

20

**MANEIRAS
DE FAZER
R\$1.000,00
EM 7 DIAS**



20

MANEIRAS
DE FAZER
R\$1.000,00
EM 7 DIAS

 Wendell Carvalho

Sumário

Introdução

- 1.** Água mineral
- 2.** Sanduíche natural
- 3.** Comida caseira
- 4.** Bolos e doces de pote
- 5.** Brechó/bazar
- 6.** Barca de churrasco
- 7.** Comida congelada
- 8.** Velas terapêuticas artesanais
- 9.** Assessoria via grupos de WhatsApp e Telegram
- 10.** Loja virtual
- 11.** Aluguel de máquinas e outros objetos
- 12.** Afiliado em programas de vendas ou indicações
- 13.** Aluguel de carro para transporte de passageiros
- 14.** Consultor de benefícios
- 15.** Aplicativo de prestação de serviço
- 16.** Passeador e cuidador de pets
- 17.** Roupas
- 18.** Avaliador de carros usados
- 19.** Artista de rua
- 20.** Aluguel de quarto ou suíte

Conclusão



Introdução

Quantas vezes você já olhou em volta e se viu **sem alternativas** para gerar renda? É **frustrante** procurar soluções e não saber **onde encontrar**.

Foi pensando nisso que criei esta lista de **20 maneiras de fazer R\$1.000,00 em 7 dias!**

A quantia de R\$1.000,00 pode parecer inacessível em um período tão curto de tempo, mas não se preocupe em encontrar métodos de fazer isso acontecer. **Vou te ajudar na tarefa de saber o que fazer e como fazer para alcançar ganhos consideráveis.**

Por mais que esta tarefa pareça desafiadora, apresento a você 20 maneiras, entre digitais e físicas, de **mudar rapidamente o seu orçamento para melhor.**

Neste material, você encontrará ideias **do que fazer**, dicas valiosas de **como fazer** e ensinamentos sobre **como calcular os custos e os lucro\$**. Você só precisa ser **persistente e estar disponível** para o trabalho.

Vamos lá?



#1
Água mineral



1. Água mineral

A água é uma **necessidade básica para a vida** e o seu consumo inadequado gera diversas consequências negativas para o corpo humano.

O baixo consumo de água pode causar desidratação, irritabilidade, confusão mental, sonolência e até febre.

Pensando em não permitir que as pessoas cheguem a esse extremo, é que lhe ofereço esta opção: **venda água**.



1.1 Veja um caso de sucesso

Talvez você já tenha ouvido falar de **Rick Chester**, o ambulante que fez **fama e sucesso** com a **venda de água** mineral nas praias do Rio de Janeiro.

Em 2015, Rick se viu **encurralado**. Desempregado e sem nenhuma fonte de renda, **pediu R\$10,00 emprestado** a um amigo e começou seu empreendimento.

Ele **identificou a oportunidade** de obter mais de **300% de lucro** com a venda de água mineral e, divulgando seus conhecimentos na internet, chegou a se tornar **palestrante na Universidade de Harvard**, nos EUA.

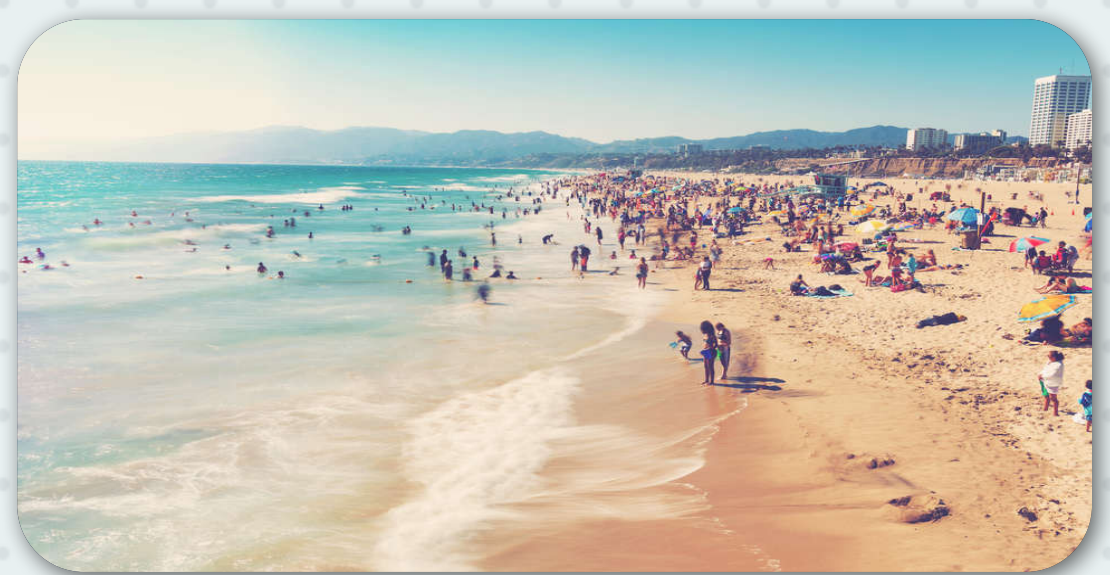


1.2 Dicas importantes

1. Esteja onde a sede está.

Ofereça água gelada, que refresca e mata a sede dos seus clientes. Para isso, utilize **caixa térmica com gelo** (que você pode produzir em casa, com água potável), que mantenha a temperatura da água agradável.

Você pode ser a solução para a sede de alguém no trânsito de um dia ensolarado, em parques naturais, pontos turísticos, praias, praças, eventos, pontos de ônibus e estações de metrô.



2. Compre os insumos necessários em mercados atacadistas.

Eles praticam preços **mais baixos**, ideais para revenda.

