

A man and a woman are standing on a sandy beach, facing the ocean. They are both wearing white clothing and have their arms raised in a gesture of joy or celebration. The background is a bright sunset over the water, with the sun low on the horizon, creating a warm, golden glow. The sky is filled with soft, white clouds. The overall mood is one of happiness and a new beginning.

Mude de Vida Agora

Lucas Costa

Este E-book é totalmente gratuito é proibido a venda ou alteração do seu conteúdo.

Email:lukinhafeemdeus077@gmail.com

Whastapp:(41)-97672198

Facebook:www.facebook.com/lukinhafeemdeus07

Olá amigo leitor, Meu Nome é Lucas Costa, tenho 21 anos, sou de Curitiba/PR e estou aqui para apresentar uma maneira de você mudar de vida completamente. Há 3 anos venho trabalhando em uma empresa que mudou completamente minha vida de uma maneira extraordinária, fiz varias pesquisas nos últimos anos, e descobri uma empresa americana que está completando 60 anos de existência, procurei ler muitos livros sobre o assunto e isso mudou completamente minha maneira de pensar e quero ajudar o maior numero de pessoas possíveis. Se você chegou até esse e-book é porque você está cansado da vida que tem, eu cansei de ser um empregado, trabalhei 3 anos como funcionário publico, não gosto de tomar ordens e também não gosto de acordar cedo,

então eu tinha que mudar de vida e consegui. Para começar esse e-book deixo a seguinte frase: Assuma o controle da sua vida financeira ou vai tomar ordens para o resto da vida, ou você manda no dinheiro ou é escravo dele, a escolha é sua!

### Minha rotina

3 Anos da minha vida foi assim, pegando ônibus lotado para chegar ao trabalho, acordando as 5 horas da manhã para tomar banho, tomar café e ir trabalhar, chegava em casa, ligava a TV pegava alguma coisa pra comer e assim acabava meu dia, no outro dia a mesma coisa, durante 3 anos foi a minha rotina, e um dia eu parei para pensar como seria daqui 30 anos, eu acordando cedo para tomar banho e ir trabalhar, eu não quero isso pra minha vida! Então tomei a decisão que mudou minha vida e vou contar pra você tudo aqui nesse e-book!

## Mude de Pensamento

A economia do mundo está em crise, seu emprego está ameaçado, se você ainda tem um. E você sabe o que mais? Foi preciso um colapso financeiro global para que muitos prestassem atenção nisso. Mas este E-book não é sobre como ou por que tudo desmoronou. É sobre o porquê de essas notícias ruins poderem tornar-se muito boas – desde que você saiba o que fazer a respeito. A vida é dura. A pergunta é: o que vai fazer a respeito disso? Reclamar não vai garantir seu futuro, muito menos culpar o sistema financeiro, as empresas ou o governo. Se quer um futuro sólido, é preciso criá-lo. Você só poderá controlar seu futuro quando assumir o controle de sua fonte de renda. Você precisa de um negócio próprio. Então, você tem trabalhado muito nos últimos anos, galgando a escada organizacional. Talvez ainda esteja nos primeiros degraus ou talvez esteja bem próximo do topo. Onde você se encontra, isso realmente não importa. O que realmente importa é a pergunta que você provavelmente se esqueceu de fazer nesse tempo todo em que se esforçava para escalá-la:

Onde a escada está apoiada? Como diria Stephen R. Covey, não importa o quão rápido ou quão alto você sobe nessa escada se ela estiver recostada no tipo errado de muro. A proposta da parte 3 do e-book é que você interrompa a escalada por um minuto e veja onde sua escada está apoiada. E, se não está feliz com esse lugar, tente descobrir para onde você quer movê-la. A maioria das pessoas assume que sua posição financeira é definida pelo quanto elas ganham, quanto valem ou alguma combinação das duas coisas. E não há dúvida de que isso faz algum sentido. A revista Forbes define uma pessoa “rica” como alguém que ganha mais de 3 milhões de reais por ano (300 mil por mês ou pouco mais de 60 mil por semana) e “pobre” como alguém que ganha menos de 65 mil por ano.

