais. Entenda porquê!**

Vamos começar este texto com uma pergunta: você prefere ser só mais um peixe em um aquário com outros iguais a você, ou prefere ser o único da sua espécie?

O que queremos dizer com essa analogia é que, na maioria das vezes, a melhor maneira de se destacar no mercado é escolhendo um [nicho de mercado](#) para trabalhar, ao invés de disputar espaço com grandes empresas que oferecem o mesmo tipo de serviço que você.

Pensando nisso, no post de hoje, vamos mostrar o que é um nicho de mercado e porque você deve trabalhar com essa estratégia para alavancar seus negócios!

Você verá:

- O que é um nicho de mercado?
- Quais são as vantagens de escolher um nicho?
- Como escolher seu nicho de mercado?
- Quais ferramentas ajudam a encontrar seu nicho?
- Por que é importante ter um nicho para seu

negócio?

No final deste post, esperamos que você consiga começar a aplicar estratégia de nichos de mercado em seu negócio. Vamos lá?

## **O que é um nicho de mercado?**

O nicho é como se fosse um recorte de uma área de atuação maior com a qual você deseja trabalhar. Ele pode ser genérico, como flores, ou específico, como flores artesanais de plástico.

É de acordo com sua escolha de nicho de mercado que você conseguirá pensar em estratégias para captar a atenção de seus clientes em potencial. Afinal, quando você define seu nicho, é possível determinar a [persona](#) certa para seu produto.

É claro que você pode escolher áreas de atuação mais abrangentes. Porém, quando você foca em um [micro nicho](#) (que é uma especificidade dentro de um nicho maior), você consegue atender demandas negligenciadas em um segmento macro, além de criar estratégias muito mais assertivas.

Agora que você já sabe o conceito de nicho, vamos apresentar algumas vantagens que você terá ao escolher trabalhar com essa estratégia.

## **Quais são as vantagens de escolher um nicho?**

Tornar-se relevante em um nicho, às vezes, é mais fácil do que disputar um mercado mais amplo, principalmente se seu negócio está no início. Entre as vantagens estão:

### **Menor concorrência**

Uma das principais vantagens de trabalhar em um mercado segmentado é a ausência de grandes concorrentes, já que nichos específicos são menos explorados. Se você é dono de uma editora de livros, terá mais facilidade em se tornar um líder

de vendas se optar por um tipo específico de literatura, como literatura sobre marketing.

## **Público mais qualificado para sua oferta**

As pessoas que acharem seu site também estarão mais qualificadas para comprar seu produto, pois buscaram por um termo semelhante no Google. O usuário que buscou literatura técnica sobre marketing, geralmente, está entre as fases de consideração e conversão de seu funil de vendas, porque já reconheceram que têm um problema. Então, é bem mais provável que essas pessoas realmente comprem o que você tem a oferecer, do que se fosse um usuário buscando apenas por literatura em geral.

## **Pionerismo**

Muitas pessoas têm receio de começar a empreender em certos nichos por acharem que eles estão saturados. Porém, mesmo que você pense em um nicho maior, quando você consegue segmentá-lo, você também tem a chance de identificar demandas do público que não estão sendo atendidas pelas grandes marcas.

Vamos te dar um exemplo:

Pense no mercado de produtos veganos. Há dez anos, existiam poucos restaurantes com opções voltadas para esse público, e hoje em dia, existem indústrias especializadas na criação desses alimentos.

A grande área de atuação nesse exemplo é a alimentícia, que pode parecer uma área saturada. Porém, houve uma [inovação nesse nicho saturado](#) e, agora, o mercado de produtos veganos está em alta.

Com a ajuda da internet é ainda mais fácil descobrir as necessidades do seu público-alvo. Basta fazer uma visita nas redes sociais de seus concorrentes e ver quais são as reclamações recorrentes dos consumidores. Essa pode ser uma excelente ideia de nicho para explorar.

## Como escolher seu nicho de mercado?

Agora que você viu as vantagens de trabalhar com um nicho de mercado, você deve estar ansioso para encontrar um que seja procurado e, conseqüentemente, lucrativo.

Para encontrar a melhor opção, você precisará fazer uma pesquisa nos principais motores de busca e em ferramentas como o Google Trends e o [Google Alerts](#). Durante essa pesquisa, você pode encontrar tanto nichos que já são muito explorados, e podem até mesmo estar saturados, como nichos relativamente novos, sobre os quais não há muita informação disponível.

Para um nicho ser considerado promissor, ele precisa:

### Resolver uma dor

O produto ou solução que você quer oferecer soluciona um problema? Se a resposta for positiva, as pessoas não ligarão de pagar por ele.

### Realizar um desejo antigo de sua audiência

As pessoas compram produtos por diferentes motivos, entre eles, [se sentir bem consigo mesmas](#). O nicho de produtos para emagrecimento, por exemplo, atende uma demanda bem específica, que é de conquistar o corpo perfeito.

Essas duas dicas são as principais para que você tenha certeza de que seu nicho é promisso. Porém, há outras informações que podem te ajudar a escolher o nicho de mercado certo para você, e é sobre elas que vamos falar a seguir.

### Escolha um tema que você domina

Algo que você deve levar em consideração para escolher seu nicho é se você conseguirá agregar valor à vida de seus clientes com aquele produto ou serviço que está oferecendo.

Você não precisa ter um curso superior para ensinar sobre determinado assunto, desde que tenha alguma experiência relevante para compartilhar com as pessoas.

Para encontrar esse nicho, você pode fazer listas de temas que

gosta e, mais tarde, reduzir essa lista para tarefas que você realmente sabe desempenhar bem.

## **Analise se é um nicho rentável**

Com suas opções em mãos, é preciso avaliar quais são as possibilidades de gerar renda a partir daquelas atividades, afinal, você não quer trabalhar muito para não ter nenhum [retorno financeiro](#), certo?

Uma forma de fazer isso é pesquisar [palavras-chave](#) relacionadas a seu nicho e avaliar os primeiros lugares da busca. Se existirem muitos anúncios para esse tipo de produto ou serviço, há grandes chances de se tratar de um segmento lucrativo.

## **Conheça sua concorrência**

Aproveite que você já está no site de seus concorrentes e analise como eles lidam com os próprios clientes. Veja o que eles estão fazendo e pense em formas diferentes de abordar o mesmo problema, e entregar mais valor para sua audiência.

É sempre bom lembrar que avaliar sua [concorrência](#) não quer dizer copiar o que eles estão fazendo, pois o intuito de escolher um nicho é exatamente se diferenciar dos demais.

## **Quais ferramentas ajudam a encontrar seu nicho?**

Para achar nichos de mercado, você precisa subdividir sua área de atuação principal. Veja no exemplo abaixo.

Beleza > Cosméticos > Maquiagem > Maquiagem para a pele negra.  
A pesquisa em um nicho mais amplo renderá ideias de segmentos menores, e dentro dessas particularidades de cada área geral, você encontrará micro nichos pouco explorados, e assim, sucessivamente.

Algumas ferramentas podem te ajudar a encontrar esses recortes. Vamos falar um pouco mais delas agora.

## **Barra de pesquisa do Google**

Você já reparou que, quando começa a digitar uma palavra na barra de pesquisa do Google, a própria ferramenta completa sua frase?

No caso de maquiagem, como você pode ver, aparecem as opções: maquiagem para festa, maquiagem passo a passo, maquiagem para casamento.

Essas sugestões são baseadas em buscas reais feitas por outros usuários.

Ou seja, você pode usar o Google para descobrir uma opção de nicho de mercado. Mas para que esse método funcione, você precisa abrir uma guia anônima no seu computador. Caso contrário, o Google vai reconhecer seus padrões de busca e te dará opções baseadas em suas buscas, e não em interesses de outras pessoas.

## **Google Keyword Planner**

Se você tem uma conta no Google Adwords, pode utilizar o Google Keyword Planner para encontrar sugestões de outras palavras-chave, baseado no termo pesquisado por você. A ferramenta também te entrega o volume de buscas mensais dessa palavra, o que é muito útil para identificar se aquele nicho tem demanda.

## **Ubersuggest**

O Ubersuggest é uma ferramenta na qual você digita um termo genérico e a plataforma sugere várias palavras-chave específicas, relacionadas ao termo pesquisado, a partir de consultas reais feitas pelos usuários no Google. Além das palavras-chave, você recebe informações sobre o volume de buscas, custo por clique e concorrência de cada um, no caso do tráfego pago.

