

Como Atrair Mais Clientes Online

21 Coisas Simples Que Você Pode Fazer Para Expandir Rapidamente Seu Negócio de Marketing na Internet!



Apresentado à Você Por
<http://empreendedor-digital.org>

Como Atrair Mais Clientes Online

Termos e Condições

Aviso Legal

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

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

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

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

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

Índice

1	INTRODUÇÃO	5
2	LEI DA ATRAÇÃO	8
	LEI DA ATRAÇÃO DEFINIDA	12
3	21 DICAS SIMPLES DE <i>MARKETING</i>	19
	1. TENHA UM OBJETIVO E UMA PAIXÃO	20
	2. CRIE UMA VISÃO	23
	3. SE APAIXONE NOVAMENTE	26
	4. TORNE SUA MARCA ATRATIVA	31
	5. O FLAUTISTA MÁGICO DO <i>MARKETING</i> : APELO À AÇÃO	36
	6. ESTÁ NOS NÚMEROS.....	40
	7. IMPULSIONAMENTO COM CÍRCULOS.....	441
	8. ATRA-INDO <i>E-MAILS</i>	47
	9. O MANTRA FINANCEIRO.....	50
	10. O MEDO DA POBREZA E A “SORTE”	52
	Indecisão.....	524
	Dúvida.....	54
	Preocupação	55
	Excesso de zelo	55
	Procrastinação	56
	11. SEU <i>SITE</i> É RICO?	57
	12. <i>SITES</i> POUCO ATRATIVOS	60
	13. PARTILHANDO AS NOVIDADES	61
	14. A CAUDA LONGA	68
	15. NÃO ESCREVA SOBRE SEUS PRODUTOS.....	72
16	A OPORTUNIDADE DAS PALAVRAS-CHAVE.....	75

17. SOU TÃO BONITA...OH TÃO BONITA!.....	79
18. STUMBLE, DIGG OU DELICIOUS?	85
StumbleUpon (http://www.stumbleupon.com/)	86
Digg (http://about.digg.com)	86
Delicious (www.delicious.com)	87
19. FALE PARA O MUNDO	89
20. PENSE 'E' EM VEZ DE 'OU'	91
21. VOCÊ É RESILIENTE?	93

4	MANTENHA OS CLIENTES INTERESSADOS	97
5	<i>MARKETING</i> APAIXONANTE	102
6	PROMESSAS PARA MIM PRÓPRIO	110

1

Introdução

Este é um mundo de palavras de ordem, não é? Existem tantas que alguém escreveu até uma sátira sobre a pretensão da sociedade moderna e todo seu entusiasmo que tem se resumido a termos como “o cenário maior” e “estratégia de jogo” e até mesmo “focado no cliente”. Existem dezenas de termos assim e eles aparecem em planos de *marketing* o tempo todo. Você pode ficar imune a todas essas palavras de ordem após algum tempo e parar de prestar atenção.

A *internet* particularmente parece ter atraído o entusiasmo e as promessas. “Faça Seu Primeiro Milhão Em Um Ano!” Quantas vezes você já leu essa mensagem ou uma variante dela? “Fique Rico Já!” E qual foi a sua reação? Se você for como a maior parte das pessoas sua reação é sair do *site* ou diminuir o som da televisão ou virar a página de uma revista para tirar isso da sua frente. Hoje em dia as pessoas são tão instruídas e informadas que elas não acreditam nessas promessas malucas.

Porquê essa resposta? É porque você não acredita nisso. Hoje em dia as pessoas são tão instruídas e informadas que elas não acreditam nessas promessas loucas de enriquecimento rápido. Você não acredita de fato que pode ganhar seu primeiro milhão de dólares no período de um ano portanto a mensagem de *marketing* soa a uma mentira. E quem quer ouvir ou ler mentiras? Seus pensamentos e sua atenção não permanecem na mensagem porque o seu bom-senso te diz que isso não é *verdadeiramente* possível...pelo menos não para você.

