

# **A Mentalidade de Sucesso do Empreendedor Online**

**Por Trás Das Mentes Dos Empreendedores  
Online Mais Bem-sucedidos De Todo O  
Planeta!**



**Trazido Até Si Por**  
[www.negociosmaislucrativos.com](http://www.negociosmaislucrativos.com)

# **A Mentalidade De Sucesso Do Empreendedor Online**

## **Termos e Condições**

### **Aviso Legal**

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referências a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

## **Por Que É Que Muitas Novas Empresas De Internet Falham Hoje Em Dia?**

Todos os dias lá fora, no mundo real de tijolos e cimento, milhões e milhões de pessoas arrastam-se das suas camas quentes, tomam um banho, bebem um café, e seguem para os seus empregos enquanto pensam que tem de haver uma maneira mais fácil de ganhar a vida.

Cada uma desses milhões e milhões de pessoas conhece alguém que abandonou o reboiço do “levantar e ir para o trabalho” e está a ter uma vida muito boa, a trabalhar nos seus computadores pessoais a partir do conforto dos seus próprios lares.

Trabalhar a partir de casa soa como uma solução ideal para eles. Muitas destas almas insatisfeitas irão abandonar os seus empregos e mergulhar de cabeça em marketing na internet sem nenhuma preparação, sem conhecimento do que estão a fazer, sem educação, e nenhuma esperança de sucesso. O fracasso é a sua única opção e eles nem sequer suspeitam.

O fato é que, segundo várias fontes, mais de 90% (noventa por cento) de todos os novos negócios de Internet fracassam nos primeiros 120 (cento e vinte) dias. Sim, você leu corretamente. Noventa por cento!

Esta taxa de fracasso deve ser uma advertência para aqueles que estão a pensar em tentar lançar a mão a um trabalho na Internet em vez de um emprego no mundo real.

É claro que o sucesso é possível. Existem aqueles outros 10% (dez por cento) que têm sucesso. O problema é que o sucesso não acontece por acaso. E o sucesso não é apenas um negócio arriscado. O sucesso acontece devido a alguns fatores muito importantes.

O sucesso acontece porque as pessoas têm as ideias certas sobre o marketing na internet e como ele funciona. Elas não esperam ficar ricas rapidamente ou serem capazes de fazer uma colheita da noite para o dia e retirarem-se para uma ilha tropical.

É estranho, mas de alguma forma as mesmas pessoas que nem sonham em começar um negócio do mundo real, acham que podem fazer um negócio na Internet, embora não tenham experiência empresarial.

As pessoas vão entrar num negócio na Internet com a ideia de que já não terão de se levantar e ir trabalhar. Elas acham que podem simplesmente trabalhar quando lhes apetecer e ainda assim levar uma boa vida. Elas simplesmente não esperam ter que trabalhar duro ou trabalhar longas horas.

## **Percepções Erradas Sobre A Internet**

A taxa de insucesso de 90% das novas empresas na internet realmente não é tão surpreendente quando você pára para pensar sobre as pessoas que estão a começar negócios na internet.

Por alguma razão desconhecida a maioria das pessoas pensa que a execução de um negócio de Internet bem-sucedido é tão fácil como ter um Web site construído e pendurar um sinal de "aberto para negócios" .... Elas não podiam estar mais erradas.

Gerir um negócio online bem-sucedido de qualquer tipo requer autodisciplina. As pessoas vão começar um negócio na Internet e achar que podem passar toda a noite em festa, dormir até meio-dia e, em seguida, ganhar a vida com 3 ou 4 horas sentado em frente a um computador.

Elas acham que de alguma forma o mundo faz uma fila no seu site e entregam dinheiro....E isso não vai acontecer.

As empresas na internet não funcionam em piloto automático. É verdade que os gurus bem-sucedidos do marketing na internet não têm que gastar horas e horas nos seus negócios, mas é um privilégio que foi ganho por terem gasto uma série de longas e tediosas horas.

Isto não aconteceu da noite para o dia no caso deles e não vai acontecer durante da noite para o dia para ninguém. A maioria das pessoas estão totalmente despreparados para o investimento de tempo que deve ser feito para que um negócio de Internet se torne um sucesso.

## **Nenhuns Antecedentes em Gestão**

Todos os negócios têm duas coisas em comum. Eles são negócios e devem ser geridos como tal! As pessoas que estão a cargo de uma empresa precisam de entender as práticas de negócio.

Estas pessoas precisam de entender ideias simples e básicas como despesas extra aceitáveis em relação ao rendimento projetado. Empresários da internet precisam de entender ganhos e perdas e do que cada um é composto.

Um diploma universitário em gestão não é essencial para um empreendedor de um negócio de internet ser bem-sucedido, mas com certeza não lhe faria mal. Apenas alguns conhecimentos básicos de gestão são absolutamente vitais.

Se você tem dificuldades em equilibrar o seu livro de cheques, você provavelmente deve mante-se no seu trabalho do dia-a-dia e esquecer começar um negócio na Internet.

É verdade que você pode contratar empresas de contabilidade que lhe dirão quando deve fazer depósitos fiscais, por exemplo, mas essas empresas não serão capazes de lhe dizer se você precisa fazê-los.

As empresas de contabilidade podem dizer-lhe se você teve ou não lucro, mas não como fazê-lo. Se você não tem nenhuma das bases em gestão que você precisa, no mínimo, obtenha alguns bons conselhos de negócios antes mesmo de considerar abrir um negócio online.

O fato é que todos os negócios bem sucedidos operam com princípios comerciais sólidos. As empresas de sucesso não são acidentes. A prova está nos números.... apenas 10% das novas empresas de internet são bem sucedidas ou sequer existem após os primeiros 120 dias de operação.

Nem sequer é razoável esperar ter lucro numa nova empresa durante muitos, muitos meses.

