

EMPREENDEDOR ALÉM DA VENDA

COMO INOVAR, VENDER MAIS E FORTALECER SUA MARCA





VOCÊ VENDE ALGUMA COISA

OU TRABALHA PARA ALGUÉM QUE VENDE ALGUMA COISA





VENDEDOR DE ÁGUA

(1 venda a cada 5 minutos)

1 garrafinha = R\$3,00

12 garrafas/hora = R\$36,00

8 horas por dia = R\$288,00

25 dias no mês = **R\$7.200,00**



PIPOQUEIRO

(1 vendas a cada 10 minutos)

1 saquinho = R\$7,00

6 pipocas/hora = R\$42,00

8 horas por dia = R\$336,00

25 dias no mês = **R\$8.400,00**



PAÇOQUINHA

(1 venda por minuto)

1 paçoca = R\$1,00

60 paçocas/hora = R\$60,00

6 horas por dia = R\$360,00

25 dias no mês = **R\$9.000,00**



CALDO DE CANA

(1 venda a cada 10 minutos)

1 copo = R\$10,00

6 caldos/hora = R\$60,00

8 horas por dia = R\$480,00

25 dias no mês = **R\$12.000,00**



ESPETINHOS

(20 vendas por hora)

1 espetinho = R\$7,00

20 espetinhos/hora = R\$140,00

4 horas por dia = R\$560,00

25 dias no mês = **R\$14.000,00**



COPINHO DE CAFÉ

(2 vendas por minuto)

1 copinho = R\$2,00

120 cafés/hora = R\$240,00

3 horas por dia = R\$720,00

25 dias no mês = **R\$18.000,00**

Enquanto isso,

NO BRASIL



PROFISSÕES E PISOS SALARIAIS 2026

(média nacional)

- Salário mínimo – **R\$1.621,00**
- Professor da educação básica pública – **R\$4.867,77**
- Agrônomo / Arquiteto / Engenheiro / Veterinário – **R\$4.728,00**
- Jornalista e repórter de TV – **R\$3.800,00**
- Contador – **R\$3.400,00**
- Técnico em Informática (T.I) – **R\$2.800,00**

**“QUEM APRENDE A VENDER
NÃO DORME COM MEDO”**





FINANCEIRO



ATENDIMENTO



MARKETING

SEPARAR PESSOA FÍSICA DE NEGÓCIO

Mesmo sendo MEI ou informal no começo, o dinheiro não é “tudo a mesma coisa”

👉 Mentalidade correta:

- 📁 **O negócio tem dinheiro**
- 👤 **Você tem dinheiro**
- Um paga o outro, mas **não se misturam**

Se misturar:

- Você não sabe se está tendo lucro
- O negócio trava
- Vira “trabalho sem salário”



TODO DINHEIRO QUE ENTRA NÃO É SEU

Quando entra uma venda, esse dinheiro precisa ser **dividido conscientemente**.
Uma forma simples e funcional para iniciantes é trabalhar com 4 “**CAIXAS**”





CAIXA 1 – DESPESAS DO NEGÓCIO (CUSTOS)

Aqui entra tudo que o negócio precisa para funcionar

- Aluguel
- Internet
- Materiais
- Plataforma, taxas, impostos
- Transporte ligado ao trabalho

👉 **Esse dinheiro NÃO É lucro**

É obrigação do negócio pagar

📌 **Regra:**

Se não pagar essas contas, o negócio para!



CAIXA 2 – PRÓ-LABORE (SEU PAGAMENTO)

Isso é **seu salário**, mesmo que pequeno no início

Importante:

- Defina um **valor fixo mensal**, compatível com a realidade
- Não saque aleatoriamente quando “sobrar dinheiro”

Exemplo:

“Por enquanto consigo tirar R\$800,00 por mês”

📌 Por quê isso é importante?

- Você cria disciplina
- Evita usar dinheiro do negócio para gastos pessoais
- Começa a se tratar como profissional



CAIXA 3 — INVESTIMENTO NO CRESCIMENTO

Aqui entra o dinheiro para **fazer o negócio crescer**

- Equipamentos melhores
- Marketing
- Cursos
- Melhorar estrutura
- Contratar ajuda no futuro

 Mesmo que seja pouco:

- 5%, 10%, 15%
- ou um valor fixo mensal

Crescimento não acontece “quando sobrar”, acontece quando é planejado!