## **Por que é importante ter um nicho para**

## seu negócio?

De forma simples e direta, ter um nicho é fundamental para não desperdiçar tempo e recursos tentando atingir um [público que não tem interesse pelo tipo de produto ou serviço que você quer oferecer](#).

Essa escolha influenciará todo seu negócio, desde a criação de seu produto até a forma como você o disponibilizará.

Além disso, como dissemos no início deste post, ter um nicho de mercado bem definido te ajuda a fazer escolhas mais assertivas para cada estratégia de vendas e marketing que você fizer. Isso significa que seu nicho te ajudará a controlar com bastante sabedoria seus gastos em seu negócio.

Independentemente do nicho de mercado que você escolher, seja ele específico ou não, saiba que é possível trabalhar para que você consiga se destacar entre seus concorrentes.

E se você ainda não escolheu em qual área atuará e quer algumas ideias, leia também nosso post com [23 ideias simples para trabalhar em casa](#).

---

Guest post produzido pela equipe da Hotmart.

---

## 0 Que Responder em uma Entrevista de Emprego e Como se Comportar

Como você normalmente se prepara para estar frente a frente com um recrutador? Procura no Google “o que responder em uma entrevista de [emprego](#)”?

Existem várias formas de prever perguntas e ter as respostas adequadas de antemão. Mas, para uma delas, nem todo mundo está pronto: quais os livros você tem lido? Você pode ser questionado, ainda, sobre qual é o seu livro favorito.

Importante ressaltar que a entrevista é uma etapa decisiva no processo de busca por um emprego. Esse é o momento em que o recrutador recebe as primeiras impressões do candidato e vice-versa.

Ou seja, a entrevista de emprego não é uma etapa engessada, mas um encontro no qual duas pessoas formam uma opinião sobre a outra, baseada em ações, gestos e diálogos que ocorreram em um curto período de tempo.

Como dizem no mundo empresarial, “você nunca terá uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão”. Então, já deu pra perceber o quanto é importante saber o que responder em uma entrevista de emprego, não é mesmo?

Pensando nesse momento, que pode chegar para muitos de nós, separamos algumas dicas para ajudá-lo a se sair bem na fita, quando a sua hora chegar.

As suas respostas dirão muito sobre quem você é e seus objetivos na vida. Por isso, saber se expressar da melhor forma é um passo mais próximo do seu emprego dos sonhos. Invista nele!

## **Frente a frente com o recrutador**

É claro que o recrutador vai querer saber muito sobre você. E não apenas sobre os seus conhecimentos técnicos para a vaga à qual está concorrendo, mas também sobre outras habilidades. Entre elas, relacionamento interpessoal, iniciativa etc. E vai fuçar sobre a sua personalidade também.

Esteja preparado, porque tudo o que você disser – e o que não for dito também – estará contando ponto a favor ou contra.

Tudo mesmo. Então, responda todas as questões com seriedade.

A dica é: prepare-se e tenha clareza sobre o que responder em uma entrevista de emprego e, também, saiba como se comportar diante do recrutador de uma forma geral.

Aqui, no blog, você pode saber pouco mais, como funciona o outro lado. Ou seja, como os recrutadores se preparam e o que eles esperam dos candidatos. Para isso, leia o artigo [“Descubra o que perguntar em uma entrevista de emprego”](#).

## **O que responder em uma entrevista de emprego**

A entrevista de emprego não se resume a falar sobre livros. Isso mesmo. O seu interesse pela leitura é apenas uma parte a entrevista de emprego. É claro que o recrutador vai querer saber mais sobre você. E tudo o que você disser – e o que não for dito também – estará contando ponto a favor ou contra.

Assim, prepare-se e tenha clareza sobre o que responder em uma entrevista de emprego e, também, saiba como se comportar diante do recrutador de uma forma geral.

## **Como se comportar em uma entrevista**

Para se destacar na multidão:

### **1. Fique de olho no relógio e no calendário**

Além de se preocupar com o que responder em uma entrevista de emprego, cuide de outros detalhes também. Por exemplo, jamais se atrase. A não ser que um avião caia na pista no meio do trajeto e interrompa o trânsito o dia todo, não existe justificativa para errar a hora.

Assim, se você não quer ter problemas, siga algumas orientações:

- Tenha certeza de que você anotou o horário e dia corretamente. Acredite, tem gente que chega para a entrevista de emprego com um dia de atraso, simplesmente, porque confundiu a data.
- Verifique se você sabe o endereço da empresa. Se não conhece a região, que tal visitar o local um dia antes? Assim, você não correrá o risco de ficar perdido, nos momentos que antecedem a entrevista. Se isso acontecer, você ficará nervoso estressado.
- Você pode checar o itinerário e o tempo do percurso na internet. No entanto, prepare-se para imprevistos, como um engarrafamento, por exemplo. Considere essa possibilidade.
- Se mesmo tomando todos os cuidados, você ainda se atrasar, ligue e avise sobre o problema. Essa é uma maneira de demonstrar respeito com as pessoas e seriedade com os compromissos.
- Chegue ao local da entrevista uns 15 minutos antes do horário marcado. Aproveite para ir ao toalete e retocar maquiagem, ajeitar o cabelo, lavar as mãos e limpar o suor, se for o caso.
- Apresente-se à recepcionista com gentileza e aguarde ser convidado para a entrevista. Tenha paciência e [controle a ansiedade](#). Não fique andando de um lado para o outro, esfregando as mãos ou batendo os pés. Você já pode estar sendo observado.

## 2. Cuidado com a higiene pessoal

É claro que você vai tomar um banho no dia da entrevista. E não pode esquecer de escovar os dentes e pentear os cabelos. Os homens precisam aparar a barba. E todos devem estar com as unhas limpas e cortadas. Perfume não substitui água e sabonete. E perfume em excesso pode incomodar – o ideal é não

exagerar nas fragrâncias. Assim, entre as dicas para entrevista de emprego, está o cuidado com o seu corpo.

### **3. Com que roupa eu vou?**

Cada um se veste como quer. Isso é válido, desde que não seja para uma entrevista de emprego. Atenção especial a esse quesito pode levar você para frente da fila.

A roupa que você vai usar dependerá da empresa e do cargo para o qual você está se candidatando. Informalidade e formalidade em excesso podem causar desconforto para você e para o recrutador. Pesquise antes sobre o perfil da empresa.

As mulheres jamais devem usar roupas curtas ou decotes exagerados. Shorts, blusinhas de alcinhas ou roupas justíssimas, nem pensar. Não exagere na maquiagem. Opte por acessórios discretos e cores neutras.

Se mesmo assim, você continua sem saber o que vestir, aposte em algo simples, clássico, limpo e bem passado. Aliás, essa tendência de não passar roupa não pega bem para uma entrevista de emprego.

### **4. Use a linguagem corporal a seu favor**

Não se preocupe apenas com o que responder em uma entrevista de emprego. O tom da sua voz, o aperto de mão, o movimento dos olhos e das pernas... enfim, [o seu corpo também estará falando muito sobre você.](#)

Às vezes, a comunicação não verbal revela mais sobre uma pessoa do que as palavras. Procure se informar sobre a linguagem corporal e o significado dos gestos mais comuns, para ganhar pontos com essa poderosa ferramenta.

Por outro lado, se você não entende nada sobre isso, pode colocar tudo a perder. Existe o risco, inclusive, de contradições entre suas palavras e seus gestos. E acredite, a

maioria dos recrutadores são muito bem treinados para essa leitura.

## **5. O primeiro contato vale ouro**

Se você não tem uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão, invista pesado nessa etapa do processo seletivo. Saiba exatamente como se comportar e o que responder em uma entrevista de emprego.

