

10 Passos para entrar em 2020 com tudo

A large black circle containing the text "@dapte-se!" in white, with the "@" symbol in yellow. Below it, the text "negócios online" is written in a smaller white font.

@dapte-se!
negócios online

Você sabe que existe um segredinho por trás de toda pessoa que alcança o sucesso?

A intenção deste ebook é te mostrar como iniciar uma trajetória de sucesso em 10 passos.

Seguindo esses passos você pode começar a se adaptar aos novos tempos, a alavancar a sua carreira profissional, a traçar que tipo de sucesso deseja.

Eu te digo com conhecimento de causa. Há alguns anos eu reavaliei minha vida, estudei muito, testei e errei bastante. Encontrei pessoas preciosas que me ajudaram a acertar, que fizeram e fazem muita diferença na minha vida.

Não tem poção mágica, nem mistérios tem muito neurônio pra queimar e muita mão na massa.

Depois que ler este material e começar a aplicar em sua vida, você terá a mesma chance que todas as pessoas de sucesso tiveram.

Boa leitura!



os 10 preciosos passos

- 1 – Mergulhe no mais profundo “Eu”
- 2 – Descubra em suas competências o pote de ouro
- 3 – Sucesso não é questão de sorte é questão de escolhas
- 4 – Olhe para fora e veja um mundo de oportunidades
- 5 – O segredo está na base
- 6 - Cresça e apareça
- 7- A tecnologia a seu favor
- 8 – Seja estrategista
- 9 – Crie o que seu publico precisa
- 10 - Leve seu publico às alturas



1 - Mergulhe no mais profundo Eu



Quem
Sou Eu?



1.

A pergunta que mais ouço ultimamente é: Como faço para descobrir o que quero?

Se você também faz parte desse inquieto grupo, não se assuste, todo mundo passa por isso um dia e as vezes mais de uma vez. O mundo muda, você também muda e não há nada de errado nisso. Se a insatisfação não larga do seu pé, se o **trabalho** perdeu o significado para você, você não vê mais chances de obter **sucesso** na sua **carreira** do jeito como está hoje... Provavelmente chegou a hora de se **reinventar**.

Alguns questionamentos são fundamentais quando esse sentimento surge. Está na hora de se perguntar:

- O que me move?
- Que estilo de vida quero ter?
- O que me arrepia e faz meus olhos brilharem?

A dica aqui é: pare, pense e anote tudo que vier na sua cabeça sem julgamentos ou reflexões profundas. Simplesmente anote.

Nenhuma resposta vai cair do céu. Se quer passar dessa fase e realmente descobrir quem é você e o que quer, nada de procrastinar. Mudar de rumo parece arriscado, desafiador, dá aquele frio na barriga. Mas, se você não fizer isso por você, vai ficar onde está. Essa fase é muito importante e permite que você descubra no que é bom, suas paixões, valores e com certeza vai ter alguma inspiração. O problema é que as pessoas são ocupadas demais e não fazem **ações** que geram **mudanças**. Não pule para a próxima dica enquanto não responder. Se não fizer, vem outro e faz. Então, faça!



Agora que você já tem ideia do que faz seus olhos brilharem, vamos ver se já tem as **competências** necessárias para ir adiante?

2.

O **mapeamento de competências** é essencial quando se pensa em transição. Você tem que saber o que esperar de você mesmo. Competência é o que você precisa ter para **realizar** algo. É o **conhecimento**, as **habilidades** para colocar o que conhece em prática e a **atitude**, que é a disposição e a maneira como vai lidar com isso tudo e com os relacionamentos. É o que determina seu **comportamento** frente ao que poderá acontecer. Com o mapeamento você descobre suas reais deficiências e vai correr atrás para melhorar sua performance. Para te ajudar:

CONHECIMENTOS	HABILIDADES	ATITUDES

GOSTO	NÃO GOSTO	ISSO SERIA IDEAL

SEI	NÃO SEI	PRECISO APRENDER

A dica aqui é: listar o máximo de atributos que puder. Perceba seus pontos fortes e fracos. Estipule ações para corrigir os fracos. Pense como intensificar e destacar os fortes. Faça um filtro deixando somente as 3 melhores e teste. A que tiver melhor resultado... **Foco** nela.



