

COMO GANHAR DINHEIRO TRABALHANDO EM CASA





ÍNDICE

Apresentação	3
Lição 1 – Quem pode ganhar dinheiro trabalhando em casa?.....	4
Lição 2 – Artesanato.....	10
Lição 3 – Lavar roupa	18
Lição 4 – Cuidar de animais.....	28
Lição 5 – Criação de tutorias e cursos online.....	33
Lição 6 – Lucrar com carros.....	39
Lição 7 – Aluguel de objetos usados.....	46
Lição 8 – Revenda por catálogo.....	51
Lição 9 – Cuidar de crianças.....	57
Lição 10 – Lucrar com comida.....	62
Lição 11 – Roupas – confecção, venda e troca.....	70
Material de Apoio/Complementar	77



Apresentação

Você já pensou em fazer algum empreendimento, mas por algum motivo desistiu? Quais os motivos mais frequentes que fazem as pessoas desistirem de seus empreendimentos?

Muitas vezes pode ser a falta de uma ideia criativa e que traga de certo modo uma certeza que dará certo, e também outros. O fato é: você pode ganhar dinheiro com alguns empreendimentos, que poderão ser feitos na comodidade de seu lar e te trazer sucesso na vida financeira e auxiliar no desenvolvimento financeiro de sua família. Nesse curso são abordadas 10 dicas muito boas de empreendimentos que utilizarão pouco ou nada de investimento inicial, confira e aproveite essas dicas!

Objetivo

Motivar o empreendedorismo e instruir sobre como ser um empreendedor de sucesso, visando a estabilidade financeira.

Público-alvo

À todos que desejam ter o seu próprio negócio, desenvolver-se no ramo de empreendedorismo ou que estão desempregados e buscam uma nova perspectiva para seu equilíbrio financeiro.

Duração e carga horária

Determinado pelo aluno. / 25h.

Autor

Gabriel González



Lição 1 – Quem pode ganhar dinheiro trabalhando em casa?

Olá futuro empreendedor(a)!

O objetivo deste curso é te ajudar a alavancar o empreendedorismo na sua vida.

Trabalhar em casa não é para qualquer um e, por isso, antes de começar com as dicas práticas de como ganhar dinheiro quero te dar algumas recomendações essenciais que irão te ajudar a tomar a decisão de empreender em casa.

Se você se interessou por este curso é porque, por algum motivo especial, você não tem emprego fixo e precisa cuidar das suas crianças e por isso está em casa procurando alguma forma rentável de ocupar seu tempo.

Ou talvez você tem emprego mas quer aumentar a sua renda em espaços de tempo livre que você tem.

Não importa qual é sua história e porque você veio a este curso, mas uma coisa tenho a lhe dizer: Parabéns!

Você está de parabéns por estar procurando algo melhor para sua vida. Você está de parabéns porque decidiu tomar uma atitude e alcançar seus sonhos. Você está de parabéns pela decisão de levantar do sofá e buscar uma solução.

Ganhar um dinheiro extra para ajudar em casa é uma ótima opção. Então vamos lá. Quero te dar algumas recomendações para você decidir se trabalhar em casa é a melhor opção.

O que você precisa para trabalhar em casa:

- **Organização.** Essa é, sem dúvida, a qualidade mais necessária para empreender. Se você é do tipo de pessoa que não tem controle das coisas nem da situação e nem de você mesma, vai ser mais difícil ter sucesso. Vai precisar ser organizada com suas coisas para poder separar vida pessoal e familiar dos negócios. Vai precisar ser organizada com o ambiente de trabalho e os prazos a serem cumpridos.



Lição 1 – Quem pode ganhar dinheiro trabalhando em casa?

- **Tempo disponível.** O ideal é que tenha um tempo exclusivo para o trabalho. Mesmo que trabalhe em casa, sua atividade deve ser encarada com seriedade. Estipule um horário do dia que irá dedicar ao seu negócio.
- **Espaço disponível.** Para poder realizar essa separação entre casa-trabalho o melhor é contar com um espaço em sua casa dedicado exclusivamente para seu negócio. Já conheci empreendedores que tinham um quarto para o negócio e a família foi instruída a não perturbá-lo durante o horário de trabalho. Quando os filhos eram questionados sobre onde o pai estava a resposta era: “Papai está trabalhando, no almoço ele está aqui”.

É sempre bom evitar um local onde você se sinta muito à vontade porque o trabalho assim não vai render. Se você decidir trabalhar na sala, certifique-se de que ninguém vai ligar a TV.

Dedicação com o cliente. Neste negócio tudo vai depender de você, inclusive o bom relacionamento com o cliente. De nada adianta você ser uma ótima profissional se não tiver um bom relacionamento. Lembre-se que você vai precisar vender. Ser empreendedor significa que vai ser um vendedor de um serviço ou produto que você tem a oferecer.

E aí? Acha que consegue encarar o desafio?

Características deste curso

Uma preocupação que as pessoas têm antes de começar a empreender em casa é com dinheiro. A maioria acha que vai precisar de um bom dinheiro para investir no início.

Isso pode ser verdade para vários tipos de empreendimento. Mas eu escolhi aqui 10 dicas de trabalhos que você pode realizar em casa com praticamente nenhum investimento inicial.

Os parâmetros que usei para escolher as dicas que você vai ver na sequência do curso são:

Atividades que ocupem apenas parte do tempo. Dessa forma você que precisa cuidar da casa e dos filhos ainda assim poderá empreender.



Lição 1 – Quem pode ganhar dinheiro trabalhando em casa?

Atividades que não demandam grande investimento. Inclusive algumas dicas você vai notar que não precisam de nenhum investimento.

Atividades que você possa começar a realizar no curto prazo. Alguma delas você pode iniciar amanhã, se quiser.

Atividades que envolvam serviços e vendas para pessoas de confiança. Você pode começar tendo como clientes a família, amigos, vizinho e outras pessoas que te conheçam.

Atividades que não dependam de um conhecimento especializado ou alguma formação. Salvo algumas atividades excepcionais, a maioria não depende de alto conhecimento prévio.

MEI

E agora quero te dar uma dica importante que todo empreendedor deve saber.

O governo disponibilizou um sistema chamado MEI que é a sigla de Micro Empreendedor Individual. O MEI é aquele que trabalha por conta própria e é registrado como pequeno empresário.

Para ser um microempreendedor individual é necessário faturar no máximo até R\$ 60.000 por ano ou R\$ 5.000 por mês, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado. Se você se encaixa no perfil, clique aqui e formalize o seu negócio agora mesmo.

Os benefícios da formalização

Se você ainda trabalha na informalidade, saiba que como um Microempreendedor Individual registrado você recebe um CNPJ, que trará uma série de benefícios para você e sua empresa. Entre eles:

- Facilidade na abertura de conta bancária;
- Facilidade no pedido de empréstimos;
- Emissão de notas fiscais.



Lição 1 – Quem pode ganhar dinheiro trabalhando em casa?

O MEI se enquadra no Simples Nacional, o que significa que você ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL), e irá pagar, atualmente, o valor máximo de R\$ 50,00 por mês. O Microempreendedor Individual paga imposto “zero” para o Governo Federal, e apenas valores simbólicos para o Município (R\$ 5,00 de ISS) e para o Estado (R\$ 1,00 de ICMS).

Já o INSS será reduzido a 5% do salário mínimo (R\$ 50,00). Com isso, o Empreendedor Individual tem direito aos benefícios previdenciários, como auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria, entre outros.

Viu que legal? Então se você ficar grávida ou tiver algum acidente que te impossibilite continuar com sua atividade empreendedora, o MEI te permite receber do governo durante esse período.

Como se formalizar?

Você pode fazer sua formalização gratuita aqui:

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/formalize-se>

É só preencher os dados solicitados e seguir o passo a passo indicado. Após o cadastramento do Microempreendedor Individual, o seu CNPJ e o número de inscrição na Junta Comercial são obtidos imediatamente, não sendo necessário encaminhar nenhum documento (e nem sua cópia anexada) à Junta Comercial.

Então é isso aí. Vamos parar de enrolação e vamos logo às próximas lições do curso onde entraremos na descrição de atividades que você pode desenvolver.

Bom curso para você!



Questionário - Lição 1

1) Para trabalhar em casa preciso de:

- (A) Organização, espaço disponível e uma impressora
- (B) Espaço disponível, tempo disponível e dedicação com o cliente (opção certa)
- (C) Uma casa grande, 20 mil reais para investir, tempo livre
- (D) Nenhuma das alternativas

2) Ter tempo disponível para seu negócio significa:

- (A) Estipular um horário do dia para dedicar ao negócio (opção certa)
- (B) Trabalhar 14 horas diárias
- (C) Trabalhar só nos finais de semana
- (D) Nenhuma das alternativas

3) A qualidade mais necessária para empreender em casa é

- (A) Ter um marido que ajuda muito
- (B) Habilidade manual
- (C) Organização (opção certa)
- (D) Nenhuma das alternativas

4) MEI significa:

- (A) Macro empresário indicado
- (B) Micro empreendedor individual (opção certa)
- (C) Mercadoria em isenção
- (D) Nenhuma das alternativas

5) Benefícios do MEI

- (A) 13º salário
- (B) Salário pago pelo governo
- (C) Auxílio maternidade, auxílio doença, aposentadoria
- (D) Nenhuma das alternativas

1-B, 2-A, 3-C, 4-B, 5-C.



Lição 2 – Artesanato

Quando você tem habilidade com as mãos e criatividade para transformar matéria prima em arte, você se torna uma artesã. O grande segredo do artesanato é o capricho.

Capricho é dedicação.

Capricho é qualidade.

Capricho é detalhe.

Capricho é diferencial.

Capricho é amor.

Mas para ganhar dinheiro com artesanato o maior desafio é saber vender. Por tanto, nesta lição não vamos nos deter no processo criativo do artesanato, mas na arte de lucrar com isso.

Onde vender meu artesanato?

Feira de artesanato

Você pode procurar uma feira de artesanato da sua cidade e consultar sobre o procedimento para se cadastrar e ter um espaço para colocar sua barrquinha de exposição de produtos.

Geralmente essas feirinhas possuem um coordenador que pode orientar sobre o procedimento a seguir que inclui, na maioria das vezes, um cadastro na prefeitura da cidade e o pagamento de uma taxa de funcionamento.

Para se destacar no seu segmento você pode:

- Ter uma barraca personalizada, com enfeites e cores chamativas. Se as pessoas reparam sua barraca as chances de notarem seus produtos são bem maiores.
- Dar atenção ao embrulho que é entregue ao cliente com o produto. Quando mais caprichoso e chamativo, melhor.
- Reparar no tipo de pessoas que frequentam a feira. Quais são os gostos? Qual o nível social? O que eles geralmente compram?



Lição 2 – Artesanato

- Anunciar sua participação na feira para familiares, amigos e através das redes sociais.
- Sua marca deve ficar bem visível para que as pessoas consigam te encontrar novamente no próprio local ou em uma loja online. Use para isso uma placa ou faixa com seu nome ou nome da loja com uma logo bem fofinha e chamativa.

A maior parte dos artesãos que trabalha em feira tem como principal objetivo a divulgação dos produtos e a divulgação do nome no mercado. Alguns investem um dinheiro que não conseguem recuperar nas vendas da feira, mas conseguem divulgar a loja virtual e atrair futuros compradores. Não se desespere se as vendas não forem boas, feirinhas são ótimas para tornar conhecido seu trabalho.

Loja online

Existem várias formas de vender seus produtos pela internet. Vamos analisar primeiro as formas mais simples e depois as mais complexas.

Elo7 - É o principal site do setor. Dedicado exclusivamente a artesãos de pequeno e médio porte que querem divulgar seus trabalhos de um jeito fácil sem precisar de grandes conhecimentos do mundo virtual.