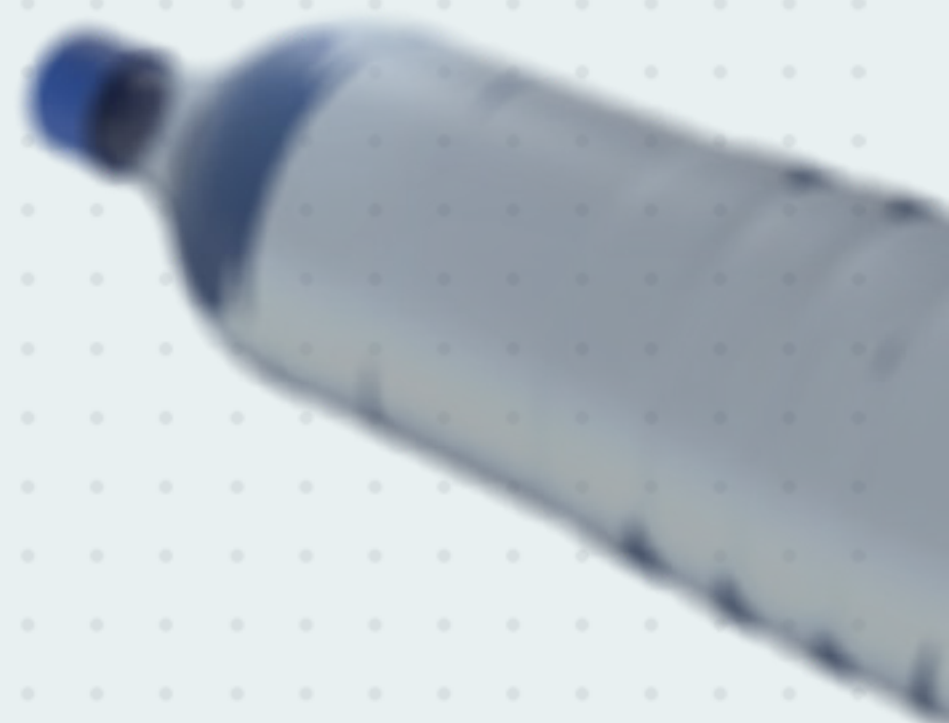


1.3 Cálculo dos custos e dos LUCROS

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$25,00** (caixa de isopor) + **R\$ 231,00** (420 garrafas de água sem gás) = **R\$256,00**
 - Arrecadação total: 420 garrafas de água sem gás vendidas a **R\$3,00/un. = R\$1.260,00**
 - O lucro unitário da água é de **450%, ou de R\$2,45**
- Arrecadação geral **(R\$1.260,00)** – custo geral **(R\$256,00)**

Lucro líquido de R\$1.004,00

Você precisará vender 60 garrafas de água, por dia,
para ter R\$1.004,00 ao final dos 7 dias





#2

Sanduiche natural





2. Sanduíche natural

Sanduíche natural é uma opção **saudável e nutritiva** para quem deseja uma **refeição leve e rápida**. Composto por vegetais, proteínas, fibras e carboidratos, é uma **excelente fonte de energia** para as atividades diárias.



2.1 Veja um caso de sucesso

Maria Rachel Cabral Ribeiro é uma jovem empreendedora de Minas Gerais que obteve sucesso profissional após **assumir a gestão de duas lanchonetes de sanduíches naturais**, antes conduzidas por seus pais.

Ela **enxergou um mercado receptivo** ao seu produto e investiu forte em fazer o sucesso acontecer. Maria Rachel **aumentou de duas para cinco as franquias** sob sua gestão e colhe os bons frutos do negócio.





2.2 Dicas importantes

- 1. Ofereça seus sanduíches saudáveis e balanceados para academias de ginástica.**

Você poderá fazer vendas diretas aos alunos ou deixá-los consignados nas lanchonetes das academias.

- 2. Venda os sanduíches nas portas de empresas, faculdades, cursos técnicos, escolas etc.**
- 3. Ofereça, por consignação, a lanchonetes e padarias do seu bairro e de bairros próximos.**
- 4. Disponibilize para seus clientes a opção de sanduíches menores, para festa.**
- 5. Deixe sempre seus contatos com todos os seus clientes.**

Assim, eles poderão fazer novos pedidos.