3 - Sucesso não é questão de sorte é questão de escolhas



3.

Stephen R. Covey, no seu livro *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*, destaca 3 escolhas que podem determinar se terá ou não sucesso no futuro:

- 1 – A escolha de tomar as rédeas e agir;
- 2 – A escolha de objetivo; e
- 3 – A escolha por princípios.

Se você está num processo de mudança, significa que está tomando consciência, que vai precisar interromper com padrões negativos e algumas práticas que não levam a resultado nenhum. Só você pode escolher que caminho seguir, de acordo com seus princípios.

Se as escolhas levam ao sucesso e sucesso significa resultados, eu te pergunto:
Que resultado pretende alcançar?

Antes de fazer qualquer escolha é preciso definir isso. O resultado pode ser: mais tempo livre, ficar milionário, viajar mais, poder trabalhar junto com os filhos, comprar uma casa ou um carro, levar uma vida mais leve, morar num local mais seguro, dar a volta no mundo, ser mais feliz.

A dica aqui é: defina seus objetivos nessa ordem:

O que é essencial → O que é importante → O que não é tão importante

Se organize para o que realmente vale a pena, faça, aprenda com os erros, recomece sempre, seja persistente. Coragem!



4 - Olhe para fora e veja um mundo de oportunidades



4.

Se você seguiu as dicas anteriores, acredito que já tem bem mais claro quem é, o que domina, o que precisa dominar, o que quer alcançar. As outras dicas ajudarão a estruturar suas ideias, fortalecer suas escolhas, preparar o caminho.

Olhar para fora significa ver o tanto **de oportunidades** que existem. Em tempos de crise existe mais ainda, mas você vai ter que quebrar um padrão muito comum de pensamento... Achar que não é para você, que não é época para investir, que nada vai dar certo, que não vai vender. Elimine primeiro isso da sua cabeça, da sua vida.

Olhar para fora significa observar como as pessoas, que alcançam resultados parecidos com o que deseja, estão fazendo. Seja no mundo físico ou virtual. Tenha certeza, se eles estão conseguindo encontrar uma forma de driblar a crise, de alcançar os mesmos resultados que você tanto deseja, você também consegue. Mas, talvez você tenha que começar driblando 1º sua crise interior, passar a acreditar muito em você e no seu **potencial**.

Oportunidade significa a ocasião favorável para realizar algo, para fazer acontecer. Quando falamos da oportunidade de tirar uma ideia da cabeça e transforma-la em negócio, precisamos entender ainda: se existe pessoas interessadas no que pode oferecer; se pagariam pela sua forma de resolver algum problema ou como pode realizar algum desejo delas; se tem outros oferecendo a mesma solução, e como estão oferecendo.

A dica aqui é: faça o mapa da concorrência que vou disponibilizar em seguida. Ele vai te ajudar a entender o universo que deseja entrar.



4.

MAPA DA CONCORRÊNCIA

Quem já está fazendo?
Como estão resolvendo o problema?
Como estão ajudando a realizar um desejo?

HOJE SE REVELAM ASSIM:	QUAIS AS LIMITAÇÕES DELES?	SUA PROPOSTA PARA SOLUÇÃO DO PROBLEMA	QUAIS AS OPÇÕES DE COMERCIALIZAÇÃO?



5 - O segredo está na base



5.

Você conhece a historia dessa ponte?

É a London Bridge, a mais antiga ponte de Londres. Famosa por sua iluminação vermelha. Ela foi feita pelos romanos, 2 mil anos atrás e não lembrava nada dessa ponte da foto. Era de madeira e tinha permissão para ter lojas e casas.

Por conta de tornados, incêndios, navios, acabava se desgastando e caindo. Vieram outras versões mais modernas, foi reconstruída várias vezes, até que em 1209 foi aumentada e feita de pedra.

A ponte como vemos hoje foi reinaugurada em 1973 pela Rainha Elizabeth II. Construída para ser mais FUNCIONAL e DURAR muito tempo. E, já se passaram 45 anos.

E o que tem que ver essa historia com o que estamos falando?