É só efetuar o cadastro e criar uma loja virtual. Você pode colocar imagem e descrição dos seus produtos e o cliente pode pagar com cartão de crédito, boleto e Moip. A vantagem é que não precisa abrir uma empresa, basta ter uma conta bancária. Você combina com o comprador a forma de entrega e, assim como na maioria dos sites de vendas pela internet, caso o produto for enviado pelo correio o comprador paga a valor no ato da compra.

Tanlup - Plataforma similar à Elo7, o Tanlup cobra uma taxa de R\$15,00 a R\$25,00 para alguns serviços e também possui a opção de serviços grátis. Basta efetuar um cadastro bem simples e cadastrar os produtos. O site conta com uma interface intuitiva e atraente, é fácil pegar a manha. Um destaque do Tanlup é o fato de ter uma cara bem jovem e seus produtos serem bem atuais e atraentes ao público em questão.

Existem também sites especializados em vendas de todo tipo de material. São opções interessantes, porém não dedicadas exclusivamente ao artesanato como as anteriores.



Lição 2 – Artesanato

Quebarato

Mercadolivre

OLX

Nesses sites você pode anunciar gratuitamente e pagar uma taxa caso queira ter os produtos em destaque. A negociação é direta com o comprador e não é cobrada uma taxa da plataforma pela transação comercial. Todos eles trabalham com a opção de efetuar a transação comercial com cartão de crédito e débito, boleto bancário e PagSeguro.

Existem vários outros sites de compra, venda e leilão, porém estes são os de maior porte e movimentação.

Criar a própria loja virtual

Para ter sua própria loja você vai precisar alugar um sistema de vendas. Os exemplos mostrados anteriormente são sites do estilo rede social, com milhões de compradores em potencial e lojas padronizadas.

A vantagem de ter sua própria loja é a opção de personalizar tudo (desde imagens até formato da loja) e poder compartilhar sua própria URL (loja com seu nome, sem precisar ter o nome Mercado Livre, Elo7, etc.). Porém, uma loja própria demanda mais trabalho de divulgação, visto que o responsável por alcançar as pessoas agora será você mesmo.

Se você tiver conhecimento e interesse em divulgação através da internet, essa opção é ótima porque te permite crescer muito e vender mais. Não recomendo se você não tiver tempo ou interesse em divulgar. Nesse caso é preferível deixar esse trabalho com as plataformas de venda que mencionei anteriormente.

A continuação algumas opções de baixo custo disponíveis para você criar a sua loja virtual:

UolHost – É um provedor de serviços para a internet pertencente à empresa UOL, uma das maiores empresas nesse segmento no Brasil. Pagando um valor fixo mensal você pode criar uma loja virtual completa, pronta para começar a vender. Eles possuem um variado acervo de layouts. Criar a loja é muito simples e não é necessário conhecimento específico da área.



Lição 2 – Artesanato

Locaweb – Funciona nos mesmos moldes do Uol Host, você se cadastra, paga uma taxa mensal e pode inserir os seus produtos para vender.

Iluria – Uma das plataformas mais acessíveis para o artesão vender os seus produtos na internet. O valor de manutenção é extremamente baixo, além de ser um ótimo sistema.

Criar um blog para divulgar os produtos

O blog funciona como um meio de suporte para sua loja presencia ou virtual. Através dele você passa informações maiores aos clientes sobre seu produto e divulga sua loja.

Você pode escrever artigos e gravar vídeos contendo informação sobre o modo de confecção do produto, o modo de utilização do produto, depoimentos de quem já comprou e já usou o produto, curiosidades sobre a matéria prima do produto, falar sobre tendências na área artesanal e novidades que vai ter na sua loja. Tudo com muita imagem e estilo informal (como se estivesse conversando com o leitor).

O segredo do blog é passar informação útil e interessante para o leitor. Nunca use o blog apenas para mostrar seu produto ou publicitar seu serviço. Para isso tem a loja virtual. O objetivo é chamar a atenção das pessoas para o produto e possibilitar o benefício do leitor com as informações obtidas.

A ligação com a loja se dará através de links inseridos no meio do texto ou em imagens.

Por onde iniciar?

As opções de divulgação e venda do seu artesanato são variadas. Antes de sair testando todo aleatoriamente te recomendo iniciar pelo que você tem mais afinidade e aquilo que achar mais simples.

Algumas prioridades a ter em conta na hora de escolher o sistema de vendas:

1 – Público (O sistema que tiver o público mais adequado ao seu produto é o mais interessante)



Lição 2 – Artesanato

2 – Afinidade com interface (Você é capaz de usar melhor um sistema no qual você consiga aprender mais rápido as suas funções e conseqüentemente gastará menos tempo para administrar)

3 – Quantidade e qualidade de concorrentes (Quanto mais concorrentes qualificados, melhor. A presença de concorrentes significa que aqueles produtos têm boa saída naquele local. Não tenha medo da concorrência)

4 – Custo final dos produtos (Tente manter o valor final mais competitivo possível, escolher o sistema que as taxas de manutenção sejam mais em conta no momento é primordial)

Recomendações

Use seu perfil do Facebook, Instagram e outras redes sociais para divulgar sua loja, seu blog e seus produtos. Você pode, também, criar uma página exclusiva para isso.

As opções de venda são muitas e variadas. É claro que os resultados variam de acordo com o interesse, conhecimento e tempo dedicado à atividade, mas não é um bicho de sete cabeças. Tem muita gente ganhando um bom dinheiro com artesanato.

O mais importante nessa área é começar.

Então não perca mais tempo e comece a mostrar ao mundo seus talentos artesanais. E, de quebra, ganhar um dinheirinho que não vêm mal nesta época de crise muitas pessoas hoje não observam as graves conseqüências, resultados de suas escolhas erradas. No entanto, você está sendo convidado para refletir em uma história bíblica no livro de Gênesis que mostra um trágico acontecimento que mudaria para sempre a história do mundo, resultado do ato da desobediência ao comer um alimento impróprio.

“E a Adão disse: Porquanto deste ouvidos à voz de tua mulher, e comeste da árvore de que te ordenei, dizendo: Não comerás dela, maldita é a terra por causa de ti; com dor comerás dela todos os dias da tua vida. Espinhos, e cardos também, te produzirá; e comerás a erva do campo. No suor do teu rosto comerás o teu pão, até que te tornes à terra; porque dela foste tomado; porquanto és pó e em pó te tornarás” (Gênesis 3.17 a 19).



Lição 2 – Artesanato

Após o pecado, o planeta Terra e o ser humano passaram a experimentar os resultados da desobediência. Espinhos e cardos nasceram sobre a terra (popularmente o que chamamos de capim, ervas daninhas, mato). Com essa declaração é possível compreender que essas plantas não existiam antes do pecado e passaram a se proliferar sobre a terra como consequência da desobediência.

Por conta do trabalho exaustivo para se conseguir o próprio sustento, outros grupos de alimentos foram agregados por Deus à dieta do homem. Essa alimentação “erva do campo” compreende os vegetais: legumes, verduras, leguminosas e cereais, acrescidos da dieta original descrita antes do pecado: frutas e oleaginosas.

Mesmo após o pecado, o plano original de Deus em relação à alimentação (que era de que o homem sobrevivesse com os alimentos da terra) se manteve. Por que? Porque esses alimentos possuem os nutrientes vitais e necessários para a manutenção da vida, promoção da saúde e prevenção de doenças.

Mesmo com a degeneração da natureza humana após o pecado (“com dor comerás dela”; “até que te tornes à terra”), o homem poderia viver alimentando-se desses alimentos sem nenhuma carência e ao mesmo tempo respeitando o direito à vida que o Criador também conferiu aos animais.



Questionário - Lição 2

1) Para vender em férias livres:

- (A) Dê atenção à decoração da barraca.
- (B) Tente usar duas ou três carracas.
- (C) Use um megafone para anunciar.
- (D) Nenhuma das alternativas.

2) O principal portal online de venda de artesanato é:

- (A) Mercado Livre.
- (B) Tanlup.
- (C) Elo7.
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) O cliente que compra pela internet paga da seguinte forma:

- (A) Vai até a casa do vendedor para entregar o dinheiro.
- (B) Paga com cartão de crédito ou boleto.
- (C) Manda o dinheiro pelo correio.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) O blog serve para:

- (A) Meio de suporte para sua loja física ou virtual.
- (B) Contar as fofocas do artesanato.
- (C) Mostrar fotos da sua família.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) Como lidar com a concorrência:

- (A) Quando você encontra muitos concorrentes na sua área, desiste e procura outra.
- (B) Quanto mais concorrentes qualificados, melhor.
- (C) Enviar e-mail ameaçadores para amedrontar a concorrência.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-A, 2-C, 3-B, 4-A, 5-B.



Lição 3 – Lavar roupa

Se você tem máquina de lavar roupa em casa e ainda tempo livre disponível, uma ótima opção pode ser lavar e/ou passar roupa de outras pessoas.

Apesar da expansão das lavandarias, tem muita gente ganhando dinheiro lavando as roupas em casa.

Material necessário

- Máquina de lavar
- Ferro
- Secador de roupa
- Tanquinho
- Tábua de passar
- Espaço para pendurar e secar as roupas
- Sabão em pó, amaciante, removedor de manchas.
- O tanquinho e a secadora de roupas são opcionais, se não tiver mesmo assim pode começar.

Quem são os clientes?

- Moradores de prédios e apartamentos pequenos costumam procurar um serviço de lavanderia. Eles não têm espaço suficiente para estender as roupas, especialmente na época de chuvas.
- Moradores de dormitórios universitários. Estudantes nem sempre tem tempo para poder lavar as roupas e preferem pagar alguém para isso.
- Famílias que trabalham o dia todo e estão dispostas a encontrar alguém de confiança para cuidar das suas roupas.
- Empresários e outros profissionais que viajam muito e são itinerantes. Ficam alguns dias na sua cidade e precisam de cuidados com suas roupas.
- Hotéis e hospedarias para cuidar das roupas de cama.
- Empresas da área alimentícia como restaurantes, lanchonetes, churrascarias, etc. que precisam lavar as toalhas de mesa, uniforme dos



Lição 3 – Lavar roupa

funcionários, guardanapos de pano e outros tecidos.

➤ Fábricas e indústrias.

Como lavar?

Para iniciar precisa oferecer uma lavagem de teste. As pessoas querem saber se podem confiar suas roupas aos seus cuidados e se o resultado final será agradável.

Uma boa dica é usar um bom amaciante, que deixe a roupa bem cheirosa, mesmo que precise comprar um amaciante de valor maior vale a pena, porque nessa área o cheiro final da roupa é tudo.

Seja criteriosa com os prazos. Especialmente nos dias de chuva pode se atrapalhar um pouco com o prazo de entrega por conta do tempo húmido e a demora para a secagem completa das roupas. Nesse caso é melhor pedir um prazo maior de entrega combinado previamente do que atrasar a entrega.

Use o tanquinho para lavar as roupas encardidas. Nem sempre a máquina consegue tirar toda a sujeira e o tanquinho é indicado para isso.

Camisas sociais podem precisar de um capricho especial no colarinho e nas mangas. Use uma escova macia e um removedor de manchas para limpar o local. Outras peças de roupa como meias e calças podem precisar de um cuidado especial também.

Um destaque seu pode ser usar produtos de lavagem especiais para roupas de criança, como o sabão de coco e amaciante próprio.

Se tiver secadora de roupas é melhor. Você não vai precisar se atrapalhar com os prazos de entrega e com espaço disponível para estender todas as roupas.

Capriche na embalagem de devolução. De preferência compre uma sacola especial para colocar as roupas e entregar com um toque de profissionalismo.

Como arrumar clientes?

