

# COMO COMEÇAR UM NEGÓCIO DO ZERO

MESMO SEM DINHEIRO  
PRA INVESTIR



ESCRITO POR  
**CÍNTIA CORTEZ**

# INTRODUÇÃO

Muitas mulheres que querem começar um negócio, acabam se sentindo perdidas por não saberem por onde começar ou começam do jeito errado. Pensam apenas no que vender e esquecem de outras informações que são fundamentais para o sucesso do seu negócio. Por isso criei esse guia.

Nele te apresento os 5 passos fundamentais para começar um negócio do jeito certo. Comecei o meu negócio em 2016, enquanto ainda trabalhava como CLT em uma das maiores e melhores empresas brasileiras. Mesmo em um cargo de relevância e em ascensão, decidi abrir uma consultoria e também um quiosque em um shopping aqui de São Paulo para vender cosméticos.

Ambos iniciei em tempo recorde: a consultoria foi em menos de 1 mês e o quiosque em exatos 45 dias, tempo suficiente para você também tirar a sua ideia do papel e colocar o seu sonho em prática.

Claro que depois dos negócios já iniciados, precisei adapta-los e melhora-los dia após dia. Por isso eu digo, você não precisa ter tudo perfeito para começar, você precisa apenas dar o primeiro passo e depois evoluir.

As informações que você vai ver neste guia serão para te ajudar a começar do jeito certo e também para te encorajar a conquistar o sonho de ter seu próprio negócio.

**Boa leitura!**

# 5 PASSOS PARA COMEÇAR UM NEGÓCIO DO JEITO CERTO

Esses passos foram elaborados por mim, com base do que aprendi em meus 16 anos de experiência em marketing, nos cargos que ocupei em grandes empresas e também na minha experiência como empreendedora, afinal há 4 anos tenho meu próprio negócio, com muito orgulho.

Neste ano também ampliei meu propósito. Estou ajudando mulheres empreendedoras (ou que querem começar) a tornar suas atividades em um negócio lucrativo, e em tão pouco tempo já tive a oportunidade de contribuir com 22 negócios e centenas de mulheres, com palestras, cursos, consultorias e mentorias.

E por que estou te contando tudo isso?

Por que já apliquei e vi resultados com estes mesmos passos que você vai ter a oportunidade de conhecer a partir de agora. Então, se prepare para aprender e colocar em prática, pois te garanto que funciona!

## **PASSO 1**

## **DEFININDO SUA IDEIA DE NEGÓCIOS**

Vamos começar escolhendo a sua ideia de negócio. Talvez você já tenha uma e até mesmo já tenha começado um negócio, porém eu preciso te dizer que um negócio que começa pelo exercício que vou te explicar é mais consistente e por isso tende a dar mais certo.

Você sabia que quanto mais um executivo tem sucesso, mais ele investe em autoconhecimento?

Sabe por que isso acontece?

Porque o autoconhecimento é a chave do sucesso e você precisa começar o seu negócio se conhecendo também.

O autoconhecimento começa ao olhar o SEU eu interior: Quem é você? Quais são as suas qualidades? Quais são os seus defeitos? O que gosta de fazer? O que você faz bem? Como você contribui com a vida do outro e para um mundo melhor?

Sua ideia de negócio precisa sair da resposta de tudo isso! Quando mais alinhado com sua essência o seu negócio for, maiores serão as chances de você se empenhar cada dia mais e conquistar o seu sucesso.

Então vamos colocar esse passo em prática! Responda as perguntas abaixo com bastante sinceridade:

## **QUAIS SÃO SUAS QUALIDADES?**

## **QUAIS SÃO SEUS DEFEITOS?**

## Como foi responder? Difícil?

É importante você conhecer suas forças mas também suas fraquezas, porém quero te dar um alerta aqui.

Muitas vezes focamos mais energia para melhorar em nós aquilo que não é bom e esquecemos de potencializar aquilo que já é bom, então recomendo que você pense aí como potencializar suas qualidades neste seu novo negócio?

Pronto! Para finalizar esse passo precisamos descobrir as melhores ideias de negócio para você e faremos isso com mais um exercício.

Na primeira coluna quero que você liste tudo que você ama fazer, ou seja, o que você faz com alegria e com prazer.