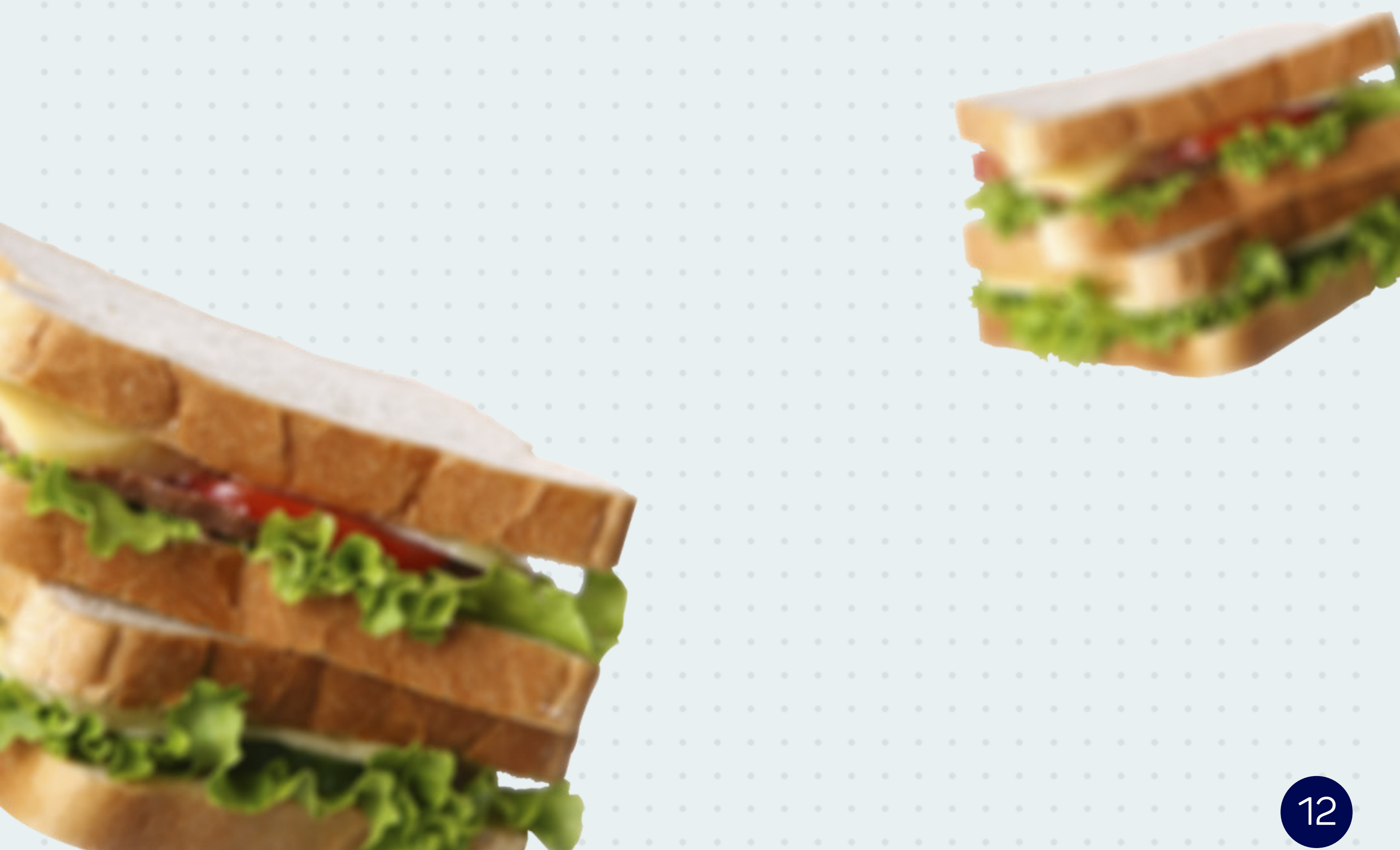


2.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$145,00** (300 embalagens) + **R\$350,00** (ingredientes) + **R\$105,00** (30% do valor dos ingredientes - custos com água, luz e gás) = **R\$600,00**
- Custo unitário do sanduíche: **$R\$600,00 \div 300 = R\$2,00$**
- Arrecadação total: 300 sanduíches naturais vendidos a **R\$6,50/un. = R\$1.950,00**
- O lucro unitário do sanduíche é de **225%, ou de R\$4,50**
- Arrecadação total **(R\$1.950,00)** – custo total **(R\$600,00)**

= Lucro líquido de R\$1.350,00

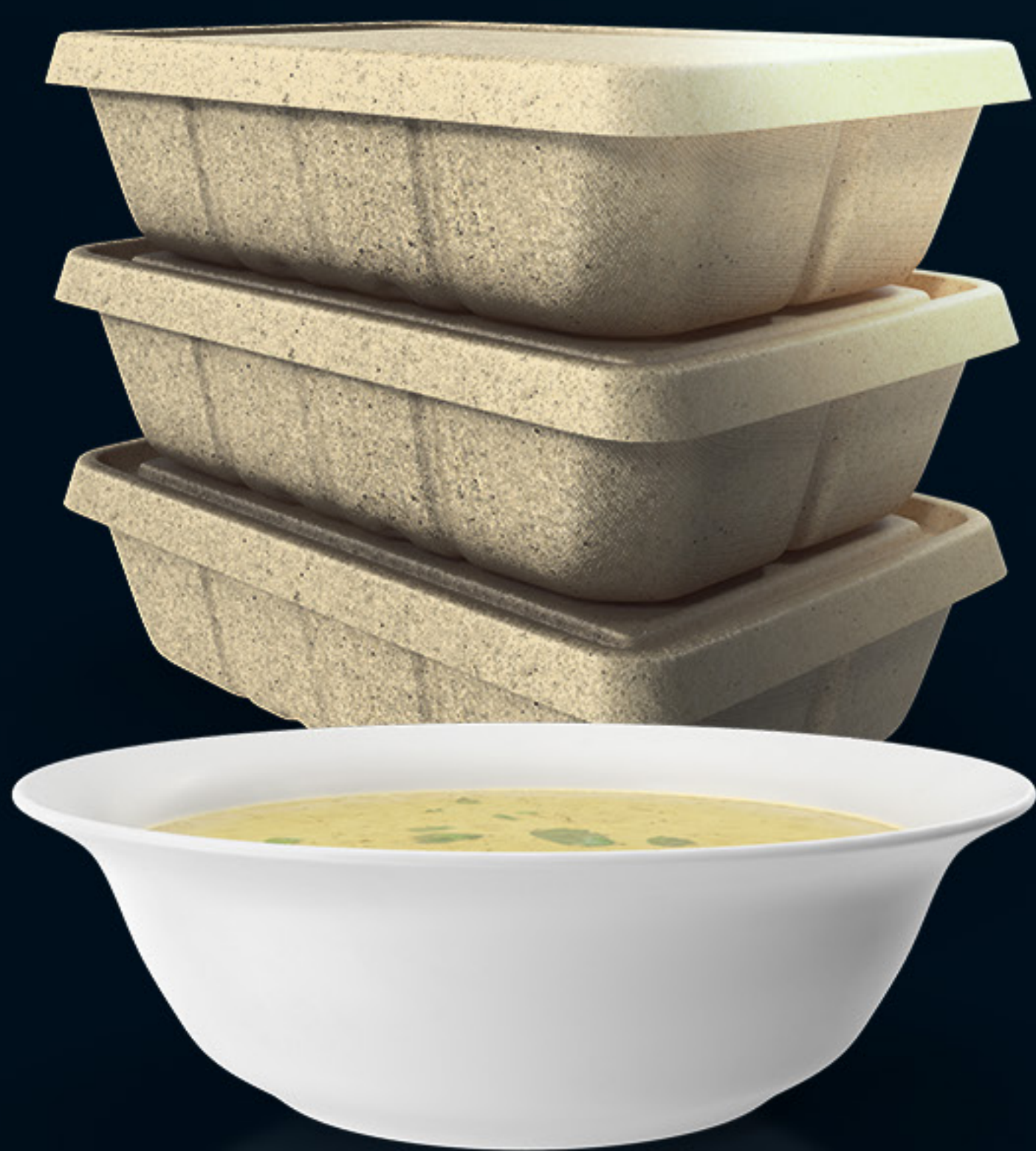
Você precisará vender 32 sanduíches, por dia,
para ter mais que R\$1.000,00 ao final dos 7 dias





#3

**Comida
caseira**





3. Comida caseira

Pesquisas recentes do IBGE revelam que **os brasileiros estão consumindo mais comida pronta**, de lanchonetes e restaurantes. Esse novo hábito de consumo pode se caracterizar pela necessidade de **economizar tempo** para a execução de outras atividades obrigatórias, além da promoção da **comodidade** de receber a comida em casa ou no trabalho sem se preocupar com o preparo ou com a **diversificação do cardápio**.



3.1 Veja um caso de sucesso

Cristiane Alcântara, criadora do “**Caseirices da Cris**”, é uma mulher e mãe moradora de São Paulo que decidiu empreender com a produção de **marmitas caseiras**.

Em **apenas 3 meses**, a iniciativa deixou de ser renda extra para se tornar a **principal fonte de receita** de sua família. Entendendo que marmita não é moda, e sim necessidade, ela viu a oportunidade de lucrar muito **solucionando problemas logísticos de várias famílias**.



3.2 Dicas importantes

1. Venda para funcionários de empresas, trabalhadores ambulantes, empregados da construção civil etc.
2. Divulgue seu cardápio por folders, redes sociais, grupos no WhatsApp, nos aplicativos de delivery de comida etc.
3. Tenha maquininha de cartão.