Crie um anúncio em que fique bem claro o serviço que oferece e o telefone de contato. Você pode imprimir em casa mesmo ou numa



Lição 3 – Lavar roupa

pedir aos donos autorização para deixar um anúncio em cima do balcão ou fixado em algum local. Alguns supermercados possuem um espaço próprio para isso.

Visite alguns comércios e fábricas do seu bairro que podem precisar dos seus serviços. Restaurantes, lanchonetes, hotéis, pousadas e bares. Peça para falar com o responsável e ofereça seus serviços destacando alguns pontos que podem ser: a proximidade da sua casa ao local, sua disponibilidade de horários, a qualidade do seu serviço, a opção de você retirar e entregar a roupa no local.

Converse com os vizinhos sobre sua atividade. Às vezes o cliente está mais perto do que você imagina.

Crie um sistema de panfletagem. Imprima pequenos anúncios e percorra as ruas próximas à sua casa deixando um anúncio em cada porta.

Visite repúblicas ou alojamentos de universitários e deixe anúncios fixados e, se possível, converse com os estudantes oferecendo preços especiais para grupos que fechem com você.

Crie um blog com conteúdo específico falando sobre o cuidado com a roupa e técnicas de limpeza e preservação da roupa. O blog precisa ser chamativo e bem simples. Quanta mais informação tiver, mais visitantes virão. Coloque seus dados e ofereça seu serviço de lavagem de roupa nos artigos.

Divulgue pelas redes sociais. Permita que amigos e família saibam o que você está fazendo e te ajudem a divulgar. Crie uma página no facebook exclusiva para isso. Poste informações diversas e imagens interessantes aproveitando para linkar com o blog, caso tiver, contendo sempre seus dados de contato em dia.

Realize campanhas promocionais de tempos em tempos e crie imagens chamativas para mostrar a promoção. Divulgue essas postagens através do sistema pago das redes sociais, permitindo assim um alcance maior às suas postagens.

Se você tiver carro plote os vidros ou a lateral com informação do seu serviço.



Lição 3 – Lavar roupa

Coloque uma plaquinha na porta da sua casa para que quem passa fique sabendo do serviço e também para facilitar a identificação da casa ao cliente que preferiu levar a roupa até o local.

Quanto cobrar?

Esse talvez é o assunto mais polêmico quando se trata de trabalhar em casa. Nem sempre existe um padrão e existem variantes como: o tipo de equipamento que você possui, a qualidade dos produtos que vai utilizar para lavar, o espaço disponível, o tempo disponível, o nível econômico das pessoas do seu bairro, etc.

Veja aqui uma tabela com sugestão de valores. Sevem como referência e você pode adaptar.

Tabela de preços

Vestuário	Lavar/passar	Lavar/secar
Terno	22,00	14,30
Calça social	11,00	-
Calça esporte/jeans	9,00	-
Blazer/paletó	11,00	-
Vestido simples	25,00	-
Saia simples	10,00	-
Blusa (Fem.) simples	5,00	-
Camisa social (ML)	7,50	-
Camisa esporte (MM)	6,50	-
Camisa tipo polo	5,00	-
Camisa malha/camiseta	4,50	-
Cueca tipo sunga	3,00	-
Roupa por Quilo (vestuário dia a dia)	27,00	16,50
Tênis	-	16,00



Lição 3 – Lavar roupa

Cama Mesa e Banho	Lavar/passar
Lençol solteiro	8,50
Lençol casal	10,00
Fronha simples	2,50
Edredom solteiro	21,00
Edredom casal	18,00
Edredom king size	24,00
Edredom pena de ganso	25,00
Toalha de mesa simples	10,00
Guardanapo	1,50
Toalha de banho simples	3,50
Toalha de rosto	3,00

Como cobrar?

Oferecer uma forma de pagamento confortável para o cliente é imprescindível. Tudo bem começar cobrando em dinheiro vivo ou pedindo para depositar na conta, mas se quiser atingir mais clientes precisará oferecer a forma de pagamento com cartão de crédito.

Existem várias empresas que oferecem um serviço de máquina para passar o cartão vinculada ao celular. Nesse caso só precisa ter um smartphone e pagar uma taxa mensal. Os planos são muitos e variados. Dá uma olhada em algumas dessas empresas:

Moderninha

Point

SumUp



Lição 3 – Lavar roupa

Cielo

Izettle

Tenha um diferencial

Um grande diferencial pode ser oferecer o serviço de recolher e entregar na casa ou estabelecimento da pessoa. Afinal um dos motivos pelos quais pessoas pagam para lavar as roupas é a falta de tempo e você pode favorecer ainda mais seu negócio desta forma. Caso seu negócio crescer e você não tiver tempo ou um meio de locomoção para isso, pode criar uma parceria com um motoqueiro para realizar essa parte do serviço.

Afilie-se a empresas de lavagem de roupa

Caso você só queira se preocupar com lavar roupa e não com divulgar e cobrar seu trabalho, existem empresas da área que oferecem esta oportunidade.

Wairon – Esta empresa usa a tendência do momento: economia compartilhada baseada no consumo colaborativo. Basicamente eles acreditam que existem pessoas que possuem máquina de lavar roupa e só usam uma ou duas vezes por semana enquanto outras pessoas não têm máquina. A ideia é conectar essas pessoas de tal forma que todos saem ganhando.

Você pode realizar seu cadastro no site e, caso aprovado, eles enviam roupas para você lavar. A empresa se encarrega de levar as roupas até sua casa e cobrar do cliente. Depois de descontar uma taxa, o dinheiro é enviado na sua conta. Tudo simples e prático.



Questionário - Lição 3

1) Quais são os materiais que **NÃO** são necessários para o negócio de lavar roupa:

- (A) Máquina de lavar e ferro
- (B) Tábua de passar roupa e secadora
- (C) Secador de cabelo e forno elétrico
- (D) Nenhuma das alternativas

2) O toque de qualidade fica evidente no seguinte detalhe:

- (A) O cheiro da roupa no final do processo
- (B) Ter uma máquina de lavar moderna
- (C) Cartão de visita vernizado
- (D) Nenhuma das alternativas

3) Marque a prática **ERRADA** para procurar clientes

- (A) Crie um blog
- (B) Crie um sistema de panfletagem
- (C) Aborde os futuros clientes na porta de lavandarias do bairro
- (D) Nenhuma das alternativas

4) Adquirir uma máquina de cartão de crédito é uma forma de

- (A) Oferecer ao cliente uma forma de pagamento confortável
- (B) Levar seu negócio ao fracasso
- (C) Tirar fotos dela e ganhar seguidores no Facebook
- (D) Nenhuma das alternativas

5) Consumo colaborativo tem como objetivo

- (A) Conectar pessoas que queiram apostar dinheiro
- (B) Consumir cada vez mais produtos
- (C) Conectar pessoas que tenham algo que os outros não tem
- (D) Nenhuma das alternativas

1-C, 2-A, 3-C, 4-A, 5-C.



Lição 4 – Cuidar de animais

Cuidar de animais é um mercado em alta no Brasil. Nas grandes cidades existe um crescimento de pessoas morando em apartamentos e tendo animais de estimação, especialmente cachorros. Algumas famílias escolhem não ter filhos e preferem animais de estimação como companhia.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), o setor teve um incremento anual de quase 10%. É por isso que investir no cuidado de animais como fonte de renda pode ser uma ótima opção.

Se você gosta de animais e têm paciência veja as atividades que pode desenvolver:

Dog walker

Dog walker é quem caminha com o cachorro, ou seja, leva o animal para passear. Geralmente você vai pegar o animal no local onde mora e lavá-lo a um parque ou espaço aberto nas proximidades.

Passear animais é uma tarefa que exige um bom condicionamento físico já que não é apenas sentar em algum banco enquanto os animais ficam por perto. É preciso correr com eles e brincar, para que eles se cansem. Alguns donos de animais têm a prática de espiar o Dog walker de longe para verificar tratamento que está dando aos animais.

Embora seja uma atividade simples de desenvolver, existem algumas habilidades que podem ser o diferencial. Saber que atitude tomar quando outros cachorros soltos da rua começam a seguir e especialmente o que fazer quando seu cachorro se envolve numa briga. Saber qual o procedimento quando seu cachorro escapa e precisa ir atrás. Saber por quais locais é possível transitar e permanecer com o animal e qual o procedimento quando este realiza suas necessidades. Saber lidar com mais e um cão, no caso de escolher passear ao mesmo tempo com vários cães para aumentar a renda.

Existem sites e vídeos no you tube que ensinam todos os segredinhos da profissão. Um deles é o Dr. Dog que conta com um curso especializado para dog walkers.



Lição 4 – Cuidar de animais

Pet Sitter

O Pet Sitter é uma espécie de babá de animais. A ocupação surgiu da necessidade de se ter uma pessoa dedicada a cuidar dos animais domésticos quando seus donos estão ausentes por conta de viagens ou do dia a dia corrido das grandes metrópoles.

Muitas vezes os pets são tratados como membros da família e os donos se preocupam muito com a saúde física e emocional do animal. Geralmente cães ficam deprimidos quando deixados sozinhos e isso afeta sua alimentação, a pelagem e a saúde em geral. Por isso donos são muito criteriosos na escolha de alguém para tomar conta de quem consideram parte da família.

Por esse mesmo motivo a recompensa é ótima. Se você se mostra uma pessoa de confiança, disposta a dar atenção e cuidar das necessidades básicas do cão com carinho, será valorizada pelos donos.

Como o Pet Sitter exerce a atividade?

Você pode atuar na casa do cliente ou levar o animal para sua casa.

Os donos que preferem que seu cão permaneça onde mora se preocupam com a instabilidade emocional que a mudança de local pode provocar e os riscos de infecção com parasitas. Mas para isso precisam ter muita confiança no Pet Sitter.

A outra opção, de levar os animais para sua casa, é interessante pelo fato de poder cuidar de vários animais ao mesmo tempo.

É imprescindível que tenha espaço suficiente em casa. Pelo menos um pátio ou gramado para que os cães possam dar umas voltas e ficar à vontade. Também precisa ter recipientes para alimentar os animais e um local aconchegante para dormir.

Quanto mais confortável e chamativo for o local, mais clientes serão atraídos por essa opção. Você pode tirar fotos do local ou mesmo convidar os clientes a visitarem o espaço. Eles precisam ter a segurança de que seu cão estará sendo bem cuidado num local aconchegante.



Lição 4 – Cuidar de animais

Você pode comprar chamativos brinquedos para os animais e isso será um destaque especial para seu espaço.

É imprescindível dar atenção à alimentação do animal. Você precisa conversar com os donos sobre o tipo de alimento, a frequência e a quantidade. Geralmente donos enviam a ração para o animal, evitando que você se preocupe na compra desse alimento.

Tome atenção ao calendário de vacinas e recomende aos donos a aplicação do anti-pulgas. Só receba em casa animais que recebem cuidados regularmente para não ter o risco de afetar os outros animais que você está cuidando.

Além do cuidado com as vacinas, você precisa combinar com os donos aspectos do cuidado do animal, como a higiene e o espaço que ele ocupa, o relacionamento com a família, os passeios, os medicamentos, os horários de alimentação, a troca por água fresca, a rotina do animal, entre outros.

Além de cães, animais como gatos, pássaros, peixes e hamster podem ser cuidados.

Adestramento de animais

O adestrador de cães é o profissional que tem a habilidade de facilitar a comunicação entre o animal e o seu dono, melhorando a sua relação por meio de treinos específicos. O seu objetivo básico é o de atingir o controle do comportamento e a obediência do cão, mas o tipo de trabalho executado depende das necessidades dos clientes. Há finalidades mais amplas, como o adestramento para a proteção do lar, para atuação como cão-guia, para ajuda em casos de invalidez ou velhice, para farejamento, entre outros.

É imprescindível que você tenha um bom conhecimento da área. Existem alguns cursos muito bons.