Na “hora H”, o jeito é manter a calma. Veja alguns comportamentos que vão somar a seu favor:

- Cumprimente o entrevistador pelo nome e com um aperto de mão firme (mas não forte demais, afinal, você não quer quebrar os ossos de ninguém, não é mesmo?). Faça isso mantendo contato visual com ele.
- Se houver mais pessoas na sala, cumprimente-os da mesma forma. Certamente, você não saberá os nomes de todos eles. Nesse caso, coloque um sorriso nos lábios e seja simpático.
- Agradeça o entrevistador pela oportunidade da entrevista. Agradeça-o também por dedicar o tempo dele com você.
- Aguarde ser convidado para se sentar. O entrevistador vai lhe indicar o local. Mantenha uma postura ereta. Não se curve sobre a mesa e nem se esparrame na cadeira.
- O lugar adequado para colocar as pastas e bolsas é perto dos seus pés, no chão, de maneira que fique fácil o acesso a elas, se necessário. Nunca as coloque na cadeira, na mesa ou o colo.
- Mantenha chaves, celular, canetas ou outros objetos pequenos nos bolsos ou nas pastas. Jamais ponha qualquer coisa na mesa, na frente do entrevistador.
- Celulares e outros eletrônicos devem ficar desligados. Faça isso antes de entrar na sala para a entrevista.
- Coma alguma coisa antes da entrevista, porque não é uma boa ideia pedir ao entrevistador algo para matar a fome.

Se tiver sede, beba água, nunca um refrigerante ou suco, a não ser que lhe ofereçam.

- Se você fuma, deixe esse vício do lado de fora da empresa, durante a entrevista. Esqueça o cigarro, enquanto estiver conversando com o entrevistador.
- Seja educado, positivo e amigável o tempo todo, com todas as pessoas – porteiro, faxineiro, recepcionista, entrevistador etc.

## 6. Respostas corretas e na dose certa

O que responder em uma entrevista de emprego? Claro que não existe uma regra matemática para essa questão. Mas tem como se preparar para ficar bem na fita. Veja:

- **Regra número 1: seja sincero.** Jamais diga que você sabe fazer alguma coisa, quando na verdade nunca exerceu a atividade. O recrutador é treinado para identificar essas “mentirinhas” e você pode acabar se dando mal.
- **O que diz a sua rede social?** O que você menciona na entrevista de emprego deve estar em sintonia com o que você posta nas redes sociais. Estas informações estão ao alcance de todos e, tenha certeza, os recrutadores dão uma olhadinha nelas. Então, seja coerente e [não deixe que as redes sociais detonem com a sua carreira.](#)
- **Demonstre interesse pelo que lhe foi perguntado.** Vá direto ao que interessa e não responda com “eu acho”, “eu acredito”, “eu tenho a impressão que” etc. Isso passa a impressão de insegurança ou falta de conhecimento sobre o assunto. Se for um tema que você domina, mostre isso. Números, dados, estatísticas etc. enriquecem o seu discurso.
- **Questione também.** O fato de você estar sendo entrevistado, não significa que não possa perguntar algo para o recrutador. Por exemplo, você pode dizer que gostaria de saber mais sobre o cargo em questão. A partir daí você, inclusive, abrirá uma brecha para falar

um pouco mais das suas habilidades e de como poderá contribuir para a empresa.

- **Entenda a pergunta antes de respondê-la.** Antes de falar qualquer coisa, certifique-se de que você entendeu corretamente a pergunta. Peça esclarecimentos, se for o caso. Não responda imediatamente. Dê uma pequena pausa para coordenar os seus pensamentos. Fale devagar e use uma linguagem que possa ser entendida por todos.
- **Não coloque lenha na fogueira.** Assuntos polêmicos, como política, religião, futebol, aborto, opções sexuais etc. devem ser evitados. A não ser que seja perguntado, não fale sobre a sua vida pessoal. E se falar, seja breve. Você não precisa recheiar o seu discurso de detalhes.
- **Preserve o ex-chefe e a empresa onde você trabalhou.** Aquele ex-chefe chato, arrogante, péssimo líder, insuportável etc. E pra piorar, a empresa não pagava em dia e não valorizava os empregados... Você até pode ter motivos de sobra para odiar tudo isso, mas tranque seus rancores em casa, a sete chaves, antes da entrevista de emprego. Não fale mal do chefe, colegas e nem da empresa onde você trabalhou. Aliás, não fale mal de ninguém.
- **Faltou alguma coisa?** Cheque com o entrevistador se as suas respostas foram suficientes ou se ele precisa de mais alguma informação. Não fique contando os minutos para sair correndo da sala. Mostre-se disponível para esclarecer qualquer outra questão. Inclusive, cuide-se para não sair tropeçando nas cadeiras, na mesa, na sua própria pasta...

## 7. Antecipe-se

Todas as dicas acima vão ajudá-lo a se dar bem na entrevista de emprego. Mas, antes de ficar frente a frente com o entrevistador, prepare-se.

Antecipe alguns assuntos e elabore respostas interessantes. Um caminho para isso é ler sobre a empresa, produtos, sua

cultura, concorrência etc. Não se esqueça de buscar informações, também, sobre a vaga em questão.

Você deve, ainda, relacionar algumas ações e/ou conquistas profissionais relevantes. Anote qual foi a sua participação, os desafios, os resultados e aprendizado. Assim, saberá exatamente o que responder em uma entrevista de emprego e não esquecerá as informações mais relevantes.

## 8. Relaxe

A entrevista de emprego é um momento tenso para a maioria das pessoas. Isso é normal. Afinal, é a sua carreira profissional que está em jogo.

Uma boa dica é recorrer a técnicas de relaxamento. [Meditação](#) e Yoga, por exemplo, podem ser aliadas poderosas.

## O que responder em uma entrevista de emprego quando o assunto é leitura?

Todos os itens acima vão ajudá-lo a passar pela entrevista de emprego e se manter na corrida pela vaga. No entanto, tem uma questão importante, para a qual você precisa dedicar atenção especial: **leitura**. É **muito grande** a chance de surgirem perguntas sobre o último livro que você leu, o que você aprendeu com ele e qual o seu autor predileto, por exemplo.

Todos os itens acima vão ajudá-lo a passar pela entrevista de emprego e se manter na corrida pela vaga.

No entanto, tem uma questão importante, para a qual você precisa dedicar atenção especial: **leitura**. É **muito grande** a chance de surgirem perguntas sobre qual o seu livro favorito, qual o último livro que você leu, o que você aprendeu com ele e qual o seu autor predileto, por exemplo.

Livros de ficção também podem dizer muito sobre a sua personalidade e quem você é. Assim, dependendo do contexto e da empresa que está oferecendo a vaga, dizer que você lê livros de não-ficção é uma jogada mais segura.

Isso demonstra sua curiosidade e vontade de aprender coisas novas. Além disso, mostra que você está investindo na própria carreira. Um candidato ambicioso e com planos para o futuro tem mais chances de conseguir qualquer emprego.

## **Edite sua resposta de acordo com o tipo de vaga**

Você jamais deve mentir, mencionando um livro que não leu. Eventualmente, terá que falar sobre a obra e tudo poderá ir por água abaixo se você não souber desenvolver o assunto.

O interessante é selecionar, entre os livros que leu, qual deles combina mais com o tipo de vaga que está procurando. Se é uma empresa de tecnologia, por exemplo, dizer que gosta da biografia do [Elon Musk](#) pode ser uma boa pedida. Se a posição é de liderança, mencione o livro [A Estratégia do Oceano Azul](#).

[A Estratégia do Oceano Azul](#)

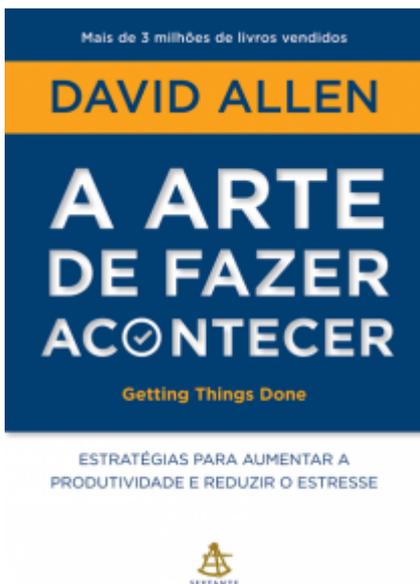
## **Leia Dale Carnegie**



O livro [Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#) é um clássico do Dale Carnegie. Essencial para quem deseja conquistar as pessoas nos primeiros momentos e, por isso, essencial também para quem vai fazer uma entrevista de emprego.

Para se sair bem, tanto na pergunta sobre livros quanto nas outras, você precisa ser um *expert* em vender a sua imagem e influenciar o entrevistador. Nada melhor que ler este guia para ter uma ajuda na hora de fazer isso.