Assim, você não perderá vendas com pagamento no débito, no crédito e nos cartões de refeição, fornecidos como benefício por muitas organizações.



3.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$58,50** (150 embalagens) + **R\$780,00** (ingredientes) + **R\$234,00** (30% do valor dos ingredientes - custos com água, luz e gás) = **R\$1.072,50**
- Custo unitário do marmitex: **$R\$1.072,50 \div 150 = R\$7,15$**
- Arrecadação total: 150 marmitex vendidos a **$R\$15,00/un. = R\$2.250,00$**
- O lucro unitário do marmitex é de **110%, ou de R\$7,85**
- Arrecadação total **$(R\$2.250,00)$** – custo total **$(R\$1.072,50)$**

= Lucro líquido de R\$1.177,50

Você precisará vender 19 marmitex, por dia,
para ter mais que R\$1.040,00 ao final dos 7 dias



#4 **Bolos e doces de pote**





4. Bolos e doces de pote

Bolos e doces de pote nada mais são do que **gostosas embaladas e prontas para comer, em qualquer lugar**. Eles podem ter **sabores diversos** e fazem a alegria de muitas pessoas como **sobremesa ou na hora do lanche**.

Eles caíram nas graças dos consumidores por serem de **fácil armazenamento, transporte e por terem a medida certa** para matar a fome e a vontade incontrolável de comer aquele docinho saboroso.



4.1 Veja um caso de sucesso

Mariana Borges de Paiva e Adriana Borges de Paiva são irmãs e moradoras de Uberlândia - MG. Com formações em Odontologia e Pedagogia, tornaram-se empresárias lucrativas por meio do **investimento inicial de R\$300,00** na criação da marca **La Divine Gateau**, empresa de doces em taças e bolos de pote.

A aceitação dos doces foi surpreendentemente positiva e, logo, as irmãs estavam vendendo **200 bolos de pote por semana**, com valores entre R\$8,00 e R\$10,00 cada unidade, a depender do sabor. Ou seja, **já no início do negócio, as irmãs obtiveram lucros médios de R\$1.300,00, por semana**.



4.2 Dicas importantes

1. Deixe os bolos e doces de pote consignados em padarias, restaurantes e lanchonetes.
2. Realize vendas diretas em empresas com grande número de funcionários.
3. Utilize horários estratégicos para a venda, como a hora do almoço e do lanche da tarde.
4. Crie perfil no Instagram para ganhar escala na divulgação do seu produto.



4.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$237,00** (300 potes plásticos de 220 ml) + **R\$360,00** (ingredientes) + **R\$108,00** (30% do valor dos ingredientes - custos com água, luz e gás) = **R\$705,00**
- Custo unitário do bolo de pote: **$R\$705,00 \div 300 = R\$2,35$**
- Arrecadação total: 300 bolos de pote vendidos a **R\$6,00/un. = R\$1.800,00**
- O lucro unitário do bolo de pote é de **155%, ou de R\$3,65**
- Arrecadação total **(R\$1.800,00)** – custo total **(R\$705,00)**

= Lucro líquido de R\$1.095,00

Você precisará vender 43 bolos e doces de pote,

por dia, para ter mais que R\$1.095,00 ao final dos 7 dias



#5 **Brechó/ bazar**





5. Brechó/bazar

Na atualidade, vem sendo amplamente divulgada a ideia do **minimalismo**, em que se aborda a temática de que é necessário consumir pouco para viver bem. Além desse ponto, há a questão **ecológica da sustentabilidade**, que prevê que a contenção do consumo está intimamente ligada à redução dos impactos da exploração dos recursos naturais, para fins diversos de produção. Os bazares e brechós estimulam o **reaproveitamento de roupas e acessórios**, colocando-se na mesma direção do **mundo moderno**.



5.1 Veja um caso de sucesso

Luanna Toniolo Domakoski é uma advogada curitibana que se viu mudando de vida, e de carreira, ao começar a **faturar alto com a criação de um brechó on-line**. O negócio, em apenas **três anos, já havia faturado R\$10 milhões**. Mesmo com preços até 80% mais baratos que nas lojas tradicionais, as roupas do brechó podem gerar mais que **100% de lucro**, na maioria das vendas.



5.2 Dicas importantes

- 1. Para que essa iniciativa tenha êxito, o planejamento é essencial.**

Peça doações de roupas e veja em seu armário o que você não usa mais.

- 2. Vá a brechós e bazares variados e encontre oportunidades.**

Compre mais barato e venda mais caro.

- 3. Use as redes sociais e as plataformas de vendas a seu favor e alcance mais pessoas.**

- 4. Comunicação é tudo!**

Fale com os seus parentes, amigos e conhecidos sobre o seu novo empreendimento.





5.3 Cálculo dos custos e dos LUCROS

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$600,00** (compras de roupas e acessórios) + **R\$180,00** (30% do valor investido - custos com luz, internet e telefone) = **R\$780,00**
- O lucro médio, por peça de roupa ou acessório, é de **300%**
- Arrecadação total: vendendo todas as roupas e acessórios com 300% de margem de lucro, a arrecadação é de **R\$1.800,00**
- Arrecadação total **(R\$1.800,00)** – custo total **(R\$780,00)**

= Lucro líquido de R\$1.020,00

Você precisará obter lucro de R\$145,70 nas vendas,
por dia, para ter R\$1.020,00 ao final dos 7 dias



#6

Barca de churrasco





6. Barca de churrasco

É isso mesmo que você leu: **barca de churrasco!** Você já deve ter ouvido falar de barca de comida japonesa e de açaí, mas a barca de churrasco também existe e pode fazer você **ganhar dinheiro com a novidade**.

Linguiça, pão de alho, asinha de frango, contrafilé, picanha suína... **Tudo aquilo que já vai para a sua churrasqueira pode se tornar o seu negócio.**

Que o brasileiro é **apaixonado por churrasco**, todos sabemos. Então, é **arregaçar as mangas e trabalhar**.



6.1 Veja um caso de sucesso

Para **fugir da crise financeira**, Alice Almeida Peixoto, moradora de Boa Vista, viu a necessidade de **produzir renda extra**.

Na cozinha da **própria casa**, ela colocou o plano em ação por meio da produção e venda de **churrasquinhos**.

No início, ela vendia cerca de 10 kg de churrasquinhos por semana. Mas **logo a demanda aumentou e as vendas passavam dos 50 kg de churrasco, por semana**.