[cursodeadestramento](#)

[caocidadao](#)

[ethosanimal](#)



Lição 4 – Cuidar de animais

O adestrador de animais cobra por hora de aula e geralmente exerce a atividade na casa do dono aproveitando a interação do animal com o dono.

O adestramento de animais também pode ser um diferencial para quem cuida dos pets casa ou passeia com eles, podendo cobrar mais caro os serviços.

Como vender seu negócio

E agora chegamos a parte mais importante, afinal, de nada vale você ter todas as habilidades acima mencionadas se não conseguir captar clientes.

- Crie uma marca própria. Um nome ou imagem que te caracterizem.
- Confeccione uma camiseta e um boné com sua marca e imprima cartões de visita com a descrição dos seus serviços e contatos.
- Frequente locais onde as pessoas costumam passear seus pets e aborde cada uma delas oferecendo seus serviços e deixando com eles seu cartão.
- Peça autorização nos condomínios e prédios para deixar um anúncio colado próximo da porta ou em algum local frequentado pelos moradores.
- Cole anúncios em comércios do bairro. Esses anúncios precisam ser claros e principalmente ter o telefone de contato em destaque.
- Visite alguns pet shops e clínicas veterinárias e fale com os responsáveis sobre suas habilidades e o serviço que está oferecendo. Deixe seu cartão com eles. Geralmente os clientes destes locais pedem recomendação de cuidadores.
- Peça a cada cliente já conquistado que o ajude a divulgar seu serviço a outras pessoas. Se eles gostam do jeito que você trata os animais, ficaram felizes em compartilhar essa informação com outros vizinhos e conhecidos.
- Realize campanhas publicitárias de tempos em tempos. Por exemplo, traga o cão do seu vizinho nos próximos 5 dias que vou cuidar de graça



Lição 4 – Cuidar de animais

junto com o seu animal. Dessa forma você se torna conhecido e tem a oportunidade de mostrar seus serviços a quem ainda não te conhece.

- Use as redes sociais para divulgar seu negócio. Crie uma página e poste fotos do seu espaço e/ou seu trabalho na rua. Peça para que amigos e familiares te ajudem a divulgar.

Ganhos

O adestrador de cães cobra de R\$40,00 a R\$100,00 reais a hora aula que geralmente acontece uma ou duas vezes por semana.

Para passear os animais pode cobrar de R\$30,00 a R\$70,00 reais a hora. Esse preço pode variar de acordo com sua experiência e também quantos cães cuida ao mesmo tempo. Cuidado exclusivo de um cão é mais valorizado.

Para ficar com o animal em casa pode cobrar uma diária de R\$70,00 a R\$150,00, dependendo das vantagens da acomodação.

Diferencial

Destaque-se dos seus concorrentes oferecendo um atendimento diferenciado.

- Tire fotos dos animais e das suas atividades e envie para os donos assim eles podem acompanhar a rotina e matar a saudade dos seus pets. Isso faz total diferença. Você pode enviar as imagens por WhatsApp e estar disponível para tirar as dúvidas dos donos.
- Abra uma conta no Snapchat exclusivamente para adicionar os donos e poste vídeos, imagens e a rotina dos animais. Isso traz transparência ao seu negócio.
- Crie parcerias com clínicas veterinária e pet shops e ofereça o serviço de levar o animal para os cuidados médicos e estéticos.
- Tenha um taxi-dog. Adapte seu carro para transportar os animais. Aproveite para plotar os vidros e lateral com sua marca.



Questionário - Lição 4

1) Dog walquer é quem:

- (A) Leva o cachorro para passear.
- (B) Leva o gato para passear.
- (C) Leva o cachorro para o veterinário.
- (D) Nenhuma das alternativas.

2) Pep sitter é quem:

- (A) Cuida da casa dos donos do animal.
- (B) Dá alimento para os donos do animal.
- (C) Cuida do animal.
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) Marque a opção ERRADA sobre a vacinação do animal que você cuida:

- (A) Aceite para cuidar na sua casa apenas animais devidamente vacinados.
- (B) Preste atenção no calendário de vacinas dos animais.
- (C) Você mesmo pode aplicar as vacinas que achar necessário.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) Prática ERRADA para encontrar clientes:

- (A) Visite alguns pet-shops e clínicas veterinárias e deixe seu material de publicidade.
- (B) Quando você vê uma pessoa cuidando de animal, fale mal dela para o dono do animal para pegar a vaga.
- (C) Use boné e camiseta personalizada com seu contato.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) Um diferencial do seu negócio pode ser:

- (A) Tire fotos do animal e envie ao dono.
- (B) Prepare sopa todos os dias para o animal.
- (C) Se você gosta do animal, não cobre o serviço.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-A, 2-C, 3-C, 4-B, 5-A



Lição 5 – Criação de tutoriais e cursos online

Diariamente milhões de pessoas acessam a internet buscando qualificação profissional e conhecimento sobre diversas áreas. Esta modalidade tem se tornado comum em vários setores, desde curso que ensinam a fazer as unhas até cursos de liderança empresarial.

Se você tem uma habilidade especial pode criar um curso ou tutorial ensinando através de material escrito ou em vídeo.

Primeiro passo: Definir o conteúdo

Não precisa ser professora ou formada em alguma área para isso. Habilidades especiais que você tem podem ser usadas. Por exemplo:

- Como ensinar uma criança a andar de bicicleta
- Como usar bem o seu tempo
- 5 atitudes que precisa ter na sua entrevista de emprego
- Como preparar uma lasanha
- Como superar uma traição
- Escrita para iniciantes
- 12 passos para se livrar das dívidas
- Manutenção de computadores
- Como alfabetizar a criança em casa
- Como estudar a bíblia
- Cálculo do imposto
- Filosofia para iniciantes

Enfim, são inúmeras as possibilidades. O importante é dominar a área que vai ensinar e estar por dentro dos macetes específicos do conteúdo. As pessoas precisam saber os detalhes e os segredos.



Lição 5 – Criação de tutoriais e cursos online

De preferência escolha uma área pela qual você tenha verdadeira paixão. Porque quando você faz o que você gosta as pessoas percebem e esse pode se tornar seu diferencial.

Descubra qual é a necessidade do mercado

Existem muitos cursos online. Você precisa descobrir o que ainda não tem. Tente encontrar uma área que tem sido pouco abordada ou alguma especialidade da qual ninguém falou ainda.

Definir o público alvo

O conteúdo do seu curso é do interesse de qual tipo de público? Quando você define bem seu público, fica mais fácil produzir o material e posteriormente oferece-lo.

Se você, por exemplo, decidir que o teu conteúdo está voltado para mulheres entre os 25 e 40 anos de idade, donas de casa, que trabalham fora e precisam cuidar da sua saúde, então você tem um público específico.

O risco de criar um conteúdo pensando em uma grande diversidade de público deve ser evitado, visto que desta forma as pessoas não são alcançadas diretamente e no intuito de querer alcançar todos, acaba não atingindo ninguém.

Publicar no Youtube

Um dos meios que você pode usar como plataforma do seu curso é o Youtube. Para isso você grava e posta vídeos explicando e mostrando suas habilidades em forma de lições. Os vídeos precisam ser curtos para não se tornarem cansativos. Experimente entre 5 e 12 minutos.

Material necessário:

- Uma câmera, que pode ser até mesmo do seu celular.
- Um cenário adaptado. Pode ser até mesmo seu quarto. Uma das características dos tutoriais do Youtube é a informalidade.



Lição 5 – Criação de tutoriais e cursos online

- Iluminação boa. As vezes se faz necessário umas lâmpadas direcionadas para obter um resultado melhor, especialmente quando se está em ambiente fechado.
- Os vídeos no Youtube dependem de uma estratégia de divulgação. Não é só postar, é necessário chamar a atenção das pessoas para seu vídeo. Use as seguintes estratégias:
- Use tags relevantes. Tags são as palavras chave com que você marca seu vídeo para aparecer na linha de tempo da pessoa que procura um conteúdo específico.
- Compartilhe o vídeo nas redes sociais. Crie postagens chamativas para divulgar o vídeo.
- Interaja com outros canais de youtube, especialmente aqueles do seu nicho. O youtube é uma rede social e pra poder alcançar destaque é preciso engajamento.

Como lucrar com o Youtube

O programa Google AdSense permite lucrar com os anúncios que o Youtube coloca nos seus vídeos. Toda vez que alguém visualiza e/ou clica em algum anúncio que o Youtube colocou no seu vídeo, você ganha alguns centavos.

Para isso você precisa criar uma conta no AdSense e cadastrar seus dados bancários.

Para lucrar com isso é preciso ter muitas visualizações. Por exemplo, para ganhar 100 reais, precisa de uma média de 20 mil visualizações.

Mas em muita gente ganhando um bom dinheiro com isso, visto que têm muitos vídeos interessantes publicados e aos poucos o dinheiro vai entrando.

Tenha seu próprio blog para captar a atenção das pessoas e direcioná-las para seu canal do Youtube.



Lição 5 – Criação de tutoriais e cursos online

Criar sua própria plataforma de cursos

Você pode ganhar dinheiro com cursos criando um site ou blog onde poderá disponibilizar seu curso.

As pessoas interessadas irão encontrar informações sobre o curso e a opção de baixar conteúdo ou acessá-lo de forma online através de pagamento.

Você precisa que seu site tenha:

- Plataforma EAD para cursos
- Sistema de cobrança

Disponibilizar seu curso num site conceituado

Existem vários sites dedicados ao ensino EAD (ensino a distância) que oferecem a opção de cadastrar seu curso e pagam uma porcentagem das vendas do curso. Alguns deles são:

www.buzzero.com

<http://bravacursos.com.br/>

<http://www.learncafe.com/>

Você precisa realizar um cadastro e verificar a forma de envio do curso. Dependendo da plataforma pode vídeo, pdf, ebook ou áudio.

Realizar parcerias com empresas

Depois que o seu curso está pronto você pode procurar empresas que vendam algum produto ou realizem algum serviço que você menciona no curso. Ofereça a elas a possibilidade de colocar a marca da empresa nos vídeos.

Se você tem um curso de culinária, por exemplo, pode realizar parceria com empresas que forneçam panelas e utensílios de cozinha ou com empresas que vendam produtos que você usa no preparo das receitas.



Questionário - Lição 5

1) O primeiro passo para criar um curso é:

- (A) Definir o conteúdo.
- (B) Definir quanto vai cobrar pelo curso.
- (C) Definir de quantas partes o curso será composto.
- (D) Nenhuma das alternativas.

2) O público alvo é:

- (A) Quem tiver dinheiro para pagar o curso.
- (B) Seus amigos.
- (C) Quem vai ter interesse pelo conteúdo do seu curso.
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) Para publicar no YouTube o material necessário é:

- (A) Um cenário com palco.
- (B) Uma câmera para filmar e boa iluminação.
- (C) Impressora e copiadora.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) Alguns sites contam com plataforma EAD que significa:

- (A) Ensino a distância.
- (B) Empresa amadora difusora.
- (C) Encontro de amadores dedicados.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) A parceria com empresas pode ser feita ao...

- (A) Oferecer a oportunidade de filmar dentro da empresa.
- (B) Mencionar os filhos do dono da empresa no vídeo.
- (C) Oferecendo a elas a oportunidade de colocar seus produtos e sua marca nos vídeos.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-A, 2-C, 3-B, 4-A, 5-C.



Lição 6 – Lucrar com carros

Você pode ganhar dinheiro com seu carro. Carros são uma das maiores despesas que as famílias têm. Se for colocar na ponta do lápis os gastos que você tem com ele vai perceber que boa parte dos seus rendimentos são usados para manter o carro.

- IPVA
- Seguro obrigatório
- Licenciamento
- Eventuais multas
- Seguro
- Troca de pneu
- Limpeza
- Troca de óleo e filtro
- Combustível
- Pedágio
- Eventuais concertos
- Manutenção periódica
- Revisão anual

E se você ainda está pagando o carro precisa somar a todo isso o financiamento. O carro é realmente uma das maiores despesas da casa.