Simples, se você se **dedica** a **construir** algo que **resolva** alguma coisa para as pessoas, pode levar até um pouco mais de tempo, mas suas chances de sucesso são altíssimas. Não vai ter tempo ruim que derrube, vai ter que reconstruir algumas vezes talvez, mas vai resistir.

Você deve estar se perguntando... mas como faço isso?

A **dica aqui** é: encontre um propósito; trabalhe para transformar sua ideia em referência na área que está; estabeleça objetivos que ajudem a alcançar o propósito; reúna os recursos que vai precisar para alcançar os objetivos; escute, escute, escute, melhore **e adapte-se** constantemente.



6 - Cresça e apareça



6.

Acredito e torço que a essa altura a sua ideia já tenha se transformado, saído do estado de sementinha, que já esteja brotando.

Eu sei que sair da zona de conforto para o confronto com a realidade, com a busca por propósito, com estabelecimento de objetivos, planejamento, correr atrás... pode ser muito chato, cansativo, doloroso às vezes. Você pode travar, querer voltar ao que já estava acostumado. Mas, se você quer sair do estado A, tem que ter consciência que pode ter obstáculos para chegar ao outro lado da margem, ao ponto B. **Crescer** tem que ser prazeroso pra você.

Se chegou nesta fase é preciso mostrar à que veio, aparecer, se expor, dar a cara a tapa, aprender, inovar, encantar os outros com sua ideia e continuar crescendo. É a hora de mostrar que tem **autoridade** no assunto. Hora de construir **audiência**, de buscar seguidores, fãs da sua ideia.

Este é um passo fundamental para posicionar sua ideia no mundo. Criar raiz, crescer, amadurecer o produto, colher e vender. Podemos dizer que é a hora de colocar pra funcionar todos aqueles P's que provavelmente já ouviu falar do **marketing e suas estratégias**.

É hora de fazer com que mais pessoas te conheça, se interessem pela sua ideia, se identifiquem com ela, confiem em você e acabem querendo o que você está propondo, ou seja, vejam valor na sua proposta e comprem.

A dica aqui é: você tem que trabalhar muito bem um **conteúdo** que seja capaz de transmitir o valor da sua proposta, para fisgar pessoas certas e iniciar um “namoro”. A partir daí, a forma como vai nutrir esse “namoro”, investir na “relação”, é que vai te fazer ter resultados ou não.



7- A tecnologia a seu favor

Ideias
Desejos
Sonhos



7.

Hoje é praticamente impossível pensar em formas de alcançar uma audiência que não passe pela **tecnologia**. A época dos grandes investimentos em divulgação e prospecção de clientes passou. A internet mudou a forma como nos comunicamos, aprendemos e compramos.

A **tecnologia** facilita o conhecimento de pessoas, a comunicação, a interação e atração do público, fortalece a presença online, simplifica processos, permite escalar um negócio, acompanhar resultados, controlar, detectar o que o cliente quer e se ficou satisfeito. Permite implementar estratégias de diferenciação dos concorrentes, acessar e acompanhar relatórios de desempenho, torna a relação de compra e venda mais confiável e simplificada e, melhora a experiência do usuário quando em contato com sua proposta.