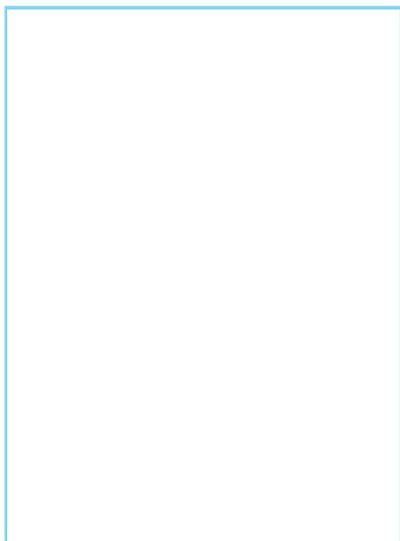
Na próxima coluna liste tudo que você faz bem feito, ou seja suas habilidades. Uma dica é ser bem específica e menos generalista, ok?

Agora liste quais são as contribuições que você pode fazer para alguém ou para um mundo melhor, ou seja, como você pode ajudar, como você pode contribuir positivamente para um bem maior.

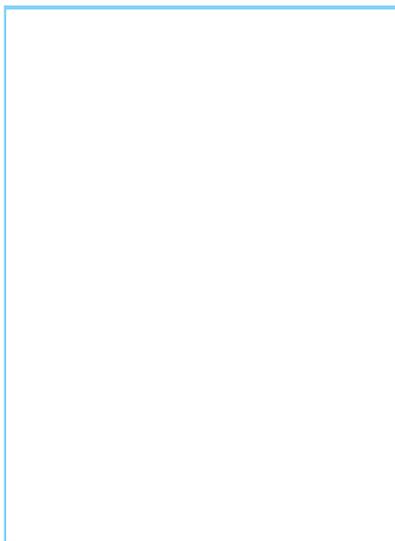
Na última coluna você vai colocar todas as atividades que alguém já te pagou para fazer, ou seja, tudo com o que você já trabalhou.

**Vai lá e aproveite seu exercício!**

## **PAIXÕES**



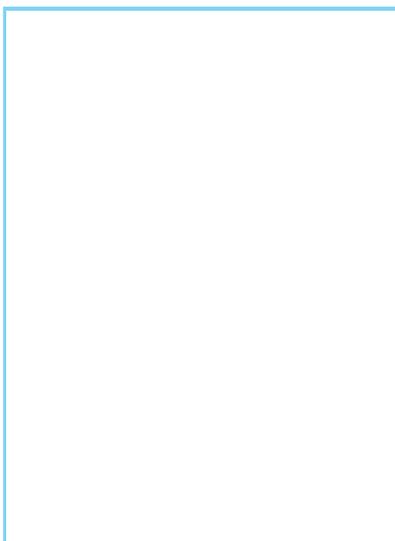
## **HABILIDADES**



## **CONTRIBUIÇÕES**



## **PAGA PRA FAZER**



Agora que já listou tudo e está com todas as informações relevantes para pensar em ideias de negócios, tente relacionar cada atividade, de cada coluna, e pense qual negócio você fará coisas que ama, que tem habilidade, que contribui com o mundo e também já foi paga pra fazer?

A soma dessas atividades podem resultar em uma ou mais ideias de negócios, anote todas e depois escolha a tem mais a ver com a sua essência e se sentiria extremamente empolgada em realizar.

Como você pode ver, para começar um negócio você não precisa ter faculdade, mas precisa ser um especialista na área que pretende atuar.

Para se tornar um especialista basta você se manter em constante estudo e pesquisa, mesmo após abrir seu negócio. Quando mais você sabe, mais você vende, essa é uma verdade!

**Mas e a experiência? Não precisa?**

Claro que sim e te garanto que você já tem! Mesmo que você não tenha experiência nesta nova área de atuação de acordo com a sua ideia de negócio selecionada, você tem uma história de vida e você precisa usa-la para lembrar que você não está começando do zero.

Fazendo isso você vai se sentir mais corajosa em dar esse novo passo em sua vida.

## PASSO 2

## PRA QUEM VENDER?

Enquanto o seu negócio deve ter a sua essência, o coração do seu negócio deve ser os clientes.

É um grande erro primeiro pensar no produto que vai vender e depois pensar para quem vender, sabe por quê?