E se existisse uma forma de tornar o carro uma fonte de renda em vez de apenas despesa?

É isso que vamos analisar nesta lição na primeira parte e, depois irei dar algumas dicas de como lucrar com o carro dos outros (no caso de você não ter carro)



Lição 6 – Lucrar com carros

Uber

O sistema de transporte de passageiros Uber nasceu nos EUA e agora se espalhou para vários países, inclusive o Brasil.

Consiste em usar os carros particulares para transportar pessoas como se fosse taxi. Através do aplicativo da empresa o cliente pede um transporte e o sistema encaminha o pedido para o carro cadastrado mais próximo da chamada. O cliente paga através do sistema do aplicativo e tem um serviço diferenciado (água, balas, biscoitos, carros com banco de couro, etc.)

Você pode cadastrar seu carro desde que seja quatro portas, ar condicionado e ano de fabricação não inferior a 2008.

Através do aplicativo Uber o motorista recebe informações sobre o cliente e o trajeto que será realizado. Tanto cliente como motorista podem avaliar a experiência. Motoristas com maior número de boas avaliações são mais requisitados.

O motorista mesmo faz seu horário. Coloca “disponível” no aplicativo quando começa a trabalhar e “indisponível” quando vai parar.

Motoristas que se dedicam com seriedade a esse trabalho e estão dispostos a passar um bom tempo nas ruas conseguem um rendimento que pode chegar aos 3 mil reais.

Motoristas ocasionais que dedicam apenas parte do seu tempo a esta atividade conseguem, também, um bom rendimento extra.

Alugar um carro para trabalhar com Uber

Se você não tem carro, mas gostaria de trabalhar com a Uber, a opção é alugar um carro. Existem sites que te auxiliam a encontrar uma pessoa interessada em alugar o carro.

parceirosbr.com

ialla.com.br

Também as locadoras tradicionais de carros estão oferecendo descontos para motoristas interessado em alugar o carro para usar com Uber.



Lição 6 – Lucrar com carros

Alugar seu carro

Uma outra opção de rendimento com o carro é aluga-lo. Para isso tenho duas opções interessantes:

1. Alugar para motorista Uber

Tem vários motoristas que estão à procura de um carro para poder trabalhar com a Uber.

Este site é especializado nesse serviço encontre um motorista

Os ganhos podem variar de 1300 a 1800 reais mensais, dependendo do tempo que o carro for disponibilizado.

2. Alugar seu carro para particulares

Existe um novo conceito na economia chamado Consumo colaborativo. Consiste em encontrar pessoas que precisem de um bem ou serviço que outras possuem, mas não estão usando. Baseadas nesta ideologia várias empresas aproveitaram a oportunidade para criar sistemas de compartilhar seu carro com outras pessoas e ser remunerado por isso.

A Fleety é uma das empresas mais conhecidas neste ramo. Você cadastra seu carro, adiciona fotos e características do mesmo e decide quanto irá cobrar por hora e por dia de uso.

As pessoas interessadas no seu carro irão entrar em contato através do site e você poderá aceitar ou não a proposta de aluguel.

O site se encarrega de todo o processo de cobrança e conta com um seguro de carro próprio para cobrir eventuais despesas com batidas e multas.

Se o seu carro estiver e boas condições e o aluguel a um preço razoável, é possível que receba vários pedidos, visto que esse tipo de atividade é nova no Brasil e a procura por carros é grande.

Alugando seu carro dois dias por semana poderá ter ganhos de 600 a 1200 reais, dependendo do carro e do preço de aluguel.

Outra empresa de compartilhamento de carro: Pegcar



Lição 6 – Lucrar com carros

Lavar carros

Está em alta o sistema de lavagem de carros a seco. Você não usa mais do que um litro de água e, usando produtos especializados de limpeza, o resultado é ótimo.

Este sistema tem uma chamada ecológica muito forte por conta da economia de água.

Também é interessante porque permite lavar o carro em praticamente qualquer ambiente em que o carro se encontra.

Você pode montar um negócio de lavar carros a seco e oferecer o serviço de lavar o carro na própria garagem da pessoa, em condomínios, em estacionamentos de faculdades, empresas, academias, supermercados, etc.

O material todo cabe em uma pequena mala e você pode se dirigir ao local onde o carro está até mesmo de bicicleta.

Existem algumas empresas que oferecem a franquia de lavagem de carro a seco.

Com um investimento de 3 mil a 4 mil reais você recebe todo o treinamento para desenvolver seu negócio e também o material necessário para isso. Algumas franquias oferecem, inclusive, o serviço de divulgação do seu negócio.

Cada lavagem de carro a seco pode ser cobrada de 25 a 50 reais, dependendo do tamanho do carro e o tipo de lavagem a ser realizada.

As empresas de franquia garantem um retorno do investimento em 3 ou 4 meses. Algumas delas são:

kiip.com.br

acquazero.com.br

drywash.com.br

Mas se você tiver vontade de aprender e jeito empreendedor não precisa dessas empresas e pode montar seu negócio por conta.



Lição 6 – Lucrar com carros

Você só precisa aprender os macetes da lavagem a seco e saber onde comprar os produtos que são utilizados.

A ecocleanshine é uma das empresas que se especializam em vender os produtos e os materiais necessários para este negócio. Com investimentos a partir de 1200 reais você pode adquirir o kit de limpeza que permite lavar mais de 150 carros.

A vantagem deste tipo de atividade é que você não precisa de espaço físico próprio para lavar os carros e o investimento inicial é relativamente baixo.

O grande desafio fica por conta da divulgação para poder ter mais clientes. Uma estratégia muito usada por empresários deste setor é oferecer a primeira lavagem de graça. Muitas vezes as pessoas ficam desconfiadas que o sistema não vai deixar o carro limpo e uma demonstração gratuita pode tirar as dúvidas.

Se você está interessado em divulgar esse negócio, siga as dicas de divulgação que foram falados nas outras lições deste curso. O sistema de divulgação é o mesmo, só muda o produto ou serviço.

Alugar sua garagem sem uso

O site ezpark.me conecta pessoas com garagem sem uso a pessoas que precisam de uma para guardar seu carro.

O sistema é muito simples, você realiza seu cadastro e estipula um valor. Quando os pedidos chegam você pode conhecer o perfil do cliente e negociar detalhes com ele.

É uma ótima forma de ganhar uns trocados com um espaço que não está sendo usado.



Questionário - Lição 6

1) Ter um carro na garagem implica economicamente em:

- (A) Estar livre de despesas.
- (B) Uma das maiores despesas do orçamento.
- (C) Lucro.
- (D) Nenhuma das alternativas.

2) Uber é uma empresa de:

- (A) Aluguel de carro por hora.
- (B) Contratação de motoristas.
- (C) Carros que realizam o transporte de passageiros.
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) A Fleety é uma empresa que utiliza o sistema:

- (A) Consumo colaborativo.
- (B) Lavagem de carros.
- (C) Leva e traz na saída das baladas.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) A lavagem de carros a seco utiliza:

- (A) Aproximadamente 25 litros de água.
- (B) Não mais do que 1 litro de água.
- (C) Uma caixa de 500 litros de água.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) A vantagem do negócio de lavar carro a seco é que:

- (A) Você não precisa de um espaço físico para lavar os carros.
- (B) Você não realiza nenhum investimento para iniciar.
- (C) As pessoas ainda não conhecem o sistema.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-B, 2-C, 3-A, 4-B, 5-A.



Lição 7 – Aluguel de objetos usados

Em tempo de crise econômica e orçamento apertado é possível alugar coisas que você não está usando para obter lucros.

Quase tudo pode ser alugado. Você se surpreende quando vê pessoas alugando em sites coisas que você achava que ninguém se interessaria. Equipamentos esportivos, instrumentos musicais, eletrônicos e roupas, como vestidos de festa e casacos de inverno.

A continuação uma lista de sites especializados em conectar quem aluga e quem está interessado no produto:

Alooga

No Alooga é possível colocar para alugar objetos diversos, como câmeras fotográficas, sobretudos, luvas de boxe e até drones. Os preços das locações variam entre 5 reais a 350 reais por dia. Um jogo para o videogame XBox, por exemplo, pode ser alugado pelo preço mínimo, enquanto uma câmera fotográfica 5D é alugada pelo preço máximo anunciado.

O cadastro no sistema é muito simples e você pode incluir fotos do produto.

Ao realizar o pedido, quem aluga faz o pagamento online, com cartão de crédito. A locação somente é concluída após a confirmação do proprietário do bem de que o pagamento foi quitado. Qualquer dano ao produto deve ser discutido entre locador e proprietário. O site cobra uma taxa de 15% mais 0,30 centavos por transação.

Airbnb

O Airbnb permite anunciar quartos desocupados em apartamentos e casas, barcos, aviões, barracas e até redes de descanso. Segundo estimativa do site, baseada nos preços de reservas para uma pessoa, é possível receber cerca de 348 reais por semana ao alugar um quarto em São Paulo. O dinheiro da reserva é depositado na conta do anfitrião 24 horas após o check-in do hóspede. A taxa de serviço de 3%, cobrada pelo site sobre o valor de cada aluguel, já inclui um seguro contra eventuais danos à propriedade provocados pelo hóspede.



Lição 7 – Aluguel de objetos usados

Cyou

O Cyou permite anunciar objetos diversos para locação. O aluguel pode durar um dia, uma semana ou um mês. Entre os objetos anunciados na plataforma, estão skates, filmadoras, bolsas, guitarras, vestidos de festa e até óculos de sol. Os preços partem de 5 reais por dia, caso de uma carteira para festa. Para evitar prejuízos com eventuais avarias nos objetos alugados, o locador recebe um depósito de segurança, que só será utilizado em caso de necessidade de reparos. O site cobra um percentual sobre o valor da locação e uma taxa de administração para intermediar o serviço.

Spinlister

O site reúne anúncios de aluguel de bikes, equipamento pra surf e esqui. O locador fornece informações e fotos do equipamento e, antes de ser cadastrado no site, o anúncio será analisado pela equipe da plataforma. Posteriormente, o locador recebe notificações de aluguel com data e hora, e pode entrar em contato com o usuário do serviço para negociá-los. Ao confirmar a locação, o usuário paga pela locação. O site repassa o pagamento ao locador somente após o término da reserva. Em caso de roubo ou danos ao equipamento, o Spinlister garante o reembolso de até 10 mil dólares no caso de bikes, 2 mil dólares para pranchas de surf e 1 mil dólares no caso de esquis e snowboards.

Enjoei

Um site para vender aquilo que você não usa mais. Sabe aquele presente da tia que abriu e não gostou? Mais de 100 mil pessoas nesta rede social.

Você cadastra seu produto e pode adicionar até oito fotos e descrever seu produto. O site recomenda contar a história por trás do produto, isso costuma chamar a atenção dos futuros compradores.

O produto só é enviado depois que o comprador efetuou o pagamento e você só recebe o dinheiro depois que o cliente recebeu o dinheiro e constatou que está tudo bem.

O site fica com 20% de comissão por produto vendido mais R\$2,15 de taxa de anúncio.



Lição 7 – Aluguel de objetos usados

Temacucar

O famoso pedido para o vizinho, tem açúcar? Se transformou numa ideia interessante que une as pessoas próximas e permite a troca de objetos que uns tem e outros estão precisando. A ideia aqui não é ganhar dinheiro e sim economizar com o empréstimo de algo que você precisaria comprar.

Talugo

Para alugar coisas a pessoas próximas. Você combina detalhes de retirada e devolução diretamente com quem vai alugar. Os preços são flexíveis, quem aluga fala quanto está disposto a pagar. Site é usado especialmente para alugar objetos de áudio e vídeo. Se algum item for roubado, o site toma providências e devolve o valor ao locador. Os pagamentos são feitos de forma online através do sistema do site.