## MeMergulhe em A Arte de Fazer Acontecer



Procurar um emprego é uma tarefa que precisa de organização, foco e disciplina. Especialmente, se você busca uma posição no mercado de trabalho pela primeira vez. Por isso, uma dica é

ler [A Arte de Fazer Acontecer](#), do David Allen.

Essa é a principal obra sobre [produtividade](#) e, com certeza, vai ajudá-lo na tarefa de manter as coisas organizadas. Servirá, também, para quando você já conseguiu o emprego, porque ensina o básico sobre [gerenciamento de tempo](#).

Dependendo dos seus objetivos, esse pode ser um bom livro para se citado, quando a infame pergunta aparecer.

## **Não tenha medo de mostrar a sua personalidade**

A não ser que você esteja sendo entrevistado por um CEO que nunca aparece na empresa, lembre-se de que, se for selecionado, vai passar muito tempo com aquela pessoa, diariamente. Por isso, se tentar responder algo muito fora da sua realidade, pode quebrar a cara.

Além do mais, entrevistadores percebem quando você não sabe exatamente do que se trata uma obra ou leu apenas para impressionar as pessoas. Assim, assuma a sua personalidade ao responder.

Portanto, se no momento, você está buscando paz interior, não tenha medo de dizer que está lendo o livro [Atenção Plena](#), de Mark Williams.

## **Fuja das respostas vazias**

Evite responder algo vazio. Fale sobre o livro, o que ele significa para você, como se relaciona com o seu atual momento de vida, quais ensinamentos vão perdurar. Não pare apenas no título do livro.

Evite, também, algo que desclassifique sua leitura automaticamente. Algo como “estou lendo um romance aí”, como se estivesse com vergonha de dizer qual é o livro, por ser simples demais. No fundo, toda literatura é válida e responder assim pode transmitir uma imagem de imaturidade e de alguém que não gosta de ler.

“Não tenho tempo para ler”. Essa resposta é pior ainda. Você não vai demonstrar que é uma pessoa ocupada e importante dizendo isso. Lembre-se de que até mesmo os maiores líderes do mundo, como [Mark Zuckerberg](#), encontram tempo. Afinal, ler é essencial para o desenvolvimento pessoal.

Se você pesquisar sobre os [grandes empreendedores de sucesso](#), verá que todos têm algo em comum: eles leem muito e de tudo.

## **Aprenda as técnicas da persuasão**

Dominar a habilidade da persuasão pode ser uma boa ideia. Afinal, para ter sucesso, você precisa prender a atenção do recrutador e influenciá-lo em suas decisões. Mas atenção, porque persuasão não tem nada a ver com manipulação, levando a pessoa a fazer algo que ela não quer em seu benefício próprio.

No livro [As Armas da Persuasão](#), o professor Robert Cialdini dá uma verdadeira aula de como usar essa ferramenta em seu favor. Ele explica os princípios psicológicos pelos quais as pessoas dizem sim e nos ensina a utilizá-los de forma prática.

“Influenciar outras pessoas não é mágica, é ciência”, afirma Cialdini. Segundo ele, nós não decidimos nada, usando a lógica, coletando o maior número possível de informações. Pelo contrário, a nossa mente trabalha com base em 6 princípios, visando agilizar o processo de decisão. Esses princípios são:

1. Princípio da Reciprocidade
2. Princípio do Compromisso e Consistência
3. Princípio da Prova Social
4. Princípio da Atração
5. Princípio da Autoridade
6. Princípio da Escassez

As Armas da Persuasão é um best-seller fantástico que já vendeu mais de três milhões de cópias. Livro nenhum faz tanto sucesso assim por acaso. Então, que tal ler o microbook no 12min e se preparar para o que responder em uma entrevista de

emprego?

## Você quer ser visto como um leitor?

Perguntar sobre os livros que o entrevistado está lendo é uma tentativa de chegar ao seu lado pessoal. Mas os objetivos por trás podem ser diversos. Provavelmente, o entrevistador quer saber se você é um leitor.

Você pode amar ou odiar ler. De qualquer forma, precisa de uma resposta que mostre que você lê e sabe do que se trata aquele livro. Um bom truque é perguntar se o entrevistador também leu e o que ele acha da obra.

Por exemplo: “Recentemente, li [Fora de Série](#), do Malcom Gladwell, que oferece uma visão profunda sobre o que é preciso para atingir o sucesso em qualquer situação”.

A parte boa de ser contemplado com uma pergunta mais pessoal é que essa é uma chance de criar laços com o entrevistador, caso vocês se interessem pelo mesmo assunto. Além disso, é a sua chance de se destacar entre os outros entrevistados.

## Use o 12min

Para que você consiga discutir qualquer assunto, literário ou não, com seu futuro chefe e saber o que responder em uma entrevista de emprego, visite o [app do 12min](#). Lá, você tem acesso aos principais *insights* de cada livro de não-ficção em 12 minutos.

Você ainda pode selecionar um livro para utilizar como resposta, explorando as doze categorias do 12min, que vão de Psicologia a Liderança, de Produtividade a Saúde e Bem-Estar.

Caso o tempo para leitura seja curto, baixe os aplicativos para Android e iOS e ouça o conteúdo enquanto estiver no trânsito, por exemplo.

Quando o assunto é livro e carreira, o [12min](#) é especialista.

Aprende o que responder em uma entrevista de emprego?  
Sucesso!

---

## 10 Livros que Quem Está Procurando Emprego Deveria Ler

Buscar recolocação profissional pode ser algo estressante. Entre preparar currículo, cartas de apresentação e participar de entrevistas, sobra pouco tempo e, principalmente, disposição para ler um livro – mas você deveria fazer isso!

A leitura é extremamente benéfica para a sua busca de emprego. Além dos aprendizados e *insights* que podem surgir ao ler um bom livro, estar antenado e atualizado ao que acontece não somente no seu mercado pode fazer diferença na conversa com algum recrutador – trocar figurinhas sobre determinado livro é uma ótima maneira para se quebrar o gelo, por exemplo.

Além disso, pense que, mais do que um bom currículo, o conhecimento pode te colocar à frente de seus concorrentes. O fato de você ter lido bons livros que esses caras não tiveram contato o coloca em vantagem.

Mas, por onde começar?

A pedido dos amigos do [12min](#), criei uma lista com 10 livros que você deveria ler caso esteja em busca de novos desafios. E não pense que são livros com dicas de como preparar um bom currículo ou se portar bem numa entrevista de emprego: mantenha a mente aberta para o que está por vir! Grandes ideias podem surgir de conexões inesperadas!

# 1 – Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas



Antes de tudo, este é um livro sobre relações humanas. Quem está em busca de recolocação, independente da área de atuação, terá que trabalhar seu relacionamento interpessoal. Para Dale Carnegie, o sucesso financeiro é 15% de conhecimento profissional e 85% *“da capacidade de expressar ideias, assumir a liderança e despertar o entusiasmo entre as pessoas”*. Ele enfatiza técnicas fundamentais para lidar com as pessoas sem fazê-las se sentir manipuladas. Comece por esse livro!

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

## 0 que você vai aprender?

- Como a gentileza o torna mais suscetível a conseguir o que você quer;
- Como se apresentar e ser mais sociável em qualquer ambiente;
- Como extrair o melhor de um relacionamento com habilidades pessoais;
- Como ser um bom líder utilizando estratégias de relacionamento interpessoal.

[Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#)

## 2 – Foco



Apesar de apresentar uma variedade de estudos científicos e casos documentados, este não é um livro de ciência: qualquer um pode seguir seus argumentos e exemplos. Em “*Foco*” podemos entender as causas dos efeitos das emoções e como elas ajudam ou dificultam nossa capacidade de resolver problemas.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

## 0 que você vai aprender?

- Entenda os dois componentes do seu cérebro – a mente *top down* e a mente *bottom up*;
- Descubra o papel do foco no seu dia a dia;
- Descubra como o autoconhecimento ajuda você a evoluir seu jeito de raciocinar;
- Aprenda a usar seu foco para liderar melhor;
- Descubra como criar empatia com as pessoas ao seu redor;
- Aprenda a usar seu cérebro de maneiras diferentes para situações diferentes.