Você deve ter recursos suficientes para não só iniciar o seu negócio, mas para sustentar as suas próprias necessidades pessoais por um período

prolongado de tempo. É o chamado "capital" e não há maneira de contornar a necessidade de ter o suficiente.

## **A Mentalidade Certa Simplesmente Não Está Lá!**

Você provavelmente já ouviu a frase: 'Ele tem atitude! "Esta é geralmente uma observação depreciativa feita sobre uma pessoa com uma atitude desagradável.

Mas a palavra "atitude" é importante quando se fala de novas empresas de marketing na internet. Uma boa atitude ... uma mentalidade boa não pode garantir o sucesso, mas uma atitude má e uma mentalidade má podem certamente garantir o fracasso.

Aqui estão algumas atitudes erradas que com certeza vão garantir o fracasso:

### **1. Eu posso trabalhar quando eu quero.**

Errado, errado, errado! Você não pode trabalhar apenas quando lhe apetecer. Você de esperar gastar horas longas e aborrecidas de trabalho muito duro para fazer uma nova empresa de internet ter sucesso.

### **2. Posso ficar rico rapidamente!**

Você não poderia estar mais errado e você não está apenas errado, mas você está a colocar-se em perigo também.

Existem milhões de bandidos por aí na internet à espera da sua próxima presa fácil e se você estiver à procura de uma maneira rápida de ficar rico, você é a próxima presa.

É possível levar uma vida muito confortável com empresas de marketing na internet, mas se alguém lhe disser que é rápido e fácil, eles estão-lhe a mentir.

### **3. Eu não preciso de um plano de negócios.**

Aí está você ... errado mais uma vez. Um negócio na Internet não deixa de ser um negócio. Todos os princípios de negócio que se aplicam aos

negócios físicos, aplicam-se ao negócio online. É imperativo que você tenha um plano para o sucesso que seja baseado nestes sonantes princípios empresariais.

#### **4. Quando você tem um negócio na Internet, você não tem um chefe.**

Errado novamente! Você é o seu chefe. Se você não é um bom chefe que garante que o trabalho seja realizado a tempo e na íntegra, você vai condenar-se ao fracasso.

A menos que você seja um chefe que estabelece um cronograma de trabalho e estabelece metas que devem ser cumpridas, você vai dar por si a trabalhar num emprego com um chefe que faz essas coisas e talvez a receber o salário mínimo.

### **Como Evitar Juntar-se às Multidões Que Falham**

O problema em começar um negócio ... qualquer negócio ..... é que em nenhuma circunstância há garantia de sucesso.

Mesmo grandes empresas internacionais podem falhar em novos empreendimentos. O fracasso é sempre uma opção, mas a possibilidade de sucesso pode ser otimizada.

Você pode otimizar a possibilidade de sucesso por:

#### **1. Ter um bom plano de negócios sólido antes de iniciar o seu negócio online.**

Há um velho ditado:

"Aqueles que falham em planejar, planeiam fracassar".

É preciso fazer um conjunto detalhado de planos para o sucesso. Você precisa ter uma lista detalhada dos passos para ir do ponto A para o ponto B, que inclua estimativas de custo realistas para a realização de cada etapa.

#### **2. Espere trabalhar muito duro para realizar seus objetivos.**

Você nunca deve esperar que as coisas sejam fáceis. Você estará certo a maior parte do tempo porque as coisas raramente são tão fáceis como parecem.

Cada passo em direção ao sucesso requer trabalho, tempo e paciência. Às vezes as coisas não funcionam bem à primeira tentativa. Você tem que estar disposto a tentar novamente e novamente até você fazer sucesso.

### **3. Não cair em esquemas “fique-rico-rapidamente”.**

Os meandros da internet estão cheios daqueles que procuram presas nos que estão à procura de maneiras rápidas e fáceis para se tornar rico. Essas formas não existem. Supere o pensamento de que há uma maneira fácil. Não há.

Lembre-se destas estatísticas! Noventa por cento de todas as novas empresas de internet falham nos primeiros 120 dias. Você não tem que fazer parte dessa maioria. Você pode tornar-se parte daquela minoria de 10% de empresas de internet bem sucedidos.

## **Os Pilares do Empreendedorismo de Internet de Sucesso**

Gerir um negócio de Internet bem sucedido pode parecer muito simples quando você olha do lado de fora. Você olha para um empresário de Internet bem sucedido e ele não parece estar a fazer nada de especial, mas ele está a viver uma boa vida. Ele realmente não parece estar a trabalhar assim tão arduamente. Ele parece estar gozar muito a vida.

Realmente ... tudo o que ele está a fazer é sentar-se confortavelmente em frente ao seu próprio computador na sua confortável casa algumas horas por dia. Ele fala ao telefone e parece estar a desfrutar de todas as conversas.

Aparentemente, gerir um negócio de Internet bem sucedido é canja! Certo? ERRADO! Errado, errado, errado!

Você está a olhar para os resultados de um processo muito, muito longo e tedioso composto por muitas e longas horas até tarde e muito sangue, suor e lágrimas durante vários anos.



Este empresário de Internet bem sucedido trabalhou muito, muito arduamente para o sucesso que você está a ver.

É mais do que provável que ele primeiro tenha usado os quatro pilares fundamentais quando ele começou o longo processo de construir o seu negócio de Internet bem sucedido.

Esses quatro pilares sobre os quais ele construiu seu sucesso são:

1. A mentalidade correta.
2. Reconhecer e usar vantagens.
3. A construção de um conjunto de contactos úteis.
4. E ele provavelmente teve um mentor.

Vamos discutir estes quatro pilares que devem ser fixados primeiro para que um negócio de Internet bem sucedido possa ser construído.

Todos eles são importantes, até mesmo cruciais para o sucesso de qualquer negócio, mas especialmente para o sucesso de um negócio baseado na Internet.

Construir um negócio bem sucedido no ciberespaço tem muitas coisas em comum com a construção de um negócio físico de sucesso, mas existem diferenças significativas também.