Descolaai

Site para trocar, comprar, vender, ensinar e aprender com amigos e comunidades. Você pode cadastrar produtos e serviços. O site conta com um sistema de cadastro premium que permite, por 50 reais anuais, ter os anúncios em destaque. 10% do valor das transações é o valor que o site cria, sendo que na conta premium é de 5%..

Rentalocalfriend

Rent a Local Friend é uma plataforma global que conecta pessoas que gostam de viajar com aqueles que são apaixonados pelo lugar onde vivem e têm uma boa história para contar.

Se você conhece bem a sua cidade e alguns pontos históricos e gosta de compartilhar histórias e momentos com outras pessoas, você pode fazer um cadastro neste site e ficar a disposição para acompanhar pessoas e mostrar os caminhos, transporte público, lugares para comer, etc.

O cadastro no site custa 100 reais anuais e recebe comissões que variam de 50 a 300 reais por diária de passeio.



Questionário - Lição 7

1) O que NÃO é permitido alugar pela internet

- (A) Armas de fogo
- (B) Câmeras fotográficas antigas
- (C) Relógios novos
- (D) Nenhuma das alternativas

2) O sistema de pagamento dos sites de aluguel é via

- (A) Entregar o dinheiro na casa do vendedor
- (B) Cartão de crédito e boleto bancário
- (C) Envio do dinheiro pelo correio
- (D) Nenhuma das alternativas

3) O site Airbnb é especializado em aluguel de

- (A) Quartos, apartamentos, casas, etc.
- (B) Armas de fogo
- (C) Marido de aluguel
- (D) Nenhuma das alternativas

4) O site Spinlister é especializado no aluguel de

- (A) Cadeiras de balanço
- (B) Roupas de banho
- (C) Bikes, equipamento para surf e esqui
- (D) Nenhuma das alternativas

5) A prática comum desses sites é facilitar a troca e venda e encarregar-se do sistema de cobrança e para isso

- (A) O site cobra uma taxa do valor da transação comercial
- (B) O site paga para quem alugar mais
- (C) O site fica com todo o lucro da transação
- (D) Nenhuma das alternativas

1-A, 2-B, 3-A, 4-C, 5-A



Lição 8 – Revenda por catálogo

Se você é uma pessoa comunicativa e gosta de compartilhar coisas boas, essa aqui é uma ótima opção.

Um dos grandes erros que muitas revendedoras cometem é querer vender de tudo na esperança de ganhar mais. Mas essa estratégia não dá certo porque a vendedora acaba perdendo credibilidade das suas clientes. Foque em apenas um produto ou uma linha de produto.

O grande segredo deste negócio é você se tornar uma consultora e não apenas uma vendedora de produtos. Você deve ser a pessoa que mais sabe sobre a área escolhida. Isso se chama nicho de mercado, focar em uma área e especializar-se a tal ponto que se torne referência. Se você, por exemplo, escolher produtos para o cabelo, você precisa saber tudo sobre cabelo e o tratamento certo para cada tipo de cabelo. Quando as clientes percebem que você conhece sobre o assunto, confiarão em você ao ponto de comprar seu produto.

É muito importante que você escolha o nicho do mercado certo. Já que você vai precisar ir fundo no conhecimento dessa área, precisa ser algo que você goste e te faça vibrar.

Como escolher uma empresa

Em primeiro lugar, escolha revender produtos de empresas com marca consolidada. Quantas mais pessoas conheçam a marca, menor o esforço dedicado para convencer as pessoas sobre a idoneidade do produto.

Você deve evitar as empresas que fixam um volume de vendas por mês, e caso o alvo não seja alcançado, a revendedora deverá arcar com os custos dos produtos não vendidos.

Você deve dar preferência, também, a empresas que te permitem a divulgação do negócio pela internet.

E por último, dar atenção ao lucro obtido pelas vendas. A maior parte das empresas pagam de 20% a 30%. Valores abaixo dessa faixa não compensam.

Empresas

revendedor.boticario



Lição 8 – Revenda por catálogo

Os requisitos para revender produtos Boticário são:

- Ser maior de 18 anos;
- Possuir e-mail pessoal válido;
- Receber a Supervisora de campo em sua residência, para preenchimento da ficha de cadastro e coleta de documentos;
- Adquirir o Kit Demonstrador no primeiro pedido, que traz: amostras de fragrâncias e maquiagem, produtos para venda, e materiais gráficos para ajudar nos primeiros passos. O kit consiste em uma maleta o Boticário com amostras de perfumes, batons e bases. O kit está em torno de R\$170,00, mas você pode parcelá-lo.
- RG, CPF e comprovante de endereço.

O lucro da revendedora é de 15% das vendas.

Os destaques da Boticário são as sacolinhas e flaconetes (amostras de perfumes) de graça para todos os produtos e brindes para a revendedora.

queroserconsultora.natura

Depois de realizar seu cadastro a Natura te envia diversos tipos de materiais que auxiliam na divulgação do seu negócio e ajudam os seus consumidores na escolha do que comprar. São demonstradores, banners, cartões de visita, talões de pedidos, sacolas e outros itens importantes, que mostram seu cuidado em oferecer uma consultoria de qualidade.

A empresa possui um sistema de ciclos que a revendedora vai alcançando à medida que aumenta as vendas. É possível ganhar até 30% de comissão das vendas.

br.avon

Empresa mundialmente conhecida possui uma história fantástica de empreendedorismo. A Avon foi fundada em 1886 e no início a empresa chamava-se California Perfume Company. Uma bela história e a partir dela muitas pessoas atualmente garantem renda extra e até carreiras na empresa. A Avon distribui atualmente produtos apenas para quem deseja revender catálogos de variados produtos de beleza.



Lição 8 – Revenda por catálogo

O valor do kit inicial é de 99 reais e as comissões de venda giram em torno de 30%.

revendedoratupperware

Tupperware marca presente em mais de 100 países, comercializa produtos de alta qualidade e durabilidade. A empresa está no mercado a mais de 50 anos, dando oportunidade de revenda de seus produtos com ótimos lucros, benefícios como brindes e viagens. Para quem passa a ser destaque em vendas, há a oportunidade de seguir carreira como executiva na empresa.

Além dos lucros (a comissão por vendas é de 26%) e brindes, todas as revendedoras concorrem regularmente a viagens e podem participar de cursos e treinamentos a auxiliar no processo de aumento de suas vendas e lucros. Outro incentivo para quem deseja tornar se uma revendedora, é o kit de produtos que a empresa oferece para novos cadastrados, que cumprirem sua cota de vendas mínima no primeiro pedido.

jequti.com.br/seja-uma-consultora

Uma das atrações desta marca é o programa Roda a Roda que o Silvio Santos apresenta. Esse programa que conta com a participação de clientes e revendedoras Jequti tem como objetivo a divulgação da marca.

Destaques:

- Campanhas promocionais com boas premiações.
- Lucro de 30 a 100% em cada produto. Por exemplo, a cada R\$ 100,00 em vendas, você ganhará R\$ 30,00.
- Prazo de pagamento: até 21 dias corridos.

A Yes! Cosmetics foi fundada em 2000 e conta com mais de 100 mil revendedores e 300 lojas espalhadas por todo o Brasil. São mais de 450 produtos disponíveis, nas linhas de perfumaria, higiene pessoal, hidratante e maquiagem. A Yes! Cosmetics oferece também um Programa de Liderança para quem deseja montar e liderar uma equipe de revendedoras.

A Yes! Trabalha com franquias.



Lição 8 – Revenda por catálogo

QUIOSQUE

Valor do quiosque: R\$ 65.000;

Taxa de franquia: R\$ 15.000;

Capital de giro: R\$ 20.000;

TOTAL: a partir de R\$ 100.000

Para cidades com menos de 200 mil habitantes a Yes! Oferece um modelo de baixo investimento focado exclusivamente na venda direta, isto é, nas atividades básicas de abordagem, cadastramento, ativação e retenção de uma equipe de revendedores autônomos.

Pedido Inicial: a partir de R\$ 10.000

marykay

Mary Kay tem excelentes produtos de beleza. Uma das características dessa marca é o constante treinamento das revendedoras através de work shops, palestras e encontros.

Para se tornar uma revendedora você precisa procurar uma revendedora e adquirir um kit de até 300 reais. Existe um sistema de carreira no qual você orienta outras pessoas e obtêm comissão das vendas dessas pessoas.

Outras empresas de vendas por catálogo

<http://www.demillus.com.br/>

<http://www.revendacosmeticos.com/> - cosméticos

<http://www.herbalife.com.br/> - complemento alimentar

<http://www.imagemfolheados.com.br/> - folheados e joias

<http://www.foreverliving.com.br/> - complemento alimentar

<http://www.casavip.com.br/inicial> - enxovais



Lição 8 – Revenda por catálogo

Catálogo via internet

Se a empresa permite esta opção você pode vender através das redes sociais e de um blog. Você pode montar sua própria loja virtual usando o Wordpress.

Use o blog para trazer informações sobre a área do produto. Use as redes sociais para que as pessoas fiquem sabendo que podem contar com você na hora de precisar suprir uma necessidade que seu produto supre.

Agora que você já tem uma ideia sobre revenda do catálogo, vai para cima!





Questionário - Lição 8

1) Um grande erro que revendedoras cometem é:

- (A) Querer vender de tudo
- (B) Vender apenas para as amigas
- (C) Vender produtos que elas usam
- (D) Nenhuma das alternativas

2) O grande segredo do sucesso deste negócio é:

- (A) Procurar saber tudo sobre todas as empresas de cosméticos
- (B) Se tornar uma consultora e não apenas uma vendedora
- (C) Usar todos os produtos para saber qual é melhor
- (D) Nenhuma das alternativas

3) NÃO escolha uma empresa que:

- (A) Te permite divulgar o negócio pela internet
- (B) Oferece lucros abaixo de 5% do valor do produto
- (C) É reconhecida no mercado
- (D) Nenhuma das alternativas

4) A plataforma mais conhecida para montar loja virtual é:

- (A) Wordpress
- (B) Google
- (C) Facebook
- (D) Nenhuma das alternativas

5) Acima de tudo escolha revender de uma marca que:

- (A) Você confie
- (B) Tenha programa na TV
- (C) De origem estrangeira
- (D) Nenhuma das alternativas

1-A, 2-B, 3-B, 4-A, 5-A



Lição 9 – Cuidar de crianças

Aumenta cada vez mais o número de mães que escolhem trabalhar fora e deixar suas crianças aos cuidados de pessoas de confiança. Essa é uma excelente oportunidade de ganhar um dinheiro extra.

Se você é uma mãe que escolheu ficar em casa para cuidar do seu filho, pode aproveitar para cuidar dos filhos de outras mães.

A profissão de babby-sitter exige muita paciência. Se você percebe que tem dificuldade de lidar com birra de criança ou para limpar roupa de vomito, melhor nem tentar. As atividades incluem servir as refeições nas horas corretas, cuidar da higiene e da saúde da criança, brincar com ela, garantir proteção e zelar pelo seu bem-estar, ajudá-las no dever de casa, etc. A babá pode ser contratada para cuidar de bebês, crianças ou adolescentes e, desempenha um papel muito importante na vida desses jovens, oferecendo afeto e carinho na ausência dos pais.

Qual a formação necessária?

A profissão de babá é uma das chamadas, profissão de livre-formação, portanto, não existem cursos específicos. Muito embora, a maioria dos pais, na hora da contratação, prezam por cursos como de enfermagem, de primeiros-socorros e até mesmo de psicologia ou pedagogia. Existem atualmente, até mesmo cursos, treinamentos e workshops que auxiliam no desenvolvimento das babás. Um bom currículo também é muito importante para a babá, pois as referências são a garantia dos pais de que a pessoa tem boa índole e caráter.