## 3 – Produtividade Para Quem Quer Tempo



Obrigatório para quem quer integrar sucesso e felicidade. Este livro vai te mostrar como produzir mais sem ter que trabalhar mais. E, talvez você esteja pensando: “ok, mas essa é uma lista para quem está procurando emprego”. Bom, a recolocação profissional é um trabalho contínuo. Geronimo Theml pode te ajudar a utilizar seu tempo de maneira inteligente através de dicas simples e práticas.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

## 0 que você vai aprender?

- Aumente seus níveis de energia;
- Desenvolva uma mentalidade vencedora;
- Aplique o método de produtividade inteligente.

## 4 – 0 Poder do Hábito



Um livro que me ajudou a sair da inércia. É um daqueles pra se ter na cabeceira. Graças ao *best-seller* de Charles Duhigg aprendi a criar bons hábitos e, principalmente, a extinguir os maus. É uma boa pedida para quem precisa se reinventar.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

## 0 que você vai aprender?

- Como os hábitos funcionam;
- Como criar novos hábitos;
- Como líderes criam hábitos.

## 5 – Pense Simples

Muito se fala em “*pensar fora da caixa*”, mas, antes disso, você deve pensar simples. Neste livro, escrito por Gustavo Caetano, fundador da SambaTech, você entenderá como o fracasso pode moldar a mentalidade para o sucesso. O autor fala da importância de ser ágil e leve para se manter com alto potencial inovador e a não acreditar no “*sempre foi assim*”.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

### 0 que você vai aprender?

- Quando inovar e como desenvolver a inovação;
- Como descobrir no que você deve apostar;
- Como saber qual rumo tomar;
- Como saber em qual mercado atuar.

[Pense Simples](#)

## 6 – Mindset

Não se engane com “*Mindset*”: este não é um livro de autoajuda; a base científica por trás do trabalho de Carol Dweck torna a obra um estudo sobre saúde mental. Você descobrirá que, com os pensamentos certos, será capaz de fazer qualquer coisa – sério! É uma ótima leitura para você analisar e rever sua forma de enxergar o mundo.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

### 0 que você vai aprender?

- Seu sucesso é determinado por sua atitude mental;
- Sua atitude mental também determina seus relacionamentos;
- Você precisa se esforçar constantemente para mudar sua atitude mental.

## 7 – A Arte de Fazer Acontecer

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

Este livro de David Allen é capaz de ajudar pessoas ocupadas a restabelecerem o controle de suas vidas, contribuindo para seu sucesso pessoal e profissional. Em “*A Arte de Fazer Acontecer*”, o autor apresenta o sistema de gestão Getting Things Done (GTD) que tem ajudado inúmeras pessoas e empresas a colocarem ordem no caos – talvez seja o empurrãozinho que você precisa pra mudar de vida!

### O que você vai aprender?

- Descubra um novo método de produtividade;
- Entenda as etapas do GTD;
- Descubra como se tornar mais produtivo com regras simples;
- Saiba como planejar seu dia, sua semana e sua vida;
- Saiba como se organizar para entregar resultados sempre.

## 8 – Os Segredos da Mente Milionária

O título talvez afaste os mais céticos, mas, em “*Os Segredos da Mente Milionária*”. T. Harv Eker dá uma aula de finanças. Suas contas estando no vermelho ou não, recomendo fortemente que você devore este livro! Eker mostra como substituir uma mentalidade destrutiva – que você talvez nem perceba que tem – pelo que ele chama de “*arquivos de riqueza*”, 17 modos de pensar e agir que distinguem os ricos das demais pessoas.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

### O que você vai aprender?

- Aprenda de onde vem seus conceitos sobre dinheiro;
- Aprenda a analisar seus modelos mentais sobre finanças e a evoluí-los;
- Saiba como definir objetivos audaciosos;
- Entenda como não passar modelos mentais corretos sobre

- finanças para seus filhos;
- Entenda os princípios fundamentais para enriquecer;
- Descubra como controlar seu destino.

## **9 – Inteligência Emocional**

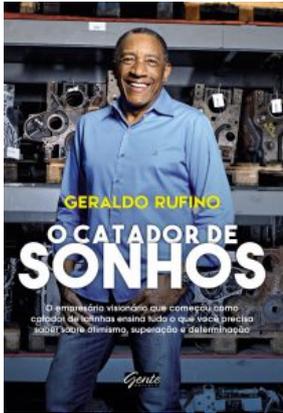
Procurar emprego é como um jogo. Há vencedores e perdedores todos os dias. Numa partida de futebol, por exemplo, não basta talento: o fator emocional conta muito. Além dos pés, os atletas precisam estar com a cabeça no lugar. O livro de Daniel Goleman cita exemplos de casos do cotidiano que procuram demonstrar a incapacidade das pessoas em lidar com as próprias emoções, tendo como consequência a destruição de vidas e o abalo de carreiras promissoras. Bom, o êxito na sua busca por um novo emprego depende, entre outros fatores, da sua inteligência emocional. Então, se você nunca leu esse livro, não perca tempo! – é possível que seus concorrentes já o tenham lido...

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

### **0 que você vai aprender?**

- Descubra o papel da inteligência emocional em nossas vidas;
- Descubra as 5 características de inteligência emocional;
- Entenda como nosso QE se diferencia do nosso QI;
- Aprenda a desenvolver sua auto motivação;
- Entenda como motivar e ajudar sua equipe a crescer emocionalmente;
- Aprenda a usar seu QE nos seus relacionamentos.

## **10 – O Catador de Sonhos**



Eu já estive desempregado e sei como, depois de um tempo, fica cada vez mais difícil acreditar em nós mesmos. É desmotivador. Naquela época eu me apegava em histórias de sucesso para não desistir. *“Se ele conseguiu, eu também consigo”*. A leitura de biografias é uma ótima maneira de passar o tempo com um conteúdo de fácil digestão e que lhe motivará em sua busca pelo sucesso. *“O Catador de Sonhos”* conta a história de Geraldo Rufino, homem que começou a vida como catador de lixo reciclável e hoje é presidente da JR Diesel, cujo faturamento é superior a 50 milhões de reais por ano. Nesse meio tempo, ele já quebrou seis vezes e nos mostra em seu livro que saiu de todas essas quebras mais sábio – e mais rico.

[Leia/ouça no 12min](#) | [Compre na Amazon](#)

## **O que você vai aprender?**

- Conheça Geraldo Rufino;
- Entenda o motivo de seu sucesso;
- Conheça os pilares que estruturam sua vida profissional;

[O Catador de Sonhos](#)

---

# Ainda é possível ganhar dinheiro com blog?

Empreender pela internet está ficando cada vez mais comum. De grandes [e-commerces](#) até vendas casuais pelas redes sociais: a gente adora a praticidade e as possibilidades que surgem online.

Nos últimos anos, surgiram verdadeiras celebridades exclusivas nesse universo. Não é exagero falar que o sonho de muita gente é [viver de blog](#) e ganhar dinheiro exclusivamente trabalhando na internet.

O que muita gente não sabe é que isso não é um fenômeno tão recente assim. No começo dos anos 2000, os portais e blogs dominavam a web e muita gente ganhou dinheiro com o Google AdSense. Se você lembra dessa época, deve pensar que a onda passou.

E se a gente te falar que não? Pois é! Os blogs ainda podem ser muito lucrativos. Por isso preparamos este post. Aprenda agora como ganhar dinheiro com blog!

## Comuniqu-se com as pessoas certas

A internet tem gente de todo tipo, dividindo conhecimentos e dicas sobre tudo que podemos imaginar. E você sabe que essa frase não é nenhum exagero!

Escrever e produzir conteúdo sobre o que você gosta é uma boa pedida. Você pode ajudar as pessoas a se informarem sobre algo e fazer amizades, por exemplo.

Como estamos falando sobre ganhar dinheiro com blog, somente a satisfação pessoal não basta.

Definir a persona que vai ler seus conteúdos é essencial para [criar um blog](#).

Não sabe o que é persona? É um conceito diferente de público-alvo, pois representa de maneira semi-fictícia o seu leitor ideal. Por exemplo, se você quer escrever sobre [carros](#), deve

pensar exatamente em quem lerá os textos. É um homem ou uma mulher? Quantos anos? Profissão? Seja detalhista!

Definir uma [persona](#) vai te ajudar a se comunicar melhor com o público e criar conteúdos relevantes. Além disso, se questionar exatamente quem você quer atingir pode te dar ideias que não estavam na sua cabeça antes.