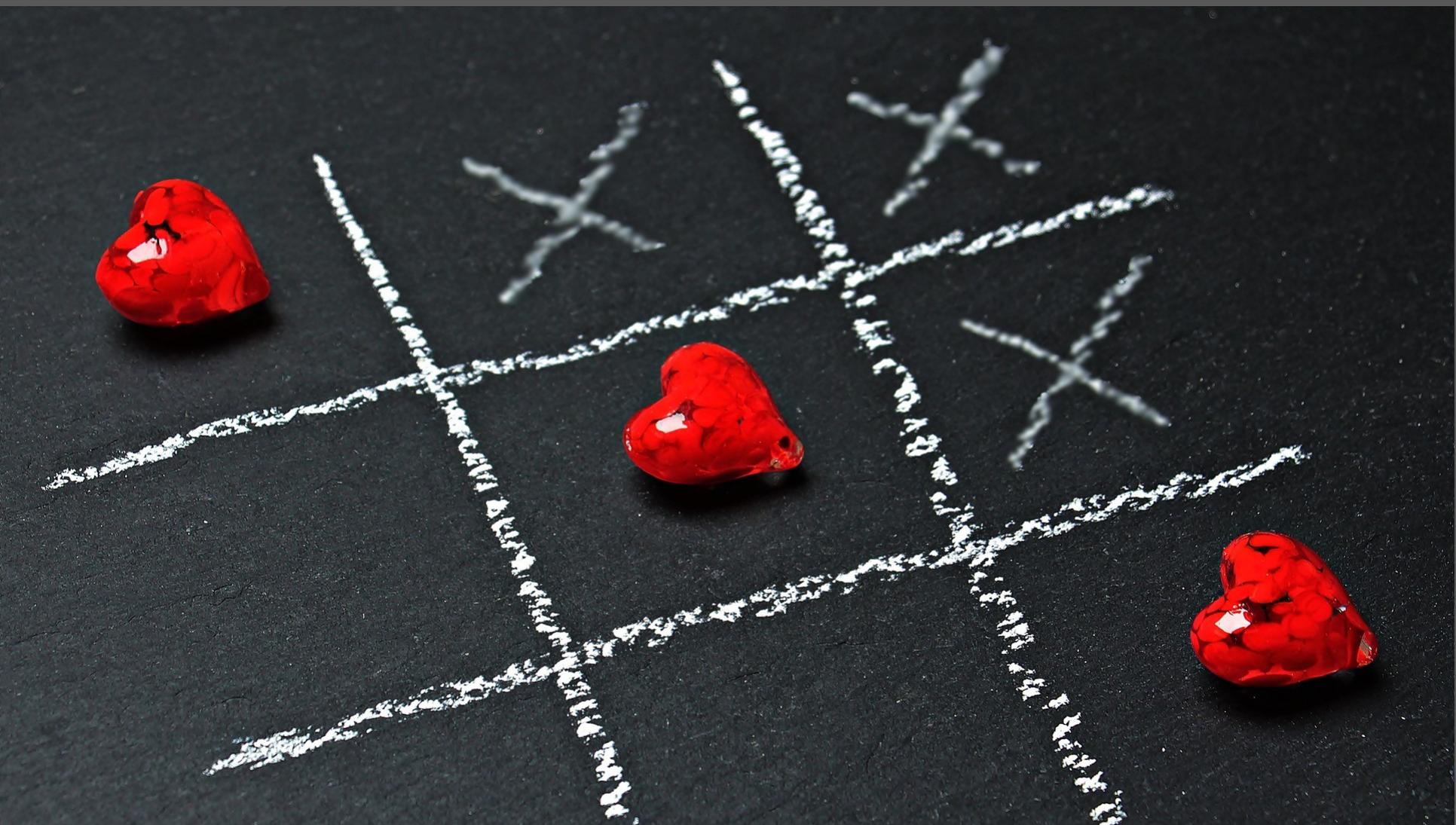
A administração ficou prática e fácil, na palma da mão. Hoje é possível fazer praticamente quase tudo isso usando somente um smartphone, em qualquer lugar, usando aplicativos, redes sociais, sites, emails, mensagens instantâneas,

Em época de influenciadores e novas mídias, traçar um plano para estar onde seu público está, virou um grande desafio. Por isso, no **mundo online**, aprender a estabelecer uma estratégia e fazer acontecer, é tão importante e vital. Como se alimentar...você faz isso ou vai morrer.

A dica aqui é: conecte-se com pessoas que podem ser seus fãs, seguidores e muito importante, compradores. Converse muito, entenda a real necessidade, foque no como pode ajudá-los, teste, refaça, **adapte**. Mão na massa!



8 - Seja estrategista



8.

Você é executor ou **estrategista**?

Você é o único responsável pelo rumo que dá à sua vida. Já deve ter investido muito tempo e dinheiro em você mesmo ao longo desses anos. Agora, se pretende tirar sua ideia da cabeça, para colocar no mundo online considere se empenhar muito em ser também um estrategista, se ainda não tem essa habilidade. O que isso significa?

Os estrategistas são aqueles que conseguem se antecipar. Como? Ficando atento às mudanças nas regras do jogo, pesquisando, aprendendo, investindo em network, pensando criticamente, desafiando as suas próprias crenças, modificando sua forma de pensar, compreendendo e motivando o outro, buscando soluções que nem sempre serão fáceis e rápidas, decidindo, mudando o rumo quando perceber que é necessário.