Alguns cursos existentes no mercado:

- <http://rbtreinamentoocursos.com.br/cursos/curso-baba-baby-sitter-e-cuidador-de-crianca/>
- <http://www.sp.senac.br> Curso oferecido pelo Senac com 160 horas de duração e um investimento de 1064 reais.
- http://www.cvbsp.org.br/media/cL_bercarista.php Curso oferecido pela Cruz Vermelha a um valor de 540 reais com uma carga horária de 60 horas.

Principais atividades

Cuidar do bem-estar da criança cuidar do desenvolvimento físico, emocional e motor da criança trocar fraldas preparar a mamadeira e refeições dar banho dar remédios, se for o caso colocar a criança para



Lição 9 – Cuidar de crianças

dormir brincar e contar histórias, conciliar educação e diversão com noções sólidas de segurança, nutrição, higiene e primeiros socorros, para casos, por exemplo, de uma febre repentina

Tenha informações atualizadas

Um caderninho com o nome de cada criança e alguns dados muito importantes:

- Nome e contato dos pais;
- Nome e contato de outros tutores que podem ser acionados em casa de emergência;
- Dados sobre a saúde da criança: alergias, alimentos que não pode comer, histórico de saúde;
- Dados sobre médico, hospital ou consultório que trata a criança;
- Lista de medicamentos e horários para uso dos mesmos;
- Lista com nome de desenhos ou livros infantis que podem ser usados ou que devam ser evitados (de acordo com o discernimento dos pais).

Tenha uma rotina de trabalho

Se você começa a cuidar de crianças em casa, certifique-se de poder separar tempo para isso. Um dos grandes desafios de trabalhar em casa é diferenciar as atividades. Você pode cometer o erro de se ocupar muito com as coisas da casa e não dar a atenção devida à criança.

Precisa, também, ter algum momento do dia ou um dia por semana livre para poder realizar atividades como sair para fazer comprar, consulta no médico, etc.

Prepare sua casa

Verifique se sua casa possui um espaço apropriado para a atividade. Quinas de móveis e espaços pequenos podem ser perigosos.

Você pode adequar um quarto ou uma sala com brinquedos, tv, livros e outras coisas que garantam o entretenimento das crianças. Um pátio ou espaço para poder correr é ótimo.



Lição 9 – Cuidar de crianças

Divulgue seu negócio

Este é o maior desafio! Vou listar aqui alguns métodos testados e aprovados de divulgação da sua atividade de cuidar crianças.

- Boca a boca. Esse é, sem dúvida, o melhor método. Numa atividade em que confiança é tudo, nada melhor do que dar as caras e conversar pessoalmente. É preciso que a pessoa te conheça e acabe tendo uma empatia especial, afinal ela vai deixar com você seu tesouro mais precioso.
- Fale para as pessoas próximas sobre a atividade. Parentes, amigos, vizinhos, antigos colegas de trabalho, etc. Essas pessoas te conhecem e confiam em você. Podem usar seus serviços ou podem te indicar.
- Indicação. Se você já está cuidando de crianças pede para seus clientes te indicarem.
- Cartão de visita com seus dados de contato. Toda vez que você conversa com alguém, entrega seu cartão.
- Folder contendo informação sobre a atividade que realiza e os dados para contato. Você pode visitar empresas e fábricas próximas à sua casa e deixar o folder na portaria e, se permitido, conversar com as funcionárias. Também pode deixar esses folders em locais onde as mães costumam frequentar: creches, consultórios, supermercados, padarias, centro comunitário, etc.
- Plaquinha na frente da sua casa. Um simples dizer: “Cuido de crianças” é suficientemente atrativo para chamar a atenção de quem passa.
- Use as redes sociais. Divulgue imagens do espaço e fale sobre sua atividade. Cuidado para não colocar fotos das crianças que você cuida, a menos que tenha autorização dos pais.
- Como se diferenciar da concorrência

A grande maioria das pessoas que cuidam de criança não faz aquilo que vou te indicar neste momento e que pode se tornar seu grande diferencial.

Crie um grupo no WhatsApp com os pais da criança e alguma outra pessoa chegada da família que se interesse em receber informações sobre



Lição 9 – Cuidar de crianças

a criança e poste todos os dias fotos, áudios e vídeos da criança permitindo que eles acompanhem o desenvolvimento do filho.

Muitos pais acabam perdendo as primeiras palavras, primeiros passinhos e algumas pilantragens engraçadas das crianças e este será um meio de acompanhar os filhos.

Quase toda mãe que deixa seu filho aos cuidados de outra pessoa acaba se sentindo um pouco ou muito culpada por isso. Se você tiver essa ideia de permitir que a mãe acompanhe o dia a dia da criança, com certeza terá uma cliente muito agradecida e fiel, capaz de te indicar para outros.

Filme a hora do papa, tire foto da criança na hora do soninho, sentado no troninho, cantando, pulando e demais brincadeiras. Isto também transmitirá confiança aos pais, visto que irão ter conhecimento do cuidado que o filho está recebendo.

E aí, gostou das dicas? Então parte para a ação!



Questionário - Lição 9

1) A principal qualidade necessária para este negócio é:

- (A) Garra.
- (B) Simpatia.
- (C) Muita paciência.
- (D) Nenhuma das alternativas

2) O Sebrae oferece um curso de formação para cuidadores de criança:

- (A) Nunca.
- (B) Sim.
- (C) Não
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) Preparar a casa para cuidar de criança NÃO inclui:

- (A) Proteger as quinas dos móveis.
- (B) Evitar os espaços pequenos:
- (C) Trocar a piso e colocar material de madeira
- (D) Nenhuma das alternativas

4) As informações da criança que precisam estar atualizadas são:

- (A) Contato dos pais.
- (B) Lista de amigos.
- (C) Lista das tias que mais gosta.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) Para se diferenciar da concorrência:

- (A) Alugue uma casa com piscina para cuidar de crianças.
- (B) Crie um grupo no WhatsApp e poste fotos da criança para os pais.
- (C) Use uniforme de palhaço.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-B, 2-B, 3-C, 4-A, 5-B..



Lição 10 – Lucrar com comida

Sempre que falamos em abrir um negócio para vender comida as pessoas se interessam muito porque todos sabem que comida dá dinheiro. Afinal, alimentar-se é uma necessidade básica e o negócio do alimento nunca vai acabar.

Um mito que existe é que para montar um negócio nesta área é necessário investir muito dinheiro. As dicas que vou passar aqui são para começar em casa mesmo, com pouquíssimo investimento inicial. E a medida que você for crescendo, poderá se aventurar em especialidades que demandem maiores investimentos.

Mexer com comida é para você?

Antes de começar as dicas práticas você precisa definir se realmente gosta da área culinária ou apenas gosta do lucro da comida. Elementar, certo? Até porque a preparação de alimentos dá trabalho e exige paciência. Se você não gosta muito dessa área e nas reuniões de família prefere deixar o foçõo com outras pessoas, pense duas vezes antes de entrar numa atividade que vai exigir sua dedicação diária por várias horas.

E, convenhamos, dá para notar na comida quem cozinha porque ama cozinhar e quem o faz porque é preciso fazer apenas. Com certeza seu resultado econômico será muito melhor se gosta da atividade.

Outra pergunta que deve fazer é: Você já domina alguma especialidade culinária? Ou vai precisar começar do zero, aprendendo como se faz?

Preparar comida em casa

É a melhor forma de começar. Até porque o material necessário você já tem e o investimento inicial será bem baixo.

Mas antes de falar sobre o que pode fazer, vamos falar sobre o ambiente de trabalho.

A desvantagem de usar sua própria cozinha para essa atividade é a mesma de qualquer trabalho que é feito em casa: a tendência a misturar as coisas de casa com o negócio.

Então você vai precisar ser muito criteriosa nos seguintes aspectos:



Lição 10 – Lucrar com comida

Separação de ingredientes. Se você usa ingredientes que comprou para o trabalho com alimentos da casa vai ficar mais difícil calcular o custo e o lucro da sua produção.

Tempo de atividade. Precisa separar um tempo exclusivo para o preparo de alimentos para vender. Dessa forma você terá noção exata de quanto tempo está gastando com o preparo dos alimentos para venda e vai conseguir calcular a fórmula tempo de trabalho X lucro.

O ideal é que você tenha um ambiente de preparação de alimentos exclusivo para o trabalho. Talvez em um quarto separado com todo o material necessário. Dessa forma você vai ter mais controle sobre sua atividade e ficará mais marcada a separação entre trabalho e casa.

Inclusive, se o seu negócio começar a crescer, será mais prático contratar alguém para te ajudar se o ambiente não é o mesmo da cozinha que usa para sua casa.

Ah! Também existe a possibilidade de receber uma visitinha da vigilância sanitária. Especialmente quando seu negócio começar a crescer e você explore a possibilidade de contar com uma permissão para comercializar seus produtos. Nesse caso, dependendo do tipo de alimento, a regra para uso de um local de preparo de alimentos pode incluir detalhes como ter todas as paredes do ambiente azulejadas, botijão de gás do lado externo, etc.

Alimentos mais rentáveis

Um resumo de alimentos que você pode preparar e são comprovadamente aqueles que rendem mais lucro e são mais fáceis de serem comercializados. Na descrição de cada um vou me deter mais na parte comercial.

Bolo de pote

Muito usado em festas de aniversário, vem ganhando cada vez mais espaço no paladar dos brasileiros. Além de uma boa receita, o que conta neste produto é a boa apresentação.

Uma fórmula usada por quem trabalha nessa área para calcular o valor de venda é:



Lição 10 – Lucrar com comida

CUSTO X 3

Ou seja, você multiplica o valor do custo por 3.

Basta somar todos os preços dos ingredientes que utilizou na produção do produto (inclusive os potes) e depois dividir pela quantidade de potes que você conseguiu produzir. Assim chegará ao preço de custo de cada produto, portanto supondo que você teve um gasto de R\$ 20 Reais para fazer 10 potes de bolo, cada um teve o custo de R\$ 2 Reais para ser produzido.

Se você gastou R\$ 2 Reais em cada potinho, poderá vender por R\$ 6 Reais ou até um pouco menos, caso não tenha muito custos extras.

O preço do bolo no pote costuma variar bastante, pois os potes de vidro que são maiores e mais caros costumam ser vendidos na faixa dos R\$ 10 a R\$ 12 Reais, já os potinhos de plástico menores são vendidos custando entre R\$ 3 e R\$ 5 Reais.

Os potes podem ser mantidos na geladeira de 2 a 4 dias. É muito importante prestar atenção na hora do transporte. O ideal é transportar em uma caixa de isopor para manter a temperatura fria do bolo e evitar que ele perca a consistência.

Cupcakes

Muito procurado para aniversários, casamentos e até mesmo padarias e lanchonetes, o cupcake está fazendo sucesso. O problema é que poucas pessoas sabem fazer um cupcake de qualidade é aí você tem uma oportunidade de lucrar.

O investimento para preparar 100 cupcakes é de 150 a 180 reais. Claro, isso vai depender dos ingredientes e da apresentação. Mas serve para ter uma base.

Com esse valor de investimento para ter lucro os preços de venda devem ser de 4,50 ou até 4 reais, quando o pedido ultrapassa as 20 unidades.

Assim você estará ganhando o dobro do que gasta com a produção.



Lição 10 – Lucrar com comida

Inicialmente você vai precisar dos seguintes materiais:

- Batedeira, assadeira de cupcake, forminhas, saco e bico de confeitaria e liquidificador.

Esses materiais são suficientes para você produzir uma receita simples. Depois com o tempo você pode precisar de:

- batedeira planetária profissional, processador de frutas, espremedor de frutas

Brigadeiro

O custo médio na preparação de um brigadeiro simples é de 1,50 e o valor de venda pode ser de 3 reais a 3,50, dependendo da apresentação.