Um blog sobre finanças para pessoas da terceira idade, um blog de carros para o público feminino, dicas domésticas para pais solteiros... São muitas ideias de nicho que podem ser exploradas.

Para entender melhor o conceito de persona, confira o microbook do "[Buyer Personas](#)":

[Buyer Personas](#)

## **Aprenda sobre SEO**

Você já tinha ouvido falar nesta sigla? SEO é a Search Engine Optimization, ou otimizar seus conteúdos para que eles fiquem no topo do Google!

São várias boas práticas que devem ser utilizadas no seu blog. Tamanho do conteúdo, o uso de imagens, o título, as palavras-chave, o uso de hiperlinks nos textos... É realmente muita coisa para aprender!

Saber o básico de otimização para buscadores vai ajudar que sua persona de fato encontre os conteúdos quando for pesquisar por algo.

Separamos este post sobre [SEO](#) que pode te ajudar no começo da sua jornada!

## **Seja uma autoridade no assunto**

Além de pensar na estrutura dos seus textos, é importante que eles tenham relevância para cativar seu público. Escreva pensando em educar as pessoas, responda comentários e fique atento aos feedbacks que recebe. A troca de experiência com seus leitores também pode te inspirar para futuros posts.

Fazer um trabalho relevante e que realmente ajude as pessoas será a chave do seu sucesso. Além disso, ser respeitado pode te ajudar a conseguir patrocínios e parcerias com o seu blog!

## Estabeleça e acompanhe métricas

Seu blog precisa de visitas. Com as técnicas de SEO e bons conteúdos, você vai conseguir, mas é importante compreender e acompanhar seu crescimento. É necessário que você acompanhe o comportamento dos seu público por meio do [Google Analytics](#).

A ferramenta vai possibilitar que você compreenda como seus leitores se comportam dentro do seu blog e quais posts mais atraem tráfego para seu blog.

Invista em palavras-chave e assuntos que fazem sucesso, mas saiba que é necessário ter frequência nas suas postagens. Então faça posts sobre o que as pessoas querem saber, mas não se apegue somente a isso!

Comece a entender sobre o assunto e como utilizar a ferramenta com o curso oferecido pelo próprio Google. A [certificação básica](#) é gratuita e essencial para começar seus trabalhos!

## Encare seu blog como um negócio

Seu blog é sua marca, seu próprio negócio. Esse deve ser seu mindset desde o princípio.

E justamente por isso que é necessário ser uma autoridade. Você pode (e deve) vender seu blog como algo profissional e aperfeiçoá-lo e aprenda a monetizá-lo desde o início!

O [blog](#) do [Melhor Câmbio](#) é um exemplo disso. Virou referência em dicas de viagem e hoje possui mais de 20.000 leitores por mês.

“Através de conteúdo relevante para nossa audiência, conseguimos fazer com que muito mais pessoas utilizassem nossa ferramenta para [compra de dólar](#). – comenta Alexandre Monteiro – CMO do MC.

Neste post, você está entendendo [como criar gratuitamente](#) e agora vai começar a entender como ganhar dinheiro com um blog!

## **Aprenda sobre Marketing de Conteúdo**

O [Marketing de Conteúdo](#) é uma estratégia utilizada há muitos anos por todo segmento de empresa. Com a internet, ganhou uma proporção imensa!

É necessário fazer como as empresas: entender a importância e as mudanças que aconteceram e adaptar seus conteúdos a isso.

As pessoas mudaram sua forma de consumir. Elas pesquisam antes, por isso é importante entender quem está lendo seu blog. Tenho certeza que você mesmo já fez isso antes de comprar algo: leu uma resenha, além de comparar preços online e só então fez sua compra.

É importante ressaltar que não estamos falando de propaganda. Ainda que você escreva sobre produtos de empresas, por exemplo, as pessoas querem ter uma dúvida sanada ou ficarem encantadas.

Entender sobre isso e conseguir produzir conteúdos adequados vai te ajudar a conseguir mais parceiros de negócio, além de ampliar o alcance e relevância do seu blog.

## **Utilize o Google AdSense**

Como mencionamos no início do post, o [Google AdSense](#) bombava e fazia muita gente feliz (e com dinheiro) no começo dos anos 2000.

A plataforma de anúncios do Google é aquela que coloca banners em sites. Duvido que você não tenha visto algum deles por aí. E pode ser que você até de fato tenha comprado em algum deles, o que gerou dinheiro para o anunciante e para quem tinha o blog ou, por exemplo, o site de notícias.

Ainda é uma maneira de ganhar dinheiro com seu blog, mas já foi bem melhor!

As desvantagens são os valores baixos e a pouca conversão. Normalmente os usuários não gostam (e não clicam) nessas campanhas e não raramente instalam nos seus navegadores extensões que bloqueiam essas propagandas.

A grande vantagem é que literalmente milhões de empresas

querem te pagar uma comissão para anunciar produtos no seu site.

Você ainda deve utilizar a ferramenta no seu site, mas saiba que para [monetizar seu blog](#) é preciso mais do que isso. E existem maneiras melhores!

## **Conheça os Programas de Afiliados**

Como a gente disse, o Google AdSense era maravilhoso para quem começou a ter blogs no início da década passada.

Claro que ninguém vai te falar para deixar de ganhar dinheiro com isso! Mas monetizar seus conteúdos com esses programas com certeza é uma boa pedida!

Por meio de uma plataforma de afiliados, é possível conhecer produtores digitais e até pessoas que produzem cursos online! Além de ganhar dinheiro, com certeza vai te inspirar muito a empreender no meio digital!

## **Produza materiais ricos**

Materiais ricos são [produtos digitais](#). Sabe quando você baixa um e-book, ou assiste a uma vídeo-aula? É isso!

A principal característica desses materiais é a profundidade. No caso do seu blog, você não vai fazer um e-book por dia, mas sobre assuntos que estão gerando tráfego e que sua persona tem interesse.

Dessa maneira, você será uma autoridade no assunto – o que é bom para sua relevância e o tráfego do seu blog. Nada impede que você produza esses materiais para outras empresas ou em parceria com elas. Mais uma forma de monetizar seu blog!

## **Tenha um bom relacionamento com sua audiência**

As empresas que têm um relacionamento próximo a seus clientes estão crescendo muito no mercado. É muito agradável quando somos respondidos rapidamente e isso tem ficado comum,

especialmente com as redes sociais.

O mesmo deve acontecer com seu blog. Mais do que responder comentários, é importante ter proximidade com quem consome seus conteúdos. Lembra o que dissemos sobre encarar como seu próprio negócio?

Faça com que seus leitores sintam-se próximos. Tenha redes sociais que permitam que comunidades seja criadas, como o Facebook.

Seus leitores vão confiar nos produtos que você oferece em seu blog e podem ser uma fonte inesperada de inspiração para seus posts!

## **Produza com frequência**

Ter uma boa frequência em seu blog vai te ajudar em vários aspectos. É necessário aprender – com a prática – as técnicas de redação que mais engajam seu público.

Além disso, frequência é importante para o seu blog ter um bom desempenho no Google. Estabeleça metas pessoais de postagens e não as esqueça!

Aproveite as redes sociais para engajar ainda mais pessoas como leitoras. Não é vergonha alguma impulsionar (e pagar por isso) as suas publicações nas redes sociais.

E aí, ficou convencido que é possível ganhar dinheiro com blog? Aprenda melhor a fazer sucesso online com nosso guia completo do [Marketing Digital](#).

---

Esse post foi escrito pela equipe do [Marketing de Conteúdo](#).

---

# Aprenda como se tornar um palestrante de sucesso

Começar a palestrar parece estar se tornando, cada vez mais, uma opção certa para diversos profissionais, principalmente para aqueles que trabalham diretamente com empreendedorismo, [marketing](#) e novos negócios. Contudo, independentemente da sua área de atuação, espalhar um conhecimento relevante para pessoas interessadas no assunto é sempre uma boa opção! Por isso, hoje vamos te dar algumas dicas sobre **como se tornar um palestrante** ☐

Em um primeiro momento, você pode até pensar que o mais importante é ter o conhecimento do assunto e que isso é o suficiente para ser um palestrante de sucesso. É claro que ser detentor do conhecimento é importante, mas essa não é a principal preocupação que você deve ter quando pensar em se tornar um palestrante. Comunicação, organização, planejamento, oratória e outros são pontos significativos para quem deseja se dar bem nessa carreira.