Os melhores produtos e serviços são aqueles que resolvem uma dor ou atendem a um desejo dos seus clientes.

Para que tenha um esforço menor na hora da venda e tenha resultados melhores, você deve conhecer a fundo quem são seus clientes.

"Mas, Cíntia, como posso conhecer meus clientes se ainda não tenho nenhum"?

Neste caso você deve escrever quem seria seu cliente ideal, com base na sua própria vivência, com pesquisas e com a sua intuição.

Assim que for vendendo e conhecendo seus clientes, vai aprimorando e melhorando o seu cliente ideal, mas primeiro você precisa começar respondendo as perguntas da próxima página.

**Atenção: Seja o mais detalhista possível em suas respostas! Quanto mais detalhada mais você vai conhecer seu cliente ideal.**

## **DESCREVA SEU PÚBLICO-ALVO**

Faixa etária:

Gênero:

Estado civil:

Formação educacional:

Classe social:

Localização geográfica:

Profissões:

## **QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS DORES?**

## **QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESEJOS?**

## **Parabéns! Você acabou de descrever seu público-alvo.**

Recomendo que você use essas informações em todas as decisões do seu novo negócio, seja para escolher seus produtos / serviços ou para se comunicar.

Lembre-se, eu cliente precisa ser o coração do seu negócio.

### **PASSO 3**

## **QUAIS PRODUTOS OU SERVIÇOS VENDER?**

Agora que você já tem a sua ideia de negócio e já sabe quem é seu cliente ideal, pode desenvolver seus produtos e serviços.

### **PRODUTO**

É tudo aquilo que é tangível, que tem uma entrega física. Por exemplo: um bolo, uma semi-jóia, roupas. Produto é tudo que não depende especificamente de você, podendo terceirizar, por exemplo revender roupas. Não é você quem costura, quem produz, mas você revende a peça pronta.

### **SERVIÇO**

É tudo aquilo que não é tangível, não é palpável, depende unicamente de você. Embora alguns serviços possam ter uma parte intangível e uma parte tangível. Por exemplo, alongamento de cílios, a aplicação é o serviço e o produto, os cílios.

Na página seguinte eu vou te contar o que um produto ou serviço precisa ter.

# 1

Resolver uma dor ou atender um desejo do seu cliente. Você já sabe quais são as dores e desejos do seu, pois desenvolveu isso no passo anterior, certo?

# 2

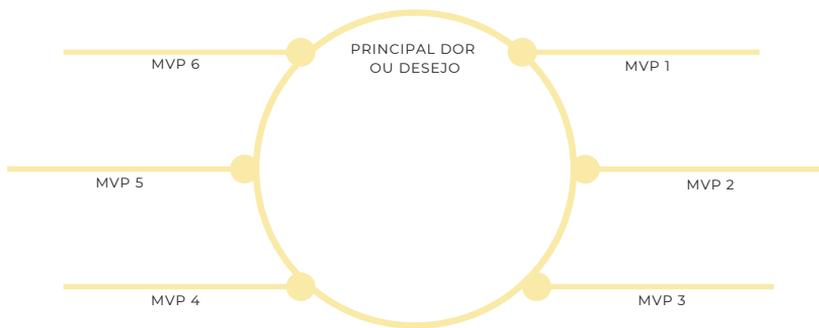
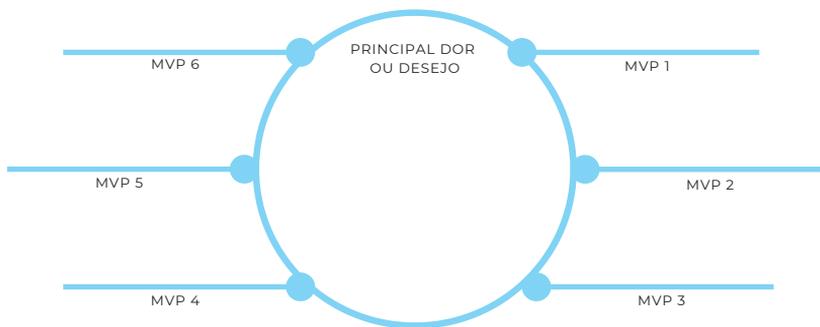
Ter clareza do que vai entregar para seu cliente. O que você vende não é apenas um produto ou serviço e sim a **TRANSFORMAÇÃO** que ele gera. Suas entregas, seja um produto ou serviço, devem contribuir para que essa transformação aconteça, ou seja, você precisa saber **O QUE VAI ENTREGAR** para seu cliente e **COMO VAI ENTREGAR**.