Pense nessa situação por um momento. Você vê um anúncio e vira as costas logo de seguida. Nenhuma atração...certo? mas como você pode *não* estar interessado em ganhar um milhão de dólares em apenas um ano? Como você pode não querer ficar rico rapidamente? Essa questão nos leva diretamente para a Lei da Atração. Você atrai

para sua vida aquilo e que acredita, dá atenção e acha verdadeiro. O anúncio pode ser enganoso...pode não ser...mas você não vai descobrir porque seu foco e sua atenção não estão verdadeiramente no sucesso.

O conceito de Lei da Atração, apesar de nem sempre ter tido esse nome, está presente há décadas. Primeiramente popularizado no livro de 1910, *The Science of Getting Rich (A Ciência de Enriquecer)* escrito por Wallace D. Wattles, foi solidificado como uma corrente de pensamento no famoso livro de Napoleon Hill *Pense e Fique Rico* publicado em 1937. Então um filme chamado *O Segredo* foi produzido e lançado por Rhonda Byrne em 2006 e a Lei da Atração entrou na era moderna. O livro popularizou a Lei da Atração e de repente milhões ficaram fascinados pela ideia.

Mas aqui está um fator interessante sobre *O Segredo*. O filme é um documentário sobre pensamento otimista, mas foi distribuído usando uma campanha de *marketing* brilhante que incluía o oferecimento *online* em *streaming* de versões do filme. O estrondoso sucesso do filme foi diretamente atribuído ao plano de *marketing* que atraiu milhões de espectadores. Por outras palavras, a Lei da Atração foi o tema de um filme que usou o *marketing* da Lei da Atração para atingir o sucesso!

A Lei da Atração faz sentido. Se você se concentrar e acreditar naquilo que quer obter na vida, você pode conseguir. E se você aplicar essas crenças profundamente *personais* ao *marketing* mundo real para atrair clientes... que é o que você realmente quer e precisa para expandir seu negócio? Usar as ferramentas fornecidas pelos princípios da Lei da Atração pode te ajudar a ter êxito nos negócios, te ajudando na comunicação com outras pessoas.

Um dos motivos pelos quais as pessoas ficam tão aborrecidas em carreiras que não lhes trazem satisfação é o medo. Existe muito a ser temido também se você quiser viver sua vida com medo o tempo todo. Por exemplo, você pode temer não conseguir pagar as contas. Você pode temer o que irão pensar as outras pessoas se você começar um negócio na *internet*. Você pode temer a reação da sua família a seu espírito empreendedor. Você pode temer o tempo que te tomará um negócio na *internet*.

Obviamente, muitas pessoas agora desejam que não tivessem temido começar um novo negócio porque elas acabaram perdendo seus empregos a tempo inteiro! Uma das vantagens do *internet marketing* é que você pode começar a tempo parcial se quiser. O negócio vai estar ali para ser levado a tempo inteiro quando você estiver preparado.

Depois de você ler o material nesse *e-book*, você vai se sentir preparado para levar o seu negócio *online* para outro nível. Grande parte das atividades de *internet marketing* são na verdade bem simples de se usar.

Se você está preparado para transformar o seu negócio, continue lendo! Mas existe um aviso ligado a esse material. Você não vai ler coisas enganosas nem meias-verdades nem um monte de informação técnica que é típica dos livros sobre *internet marketing*. Em vez disso, você vai ler uma explicação sobre a Lei da Atração em termos fáceis de entender e então vai ler sobre 21 coisas que você pode fazer para aplicar os princípios do seu negócio.

Nos capítulos seguintes, nós vamos cobrir muito material. Você vai aprender a ter uma paixão pelo seu negócio, como se promover e como emitir apelos à ação. Você vai aprender sobre analítica, impulsionamento e *design* de sites.

Existe um capítulo sobre a Cauda longa e sobre como você pode se humanizar na *internet*.

Existem exemplos sobre como a teoria pode ser aplicada na prática com ferramentas de *internet marketing* mas nós não vamos nos aprofundar nisso como alguns livros fazem. O motivo é simples: domine os conceitos da Lei da Atração e a sua aplicação ao seu negócio se tornará clara. Isso começa com foco.