Vamos às dicas sobre como se tornar um palestrante de sucesso?

## Como se tornar um palestrante: a preparação

Aumentar suas vendas, mais visibilidade no mercado, fazer disso uma carreira, motivar sua equipe... independentemente da razão que o trouxe até a decisão de se tornar um palestrante, existem algumas diretrizes fundamentais para dar o próximo passo.

Se você possui um alto conhecimento sobre determinado assunto, um estudo que realizou ou se seu empreendimento tem uma história de sucesso interessante, já pode começar a pensar em

como se tornar um palestrante. É muito importante que você **seja um expert** sobre a temática principal da sua palestra, pois assim você possui autoridade para discursar sobre o assunto e não deixará nenhum espectador com dúvidas.

A partir disso, poderá começar a realizar o planejamento da sua palestra. O importante nessa etapa é definir o **objetivo da palestra** em relação àqueles que irão participar dela. Você quer ensinar sobre algo? Contar uma história? Apresentar tendências do mercado a partir de pesquisas? Tenha em mente que pessoas que frequentam palestras querem agregar conhecimento – e é isso que você tem que garantir que aconteça. Portanto, certifique-se de colocar suas ideias no papel e montar uma apresentação que consiga transmitir seu objetivo.

A apresentação de sua palestra também deverá levar em consideração alguns pontos de atenção:

**Visual:** saia do lugar comum e invista no design! Uma apresentação moderna, bonita e visualmente bem-elaborada transmite muito mais profissionalismo do que slides preparados em templates prontos. Se você não tem muita familiaridade com design ou não pretende contratar um profissional da área, soluções como o [Canva](#) pode ser uma ótima opção! Apesar de também oferecerem templates pré-preparados, a ferramenta oferece inúmeros recursos para deixar sua apresentação mais moderna.

**Conteúdo:** muito cuidado com a quantidade de texto que você irá adicionar em cada slide de sua apresentação. Além de atrapalhar o participante que estará tentando ler e te escutar ao mesmo tempo, você passa menos confiança se seu diálogo com o público estiver limitado ao que está escrito. Afinal, se você for apenas ler o que está escrito, mais fácil enviar a apresentação por e-mail do que reunir um número de pessoas para te ver lendo, né?

**Tempo:** uma palestra não possui um tempo pré-determinado, mas tome cuidado para não ser curta demais e não conseguir passar muita informação, ou ser longa demais e começar a falar mais do que precisa. O importante é que você delimite os temas e tópicos que deseja abordar e acrescente um tempo a mais para perguntas dos participantes.

**Atualidade:** na era da informação, é fundamental que você esteja em harmonia com a linguagem, o visual e as notícias mais atuais. Se for dar exemplos de algumas situações antigas, tente comparar com algum caso mais recente. Traga acontecimentos que fazem parte da realidade dos participantes – dessa forma, eles vão se sentir mais próximos do assunto que você está abordando!

Outra coisa importante para aprender a como se tornar um palestrante é **oratória**. Com certeza, durante a sua vida, você já conheceu algum professor ou colega de trabalho que sabe tudo sobre um tema, mas na hora de explicar acaba se atrapalhando ou não passando muita confiança. E é por isso que saber [falar para um público de forma clara, estruturada e deliberada](#) é fundamental para se tornar um palestrante. O seu papel é informar, entreter e, se possível, impressionar seus ouvintes!

Portanto, se você ainda não se sente muito seguro para apresentar suas ideias em uma palestra, procure um curso de oratória ou treine muuuuito na frente do espelho. A prática leva à perfeição: não é todo mundo que nasce com essa vocação, não é mesmo?

## **Divulgação: destaque-se no mercado**

Se você está começando sua carreira como palestrante profissional, uma das grandes preocupações deve ser como atingir seu público. Diferentemente de outros formatos de eventos corporativos, uma palestra de um iniciante não deve ser focada em uma ampla [divulgação](#), mas em uma divulgação

assertiva.

Para tanto, certifique-se de delimitar bem o seu público-alvo. Onde ele está, quais são suas preferências, quais temas o interessam, idade, profissão... quanto mais perguntas você responder sobre quem acredita serem as pessoas ideais para participarem de seu evento, melhor. Com seu público-alvo bem definido, fica mais fácil escolher os melhores canais de divulgação, como as redes sociais.

Outro ponto importante para a divulgação de sua palestra é: a divulgação de você mesmo! Palestrantes de sucesso só chegaram onde estão por serem reconhecidamente experts nos assuntos os quais se propõem a apresentar. Mas como mostrar para o público que você é um expert? Uma opção é abusar das [redes sociais](#). Comece a construir uma estratégia de *influencer* e torne-se uma pessoa pública. Crie um perfil profissional no Facebook, uma conta de dicas ou hacks no Instagram, faça conexões com seu provável público no LinkedIn. Através desses canais, dê exemplos e dicas que despertem interesse nessas pessoas, mas sempre deixando um gostinho de “quero mais”. E certifique-se de que esse “quero mais” seja entregue em sua palestra, viu?

Outro fator que irá te ajudar na formação da sua pessoa pública é [produzir seu próprio evento](#). Convide pessoas mais próximas para uma versão pocket da sua palestra, um café ou um happy hour. Vá apresentando sua proposta para o maior número de pessoas possível (lembrando que essas pessoas devem estar no perfil do seu participante ideal) e não deixe de convidar outros palestrantes. Eles poderão te dar várias dicas e, quem sabe, oferecer uma parceria para a produção de um evento maior

□

**Como se tornar um palestrante:**

# continue se capacitando!

Diversos palestrantes de sucesso começam sua carreira promovendo encontros ou workshops em turmas pequenas, como forma de treinamento ou renda extra. Se você vai apresentar um assunto sobre o qual você possui conhecimento técnico, [criar um evento](#) para testar suas habilidades com alguns convidados pode ser uma ótima ideia!

#Dica: no site da [Sympla](#) você consegue criar seu evento e vender as inscrições de forma simples e muito rápida. E sabe a melhor parte? Se seu evento for gratuito, usar a Sympla é 100% grátis!

Através desses eventos, você irá treinar sua apresentação, oratória e desenvoltura. E não deixe de pedir feedbacks para os presentes: você poderá aprender muito com o que eles têm a dizer.

Não deixe de ir atrás de cursos, estudos e pesquisas durante sua carreira como palestrante. Como disse anteriormente, é muito importante que você seja uma pessoa antenada e que esteja à par das principais tendências do mercado.

E aí, tudo preparado para se tornar um palestrante de sucesso?

Este post foi escrito por [Cecília Cury](#), economista, produtora de eventos e responsável pelo [blog da Sympla](#), a plataforma com o maior número de eventos do Brasil \o/

---

## 5 Profissões para quem Gosta

# de Trabalhar Sozinho

Você já deve ter percebido que está cada vez mais comum encontrarmos profissionais que preferem trabalhar sozinhos. E, graças aos recursos tecnológicos e à internet, muitos têm conseguido transformar esse sonho em realidade.

Existem vários motivos que fazem as pessoas preferirem esse tipo de trabalho.

Algumas [não querem sair de casa para trabalhar](#), seja por causa do trânsito, da dificuldade para se concentrar em outros ambientes ou até mesmo por quererem conciliar o trabalho com outros compromissos, como família, estudos, outros projetos e viagens, por exemplo.

Já outros querem se tornar empreendedores e responsáveis por suas próprias carreiras, ter mais autonomia sobre as suas decisões e, ainda, pela possibilidade de trabalhar com aquilo que gostam.

Independentemente de qual é o seu perfil, se você se identifica com algum desses e também tem interesse em trabalhar sozinho, não pode deixar de ler este post.

Nós separamos 5 profissões que oferecem essa possibilidade e mostramos como você pode atuar em cada uma delas.

## 1. Freelancer

Ser freelancer é uma das maneiras mais conhecidas de trabalhar sozinho.

O freelancer é um profissional liberal que não mantém vínculos empregatícios. Ou seja, os seus serviços podem ser contratados por pessoas ou empresas, são prestados de forma autônoma e por um período de tempo determinado.