## **Ter a Mentalidade Correta e Saudável**

O sucesso de qualquer negócio, tanto online como offline exigem a mentalidade correta desde o início.

Uma mentalidade correta e saudável não é garantia de sucesso, mas uma mentalidade errada e não saudável ou irrealista, mais seguramente garante o fracasso. Assim, a mentalidade certa é o primeiro pilar que deve ser posto e sobre o qual um negócio bem sucedido pode ser construído.

O que é uma mentalidade certa e saudável? Há coisas que são, bem como coisas que não são.

A mentalidade certa e saudável é a vontade de trabalhar tão arduamente e o tempo necessário para atingir os objetivos definidos. A mentalidade certa e saudável não é a crença de que o sucesso vai ser fácil, rápido ou indolor.

Aqueles que acreditam que podem fazer um negócio de internet prosperar sem ter que gastar qualquer tempo ou esforço estão simplesmente condenados ao fracasso desde o início.

Há manipuladores e golpistas no ciberespaço, que estão apenas à espera ansiosamente daqueles que virão à procura de riqueza fácil.

A mentalidade certa e saudável é a vontade de gastar tempo para fazer um bom plano de negócios sólido baseado em princípios de negócio sonantes.

A mentalidade certa e saudável não é mergulhar de cabeça e esperar pelo melhor. O melhor que pode acontecer nessas circunstâncias é você sair com nada acima de dois cêntimos em seu nome.

Fazer algo difícil sem ter a experiência necessária não é um plano ... é simplesmente suicídio no mundo do marketing na internet. Se você não tem uma educação formal em gestão, você precisa encontrar pessoas que têm esse tipo de educação e procurar, em seguida, seguir os seus conselhos.

## **Reconhecer e Usar Vantagens**

Existem dezenas ... talvez centenas de modelos de negócio. É claro que alguns são mais bem sucedidos do que outros mas todos eles vêm com seu próprio conjunto de prós e contras.

A ideia é tirar o máximo partido do dinheiro que gasta. Você precisa usar todo o poder da Internet para fazer o seu negócio electrónico ter sucesso. Você realmente não se pode dar ao luxo de deixar algo por explorar.

Se você é um verdadeiro lutador, a tentação é fazer tudo o que não é possível. Você precisa de fazer um plano realista e construir uma coisa a seguir a outra até que você tenha uma base boa e sólida para operar.

Depois de conseguir ter um site construído, você vai precisar começar a alavancar SEO (search engine optimization – otimização de motor de busca) e a ganhar classificação para a sua página.

Uma coisa leva a outra, claro, mas uma das formas mais rápidas para alavancar SEO é adicionar um blog ao seu site. Esta é uma maneira de você conseguir ser mais rapidamente indexado pelos motores de busca.

Aproveite também para incluir a sua marca, o seu site e os seus produtos. Uma das maneiras mais rápidas para começar a ter uma marca conhecida é investir em produtos DPE (Direitos Privados De Etiqueta) e mudar os nomes dos produtos para incluir o seu próprio nome ou logótipo. (Não se esqueça que deve reescrever algumas coisas.)

Esta é provavelmente a maneira mais rápida de tornar a sua marca conhecida, bem como ganhar credibilidade na internet. Por exemplo: você pode pegar num E-Book DPE sobre Como Treinar Cães Facilmente e mudar o nome para 'Os Métodos Fáceis Do João Para Treinar Cães'.

Você pode vender o livro, dá-lo gratuitamente no seu próprio site ou listá-lo num repositório de E-Books para que outros possam usar.

Lembre-se que a reputação e credibilidade são tudo na internet. Não vá por atalhos e nunca cause danos ou permita que outros os causem.

### **Não importa o que você sabe, mas quem você conhece**

Há um velho ditado. "Não é que você sabe, mas quem você conhece que conta". Definir um pilar de relacionamento bom e sólido é um aspecto importante na construção de uma empresa bem sucedida .

Trabalhar duro na construção de relações de negócio boas e sólidas vale cada minuto de tempo que você invista. A construção de relacionamentos de negócios deve ser uma das suas principais prioridades.

Quando você constrói relações sociais, você insere-se em situações sociais em que entra em contato com pessoas que têm interesses semelhantes ou complementares aos seus próprios interesses não é?

É exatamente desta mesma forma que as relações comerciais são estabelecidas. Inserir-se em situações de negócios onde você vai conhecer outras pessoas que têm empresas similares ou complementares ao seu próprio negócio. Você desenvolve relacionamentos ao longo de um período de tempo.

Existem várias maneiras para realizar esta tarefa. Uma maneira é participar de tele-seminários ou seminários pela internet relacionados com o seu negócio.

Você vai aprender muito mas igualmente importante você vai entrar em contato com aqueles que já têm sucesso no nicho de mercado em que você está a tentar entrar.

É claro que ir a seminários físicos é uma forma ainda melhor para começar a construir relações amigáveis de negócios não só com os seus pares, mas também com aqueles que estão numa posição para ajudá-lo .... o que me leva ao último pilar que você precisa colocar.

## **Encontre um Mentor Competente**

Não é provável que haja um ativo mais valioso que um novo e-empresendedor pode ter do que um mentor bom e competente. Alguém que já fez todos os erros pode ajudá-lo a evitar fazer todos esses erros.

Eles têm a sabedoria que vem da experiência para apontar as armadilhas e para ajudar a direcioná-lo para a melhor das escolhas.

Por que é que, pergunta você, alguém que conseguiu vencer quer gastar o seu tempo para ajudar um novato a ter sucesso?

Talvez eu possa responder a isso, falando-lhe de um amigo meu que é um músico realizado. Ele tocou com algumas das maiores estrelas. Ele é um guitarrista muito, muito bom que agora está na casa dos 70 anos.