Mas uma coisa ainda mais importante do que a quantidade de dinheiro que você faz é a qualidade desse dinheiro. Em outras palavras, não importa apenas o quanto você faz, mas como faz – ou seja, de onde o dinheiro vem. Existem quatro fontes distintas de fluxo de caixa. Cada uma delas é distinta das outras e cada uma delas define e determina um estilo de vida muito diferente, não importa a quantidade de dinheiro que você ganhe. O quadrante representa os diferentes métodos para se gerar fluxo de caixa. Por exemplo, um empregado ganha dinheiro por ter um emprego e trabalhar para alguém ou alguma empresa. As pessoas autônomas são aquelas que ganham dinheiro trabalhando para si próprias, seja como operadores únicos, seja por meio de uma pequena empresa. O dono de uma empresa possui um grande negócio (tipicamente definido como uma empresa com 500 empregados ou mais) que gera dinheiro. Investidores ganham dinheiro com seus vários investimentos – em outras palavras, dinheiro gerando mais dinheiro.

E = Empregado.

A = Autônomo ou pequenas empresas.

D = Dono de uma empresa.

I = Investidor.

Em qual quadrante você vive?

### O quadrante E

A esmagadora maioria de nós aprende, vive, ama e morre inteiramente dentro do quadrante E. Nossa cultura e sistema educacional nos treinam, desde o berço até o túmulo, a viver no mundo do quadrante E. A filosofia de funcionamento para este mundo é certamente que você, também aprendeu: vá para a escola, estude muito, tire boas notas e consiga um bom emprego, com benefícios, em uma grande empresa.

O quadrante A Impulsionadas pela ânsia de mais liberdade e autodeterminação, muitas pessoas migram do quadrante E para o quadrante A. Este é o lugar para onde as pessoas vão em busca de sucesso e realização de seus sonhos. O quadrante A engloba uma gama enorme de formas de se adquirir renda, desde a babá e o paisagista adolescentes, apenas começando a vida, até o advogado, consultor ou palestrante altamente remunerados. Mas esteja você ganhando 30 reais por hora ou 300 mil ao ano, o quadrante A é tipicamente uma armadilha. Você pode ter pensado que estaria “demitindo seu chefe”, mas o que realmente aconteceu é que apenas mudou de patrão. Você ainda é um empregado. A única diferença é que, quando quer culpar seu chefe por seus problemas, esse chefe é você. O quadrante A pode ser um lugar ingrato e difícil para se viver. Todo mundo pega no seu pé. O governo atormenta você, que passa um dia inteiro por semana apenas no cumprimento das obrigações fiscais.

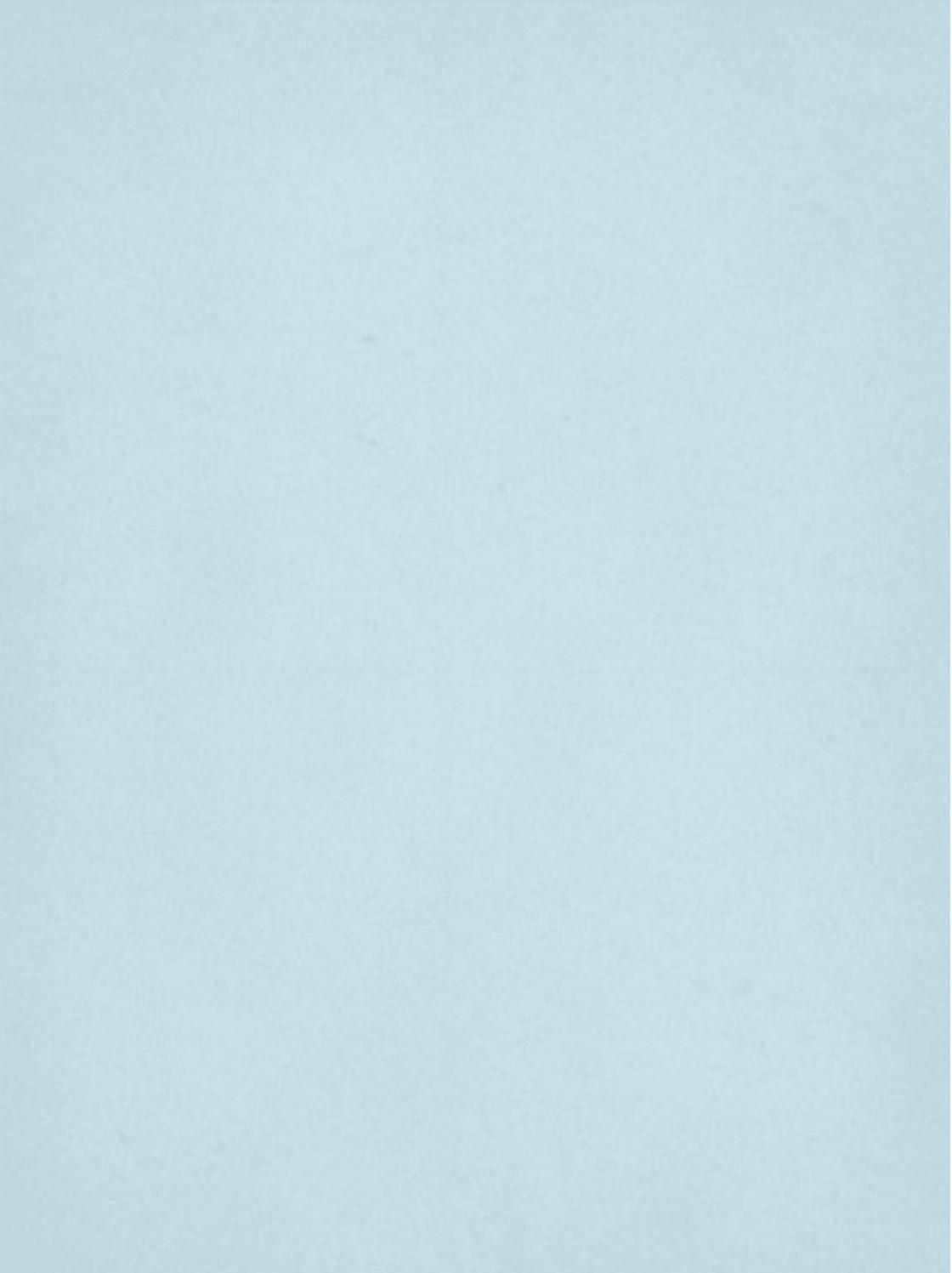
Seus empregados, seus clientes e sua família o atormentam, porque você nunca tira férias. Como conseguir algum tempo livre? Se você fizer isso, perde terreno. Se tirar uma folga, a empresa não ganha dinheiro. De uma forma muito real, o A significa escravidão: você realmente não é dono do próprio negócio; seu negócio é que é seu dono.