Com **lucros que podem variar entre 100% e 250%** e de renda extra, a atividade passou a ser a **principal da família de Alice**.



6.2 Dicas importantes

1. Divulgue a novidade para amigos, parentes e seguidores das redes sociais.
2. Seja versátil e ofereça guarnições, como farofa, vinagrete e maionese, como um aditivo ao serviço principal.
3. Entregue os pedidos na hora combinada, com tudo quentinho e fresquinho.
4. Busque fornecedores que vendam mais barato do que os açougues tradicionais e supermercados, aumentando sua margem de lucro.



6.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$180,00** (100 embalagens/barcas) + **R\$600,00** (ingredientes) + **R\$180,00** (30% do valor dos ingredientes - custos com água, luz, carvão) = **R\$960,00**
- Custo unitário da barca de churrasco: **$R\$960,00 \div 100 = R\$9,60$**
- Arrecadação total: 100 barcas vendidas a **$R\$30,00/un. = R\$3.000,00$**
- O lucro unitário por barca de churrasco é de mais que **200%, ou de $R\$20,40$**
- Arrecadação total **$(R\$3.000,00)$** – custo total **$(R\$960,00)$**

= Lucro líquido de R\$2.040,00

Você precisará vender oito barcas de churrasco, por dia,
para ter mais que R\$1.140,00 ao final dos 7 dias



#7 **Comida congelada**





7. Comida congelada

Já pensou em promover **praticidade e sabor para a rotina das pessoas**? Não? Então, vamos falar sobre isso.

Escondidinho, lasanha, nhoque, pizza, almôndegas e torta de frango são algumas das opções que você poderá produzir e oferecer aos seus clientes.

Além dessas possibilidades mais tradicionais, tem o **mercado fit**, que vem crescendo cada vez mais por oferecer pratos saudáveis de maneira **ágil e saborosa. Comida gostosa e sem esforço é o que todo mundo deseja.**



7.1 Veja um caso de sucesso

Victor Santos trabalhava no mercado financeiro e convivía com a falta de tempo e a constante busca por uma **alimentação saudável, saborosa e prática**. Diante dessa questão pessoal, realizou pesquisas de mercado e verificou que a **demanda por esse serviço existe** e que o Brasil ocupa a quinta posição no mercado mundial em produtos saudáveis.

Victor e mais dois amigos, Henrique e Felipe Castellani, criaram, então, a Liv Up, empresa que começou pequena e hoje produz de **10 a 15 mil refeições por dia**, faturando mais de **R\$12 milhões por ano**.



7.2 Dicas importantes

- 1. Pesquise o mercado para o qual deseja oferecer soluções alimentares.**
- 2. Empenhe-se em ofertar os melhores produtos possíveis aos seus clientes.**

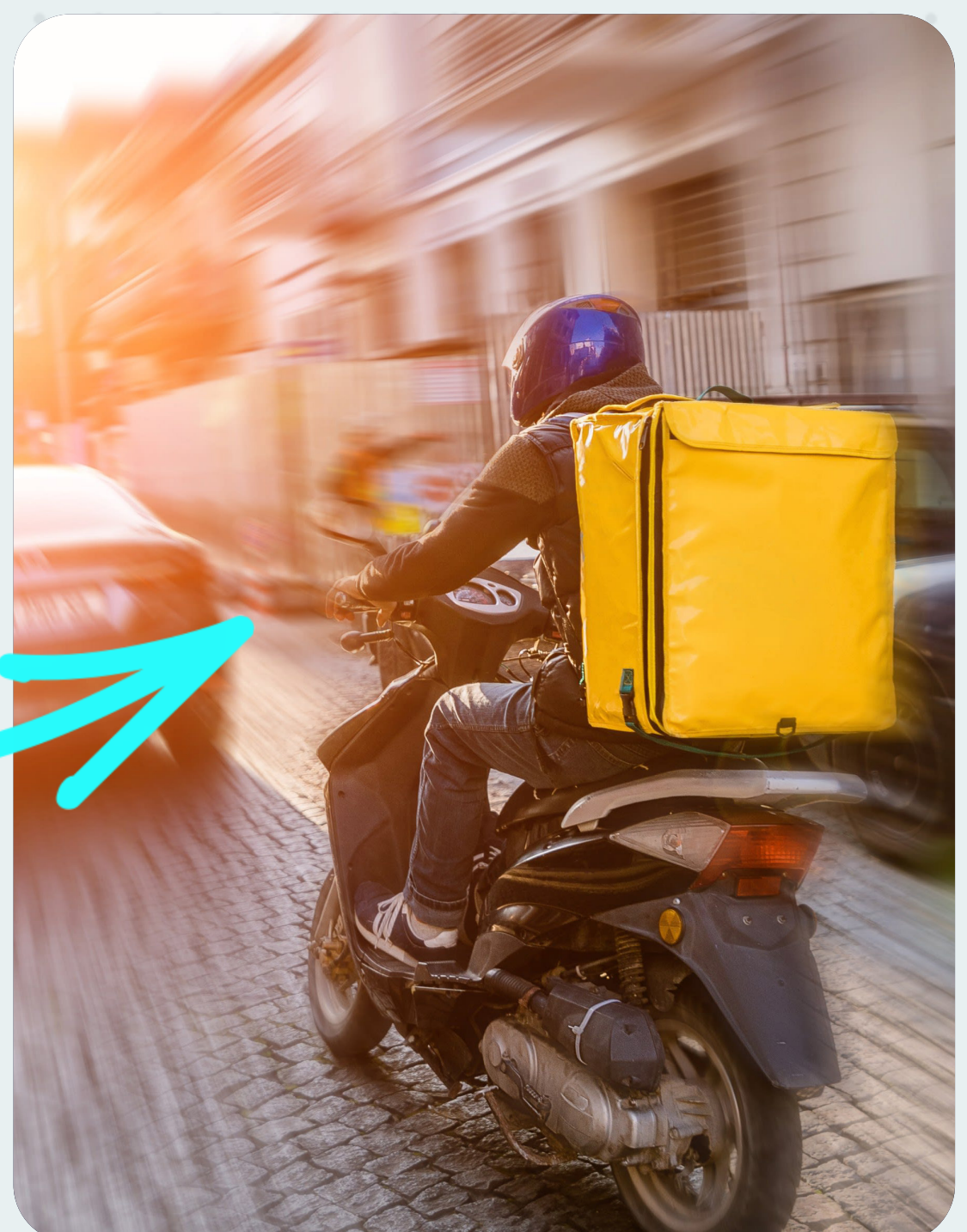
A melhor propaganda é a indicação.