Ele tem cerca de três jovens guitarristas com os quais passa muitas horas, não só ensinando-os a tocar, mas a orientá-los sobre as escolhas de carreira.

Perguntei-lhe por que ele passa tanto tempo a fazer isso e ele disse-me: "É como ganhar a imortalidade. Se eu lhes ensinar e eles ensinarem outros, então o que eu sei vai viver para sempre. "

Os marketeiros de internet bem sucedidos também querem "imortalidade". Os que são mais bem sucedidos são aqueles que, surpreendentemente, são mais propensos a serem mentores de um e-empendedor em ascensão.

Naturalmente, estes marketeiros de Internet bem sucedidos não vão estar interessados em desperdiçar o seu tempo com uma pessoa que não tenha já trabalhado duro para colocar os primeiros três pilares.

Estes potenciais mentores estão à procura de recém-chegados que mostrem que têm uma mentalidade correta e saudável, que estão a trabalhar duro na alavancagem e que estão bem cientes do quão importante é conhecer todos os jogadores e as pessoas certas.

Resumindo, o recém-chegado com maior probabilidade de obter um mentor é alguém que já está a trabalhar duro e a ajudar-se a si mesmo e não à procura de alguém que pode apenas facilitar o seu caminho.

# A chave Para O Crescimento E Expansão Contínuos

Crescer ou morrer! Esta é uma das leis da natureza que se aplica a todas as coisas vivas. Todos os negócios vivem também por esta lei. Uma empresa não pode começar, crescer até um certo ponto e depois simplesmente permanecer naquele ponto.

Crescimento e expansão são necessários para o negócio sobreviver e se esse crescimento e expansão não acontecerem, então o negócio vai desaparecer e morrer ou falhar e arder.

O crescimento e expansão do negócio devem ser controlados pelos proprietários ou gerentes do negócio. Se o crescimento for muito lento, o negócio fica atrás da concorrência. Se o crescimento for muito rápido, o negócio pode facilmente tornar-se demasiado grande.

Um crescimento constante e controlado é o ideal. Claro, o ideal e a realidade às vezes são duas coisas muito diferentes.

Às vezes, os termos “crescimento e expansão” são um pouco incompreendidos. O significado mais óbvio de ambos os termos é ficar maior e mais abrangente, mas estes não são os únicos significados que se aplicam.

Crescimento, por exemplo, pode significar ganhar conhecimento e tornar-se mais sábio e expansão pode significar a ampliação da base de conhecimento a partir da qual a empresa opera.

Uma pequena empresa baseada na internet não tem que crescer e expandir-se até se tornar uma empresa multinacional gigante para conseguir sobreviver, mas os proprietários e gerentes dessas empresas de internet têm que crescer ficando mais espertos e expandir-se recebendo a mudança de braços abertos.

Nada permanece sempre na mesma. A mudança é a única certeza no mundo. O que estava em voga ou o que funcionou ontem é notícia velha hoje e será história antiga amanhã.

Empresas e donos e gestores de empresas devem crescer e adaptar-se às mudanças à medida que elas acontecem e na internet as mudanças acontecem muito mais rapidamente do que mundo físico.

Estamos todos de acordo que o crescimento, adaptação e expansão são vitais para a sobrevivência de qualquer negócio e, talvez, especialmente para negócios na Internet. Então a pergunta é: Qual é a chave para o crescimento e expansão de negócios baseados na Internet?

Quando as empresas físicas crescem e expandem, elas constroem edifícios maiores e contratam mais funcionários, mas isto não é exatamente uma opção para um negócio baseado na Internet.

A chave para o crescimento e expansão de um negócio baseado na Internet é o empresário ou gestor investir neles sempre e continuamente.

Eles devem estar dispostos a permanecer na vanguarda da tecnologia e devem estar dispostos a aceitar adaptar-se às mudanças que ocorrerem.

As empresas de internet não são edifícios. As empresas de internet são as pessoas. Um negócio do Internet não pode crescer, por se investir num edifício maior.

Ele só cresce quando a pessoa que gere esse negócio investe no seu conhecimento e capacidade.

Um negócio do Internet não pode expandir, investindo na contratação de mais pessoas. Um negócio do Internet expande-se quando a pessoa que o está a gerir, investe em si mesmo.

A conclusão é esta: A chave para o contínuo crescimento e expansão de um negócio baseado na Internet é serem feitos investimentos contínuos no proprietário ou gerente do negócio. Resumindo: Invista em si mesmo.

## **Investir Em Si Mesmo**

Você sem dúvida já ouviu este refrão várias vezes.

“Invista em si mesmo! Invista em si mesmo! Investir em si mesmo!” Mas o que significa “investir em si mesmo”? Significa que você deve sair e investir num corte de cabelo que custa 200 euros? Significa que você deve comprar um fato de um estilista? O que significa investir em si mesmo?

Bem, se você puder pagar, vá faça aquele corte de cabelo e compre aquele fato de marca, mas não é o tipo de investimento de que estamos a falar aqui.

O seu negócio na Internet é só você, o seu computador e a sua ligação à internet e você realmente pode operar o seu negócio na Internet a partir de qualquer suburbio no planeta, que tenha uma ligação à internet.

Então, basicamente, o seu negócio é realmente só você. O seu negócio é baseado apenas no seu próprio conhecimento e na sua própria capacidade.

Esses são os ativos da empresa e são eles que precisam crescer e expandir constantemente para que o seu negócio na Internet prospere.

Aqui está uma regra que você pode querer seguir para garantir que seu negócio na Internet é um sucesso e que continuará a ser um sucesso: ***investir 5% do seu tempo e rendimento para se melhorar a si mesmo.***

Expansão e crescimento são imperativos para a sobrevivência e expansão e crescimento de um negócio na Internet significa a expansão e o crescimento do conhecimento da pessoa que está a gerir a empresa ... essa pessoa seria você.