### O quadrante D

O quadrante D é o lugar ao qual as pessoas vão para criar grandes empresas. A diferença entre uma empresa A e uma empresa D é que você trabalha para seu negócio A, enquanto seu negócio D trabalha para você. Aqueles que vivem e trabalham no quadrante D tornam-se à prova de recessão, porque controlam a fonte da própria renda.

### O quadrante I

O dinheiro trabalha para você.



O lado esquerdo – os quadrantes E e A – é onde a maioria das pessoas vive. É para onde somos educados e treinados a viver. “Tire boas notas, assim você pode conseguir um bom emprego”, isso é o que nos dizem. Mas suas notas pouco importam no quadrante D. O gerente de banco não pede para ver seu currículo acadêmico; ele quer ver seu balanço financeiro. Romper com as típicas estruturas de trabalho e criar o próprio fluxo de renda coloca você na melhor posição possível para enfrentar uma tempestade econômica, porque você não depende de um chefe ou da economia para determinar sua renda anual. Você é quem a determina. Pelo menos 80% da população vivem no lado esquerdo da figura dos quadrantes. O quadrante E, principalmente, é onde nos ensinaram que encontraríamos proteção e segurança. Mas, ao contrário, é no lado direito – os quadrantes D e I – que a liberdade reside.

Se você quer viver desse lado, pode fazer isso acontecer. Mas se o que quer é a segurança relativa do lado esquerdo, então talvez o que tenho para compartilhar aqui não sirva para você. Essa é uma decisão que só você pode tomar. Em que quadrante você vive? Em qual quadrante quer viver?

Os empresários são as pessoas mais ricas do planeta. Sabemos os nomes de empresários famosos: Richard Branson e Donald Trump, Oprah Winfrey e Steve Jobs, Rupert Murdoch e Ted Turner. Mas a maioria dos empresários ricos são pessoas sobre as quais você e eu nunca ouvimos falar, porque não querem a atenção da mídia; apenas curtem tranquilamente suas riquezas. Muitas vezes, escuto as pessoas debaterem a seguinte questão: “Já se nasce empreendedor ou podemos desenvolver habilidades para tanto?” Alguns acreditam que é necessário ser uma pessoa especial ou ter certa magia para ser um empreendedor. Para mim, ser um empreendedor não é grande coisa; vá em frente.