- 3. Utilize as redes sociais ao seu favor.**

Apresentando sua iniciativa para seus conhecidos, amigos e familiares, eles poderão ajudar na divulgação.

- 4. Ofereça preços justos e seja pontual em suas entregas.**

O compromisso profissional faz toda a diferença.





7.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$120,00** (150 embalagens freezer e micro-ondas) + **R\$720,00** (ingredientes) + **R\$216,00** (30% do valor dos ingredientes - custos com água, luz e gás) = **R\$1.056,00**
- Arrecadação total: 150 pratos congelados vendidos a **R\$15,00/un.** = **R\$2.250,00**
- O lucro unitário do prato congelado é de **113%, ou de R\$7,96**
- Arrecadação total **(R\$2.250,00)** – custo total **(R\$1.056,00)**

= Lucro líquido de R\$1.194,00

Você precisará vender 18 pratos congelados, por dia,
para ter mais que R\$1.000,00 ao final dos 7 dias





#8

Velas terapêuticas artesanais





8. Velas terapêuticas artesanais

Em momentos de crise e de instabilidade emocional, a tendência humana é buscar **conforto e forças em energias espirituais**, nas quais acredita.

Além do fator espiritual, há alguns fatores químicos que podem auxiliar na **diminuição do estresse, da ansiedade, na melhoria do sono e no aumento da qualidade de vida**.

As velas terapêuticas podem auxiliar nesse processo e favorecer a **concentração, a meditação e o relaxamento**.

Você não irá vender somente velas. **Irá oferecer equilíbrio para o corpo, para a mente e para as emoções de seus clientes**.



8.1 Veja um caso de sucesso

Charlie Griffiths é um jovem britânico que, com apenas **12 anos de idade**, criou um negócio de velas aromáticas.

Griffiths percebeu uma **oportunidade** no negócio quando leu sobre os componentes tóxicos contidos nas velas amplamente comercializadas.

Ele quis criar produtos **sustentáveis e saudáveis para não afetar o bem-estar de quem as consome**.

Atualmente, Charlie **fatura mais de R\$50.000,00 por ano** com a marca Hood + May, criada por ele.



8.2 Dicas importantes

1. Produza velas aromáticas, que sirvam para perfumar o ambiente.
2. Preocupe-se com a beleza das velas.
Muitas pessoas as utilizam também para decoração.
3. Aproveite as datas comemorativas e produza velas temáticas (para o Dia dos Namorados, velas natalinas etc.).
4. Crie velas para banho, meditação e massa-gem quente.



8.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$80,00** (kit de produção de velas – investimento único) + **R\$ 330,00** (insumos para 150 unidades) + **R\$408,00** (150 potes de vidro) = **R\$818,00**
- Custo unitário da vela: **$R\$818,00 \div 150 = R\$5,45$**
- Arrecadação total: 150 velas vendidas a **$R\$20,00/un. = R\$3.000,00$**
- O lucro unitário da vela é de **267%, ou de R\$14,55**
- Arrecadação total **(R\$3.000,00)** – custo total **(R\$818,00)**

= Lucro líquido de R\$2.182,00

- Você precisará vender 10 velas, por dia, para ter mais que R\$1.015,00 ao final dos 7 dias



#9

Assessoria via grupos de WhatsApp e Telegram





9. Assessoria via grupos de WhatsApp e Telegram

Os aplicativos de mensagens nos trouxeram **uma nova forma de comunicação**. Atualmente, temos um modelo moderno que nos possibilita fornecer informações de **maneira ágil e democrática** para uma ou para um grande número de pessoas **simultaneamente**.

Por todas essas qualidades, os aplicativos se apresentam como **excelente maneira de escalar um negócio**. Eles podem ser utilizados para **assessorias individuais ou coletivas**.



9.1 Veja um caso de sucesso

Elisa Novaes Cancella é uma exímia empreendedora e tentou iniciar a sua empresa de cosméticos veganos em 2014. Porém Elisa percebeu que a falta de preparo não a deixaria seguir adiante na conquista dos seus objetivos profissionais.

Ela deu um passo para trás e iniciou a sua jornada com o **auxílio de uma assessoria**. Após seguir as **orientações** de seu mentor e ter **estudado** incansavelmente, ela lançou a sua empresa com sucesso, a **Nature Therapy**, que hoje está tanto no **mercado físico quanto no e-commerce**.



9.2 Dicas importantes

1. Identifique algo em que seja bom e ofereça assessoria sobre este tema.

Por exemplo: maquiagem, penteados, unhas, inglês, atividades manuais, receitas, aperfeiçoamento de oratória, criação de playlists (DJs), marketing etc.

2. Escale seu negócio.

Tenha muitas pessoas em seus grupos de aplicativos e cobre um valor mensal pela sua assessoria.

3. Agregue valor ao seu produto ou serviço.

Quanto mais relevante for a sua temática, mais poderá cobrar por ela.

4. Forneça exatamente o serviço que ofereceu para seus clientes.

Desse modo, eles estarão fidelizados a você.