Um pequeno investimento de apenas 5% do seu tempo e do seu rendimento por ano, em si mesmo pode significar que você vai continuar a ver retornos monetários positivos durante muitos, muitos anos.

Você pode estar sentado a abanar a cabeça e ainda a perguntar-se o que significa 5% de tempo e de rendimento por ano investimentos em si



mesmo. O que se quer dizer é que você deve expandir o seu conhecimento.

Você deve ficar em cima de novos avanços tecnológicos e você deve expandir a sua base de conhecimento sobre a sua própria área de especialização. As coisas mudam rápido. Nova informação fica disponível sobre quase tudo todos os dias da semana.

É muito, muito fácil ficar para trás rapidamente. E a menos que você conscientemente se esforce para ficar em cima das coisas você certamente vai ficar para trás.

Manter-se atualizado é mais fácil do que recuperar o atraso e se você se mantiver atualizado, normalmente você pode encontrar uma maneira de avançar.

Sim, você está tão ocupado agora que lhe dariam jeito 48 horas por dia, mas tirando apenas cerca de uma das 24 horas que um dia tem e apenas 5€ em cada 100€ que você ganha e investindo esse tempo e dinheiro em si mesmo você pode aumentar os seus ganhos futuros cem vezes.

Há newsletters, seminários na internet, tele-seminários e seminários físicos que podem fornecer informação e aumentar e expandir o seu conhecimento para que a sua empresa também cresça e se expanda, mas você deve estar disposto a investir em si mesmo para que você possa aproveitar esta informação ... aprender ... e aplicá-la ao seu próprio negócio na Internet.

### **Dicas de Auto-Investimento Que Realmente Funcionam**

É absolutamente verdade que o tempo é a mercadoria que escasseia à maioria dos empresários de internet. Ainda assim existem maneiras de usar o tempo que de outra forma não teriam valor para investir em si mesmo. Aqui estão algumas dicas que podem ajudar:

- Use o tempo de viagem para investir em si mesmo. Usando o seu iPod ou leitor de MP3 você pode usar o seu tempo de viagem para expandir o seu conhecimento.

- Coloque o relógio para meia hora mais cedo e use esse tempo para ler e aprender.
- Depois de parar de trabalhar à noite, use o seu computador para procurar novas informações e ideias.

Claro que existem algumas coisas que só irão gastar o seu tempo, mas você pode escolher sabiamente.

- Participe em seminários na internet e tele-seminários que estejam diretamente relacionados com o seu nicho ou com a sua empresa.
- Participe em seminários físicos que estejam perto de sua casa e levem menos tempo de viagem, mas que lhe forneçam as informações que você precisa.

## **Resista ao impulso de Permanecer na zona de conforto**

Todos nós temos uma zona de conforto e todos nós gostamos muito da nossa zona de conforto pessoal. É muito, muito tentador ficar a fazer as coisas que sempre fizemos e fazê-las da mesma maneira que sempre as fizemos.

No entanto, permanecer na sua zona de conforto e recusar-se a expandir a sua mente e os seus horizontes podem levar ao seu fracasso e ao fracasso do seu negócio na Internet.

Há um velho ditado (provavelmente inventado por alguém que estava com medo de tentar coisas novas), que diz: "Se não está partido, não conserte." Bem, uma coisa não tem que estar partida para ser melhorada, o que quer que essa coisa seja.

A luz das velas não estava partida, mas estamos todos contentes que a eletricidade foi aproveitada. Luz elétrica ainda é luz, mas é certamente uma grande melhoria em relação à luz de velas.

Novas ideias vêm ao longo de cada dia no mundo dos negócios de internet. Algumas dessas ideias são até boas, mesmo que elas estejam fora da nossa zona de conforto pessoal.

A fim de continuar a investir em si mesmo, você deve estar disposto a deixar a sua zona de conforto. Só porque o que tem funcionado ainda está a funcionar, isso não significa que não há maneiras novas, melhores e mais eficientes de fazer as coisas.

Ninguém está a dizer que o novo é sempre melhor. O novo nem sempre é melhor, mas às vezes é, e a única maneira de dizer se é ou não é investigar novas ideias por si mesmo e então adaptar as que podem ajudá-lo no seu negócio.

Invista em si mesmo, aumentando o seu conhecimento e não tenha medo de tentar coisas novas e novas formas de fazer as coisas. Essas coisas realmente são os segredos do sucesso e não apenas no mundo dos negócios de internet, mas na própria vida.

## A Diferença Decisiva Entre Trabalho E Negócios

Quase todos os marketeiros de internet que eu já conheci trabalharam em outro tipo de trabalho diferente do marketing de Internet antes de lançarem a sua carreira no marketing de internet.

É uma coisa engraçada sobre um emprego que lhe paga pelo trabalho que você faz. Você entra numa mentalidade de que “trabalho é igual a dinheiro”. No fim de contas, quando você trabalha para outros, o trabalho é de fato igual a dinheiro.

Mas quando você inicia uma carreira de marketing na internet, o 'trabalho' que antes lhe dava dinheiro agora impede-o de fazer dinheiro.

É verdade. O 'trabalho' que você está a fazer, que você foi pago para fazer, como atender o telefone, responder a e-mails, arquivar documentos, etc está realmente a impedi-lo de fazer os negócios que lhe vão colocar dinheiro no bolso.

No entanto, continuamos a procurar trabalho porque estamos programados para pensar em trabalho como a única coisa que dá dinheiro.

Ficamos presos na mentalidade “trabalho igual a dinheiro” o que é na verdade contra-produtivo para a construção de um negócio de marketing de Internet de sucesso.

Nós concentramos o nosso tempo e energia na procura de trabalho em vez de concentrar o nosso tempo e energia em fazer os negócios que realmente vão trazer-nos dinheiro.

Não é difícil ver porque é que entramos na mentalidade “trabalho é dinheiro”. Temos vivido com esse conceito desde que éramos crianças.