# 3

Para saber se seu produto ou serviço é bom mesmo você precisa testá-lo com o maior número de pessoas e é por isso que quero te dar uma dica valiosa aqui: antes de gastar muito dinheiro ou tempo investindo em seus primeiros produtos e serviços, **FAÇA O SEU MVP** (Minimum Viable Product ou Produto Mínimo Viável) que consiste em você criar uma versão mais simples e enxuta de um produto ou serviço, com o mínimo de recursos possíveis.

Dessa forma você vai conseguir saber se fez a melhor escolha, se seus produtos e serviços são bons mesmos e também conseguir minimizar ou até reduzir os riscos de não dar certo. Por esse motivo quero que você escolha qual será o seu MVP, ou seja seu produto mínimo viável para começar, ok?

Vamos descobrir quais produtos você poderá desenvolver. Escreva no círculo do centro a principal dor ou desejo do seu cliente, depois pense quais são os MVPs que você pode criar para solucionar essa dor ou satisfazer esse desejo.



Para começar escolha 1, desenvolva-o e comece a vender. Com o tempo vai melhorando seus produtos / serviços e ampliando seu portfólio.

## PASSO 4

# QUANTO COBRAR POR SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS?

O maior erro na hora de colocar seu preço é olhar o quanto a sua concorrência cobra e colocar um pouco abaixo para ser mais "competitiva".

Colocar o preço dessa forma é um grande risco, para que tenha mais prejuízo do que lucro e nunca veja a cor do \$\$\$.

Existem várias formas de precificar seus produtos / serviços e quero te contar aqui uma das formas mais seguras de se fazer isso.

Primeiro, é preciso ter uma estimativa de vendas do seu produto. Você pode levar em consideração o mínimo que você espera vender. Pois se você vai vender 1 ou 10 o preço precisa ser diferente.

Segundo, é preciso saber quais são seus custos, sendo:

### FIXOS

São os gastos constantes, vendendo ou não, e fazem parte da estrutura do negócio.

### VARIÁVEIS

São os gastos que só irão existir com a venda dos seus produtos e serviços.

Terceiro, definir qual será sua margem de LUCRO.

**O lucro do seu negócio não é o seu salário viu?!**

Ele é para recuperar o investimento já feito, reinvestir no que for necessário e formar uma reserva no caixa da sua empresa.

Com essas 3 informações, você saberá o quando deve cobrar.

Para te ajudar a fazer o levantamento dessas informações e colocar o preço adequado para seus produtos / serviços quero te presentear com uma planilha que está disponível no link abaixo. Nele você encontra uma aula do **Treinamento Você Pode Mais** liberada para assistir de forma gratuita.

[QUERO BAIXAR A PLANILHA DE PRECIFICAÇÃO E ASSISTIR A AULA LIBERADA](#)

**Aproveite!!!**

## **PASSO 5** COMO VENDER?

Muitas pessoas acham que vender é algo feio, ruim e até mesmo pejorativo, mas não é bem assim!!!

Primeiro, você precisa entender que vender é colaborar com a vida do outro.

Quando você vende, não entrega apenas um produto ou serviço, mas também causa uma transformação na vida de seus clientes.

No passo 3, onde te ensinei como criar seus produtos / serviços, lembra que primeiro você selecionou uma dor ou um desejo do seu cliente ideal?

Pois bem, é a solução dessa dor ou realização desse desejo que você está vendendo. Olha que lindo é isso!

Agora que quero você saiba também, que não existe venda sem comunicação!

Você pode ter o melhor produto / serviço, mas se não houver comunicação sobre eles, não haverá venda.

A comunicação focada na venda deve passar por 3 estágios e vou te contar abaixo quais são eles:

## **1º ESTÁGIO: ATRAIR**

O maior erro de quem começa o seu próprio negócio, é achar que vai falar sobre seus produtos / serviços e os clientes vão aparecer, mas não é bem assim que funciona. É necessário atrair a atenção de seus possíveis clientes diariamente, por isso esse é o primeiro estágio da comunicação com foco em vendas.