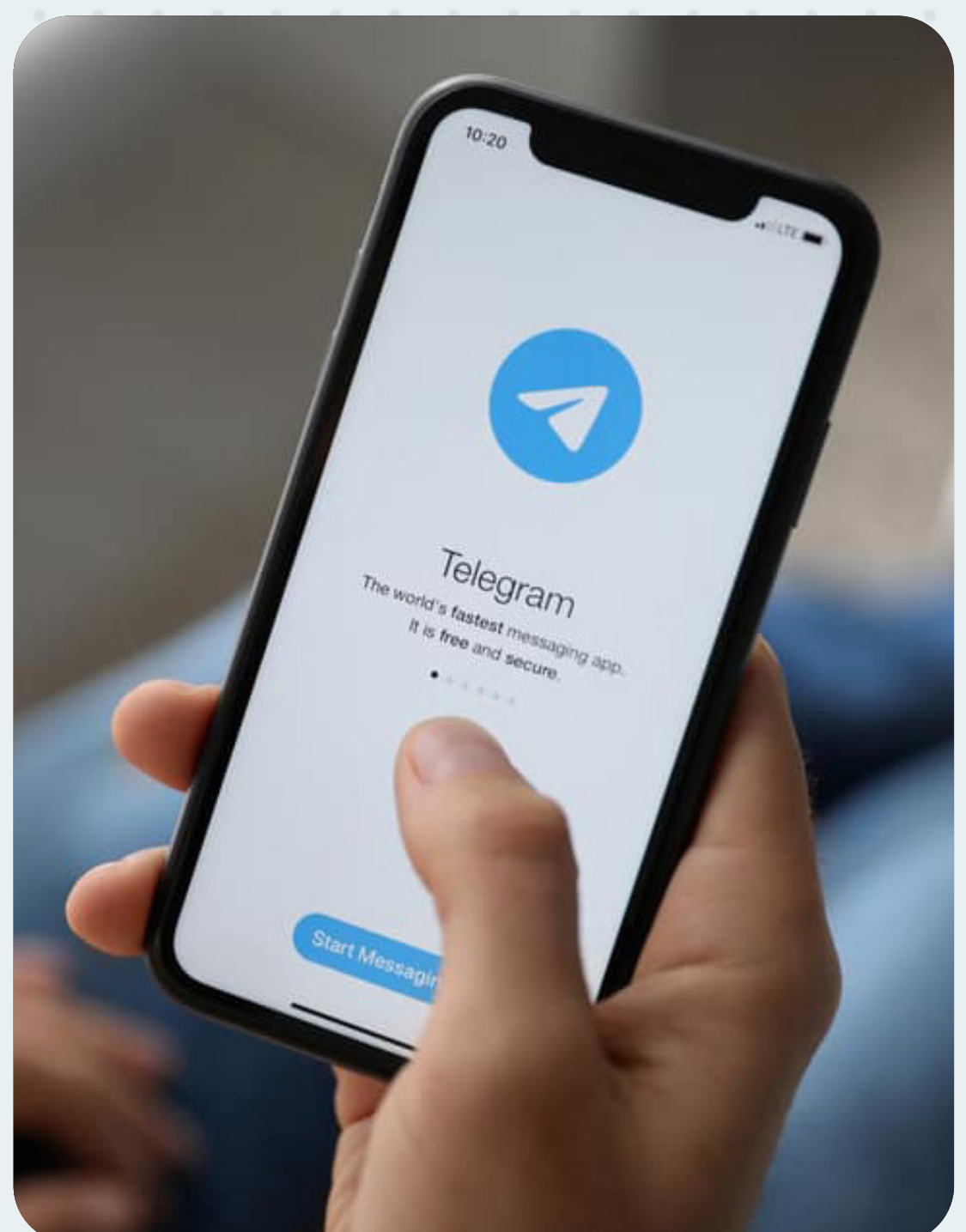


9.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$25,00** (internet)
 - Custo individual da mentoria: **R\$10,99** por semana
 - Arrecadação total: um grupo de 100 pessoas a **R\$10,99** semanais = **R\$1.099,00**
- Arrecadação total **(R\$1.099,00)** – custo total **(R\$25,00)**

= Lucro líquido de R\$1.074,00

- Você precisará manter o seu grupo de mentoria com 100 pessoas, por semana, para ter R\$1.074,00 ao final dos 7 dias





#10
Loja
virtual





10. Loja virtual

A democratização da internet fez surgir um novo modelo de comércio, o **e-commerce**. Com essa nova modalidade de consumo, as pessoas têm saído cada vez menos de casa para adquirir o que precisam. Até as compras antes feitas só nos supermercados, por exemplo, já podem ser solicitadas por aplicativos ou sites de grandes nomes do varejo nacional para serem **entregues no conforto do lar**.

Então, quando for abrir um negócio, **pense em sua vertente digital**, o que possibilitará o **maior alcance de clientes** para os seus produtos.



10.1 Veja um caso de sucesso

Adriana Rister Andrade, proprietária de um negócio físico, há 19 anos, do **ramo de pet shop e de clínicas veterinárias**, decidiu inserir sua empresa na tendência digital, para a qual a maioria dos comércios estão caminhando.

Ela criou o site **Amo Vida Animal**, que, já nos primeiros anos de existência, passou a realizar **mais de 30 vendas por dia**, acumulando o **faturamento mensal de R\$60.000,00**.



10.2 Dicas importantes

- 1. Utilize objetos que você já possui ou produz para vender em sua loja virtual.**

Por exemplo: roupas, eletrodomésticos, eletroeletrônicos, artesanatos, bijuterias, enxoval para pet etc.

- 2. Sempre há alguém precisando do que você tem a oferecer.**

Encontre os meios certos para divulgar seus produtos que estão à venda (OLX, Mercado Livre, grupos de venda do Facebook, Enjoei, status do WhatsApp etc.).

- 3. Caso não possua ou produza algo que possa ser vendido, utilize lojas, como Shopee, AliExpress e Alibaba, para comprar algo no atacado que possa revender.**





10.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

Comprando capinhas para celular na Shopee:

- Custo de 7 dias de trabalho: **R\$25,00** (internet) + **R\$60,00** (frete) + **R\$1.000,00** (investimento em capinhas de celular) = **R\$1.085,00**
- Custo unitário da capinha: **$R\$1.085,00 \div 100 = R\$10,85$**
- Arrecadação total: 100 capinhas vendidas a **$R\$28,00/un. = R\$2.800,00$**
- O lucro unitário da capinha é de **158%, ou de R\$17,15**
- Arrecadação total **$(R\$2.800,00)$** – custo total **$(R\$1.085,00)$**

= Lucro líquido de R\$1.715,00

Você precisará vender nove capinhas de celular, por dia,
para ter mais que R\$1.080,00 ao final dos 7 dias





#11

**Aluguel de
máquinas e
outros objetos**





11. Aluguel de máquinas e outros objetos

Máquinas de cortar grama, roçadeira, cadeiras e mesas para festas, pratos, copos e talheres, kits para churrasco, panela elétrica, fliperama retrô, *jukebox*, *karaoke*, câmera de ação, câmera fotográfica profissional, material para prática de musculação e atividades aeróbicas (bicicleta ergométrica ou de *spinning*, esteira, *jumping*, *step*, anilhas, halteres etc.), furadeira, parafusadeira, serras elétricas, lixadeiras e geradores de energia **são alguns dos exemplos de objetos que podem ser facilmente alugados por outras pessoas que possuem uma demanda pontual e não têm o desejo de adquiri-los em definitivo.**



11.1 Veja um caso de sucesso

Nathan Romeiro, fundador da *startup* **Boomerang**, criou o negócio com o objetivo de **reduzir a necessidade de compra de produtos de pouco uso**. A proposta da *startup* é que as pessoas **tenham o que precisam apenas pelo período que precisarem**, o que **evita o acúmulo** de objetos empoeirados nas casas delas.

Com **apenas seis meses de vida**, a empresa já tinha mais **de 10,5 mil clientes**.