CAIXA 4 – RESERVA / SEGURANÇA

Esse é o “colchão” do negócio.

Serve para:

- Meses fracos
- Emergências

📌 Porque isso é importante?

- É o que sustenta o negócio na hora de um imprevisto!

Objetivo inicial:

Guardar o equivalente a **1 a 3 meses de despesas do negócio**

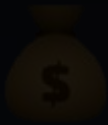


EXEMPLO PRÁTICO (NÚMEROS SIMPLES)

📌 Suponha que o negócio faturou **R\$ 3.000 no mês**

- 📄 Despesas: R\$1.500,00
- 💰 Pró-labore: R\$800,00
- 📈 Investimento: R\$300,00
- ✓ Reserva: R\$400,00

💡 Não existe número perfeito — existe número **realista e consistente**



FINANCEIRO



ATENDIMENTO



MARKETING



LEMBRA DO VENDEDOR DE ÁGUA?

- Bem arrumado
- Transmite confiança
- Sensação de limpeza
- Higiene



O PIPOQUEIRO FEZ O MESMO!

- Touca na cabeça
- Roupas limpas
- Sorriso no rosto
- Carrinho impecável



NÃO PRECISA DE MUITO!

- Garrafas pets usadas
- Mesma cor e formato
- Adesivo personalizado
- Impressos em casa
- Recortados a mão





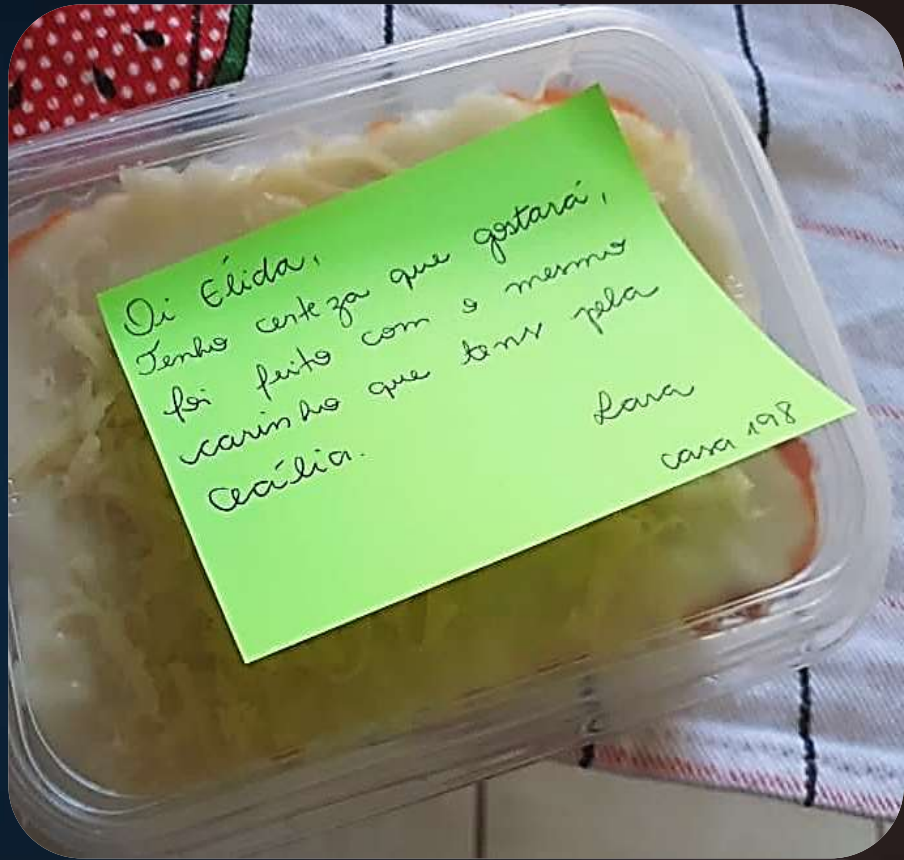
ISSO NÃO DA ÁGUA NA BOCA!

- Foto mal feita
- Não valoriza o produto
- Texto sobre a imagem
- Não desperta o desejo
- Só compra quem está com fome



**ISSO DA ÁGUA
NA BOCA!**



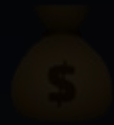


Oi Elida,
Tenho certeza que gostará,
foi feito com o mesmo
carinho que tens pela
Cecília.