Pense sobre isso. Qual foi o seu primeiro emprego? Será que cortou a relva a um vizinho? Não ganhou dinheiro depois de o fazer? É claro, que você ganhou. Ele não estava a pagar para você pensar ... ele estava a pagar para você cortar a relva.

Quando ficou mais velho e conseguiu um emprego na loja de hambúrgueres, você foi pago para cozinhar hambúrgueres e batatas fritas. Você cozinhou os hambúrgueres e batatas fritas e depois você foi pago. Trabalho era de fato igual dinheiro.

O proprietário da loja de hambúrgueres não lhe estava a pagar para você encontrar uma maneira melhor de cozinhar hambúrgueres ou a pagar-lhe para procurar um novo mercado para vender hambúrgueres. Ele estava apenas a pagar-lhe para fazer o trabalho de cozinhar os hambúrgueres.

Mas agora você não está a ser pago para fazer o 'trabalho'. O trabalho não é o que faz dinheiro para si.

É verdade que o trabalho ainda deve ser feito, mas você não tem que olhar para ele. O trabalho vai encontrá-lo. O que você precisa procurar agora são dos negócios que lhe vão fazer dinheiro.

## **O que constitui um trabalho?**

O que é "trabalho"? O 'trabalho' que faz qualquer negócio funcionar são apenas as atividades do dia-a-dia que devem ser cumpridas para que o negócio funcione. As chamadas telefônicas têm que ser atendidas.

E-mails têm que ser lidos e respondidos.  
Arquivos têm que ser mantidos em ordem.  
A lista continua, mas isto é só "trabalho".

Ninguém lhe vai pagar para atender o telefone, ler e-mails ou manter os arquivos em ordem. Isso é simplesmente "trabalho" que deve ser feito. Não lhe esta a fazer nenhum dinheiro e certamente não é no que você deve estar concentrado.

Uma vez que um negócio de marketing de internet estiver a funcionar, é um investimento muito bom e pode simplesmente pagar a um assistente virtual para fazer o "trabalho" e ficar livre para fazer os negócios que realmente fazem dinheiro e fazer o seu negócio de marketing de Internet prosperar.

É claro que você não pode fazer isto imediatamente mas você pode usar tão pouco quanto possível do seu tempo em tarefas mundanas.

Você pode passar horas e horas e horas do seu tempo a trabalhar no seu site .... torná-lo melhor ... fazendo pequenos ajustes. Isto é um trabalho que não coloca um único cêntimo na sua conta bancária.

Contrate um técnico para fazer este 'trabalho' por si, enquanto você está a fazer negócios que fazem mais do que suficiente para pagar o técnico.

Até que você possa contratar alguém para fazer este trabalho para si, trate dele da melhor maneira possível e siga em frente com os negócios produtivos.

Quantas horas você gasta por dia a escrever e a fazer posts nos seus blogs? Está este tempo realmente a render-lhe algum dinheiro?

Não, é claro, não está. É apenas "trabalho". É um trabalho que outros poderiam fazer igualmente bem ou trabalho que você pode encurtar de outras formas, como através de materiais PLR em vez de escrever cada palavra você mesmo.

Serviço ao cliente é um trabalho absolutamente vital que deve ser feito. Deve ser feito de forma rápida e eficiente e, acima de tudo com competência.

Pode até ser um trabalho que, pelo menos no início, você tem de fazer você mesmo.

No entanto, existem empresas e pessoas, no ciberespaço que são perfeitamente capazes de lidar com este trabalho e você não tem de tornar isto mais difícil do que precisa ser.

## **O que constitui fazer acordos?**

Sim, é absolutamente verdade que o "trabalho" tem de ser feito, mas o trabalho que deve ser feito deve ser feito tão rapidamente e tão eficientemente quanto possível e você não deve concentrar a sua energia em encontrar e criar mais trabalho que não lhe vai gerar qualquer dinheiro.

Você precisa focar a sua atenção em fazer os negócios que lhe vão dar dinheiro.

Você deve começar a contratar pessoas para fazer as tarefas mundanas que devem ser cumpridas o mais rapidamente possível e libertar o máximo do seu próprio tempo para fazer negócios.

Então quais são exatamente as atividades de fazer negócios? De forma breve e concisa são as atividades que têm o potencial de colocar dinheiro na sua conta bancária. Algumas dessas atividades são:

### **1. Visitar fóruns e blogs que se relacionam com o seu nicho:**

Fóruns e blogs são o lugar onde você encontra as pessoas reais que são os seus clientes potenciais e, até que alguém arraste o seu cartão de crédito, fornecem as suas informações e realmente lhe compram produtos ou serviços, você ainda não fez um centimo por isso você tem de ir onde as pessoas estão e descobrir a melhor forma de servir os seus desejos e necessidades.

### **2. Visite os sites que estão relacionados com o seu website.**

É aqui onde você vai encontrar os seus potenciais sócios. Contate com os webmasters e trabalhe por fazer acordos mutuamente lucrativos.

### **3. Comece o seu próprio boletim de notícias ou revista electrónica:**

Este é um dos negócios mais rentáveis que você pode fazer por si mesmo. Quanto mais a sua lista cresce, mais são os lucros que você pode fazer.

### **4. Participe em seminários físicos e construa relações comerciais boas e sólidas com outras pessoas da sua área.**

Aqui estão novamente potenciais sócios que você precisa ter tempo para cultivar.

### **5. Crie o seu próprio seminário na internet ou tele-seminário:**

Encontre oradores interessantes, que podem fornecer informações de interesse para sua lista. Seminários na internet e tele-seminários são ambos fáceis e baratos de fazer e são ambos negócios que dão dinheiro que você pode fazer.

### **Isto significa que devemos largar o trabalho e focar-nos inteiramente em negócios?**

Seria realmente bom se pudéssemos simplesmente abandonar o trabalho do dia-a-dia e não fazer mais nada com o nosso tempo a não ser fazer os negócios que nos dão dinheiro! Isto seria o que eu chamaria de um mundo perfeito.