O mundo online muda muito e rapidamente. Por isso, desenvolver essas habilidades e outras relacionadas ao marketing digital (blog, SEO, Email marketing, canais de vídeos, redes sociais, funil de vendas, etc), deve fazer parte da rotina de quem pretende **empreender online**.

A dica aqui é: evite cometer erros comuns como: não ter um plano de ação, se desgastar com coisas que não são importantes, ignorar pessoas que te ajudam e, o que seu cliente está querendo dizer.



9 - Crie o que seu publico precisa



9.

Hora de mergulhar no universo do **cliente**.

Você tem uma boa ideia mas não sabe se as pessoas comprariam? O **segredo** está em **alinhar** sua ideia com as necessidades delas. Como? Apresente uma **proposta de valor**. Essa é a questão que mais impede o avanço dos meus clientes. Sair do estado A para o B significa ter algo que **contribua** para a vida do outro. Você tem que fazer uma promessa e conseguir entregar. Só assim vai conseguir **atrair clientes** e fazer com que indiquem seu negócio.

Como fazer uma proposta de Valor para um negócio online? Responda:

- 1 – Quem pode ser seu público?
- 2 – Onde ele está? O que está vendo e pesquisando no mundo online?
- 3 – Que problemas pretende ajudar a resolver ou que sonho vai ajudar seu publico a realizar?
- 4 – Qual a importância de resolver o problema ou realizar um sonho?
- 5 – Os resultados se evidenciam como?
- 6 – Por que a sua ideia é a mais indicada?

O grande lance é você descobrir do que seu público se queixa e mostrar a ele o que vai ganhar com sua ideia. Aí ele vira seu cliente.

A dica aqui é: foco nas soluções que pode entregar para seu publico. O valor está no conjunto de benefícios que seu público pode esperar receber de você e não somente nas características da sua ideia.



10 - Leve seu publico às alturas



Vá além, encanto!

10.

O cliente **encantado** é aquele que faz uma **experiência** de relacionamento e sai surpreendido, com os olhinhos brilhando, já compartilhando e comentando nas redes sociais dele.

Quando você consegue ir além de satisfazer as expectativas dele, você ganhou o coração do cliente para sempre.

O que mais pode fazer para que seu cliente se encante?

A tal experiência de relacionamento não vai cair do céu, nem está só em um bom atendimento. Entendemos que um bom atendimento é obrigação de quem trabalha para pessoas. A experiência começa no primeiro ponto de contato do público com sua ideia. Você tem que se empenhar, ser criativo, para causar a 1ª boa impressão, depois vem os outros **momentos encantados**, realizados durante o processo. Entender como surpreender, os momentos certo, os picos de encantamento, é o grande desafio. Existe **método** para criar experiências. Ele vai te ajudar a se adaptar e conseguir chegar ao ponto de encantamento.

Hoje existem estratégias de marketing de atração combinadas ao marketing de experiência que ajudam a dar um *up grade* no relacionamento com seu público.

A dica aqui é: entregar algo que o cliente não espera de você, mas que você sabe que vai deixá-lo ainda mais feliz, satisfeito, grato por receber. É o **elemento surpresa**.



Reflexões

- Pense nos 10 passos como degraus que vão te ajudar a se adaptar. Não adianta pular para ir mais rápido.
- Junte ao processo de adaptação uma boa dose de esforço, prática, dedicação, análises, persistência.
- Se decidir ter um negócio online faça seu [site comigo](#).
- O sucesso virá quando você estiver e se sentir mais adaptado.



Sou Luciane Quadro, nômade digital, turismóloga, coach, especialista em Marketing.

Aprendo, ensino e inspiro quem deseja tirar a ideia da cabeça e colocar no mundo online.

Criei o *Adapte-se aos negócios online* depois de ter passado por muitos perrengues para empreender online.

E, quero te ajudar a passar por isso de uma forma mais consciente, leve, mais rápida, curtindo, se adaptando.

Conheça o



[Adapte-se!](#)



Quem sou eu



ME SIGA NAS REDES SOCIAIS



CONTATO



adaptese2018@gmail.com