Neste estágio você precisa atrair a atenção para seu negócio sem falar diretamente dos seus produtos / serviços, mas sim falando das dores e desejos do seu cliente ideal.

Esse tipo de comunicação funciona muito bem para as redes sociais onde conseguimos falar com um grande número de pessoas.

***DICA: Os posts que começam com pergunta ou com uma afirmação "polêmica" tendem a atrair mais a atenção.***

## **2º ESTÁGIO: RELACIONAR**

Quando você atraiu a atenção do seu possível cliente, ele começou a te seguir nas redes sociais ou entrou em contato por telefone ou whatsapp, você precisa começar o relacionamento com ele.

Demostre interesse em ajudá-lo e principalmente escute sua real necessidade. Para isso você precisa constantemente fazer perguntas inteligentes sobre ele e sobre o que está procurando.

Quanto mais você puder conhecê-lo mais você saberá como contribuir na vida dele por meio dos seus produtos / serviços.

### **3º ESTÁGIO: VENDER**

Neste último estágio, o possível cliente já te conheceu, você já o conheceu e agora precisa fechar oficialmente a venda. Para isso, recomendo que você faça a melhor oferta de acordo com as necessidades dele.

Ou seja, adapte seu serviço à necessidade do seu cliente ou recomende o melhor produto para ele (sempre falando quais os benefícios que ele irá ganhar ao comprar de você).

Conseguiu perceber que você vai usar as informações que você descobriu sobre seu possível cliente no estágio 2 para fazer esta melhor oferta?

Pode parecer bem simples, mas posso te garantir que a maioria das pessoas não pratica essa comunicação com foco em vendas. Eu mesma passei meus 2 primeiros anos de negócios sem aplicar essa técnica por mais que já a conhecesse e já tinha aplicado nas empresas que trabalhei.

Depois que comecei a aplicar, a minha taxa de conversão (percentual de pessoas que se tornam clientes) aumentou **MUITO** e tenho conseguido ver o crescimento do meu negócio.

***Então aproveite coloque em prática para começar o seu próprio negócio do jeito certo e que dá resultado.***

# CONCLUSÃO

Prontinho, agora você já tem as principais informações para começar o seu negócio do jeito certo!

Essas informações são essenciais para este seu começo e sempre que sentir necessidade refaça os exercícios para tomar novas decisões.

Quero te lembrar que você precisa continuar estudando para evoluir cada vez mais.

Para isso existem formas de otimizar seu tempo de estudo e há ferramentas que te ajudam a desenvolver as habilidades que não tem. E foi pensando exatamente nestes desafios, que desenvolvi um método exclusivo baseado em 3 pilares da coragem: **conhecer, aceitar e superar.**

Estes são os 3 passos do meu treinamento online **VOCÊ PODE MAIS!**

Com ele você pode ter mais + realização, + flexibilidade de horário, + qualidade de vida, + recursos financeiros e ainda contribuir + para a vida das pessoas, tendo o seu próprio negócio.

**Se você quiser conhecer mais sobre este meu treinamento [clique aqui.](#)**

Ficarei muito feliz em te ajudar a dar sequência no seu aprendizado e conseguir realizar o sonho de ter seu próprio negócio.

# SOU A CÍNTIA

Trabalho há 16 anos com marketing e comunicação, e comecei minha própria empresa em 2016 para ensinar mulheres a se vestir respeitando sua essência e transmitindo para a mensagem desejada.

Neste ano de 2020, decidi juntar minhas experiências em marketing e em consultoria de estilo para ensinar mulheres empreendedoras a tratarem suas atividades como um negócio de verdade, se comunicando melhor e conquistando mais clientes.

Já investi mais de 120 mil reais em formações e cursos profissionalizantes, sem contar a quantidade de horas que precisei me dedicar estudando e a experiência que adquiri pelos altos e baixos que enfrentei.



”

*Estou aqui para te poupar esse investimento de dinheiro, tempo e evitar que você cometa os mesmos erros que cometi.*

”

cíntia \* cortez

Me acompanhe nas redes sociais:



[WWW.CINTIACORTEZ.COM.BR](http://WWW.CINTIACORTEZ.COM.BR)