Lara
casa 198

GERE EMOÇÃO POSITIVA!

- Um recadinho feito a mão
- Uma mensagem de agradecimento
- Uma balinha ou brinde
- Um desconto na próxima compra
- Uma pedaço ou fatia a mais



FINANCEIRO



ATENDIMENTO



MARKETING



**SEJA
ENCONTRADO**



**MOSTRE O QUE
VOCÊ VENDE**



**SE RELACIONE
COM O CLIENTE**

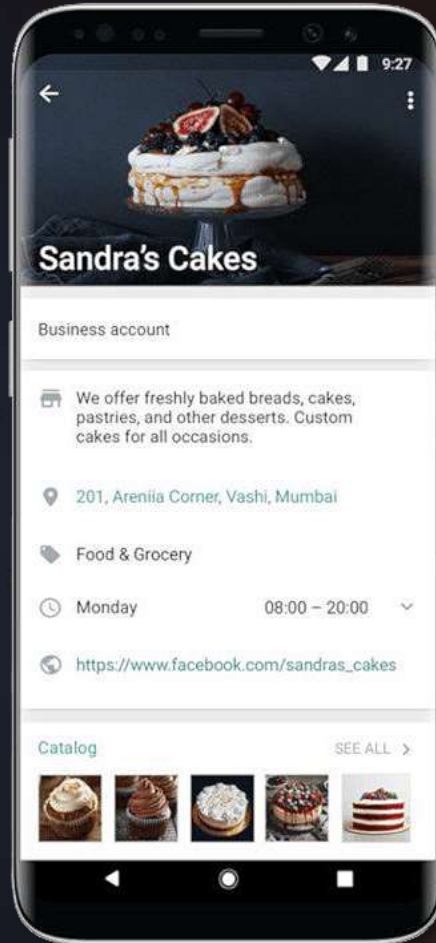
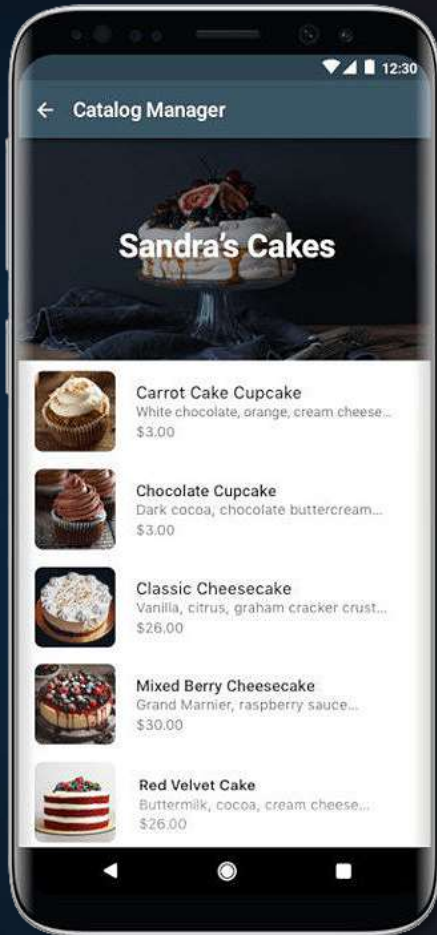


**O CLIENTE
PRECISA TE
ENCONTRAR**





- Endereço sempre atualizado
- Horários de funcionamento
- Serviços ou produtos que você vende
- Telefones de contato
- Fotos bem feitas
- Site ou redes sociais

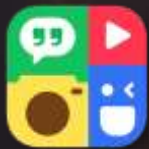


- Agilidade nas respostas
- Seu nome ou da sua empresa
- Descrição do que você faz
- Escreva corretamente
- Foto de perfil que passe confiança
- Horários de atendimento



- Cuide da imagem e conteúdo postados
- Agilidade nas respostas
- Descrição do que você faz no perfil
- Link para contato do WhatsApp
- Foto de perfil que passe confiança
- Destaque produtos, serviços e depoimentos

A TECNOLOGIA PODE TE AJUDAR





65 99967-3687

@diegohurtado

@marciamariano

@coachtigo

www.coachtigo.com.br/bemdagente