2

LEI DA ATRAÇÃO

“Eu, apaixonado por um porco? Espera até eu contar para o pessoal do marketing!”

-Caco, o Sapo (1984)

Aí está um casal...Miss Piggy e Caco, o Sapo! A atração pode criar estranhos amantes, parafraseando uma expressão antiga. Você nunca sabe quem vai amar quem no fim das contas. No caso de Miss Piggy e Caco o amor foi usado numa brilhante campanha de *marketing* criada para atrair tanto crianças como adultos.

E também funcionou! Ambos os personagens se tornaram celebridades e até hoje os dois aparecem com frequência em programas de TV, cerimônias de entrega de prêmios e em campanhas de arrecadação de fundos para caridade. Se você pudesse nomear a campanha de *marketing* perfeita, a junção desses dois personagens deveria estar no topo da lista.

Podemos aprender bastante com a porca e o sapo. Ouça quando eles falam, eles acreditam neles próprios. Miss Piggy pode parecer um pouco arrogante, mas ela mantém o foco o tempo todo. Caco pode enfraquecer perante uma *personalidade* tão forte, mas ele acaba sempre no bom caminho e fiel a si mesmo. Como resultado, essa equipe de animais que fazem e acreditam pode vender ou promover qualquer coisa para quem quer que seja.



Pense agora em Billy Mays, o vendedor na televisão. Ele faleceu há poucos anos atrás mas não sem estabelecer uma reputação notável de ser capaz de vender qualquer coisa para qualquer pessoa. Ele era um camelô em Atlantic City antes

de ganhar milhões como um simples, honesto e empolgado vendedor. Quando você o assistia promovendo os produtos, você sabia que ele realmente acreditava no que estava vendendo e dizendo.

Este mercenário de meia idade conseguia convencer milhões de pessoas a comprar utensílios de cozinha, detergente de carros ou ferramentas de trabalho. Ele conseguia vender produtos masculinos e femininos. Ele conseguia convencer qualquer pessoa de que ela precisava daquilo que ele estava vendendo. Mesmo que você não precisasse daquilo que ele estava vendendo, era quase impossível não o assistir, porque ele era sempre tão entusiasmado e feliz que ele fazia você se sentir *feliz e esperançoso*.

Se existisse uma forma de personificar a Lei da Atração, seria com Miss Piggy e Caco ou Billy Mays. Esses personagens não-humanos e humanos são focados, ativos e capazes de atrair pessoas, dinheiro, atenção e muitas outras coisas.

É sobre isso que trata a Lei da Atração. Uma definição formal seria a seguinte:

Você atrairá para sua vida tudo aquilo em que coloca sua energia, foco e atenção de forma regular.

Aqui está o ponto-chave. Você vai atrair tanto coisas desejadas como indesejadas por isso tenha cuidado com as coisas nas quais você coloca sua atenção! Por outras palavras, você pode atrair pessoas, objetos e acontecimentos positivos e negativos.

Quer uma prova? Pense nas pessoas que você conhece que parecem ter tudo dando errado para elas. Elas experienciam relações ruins não apenas uma vez mas vezes sem conta. Essas pessoas parecem nunca alcançar o sucesso, não importa o que elas tentam fazer. Elas têm comportamentos depressivos e enxergam o mundo num contexto negativo. A questão é o que vem primeiro: o comportamento negativo ou os acontecimentos negativos?

E isso funciona de forma contrária também. Tem pessoas que parecem sempre conseguir o que querem em suas vidas. Elas estão sempre contentes e enxergam o copo como meio cheio. Você pode jurar que as coisas caem na frente delas como um extraordinário golpe de sorte.

A Lei da Atração diz que o bem atrai o bem. Acredite que coisas boas vão acontecer com você e elas irão de fato acontecer. Acredite que você é uma vítima eminente e com certeza você será uma vítima várias vezes seguidas. É incrível como uma pessoa negativa pode ser focada.