Infelizmente, o trabalho do dia-a-dia deve ser feito e até o nosso “barco chegar” seremos provavelmente nós que temos de fazer esse trabalho, assim como fazer os negócios que nos fazem dinheiro.

Enquanto nós tivermos que fazer as duas coisas nós podemos pelo menos aprender a trabalhar com mais inteligência. Podemos aprender como obter a mesma quantidade de "trabalho" realizado em menos tempo, para que possamos libertar mais tempo para fazer os negócios que nos vão fazer dinheiro.

Alguns exemplos de trabalhar de forma mais inteligente são:

1. Escrever uma página de FAQ para o seu site e usar respostas automáticas para direcionar a maioria das perguntas para essa página.
2. Subscrever um website de Direitos Privados de Etiqueta ([www.DireitosPrivadosEtiqueta.com](http://www.DireitosPrivadosEtiqueta.com)) e usar esse material (apenas reescrevendo um pouco) para os seus posts e conteúdo do seu site. Você pode até mesmo fazer novos produtos a partir deste material DPE que podem ser vendidos.
3. Faça um horário para si mesmo que permita só o tempo necessário para as tarefas serem concluídas dê mais tempo nesse horário para os negócios que vão fazer dinheiro.



4. Investa em software de automação projetado para cuidar de tarefas simples mas demoradas do dia-a-dia.

Há sempre o "trabalho" que deve ser feito a cada dia, mas não deixe que ele se torne o seu foco.

Não olhe para o trabalho a ser feito. Trabalho já não é igual a dinheiro, agora que você é um marketeiro de internet.

Faça o trabalho tão rapidamente quanto possível e coloque o seu foco nas atividades de fazer negócios que irão aumentar o seu ganho mínimo.

O seu trabalho já não é apenas fazer hambúrgueres ... agora você precisa chegar lá e procurar novos mercados. Você é pago para pensar agora.

## **Agora É A Sua Oportunidade: Passe à Acção!**

O sucesso (ou fracasso) do seu empreendimento na internet é agora consigo. Se você tiver sucesso, o crédito será todo seu e se você falhar, isso também será sua responsabilidade. O seu sucesso ou fracasso está nas suas próprias mãos.

O sucesso e o fracasso são dois lados da mesma moeda. A moeda em questão é o seu próprio empreendimento de internet e você não quer atirar a moeda ao ar e deixar ao acaso se ela for sucesso ou fracasso.

Você quer o controle completo sobre o destino do seu negócio na Internet e você tem esse controle.

Todas as decisões serão suas.

Se você faz escolhas sábias, então você vai cantar vitória e o sucesso será seu.

Se você faz escolhas imprudente, então o seu negócio na Internet vai despenhar-se e as suas esperanças e sonhos vão arder com ele.

### **Bater as probabilidades**

Você percebe, claro, que as chances de sucesso não estão a seu favor. Todos os dias milhares e milhares de empresas de internet são lançadas.

Dessas empresas de internet que serão lançado hoje, 90% (noventa por cento) desaparecerão em 120 dias.

É isso! As suas chances são de 10% de realmente ter sucesso no seu negócio de internet e a menos que você consiga alterá-las estas não são probabilidades muito boas.

Se fosse uma corrida de cavalos, ganhar seria considerado um tiro no escuro.

Este é o lado negativo, mas quando há um lado negativo, há sempre um lado positivo.

O lado positivo neste caso é que mesmo que você tenha uma chance de sucesso de apenas 10%, você pode melhorar muito as suas hipóteses, bastando para tal seguir as orientações que já lhe foram dadas.

Você pode aumentar as suas chances de 10% para 90% simplesmente aplicando ao problema alguns princípios muito simples.

As razões pelas quais tantos empresários de internet novos falham nos primeiros 120 dias podem ser reduzida a quatro.

1. Eles não têm a mentalidade certa.
2. Eles não estabelecem uma base sólida.
3. Eles não têm a chave para desbloquear o crescimento e expansão.
4. Eles não fazem planos para alcançar o sucesso

## **A mentalidade certa para o sucesso**

Infelizmente, muitas pessoas pensam que podem largar os seus trabalhos, abrir um negócio na Internet e apenas relaxar e aproveitar a vida. Eles esperam o sucesso imediato e riqueza instantânea sem ter que investir nada (mesmo tempo e esforço) para afetar esse sucesso.

Elas realmente acreditam que podem dormir até ao meio-dia, trabalhar quando e se lhes apetecer e apenas acumular vendas e lucro. Essa atitude provavelmente é responsável por pelo menos metade de todos os fracassos de novas empresas de internet.

Fazer um negócio de internet bem sucedido leva muito tempo e ainda mais trabalho. O trabalho antigo do mundo real exige que você esteja no trabalho provavelmente 40 horas por semana.

O seu negócio na Internet vai precisar de cerca do dobro destas horas por semana se quiser tornar-se bem sucedido. Muito, muito, muito poucas pessoas estão dispostas a investir tanto tempo e esforço, daí a taxa de insucesso de 90%.

Dos poucos que estão dispostos a gastar bastante tempo e esforço a maioria espera sucesso instantâneo.

Elas nem sequer consideram o fato de que terão de continuar a satisfazer as suas próprias despesas pessoais durante muitos meses antes de verem o primeiro cêntimo de lucro de um novo negócio de internet, mesmo que estes fatos estão prontamente disponíveis.

Estes são os que vão à procura de esquemas para ficarem ricos rapidamente e acabam por se tornar vítimas de fraudes na internet.

A mentalidade certa é esta: Você deve esperar trabalhar arduamente. Você deve esperar trabalhar horas longas e tediosas. Você não vai ser um sucesso da noite para o dia. As pessoas não vão fazer fila para lhe dar o seu dinheiro. Você vai ter que ganhá-lo.