Existem várias oportunidades para quem tem interesse em trabalhar como freelancer, principalmente dentro do mercado digital.

A internet facilita a comunicação entre os profissionais e as pessoas que buscam serviços, além de permitir que vários trabalhos sejam feitos remotamente, sem a necessidade do freelancer comparecer a algum espaço físico e se encontrar com colegas e chefes.

É por isso que quem tem experiência em alguma área pode usar o que sabe para começar a prestar serviços como autônomo.

Assim, a pessoa se torna praticamente a única responsável por gerir o seu tempo, a quantidade de trabalho, o tipo de atividade exercida e os clientes que deseja atender.

Entretanto, por mais que esse não seja um emprego fixo, o freelancer ainda precisa cumprir prazos e negociar regras e detalhes com os clientes.

Principalmente no início, quando o profissional ainda não tem experiência, pode ser preciso aceitar alguns projetos que não são exatamente aquilo que ele gostaria, pois somente assim ele vai conseguir se aperfeiçoar e ganhar autoridade no mercado.

No entanto, quanto mais você trabalhar, mais confiança e credibilidade vai adquirir.

Com a prática, você vai começar a compreender o tempo que gasta para cada trabalho, quais são os seus pontos fortes, as suas dificuldades, o que te diferencia dos concorrentes, entre outras características.

Tudo isso vai te ajudar na construção de um portfólio ou currículo de qualidade para apresentar para os clientes e conseguir cada vez mais projetos.

Conheça algumas das profissões que permitem o trabalho como freelancer:

- Fotógrafo;
- Redator;
- Videomaker;
- Consultor;
- Tradutor;
- [Profissional de marketing](#), entre outros.

## 2. Designer

Se você é designer, também vai encontrar várias oportunidades no mercado para trabalhar sozinho, seja como freelancer ou abrindo o seu próprio negócio.

Como a [profissão](#) envolve vários tipos de serviço, resolvemos reservar um tópico apenas para falar dela. Assim, fica mais fácil para você compreender todas as possibilidades que a área oferece.

Hoje, com o crescimento do mercado digital, muitas empresas têm tido dificuldade para ocupar a internet de maneira assertiva e atrativa para os clientes.

Por isso, as empresas têm recorrido a designers autônomos para melhorarem a sua imagem e se destacarem, seja através do seu site, do blog ou até mesmo das redes sociais.

Se você tem experiência nesse tipo de serviço e está se perguntando como trabalhar sozinho, pode começar a oferecer seus serviços de criação de conteúdo visual personalizado para as marcas.

São várias peças digitais que podem ser criadas por um designer:

- Logotipos;
- [Infográficos](#);
- Imagem de perfil para redes sociais;
- Imagem de capa para redes sociais;
- Identidade visual para blogs ou sites;

- Ilustrações, entre outros conteúdos para compartilhamento.

Também existem várias possibilidades para quem prefere criar produtos gráficos para serem impressos, como:

- Banners;
- Panfletos;
- Jornais;
- Revistas;
- Cartões de visita;
- Adesivos;
- Embalagens etc.

Se você tiver conhecimento na área de design e ainda souber um pouco de programação, também pode trabalhar com a criação de layouts para aplicativos, sites ou outros produtos digitais.

A diferença é que, nessas oportunidades, você vai precisar entender como o produto funciona no geral, para entregar um layout que realmente vai se adequar e funcionar exatamente como o esperado.

### 3. Produtor

Sabe todo aquele conhecimento que você tem sobre um assunto específico?

Pode ser a sua profissão, aquilo que você faz como hobby ou alguma atividade na qual você tenha bastante experiência.

Que tal usar isso para produzir conteúdo e ganhar dinheiro?

O [produtor](#) é o profissional que transforma o que sabe em um produto que será vendido para outras pessoas. No mercado físico, o produtor pode ser artesão, costureiro, cozinheiro, escritor ou professor.

Já o mercado digital amplia bastante as possibilidades para quem deseja trabalhar sozinho criando um produto. Afinal, um

produto digital tem um alcance maior de clientes, além de oferecer escalabilidade de lucros para o profissional.

Se quiser trabalhar na área, você pode criar um curso online ou algum outro produto digital para ser comercializado na internet, como e-books e podcasts.

Com o mundo digital em constante crescimento, é possível encontrar curso online preparatório até para provas complexas como o Enem.

Independentemente do formato de seu produto, você vai precisar ser um especialista na área escolhida e ter facilidade para se comunicar com o público, pois o seu produto precisa transmitir tudo aquilo que você sabe.

Pode ser uma matéria do ensino regular ou algum conhecimento específico relacionado à alimentação, saúde, cultura, informática, política e vários outros temas.

Essa profissão pode ser uma opção tanto para quem quer começar uma nova carreira quanto para aqueles que buscam apenas [ganhar uma renda extra](#).

## 4. Afiliado

Com o crescimento do mercado de produtos digitais, o trabalho de afiliado também começou a ser mais valorizado.

Se você nunca ouviu falar no termo, vamos definir exatamente o que é um afiliado e como ele trabalha.

Essa profissão tem sido escolhida por muitas pessoas que querem ter um negócio digital, mas não têm conhecimento ou interesse em criar um produto próprio.

Diferente do produtor, que precisa ter todo o conhecimento para criar um produto, o afiliado precisa entender tudo sobre estratégias de marketing e ser um bom vendedor.

Ele não trabalha na criação, mas sim na divulgação do produto de outras pessoas, fazendo com que o cliente conheça o trabalho do produtor e chegue até ele para realizar a compra.

O afiliado pode promover produtos físicos ou virtuais, o que importa é que ele estude e conheça detalhadamente o consumidor que precisa alcançar.

Nesse formato de trabalho, o profissional divulga links para o produto e recebe comissões pelas vendas efetuadas.

Para facilitar esse trabalho, existem vários [programas de afiliados](#) que contam com uma plataforma online, geram os links codificados e intermediam a relação entre produtores e afiliados.

## 5. Dono de e-commerce

O termo [e-commerce](#), traduzido para português como comércio eletrônico, é bastante difundido atualmente.

Contudo, nem todo mundo sabe exatamente o que é e como funciona, por isso as pessoas acabam chamando todas as lojas virtuais de e-commerce. Mas isso não é o correto.

Para ser chamada de [e-commerce](#), a [loja online](#) deve vender apenas produtos de uma única empresa ou revendedor.

Já as lojas que funcionam como intermediadoras para várias empresas venderem os seus produtos são conhecidas como *marketplaces*.

Cada um desses formatos tem as suas vantagens e desvantagens, mas o e-commerce oferece mais flexibilidade para o profissional criar o seu próprio layout, personalizar a comunicação com os clientes e oferecer produtos específicos para um nicho mais segmentado.

No seu [e-commerce](#), você pode vender produtos físicos, como

alimentos, cosméticos, roupas, objetos decorativos, produtos de higiene e por aí vai. Consulte uma [lista de fornecedores](#) e conheça diversas oportunidades para o seu negócio.

É possível vender o que você mesmo produz ou se tornar revendedor de uma marca específica. Independentemente do que você escolher, saiba que você precisa organizar toda a logística para ter estoque e fazer a entrega dos produtos para os consumidores.

Muitas vezes, são esses fatores que impedem que os empreendedores levem os seus projetos adiante e abram os seus e-commerces.

Se você também não quer ter que se preocupar com isso, mas ainda assim quer trabalhar com vendas online, há sempre a opção de ser um afiliado (que falamos no tópico anterior).

## **Comece a trabalhar na internet**

Todas essas profissões são ótimas opções para quem quer trabalhar sozinho. Entretanto, pode ser que, futuramente, você precise da ajuda de outras pessoas para dar continuidade ao seu trabalho e conseguir atender toda a demanda.

Se isso acontecer, você pode [abrir o seu próprio negócio](#) e contratar funcionários para realizar as tarefas mais operacionais, enquanto você foca apenas na parte mais estratégica do seu negócio.

A experiência de trabalhar sozinho vai te dar os recursos necessários para treinar as pessoas contratadas e otimizar os seus resultados.

Se você está buscando mais opções de trabalhos para transformar a sua carreira, saiba que existem várias outras possibilidades para quem quer trabalhar online. Para se inspirar, confira neste post [30 ideias de produtos para vender na internet](#).

---

*Guest post produzido pela equipe da [Hotmart](#).*