Para pegar emprestadas algumas palavras de uma música do Creedence Clearwater Revival, *Bad Moon Rising*, pessoas com um foco negativo parecem estar sempre cantando essas palavras:

“
Eu vejo uma lua má surgindo,
Eu vejo problemas no caminho.
Eu vejo terremotos e relâmpagos,
Eu vejo coisas ruins hoje.

”

Tempo bom, tempo ruim, lua boa, lua cheia, o que você quer ver em seu caminho?

Essa pode ser uma forma pouco comum de abordar a Lei da Atração, mas é realmente isso que ela é na sua essência. As pessoas criam muito do ambiente ao seu redor apenas pelos pensamentos e comportamentos que elas assumem. Você lembra das palavras de ordem mencionadas anteriormente? Aqui estão mais algumas: do nada, destino e sorte.

Existe uma expressão antiga que diz que nós somos responsáveis pela nossa sorte. Essa é uma expressão particularmente apropriada quando falamos de negócios. Você sabia que 90% dos negócios *online* irão fracassar dentro de um a dois anos após começarem? E os motivos mais comuns para isso acontecer são:

- Falta de comprometimento com o negócio
- Fraca divulgação do negócio
- Falha em fornecer um atendimento ao cliente adequado
- Falta de *branding*
- Falta de valores essenciais que guiem as atividades do negócio
- Falta de planejamento
- Apresentação pouco atraente
- Falta de visão

Existem outros mas esses problemas são tipicamente encontrados em negócios que não sobrevivem à intensa competição. Você pode estar se perguntando o que isso tem a ver com a Lei da Atração. Bem... veja isso com atenção e você vai perceber que existe um fio condutor que liga cada um desses itens, formando uma unidade coesa.



Rufem os tambores... é a falta de foco, energia e atenção! O que falta é a atitude positiva, esforço e comprometimento que trazem resultados positivos. Em vez disso o negócio tropeça porque as forças negativas é que trabalham. Falta de interesse e baixa energia levam a que não se atraiam novos clientes e não se consiga manter os que existem.

Um dos erros que as pessoas cometem é tratar um negócio na *internet* como se ele não envolvesse pessoas. Que grande erro! A *internet* pertence sim às pessoas, e a forma como seu negócio interage com elas começa em você e apenas você. Você pode tropeçar em energias negativas e lutar para entender porque as pessoas não se interessam pelo seu negócio ou você pode dominar o lado positivo da Lei da Atração e construir um negócio de sucesso.

LEI DA ATRAÇÃO DEFINIDA

“

O começo de um hábito é como uma linha invisível, mas a cada vez que nós repetimos o ato reforçamos a corda, acrescentamos mais um filamento, até que ela se torna um grande cabo, e nos cega irrevogavelmente e age.

”

-Orison SwettMarden

Antes de se aprofundar demais em discutir os princípios da Lei da Atração como guias para seu negócio, é importante garantir que você compreende o poder dessa força. Psicólogos, educadores e cientistas estudaram o conceito da Lei da Atração e algumas de suas citações são excelentes pontos de partida para entendermos todo o seu potencial.

“Quando o cérebro, o coração e as emoções se unem, então o universo te dará o que você quer.” (Manish Sinha, Administradora na Amensys)