Brigadeiros podem ser preparados em quantidade para festas por encomenda ou também serem vendidos na rua, através de uma plaquinha que você colocou na sua casa. Você também pode pegar um isopor não muito grande e oferecer para as pessoas na saída da escola, em praças, e locais onde tem circulação especialmente de crianças.

Essa tática de sair vendendo na rua é ótima para começar. Você pode preparar um folheto de divulgação com várias fotos dos brigadeiros que você prepara e seu contato de WhatsApp. A medida que vai oferecendo as pessoas que gostarem podem depois entrar em contato para encomendar.

Salgadinhos

Praticamente não existe festa sem salgadinho. E ultimamente tem surgido variedades interessantes e mais saudáveis, como os salgadinhos assados que não passam pelo processo de fritura.

Aqui podem ser incluídos empadas, pão de queijo, coxinha e pastel.

O investimento para preparar cada um desses alimentos varia muito, mas sempre lembre da regrinha básica de colocar preço na comida: $CUSTO \times 3$.

Nesse valor já vai incluído o custo da mãe de obra e uma porcentagem do investimento inicial com materiais e maquinaria.



Lição 10 – Lucrar com comida

Marmitex

O segredo da venda de marmitex é encontrar um público específico.

O ideal é estar próximo a:

- Fábrica ou indústria;
- Setor comercial, onde tem muitos lojistas;
- Instituição de ensino;
- Rua movimentada.

Você pode colocar uma placa na frente da sua casa anunciando sua atividade e também preparar folhetos para divulgação.

O preparo de marmitex ou quentinhas, como também são conhecidas, é um dos que mais dá trabalho na área de alimentação. Você precisa religiosamente todos os dias estar com a comida pronta no horário certo. Se você tiver clientes fiéis não pode falhar nem um dia. Mas em compensação os lucros são maiores do que com outros alimentos. O investimento em matérias e ingredientes varia de 2 a 4 reais por marmitta e você pode vender a um preço final de 6 a 10 reais.

Invista em cursos

Se você decidiu se dedicar a área de preparo de alimentos, faça cursos de aperfeiçoamento da sua área. Procure a excelência.

Lembre-se da divulgação

- Crie uma marca própria, com logo e nome chamativo;
- Crie uma página no Facebook e no Instagram onde você vai postar fotos dos seus produtos;
- Imprima folhetos pequenos com a informação da sua atividade e seu contato.
- Aproveite a embalagem dos produtos para divulgar sua marca. Você pode investir um pouco na personalização das embalagens. Com



Lição 10 – Lucrar com comida

certeza será um investimento com muito retorno. Se, por exemplo, cada Bolo de pote tiver a sua marca e seu telefone impresso no pote, cada uma das pessoas que comer o bolo poderá entrar em contato com você.

E agora vai lá e surpreenda o mundo com sua habilidade culinária e, como recompensa, lucre altamente com seu talento.

Você merece!





Questionário - Lição 10

1) O mito que existe é que para abrir um negócio de venda de comida é preciso:

- (A) Ter um curso de culinária especializada.
- (B) Ter um bom dinheiro para investir inicialmente.
- (C) Ter um fogão de 6 bocas.
- (D) Nenhuma das alternativas

2) Antes de começar você deve se perguntar:

- (A) Mexer com comida é algo que gosta?
- (B) Já sei preparar pelo menos 50 pratos diferentes?
- (C) Tenho alguém que vai me ajudar quando precisar sair de férias.
- (D) Nenhuma das alternativas

3) NÃO é necessário ter critério com:

- (A) Tempo da atividade.
- (B) Separação de ingredientes (casa e trabalho).
- (C) Formas sempre redondas.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) A fórmula para calcular o valor de venda de um alimento é:

- (A) $CUSTO + 3$.
- (B) $VALOR \times 3$.
- (C) $CUSTO \times 3$.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) As embalagens do produto além de comportar o alimento podem servir para:

- (A) Colocar sua marca e divulgar seu negócio.
- (B) Colocar no fogão a lenha para ajudar a aumentar o fogo.
- (C) Limpar as mesas onde o alimento é servido.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-B, 2-A, 3-C, 4-C, 5-A



Lição 11 – ROUPAS – CONFECÇÃO, VENDA E TROCA

Ganhar dinheiro com roupas é uma excelente ideia. Se você tiver habilidades manuais e/ou habilidades de venda, esta opção é ótima.

Vamos analisar três áreas de atuação com roupas.

Confecção de roupas

Se você tiver gosto pela costura e já realizou algum curso ou tem conhecimento da área, pode montar uma pequena confecção em casa.

O investimento inicial não é alto. A continuação uma lista dos materiais que você vai precisar e o valor aproximado:

Máquina de costura: De R\$ 65 a R\$ 1.250

Tesoura: De R\$ 5 a R\$ 139

Fita métrica: De R\$ 4 a R\$ 25

Régua: De R\$ 5 a R\$ 28

Moldes: De R\$ 5 a R\$ 15 (unidade)

Abridor de casa R\$ 12

Custo total: De R\$ 856 a R\$ 1469

Se você já tem a prática da costura provavelmente já tem todo ou grande parte desse material.

Para ganhar dinheiro com confecção você pode seguir três caminhos:

- consertar roupas
- criar roupas novas a pedido do cliente
- criar roupas ou souvenir para vender em lojas ou direto ao consumidor



Lição 11 – ROUPAS – CONFECÇÃO, VENDA E TROCA

A escolha da opção melhor para você vai ficar por conta da sua habilidade comercial. Se você é do tipo comunicativa e gosta de vender, a opção de criar um estoque de material e depois sair para vender é ótima. Se você prefere ficar em casa com sua máquina de costura, então pode optar pela opção de receber o cliente em casa e criar ou consertar suas roupas.

Como cobrar

O cálculo do preço de uma peça que foi concertada ou criada vai depender de dois fatores:

Tempo investido + preço dos materiais

O preço dos materiais é uma conta automática, mas o tempo investido pode variar de acordo com fatores como: sua experiência na área, se o cliente é novo, frequente ou antigo e o grau de dificuldade da tarefa.

Geralmente costureiras com alguma experiência cobram de 60 a 100 reais a hora.

Aquelas que concertam roupas costumam cobrar menos. Confeção de vestidos de noiva ou roupa de festa é a área melhor paga.

Sendo assim a roca de um zíper, por exemplo, é cobrado na média de 10 reais e a confecção de um vestido de festa pode variar de 150 a 600 reais, de acordo com a complexidade e o material usado.

A prática comum nessa área é cobrar 50% do valor no início para compra do material e como segurança para a costureira.

Um dos grandes desafios é cumprir os prazos e organizar o tempo para não ficar noites inteiras para terminar um serviço que acabou se complicando.

Venda de roupas

Você pode vender roupas que você mesma confeccionou ou revender de fábricas.



Lição 11 – ROUPAS – CONFECÇÃO, VENDA E TROCA

A primeira dica é decidir qual vai ser a área que vai focar. Qual o tipo de roupa que vai vender? Qual será o perfil do seu cliente? Se você começar a vender sem um nicho de mercado definido pode acabar se perdendo. É necessário que as pessoas te tomem como referência em uma área específica. Por exemplo: roupa de bebê, criança, feminina, masculina, tamanhos grandes, etc. Também precisa definir o estilo de roupa: moda evangélica, moda rock, estilo surf, social, para festa, moda íntima, etc.

Depois de focar na sua área tente se especializar e ficar atenta nas novidades. Você precisa ser a referência nessa área. As pessoas vão te procurar não apenas porque vende roupas, mas porque confiam no seu conhecimento.

Onde comprar

Procure fábricas ou distribuidores e confira o preço e as vantagens de cada empresa.

Mas a maioria dos revendedores de roupas compram em fêrias de locais onde a roupa tem um preço melhor e vendem nas suas cidades.

- São Paulo (Brás, Bom Retiro e 25 de Março)
- Goiânia
- Petrópolis, Rio de Janeiro
- Santa Catarina

Quanto investir

É necessário calcular alguns gastos antes de calcular o investimento para fazer o negócio entrar no ritmo e até mesmo para conseguir formar o preço da revenda:

- Passagem de ida e volta;
- Diária de hotel;
- Despesas com alimentação;
- Valor separado para comprar mercadoria;



Lição 11 – ROUPAS – CONFECÇÃO, VENDA E TROCA

Exemplo:

Gastos com a viagem: R\$ 600 reais

Gastos com hospedagem: R\$ 100 reais

Gastos com alimentação: R\$ 100 reais

Gastos com locomoção: R\$ 25 reais

Gastos com mercadoria: R\$ 2000 mil reais

Nesse exemplo, para não ter prejuízo, o valor de venda dessas mercadorias deverá ser o dobro do valor do custo da mercadoria mais os demais custos, ou seja R\$ 4825 mil reais.

É preciso levar em conta que parte da mercadoria vai ficar “encalhada”, o que é muito comum nesse ramo. Vamos calcular 20% da mercadoria sem vender o que daria 960 reais.

O lucro dessa viagem daria 1865 reais.

A solução para que o lucro seja maior que o custo é investir mais em mercadorias ou diminuir os custos da viagem. Exemplo:

Se comprar o dobro de mercadorias (4000 mil reais) os custos de viagem continuam os mesmos e o lucro aumenta em quase 100%.

Como vender

- barraca de venda de roupas numa feira artesanal ou féria de roupas mesmo.
- convidar as pessoas a irem a sua casa e exibir as roupas.
- carregar algumas peças de amostra e visitar as pessoas.
- montar um ponto de venda.
- trabalhar com vendas pela internet. Você monta uma loja on-line e usa as redes sociais para divulgar seus produtos.
- Troca de roupa.



Lição 11 – ROUPAS – CONFECÇÃO, VENDA E TROCA

Existem sites de troca de roupa. A ideologia desses sites é que em algum lugar tem uma pessoa que não usa mais suas roupas e outra que está precisando delas.

Você pode se perguntar, mas onde está o lucro nisso? Bem, essa é uma ótima opção para passar para frente as pontas de estoque que você não vendeu e também ter roupa diferente para suas vendas.

Alguns sites de troca de roupa

www.enjoei.com www.videdressing.com.br

www.pegueibode.com.br

www.supercoletta.com.br

www.cafebrecho.com.br

<http://www.tomaladaca.com.br>



Questionário - Lição 11

1) O item indispensável para a confecção de roupa é:

- (A) Um alfinete.
- (B) Uma máquina de costura.
- (C) Uma cadeira confortável.
- (D) Nenhuma das alternativas.

2) A fórmula certa para calcular o valor a ser cobrado em costura é:

- (A) Tempo + Material.
- (B) Tempo + Valor da máquina de costura.
- (C) Material + 10 Reais.
- (D) Nenhuma das alternativas.

3) A primeira dica para quem quer revender roupa é:

- (A) Que tipo de roupa vai vender.
- (B) Que tipo de transporte vai usar.
- (C) Que tipo de forma de pagamento vai utilizar.
- (D) Nenhuma das alternativas.

4) Lugar onde NÃO se costuma comprar roupa:

- (A) São Paulo.
- (B) Goiânia.
- (C) Brasília.
- (D) Nenhuma das alternativas.

5) Os sites de roca de roupa podem ajudar a quem vende roupa para:

- (A) Verificar as tendências do mercado.
- (B) Passar para frente pontas de estoque.
- (C) Adquirir roupas difíceis de achar.
- (D) Nenhuma das alternativas.

1-B, 2-A, 3-A, 4-C, 5-B.



Material de Apoio/Complementar

Livros:

- O Mapa do Seu Negócio. Como Empreender no Rumo Certo
- As 7 Linguagens do Dinheiro

Link

<https://www.youtube.com/watch?v=1h3i7tKkO5U>