## A mente Maserati

Agora vamos perguntar novamente: Onde você mora? Agora você pode apreciar o que a passagem de um quadrante de fluxo de caixa para outro significa. Não é apenas uma estrutura diferente. É uma abordagem diferente à vida. Sim, é sobre negócios, mas, ao mesmo tempo, não é realmente sobre negócios – é apenas a aparência externa. Colocar um agricultor acostumado com cavalos atrás do volante de um Maserati não faz dele um piloto de automóveis. Ele precisa de habilidades, treinamento e, mais importante, da mente de um piloto de carro de corrida. O mesmo é verdadeiro para sua vida financeira. Você precisa adotar o modelo mental de um empresário. Essa mentalidade se resume a isto: um empreendedor é uma pessoa determinada. uma das belezas do mundo empresarial do século XXI é que todas as bases negociais já estão preparadas – e você tem, para guiá-lo, líderes experientes comprometidos com seu sucesso. Mas não se engane: para tanto, é você que terá de fazer acontecer. .

E, para que isso aconteça, é preciso ter a mentalidade de um empresário. Caso contrário, não importa quão bom seja o empreendimento ou quão fantásticos sejam seus professores, será difícil obter bons resultados.

Parte 4 Marketing de Rede Estou trabalhando com o marketing de rede há 3 anos e isso me garantiu uma vida de qualidade, tenho meu negócio próprio, não dependo de chefe, de empresa, de governo nem da economia. O marketing de rede tem existido de formas diversas, desde meados do século passado. A ideia básica é tão simples quanto brilhante: em vez de gastar toneladas de dinheiro em todos os tipos de agências e canais de comercialização para promover produtos ou serviços, por que não pagar aos fãs desses produtos para que façam propaganda deles? Isso é exatamente o que uma empresa de marketing de rede é: devolve uma parte de cada centavo recebido de vendas para seus representantes independentes, que normalmente também são os consumidores mais comprometidos e entusiasmados de seus produtos.

Deixe-me ser o advogado do diabo por um momento. Como é que isso pode realmente funcionar? Quer dizer, um monte de pessoas comuns que não são vendedores qualificados pode realmente competir e gerar um nível significativo de vendas? Na verdade, aí reside a beleza disso. Como todo profissional de marketing, produtor de Hollywood e gigantes corporativos sabem, a forma mais poderosa de promoção do mundo é o boca a boca. É por isso que os comerciais de televisão gastam milhões para contratar atores que falam como sua mãe, seu cônjuge, seu melhor amigo ou seus filhos: eles estão imitando a propaganda boca a boca. No marketing da rede, usamos a coisa real. O poder verdadeiro do modelo que, como representante, não recebe as comissões somente pelos produtos utilizados pelas pessoas que você indica para a empresa, mas, muitas vezes, sobre os produtos comprados pelas pessoas que elas indicam, direta e indiretamente, o que pode realmente adicionar muito a seu resultado. Então, isso funciona? Você sabe a resposta para isso: venda direta/marketing de rede representam hoje mais de \$110 bilhões em vendas anuais no mundo

mais de \$110 bilhões em vendas anuais no mundo um bloco econômico mais ou menos do tamanho de Nova Zelândia, Paquistão ou Filipinas. (Costumo descrever esse modelo de negócio usando ambos os termos, “venda direta” e “marketing de rede”, porque hoje as empresas que fazem venda direta costumam empregar foco de marketing de rede. Uma das razões para que as vendas totais do marketing de rede continuem a crescer é que o sistema é um verdadeiro ganha-ganha. A empresa obtém um incrível nível de penetração no mercado e percepção do cliente que seria muito difícil e muito caro conseguir com o marketing tradicional. E o representante independente tem a oportunidade de criar um excelente fluxo de caixa. Como? Dominando o poder do boca a boca – relacionamento pessoa a pessoa – para construir uma sólida rede que represente a linha de produtos e/ ou serviços da empresa. Para ter um negócio no quadrante D você precisa de pelo menos 500 funcionários.

No marketing de rede, você não contrata funcionários; patrocina indivíduos que são todos representantes independentes. Mas a mesma dinâmica financeira se aplica: no momento em que sua rede de representantes independentes passa a ser de 300, 400 ou 500, você tem uma organização séria que proporciona renda residual significativa

### Habilidades para a vida

Criar o sucesso do negócio não é uma simples questão de habilidade técnica. Ainda mais importantes são as habilidades para a vida necessárias para se negociar com sucesso no quadrante D. A chave para o sucesso duradouro na vida é sua educação e suas competências, suas experiências de vida e, acima de tudo, seu caráter pessoal. Por exemplo, tive de aprender a superar minha insegurança, timidez e medo de rejeição. Outra habilidade de desenvolvimento pessoal que tive de aprender foi como levantar, sacudir a poeira e seguir em frente, depois de fracassar.