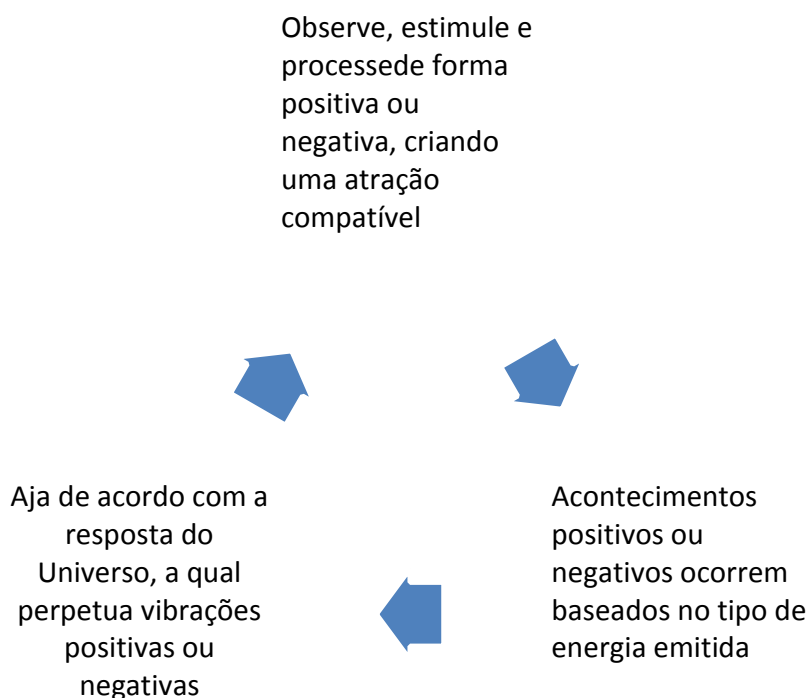
“Quando o poeta Inglês W.C. Henley escreveu as linhas proféticas, ‘Eu sou o Senhor do Meu Destino, eu sou o Capitão de minha Alma’, ele deveria nos ter informado que a razão pela qual somos Senhores de nosso Destino, os Capitães de nossas Almas, é porque temos o poder de controlar nossos pensamentos. Ele deveria nos ter dito que o éter no qual este pequeno planeta flutua...é uma forma de energia...e está cheio de uma forma de poder universal que se *adapta* à natureza dos pensamentos que temos em nossas mentes; e nos influencia, de forma natural, a mudar nossos pensamentos para os seus equivalentes físicos.” (Napoleon Hill, *Pense e Fique Rico*)

“Os recursos que você precisa para mudar qualquer coisa em sua vida estão *dentro de você* neste momento. Você possui um conjunto de neuro-associações que normalmente fazem com que você não use totalmente sua capacidade.” (Anthony Robbins, *Desperte o Gigante Interior*)

“O que você irradia em seus pensamentos, sentimentos, imagens mentais e palavras, você atrai para sua vida.” (Catherine Ponder, *Dynamic Law of Prosperity*)

Repare nas palavras de ação nessas citações: concordar, poder de controle, mudança, irradiação. A Lei da Atração não é uma ideia vaga que envolve pessoas sentadas e

meditando. É um conceito ligado à ação que requer que as pessoas sejam afirmativas, positivas, dispostas a mudar e preparadas para atrair, se elas quiserem, coisas afirmativas, positivas e atrativas para suas vidas.



A ideia é que suas vibrações positivas ou negativas estão vinculadas à física. Suas vibrações atraem as vibrações compatíveis do universo. Isso explica porque alguém pode ter um “dia ruim” que dura o dia inteiro ou estar “numa maré de sorte” quando coisas positivas parecem acontecer de manhã até de noite. Você não funciona num vazio, é parte de um universo bem maior onde tudo está interligado. Você absorve estímulos que se transformam num pensamento e pensamentos levam a comportamentos.

A Lei da Atração pode se resumir de algumas formas dependendo do livro que você leia:

- Atraia

- Inspire
- Aja

Outro resumo ressaltado no filme *O Segredo* é:

- Pergunte
- Acredite
- Receba

Você pode atrair vibrações positivas ou pedir resultados positivos e se inspirar a agir de um modo que prove sua crença em resultados positivos, e então agir ou receber os benefícios positivos. Por outras palavras, você pode pensar em você mesmo como uma pessoa de sucesso; atrair oportunidades de sucesso; e então agir de acordo com essas oportunidades.

É possível substituir o negativo pelo positivo, mas porque você faria isso? De acordo com a Lei da Atração, você tem aquilo que pede. É realmente simples assim. Muitas pessoas pedem por resultados negativos e infelizmente nem percebem que é isso que elas estão pedindo. Muitas dessas mesmas pessoas começaram um negócio na *internet* que fracassou e estão também perplexas com o porquê.