## **Estabelecimento de uma base sólida**

Às vezes as pessoas que não têm nenhuma base de gestão começam um negócio de Internet. Esta é outra razão para a elevada taxa de insucesso de novos empreendimentos de internet.

Se você não tem uma educação em gestão, então seria muito sábio você para falar com aqueles que são bem versados em gestão.

Um negócio na Internet, seja de que tipo for, é um negócio. Ele deve ser gerido como um negócio e deve ser construído com práticas sonantes de negócios. As únicas perguntas parvas são aquelas que nunca são feitas.

Você precisa de informações e a melhor maneira que existe para obter as informações que você precisa é simplesmente fazer perguntas a quem tem as respostas.

Há cursos disponíveis tanto no mundo real, como na internet sobre como montar e gerir um negócio bem sucedido.

Você não pode cumprir as regras, se você não sabe quais são as regras. Faça o seu trabalho de casa antes de iniciar o negócio.

Você precisa estabelecer uma base sólida para que o seu novo negócio e não se torne uma das vítimas que são causadas por um mau planejamento ou até mesmo pela ausência de planejamento.

Você precisa de um plano de negócios.

Você precisa de um modelo de negócio e ele precisa ser um modelo que você pode entender e seguir. Atirar-se de cabeça esperando o melhor não é o melhor plano. Isto só vai garantir que o seu novo negócio de internet não existirá dentro de quatro meses.

## **Desbloquear Crescimento e Expansão**

Nada neste mundo permanece sempre igual. A única certeza absoluta é a mudança. O negócio de Internet não é uma exceção a esta regra. De fato, negócios na internet mudam mais rapidamente do que você pode imaginar.

Outro motivo pelo qual tantas novas empresas de internet não sobrevivem por muito tempo é que um novo e-empendedor vai começar um negócio baseado numa única ideia e nunca crescem ou expandem para além dessa ideia.

Estas pessoas têm o que eu às vezes chama de "visão de túnel". Eles não olham ao redor no cenário dos negócios de internet e fazem as mudanças necessárias para mantê-los visíveis e em jogo no mercado.

As empresas de internet vão naturalmente crescer e expandir-se se o proprietário ou gerente do negócio cresce e expande o seu conhecimento e está disposto a adaptar-se às mudanças inevitáveis que ocorrem diariamente no mundo dos negócios de internet.

É um bom negócio investir um mínimo de 5% do seu tempo e do seu rendimento em si mesmo. Você é o seu negócio.

Eu ouvi o termo "educação continuada" ser falada como se fosse uma escolha a ser feita.

A educação continuada não é uma escolha se é para uma empresa ser bem sucedida. Os 10% de novas empresas de internet que ainda estão

por aí, após os próximos 120 dias serão possuídos ou geridos por pessoas que estão constantemente a aprender coisas novas e a aplicar essas coisas novas nas empresas de internet que gerem.

Eles participam em seminários físicos. Eles frequentam tele-seminários e seminários na internet. Eles leem múltiplas newsletters todos os dias.

Eles aprendem ... eles crescem .... eles adaptam-se .... eles têm sucesso.

Isto é muito fácil de dizer, mas é muito mais difícil de realizar.

No entanto, aqueles que o realizam ainda estarão no negócio quando a maioria dos outros não estarão.

## **Planear o Sucesso**

Há um velho ditado que eu cito muito frequentemente. "Aqueles que falham em planear, planeiam fracassar", eu digo-o muitas vezes porque, em poucas palavras, é o fator mais importante de sucesso.

Um plano para um negócio de Internet é exatamente como um roteiro que seria usado para fazer uma viagem.

É um plano detalhado de como chegar do ponto A. (A começar um negócio na Internet) para o ponto B (ter um negócio de internet bem sucedido) no menor tempo possível e sem tomar a rota turística.

Na maioria das vezes aqueles que começam novas empresas de internet têm trabalhado em empregos nos quais eram pagos um salário. Eles estão na mentalidade "trabalho é igual a dinheiro" e trazem essa mentalidade para os seus negócios de internet.

Eles vão mesmo gastar o seu tempo à procura de mais "trabalho" para fazer em vez de procurar maneiras de ganhar dinheiro.

A menos que a mentalidade "trabalho = dinheiro" possa ser rapidamente alterada para "vendas = dinheiro", a empresa certamente vai falhar e falham muito rapidamente.

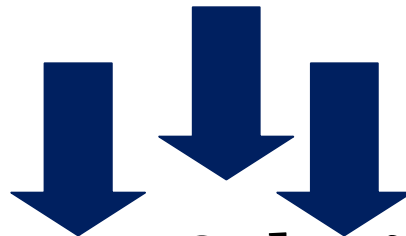
Um dos itens mais importantes que podem ser listados num plano de negócios é “encontrar um mentor”. Você pode ter todos os detalhes escritos de como pretende exatamente ter sucesso, mas se você pode encontrar um mentor esse processo pode ser cortado para metade.

Claro, é muito improvável que você vá encontrar um mentor nos primeiros 120 dias do seu novo negócio de internet, mas esse item tem de estar sempre na sua mente à medida que você fizer contatos e construir relações de negócios.

Construir um negócio de internet é um empreendimento muito emocionante, mas é cheio de obstáculos. Você pode superar os obstáculos e ter sucesso, mas não espere que seja fácil ou rápido. Não será nenhum dos dois.

Tenha um dia fantástico,  
Rui Ludovino

## ***Desejos De Boa Sorte Para Sí!!!***



**“Finalmente! A Solução Chave Na Mão Para Ganhar Dinheiro A Vender Produtos De Outras Pessoas SEM Chatices!...:”**

[www.negociosmaislucrativos.com](http://www.negociosmaislucrativos.com)

apresenta:

**Curso ExpertDominante**  
**Passo Á Passo Para Negócios Online De Alto Nível**