Antes de avançarmos para o próximo capítulo, vamos falar sobre o papel da linguagem. As palavras desempenham um papel muito importante na forma como nossas vidas progridem. Não são somente as palavras que falamos. Nós pensamos nas palavras

também. Na verdade, falamos para nós mesmos em nossas cabeças. Não... não estamos chegando à loucura... apenas deixando que a voz interior se expresse.

A voz interior é a voz interna que tanto nos motiva como nos desmotiva. Ela pode dizer coisas como:

- Uau! Eu tive um ótimo desempenho naquele projeto!
- Deu trabalho, mas consegui!
- Não acredito que falhei.
- Eu nunca serei capaz de fazer aquele trabalho.
- Sou tão inteligente e talentoso.
- Sou muito desajeitado e estou sempre estragando tudo.

Com certeza você reparou que essa voz interior pode ser positiva ou negativa. Ela pode nos encorajar a trabalhar ou a desistir. Existe uma série de ferramentas chamadas Programação Neuro-Linguística (PNL) que são usadas para mudar a maneira como as pessoas pensam sobre si mesmas e suas habilidades. Se ensina às pessoas que elas devem começar com imagens e palavras positivas porque elas vão levar a comportamentos positivos. As estratégias PNL estão incorporadas na Lei da Atração em certo nível.

Por essa altura você deve estar se perguntando o que tudo isso tem a ver com *marketing* na *internet*. Como você verá no capítulo seguinte, *marketing* e relações públicas não são mais atividades separadas como eram antes do início dos negócios baseados na *internet*. A *internet* levou a uma comunicação nos dois sentidos entre comerciantes e clientes. Ela criou a possibilidade de se produzir um festival visual que pode ser acessado com apenas alguns cliques. Isso significa que você pode agora fazer

mais do que apenas negociar – você pode estabelecer uma harmonia usando um misto de tecnologia, *marketing*, relações públicas, serviço ao consumidor, imagens e palavras.

Mas a *internet* também é um local corrido, em que você compete contra milhões de outros *sites*. Tenha vergonha! Não são permitidos pensamentos negativos se você estiver pronto para aplicar os princípios da Lei da Atração ao seu negócio de *marketing*. Aqui está seu primeiro teste:

1. Verdadeiro ou Falso? Eu posso aprender a dominar o *marketing* na *internet* de forma a que eu consiga construir uma forte base de clientes e um negócio *online* viável?

2. Verdadeiro ou Falso? Eu acredito na minha capacidade de sucesso!



Viu como funciona a Lei da Atração? Se você acreditar em si mesmo, então você começa seu *marketing* na *internet* com uma mentalidade positiva. A partir dessa mentalidade positiva você pode construir um plano de *marketing* de negócio que seus clientes achem positivo, animador e que os faça querer voltar inúmeras vezes a fechar negócios com você.

No capítulo seguinte, vamos abordar 21 coisas simples que você pode fazer para expandir o seu negócio de *marketing* na *internet* de forma rápida usando os princípios da Lei da Atração. Esse é um período energético e entusiasmante então prepare-se para se divertir!

3

21 DICAS SIMPLES DE *MARKETING*

“ Chame para si a responsabilidade por algo maior que os outros não esperam de você. ”

-Henry Ward Beecher

Podemos saltar diretamente para os princípios da Lei da Atração que vão guiar seu negócio na *internet* ao sucesso. Esta não é uma discussão passo-a-passo sobre como lidar com a tecnologia, como tantos outros livros sobre *marketing* na *internet*. Não vamos nos entediar discutindo aspectos técnicos porque não é necessário. Este é um livro passo-a-passo que discute como produzir resultados positivos usando princípios positivos de *marketing*.

A Lei da Atração é o fundamento subjacente aos princípios apresentados. Ao longo dos princípios haverá várias referências à Lei da Atração porque seus princípios estão incorporados em várias práticas corporativas básicas e sólidas, como você vai ler.

Enquanto você estiver lendo esses princípios, que a força esteja com você! (Tudo bem, tudo bem...só um pouquinho de humor para te fazer sorrir!)

1. TENHA UM OBJETIVO E UMA PAIXÃO

“

A maioria trabalha para sobreviver; alguns trabalham para adquirir riqueza ou fama, enquanto uma minoria trabalha porque existe alguma coisa dentro de si que precisa se expressar. Apenas uma minoria ama verdadeiramente trabalhar.

”

-Edmond BoreauxSzekely

Você provavelmente se surpreenderia ao descobrir quantas pessoas começam negócios na *internet* pelos quais elas não se importam de verdade. Muitas dessas pessoas foram na onda – as promessas do tipo ‘faça um milhão’ tornadas famosas pelas empresas de *marketing* de rede.

Como você vai ler adiante, o *marketing* de rede é uma estratégia legítima de *marketing* então não estamos condenando essa prática. A questão aqui está relacionada a fazer algo pelo qual você se interesse profundamente. Na verdade, você precisa ter uma paixão pelo seu produto e pelo seu negócio.

Havia uma mulher que queria muito começar um negócio *online*. Ela não era boa em vendas por telefone e não queria sequer tentar vender. Mas um dia ela encontrou uma empresa bastante conhecida que procurava um associado de vendas para se juntar a uma organização *online* de *marketing* de rede. Ela se deixou levar e a oportunidade parecia boa demais para deixar passar! Eles ajudariam a preparar o negócio, juntá-la a um mentor, mostrar a ela como fazer *marketing*, fornecer assistência com a entrega do produto e muito mais.

Mas o que eles não conseguiam fazer era o contato com os clientes. Os produtos incluíam suplementos para perda de peso e suplementos nutricionais. Para ganhar

dinheiro ela tinha que gostar de trabalhar com as pessoas, ouvir seus problemas de saúde e promover produtos. Ela tinha também que encontrar outras pessoas dispostas a vender para ela. Ela nunca tinha usado os produtos, queria apenas ganhar dinheiro.

Você consegue adivinhar o que aconteceu? A mulher não conseguia vender produtos nem *online* nem na rua porque 1) ela desprezou a venda não solicitada e 2) ela estava naquele trabalho pelo dinheiro e não porque ela realmente acreditava no produto. Quando tentava vender os produtos, ela referia sutilmente que eles eram uma perda de dinheiro.

Lembre-se que a Lei da Atração ensina que você atrai aquilo em que você pensa. Se você não acredita realmente no seu produto ou no seu negócio então você vai enviar essa vibração para os outros. Eles vão notar o comportamento negativo, a falta de compromisso e a falta de entusiasmo e devolvem o mesmo. Você tem o que você pensa.

Eis uma questão para você pensar. Se você tivesse um milhão de dólares no banco neste momento em seu nome, no que você faria da vida? Se você não tivesse que se preocupar com dinheiro e pudesse fazer o que quisesse, o que seria?

Sua resposta indica onde estão suas paixões. O que você precisa é acreditar em si mesmo para alcançar o sucesso. Isso não significa que você tenha que jogar seu atual negócio pela janela e começar de novo. Mas significa que você tem que encontrar uma forma de realizar suas paixões. No caso da mulher que tentava vender produtos nutricionais, ela mudou de rumo. Em vez de vender produtos pelos quais ela não tinha qualquer paixão ela começou um negócio de escrita *freelancer* porque a escrita era sua paixão. Mas ela também começou um *blog* motivacional e ressaltou os benefícios dos produtos nutricionais e atraiu novos clientes sem ser forçada a fazer vendas de *cold calling*.

Existe uma expressão antiga que diz, “O que o homem sonha, o homem alcança.” Isso sim é uma afirmação positiva! Idealize sua paixão na vida e então atinja seus objetivos. Se você diz a si próprio que não consegue fazer aquilo que *realmente* quer fazer, então