Recentemente, a empresa recebeu o investimento de R\$3 milhões para expansão e tecnologia.



11.2 Dicas importantes

1. Associe-se a sites e aplicativos que promovam encontros entre locatários e locadores dos objetos.
2. Separe os itens que você utiliza pouco e deseja alugar.
3. Pratique os valores de mercado, para não correr o risco de não conseguir alugar seus objetos.
4. Mantenha a manutenção dos objetos em dia, para que não haja problemas no momento da utilização.



11.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

Alugando uma furadeira, uma máquina de alta pressão e uma máquina de cortar grama:

- Arrecadação total: furadeira **(R\$40,00)** + máquina de alta pressão **(R\$80,00)** + máquina de cortar grama **(R\$60,00)**
- Arrecadação total **(R\$2.800,00)** – custo total **(R\$1.085,00)**

= R\$180,00/dia

Você precisará manter, em média, três objetos alugados, por dia, para ter mais que R\$1.200,00 ao final dos 7 dias



#12 **Afiliado em programas de vendas ou indicações**





12. Afiliado em programas de vendas ou indicações

Muitas empresas digitais têm investido em programas de afiliados para **aumentar suas vendas ou para promover a sua inserção no mercado.**

Mas o que é um afiliado? **Afiliado é a pessoa que divulga algum produto ou serviço e recebe recompensas por isso.** São **comissões** por instalação de aplicativos por meio de códigos, por vendas por meio de links, por indicações diretas etc.

As possibilidades de lucro variam, dependendo do negócio, mas **as chances de colocar dinheiro no bolso são muito reais.**



12.1 Veja um caso de sucesso

Rafael Seabra e César França são os criadores do blog **Quero Ficar Rico**. Eles conquistaram audiência utilizando um **linguajar simples e acessível** para falar de economia e educação financeira.

Após se consolidarem, com audiência de mais de 100 mil pessoas por mês, **os sócios começaram as suas atividades como afiliados.**

Eles utilizaram o blog para direcionar os usuários para produtos e serviços dos quais eram afiliados por meio de **links de acesso e compras.**

Já na primeira iniciativa, **o blog faturou mais que R\$5.000,00 em comissões.**



12.2 Dicas importantes

1. Identifique os objetos de interesse das pessoas a sua volta.

Afilie-se a algo deste seguimento e faça a intermediação da aquisição deste produto.

2. Entre em grupos das redes sociais e divulgue seus links de indicação e vendas.

Quanto mais pessoas visualizarem seus anúncios, mais chances terá de vender e ganhar.

3. Inscreva-se no máximo de programas de afiliados que puder.

Eles vão de eletrodomésticos a e-books.





12.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

Com estrutura completa (Google Ads, e-mail marketing, Instagram, Facebook, Pinteret, blog, canal no YouTube, grupos no WhatsApp e no Telegram), é possível ter comissões de mais de R\$1.000,00 semanais.

- Custos gerais: seus custos estarão relacionados à provedora de internet e aos anúncios de seus links patrocinados de produtos ou serviços. Reserve 10% dos seus ganhos diários para bancar esses custos
- Arrecadação total: atuando em três frentes (produtos físicos, infoprodutos e indicações), você poderá receber, facilmente, por vendas diárias, o valor de **R\$55,00** de cada uma delas, totalizando **R\$165,00/dia**

- Arrecadação **(R\$165,00)** – custos **(R\$16,50)**

= Lucro diário de R\$148,50

Você precisará manter, em média, comissões que totalizam R\$145,00, por dia, para ter mais que R\$1.000,00 ao final dos 7 dias





#13

**Aluguel de
carro para
transporte de
passageiros**





13. Aluguel de carro para transporte de passageiros

Você está trabalhando em regime de *home office* e seu **carro está parado na garagem**, só te gerando despesa? Você pode transformá-lo em **fonte de renda**.

Alugue o seu carro para um **motorista de aplicativo** de transporte de passageiros, como Uber e 99, ou disponibilize-o em **aplicativos, como o moObie**, que liga pessoas que têm um carro para alugar a outras que não têm carro e precisam alugar.

Esta iniciativa pode ajudar o **meio ambiente, a mobilidade urbana da sua cidade e o seu bolso**.



13.1 Veja um caso de sucesso

João Costa percebeu uma oportunidade de ouro ao observar o novo modelo de transporte de passageiros que se implementou há alguns anos no Brasil. Ele identificou que os aplicativos aumentaram a possibilidade de aquisição de renda para muitas pessoas, mas muitas outras permaneciam desassistidas por conta da **incapacidade de comprar um veículo para empenhar no trabalho**. Foi aí que João criou a *startup* **Kovi**, para **alugar carros para trabalhadores do segmento**. Hoje, a *startup* conta com frota de **12 mil veículos**, disponíveis em Porto Alegre, São Paulo e na Cidade do México.



13.2 Dicas importantes

1. Caso alugue o carro sem intermédio de aplicativo, faça um contrato formal de locação.
2. Explícite as regras.

Deixe claras as cláusulas que fazem referência aos custos de manutenção, avarias, abastecimento e limpeza do veículo.

3. Acorde um pagamento semanal ou mensal do aluguel do carro. Uma opção é cobrar por diária.
4. Tenha acesso ao veículo constantemente.

Para se assegurar de que as regras estão sendo cumpridas e as condições do veículo mantidas.



13.3 Cálculo dos custos e dos LUCROS

- Custo de 7 dias de aluguel: **R\$200,00** (manutenção semanal).
Valor das diárias para locação em dois turnos: **R\$90,00** (8h às 18h) + **R\$ 90,00** (19h às 7h)
- Arrecadação total: valor das diárias **R\$180,00 x 7 dias = R\$1.260,00**
- Arrecadação total **(R\$1.260,00)** – custo total **(R\$200,00)**

= Lucro líquido de R\$1.060,00

Você precisará alugar o seu carro todos os dias da semana, em dois turnos, assumindo as custas das manutenções, para ter R\$1.060,00 ao final dos 7 dias



#14 Consultor de beneficios





14. Consultor de benefícios



Você já deve ter trabalhado em uma empresa que fornece benefícios em formato de cartão-refeição, alimentação e combustível. Mas **você sabia que você pode ganhar dinheiro com isso?** Não?

Então, vamos lá! Eu explico para você.

A VR Benefícios é uma empresa de atuação nacional que oferta até R\$50,00 de comissão por cartão vendido. **Você só precisa ir até as empresas para oferecer as opções e apresentar as vantagens.**

Caso uma empresa contrate o benefício com você para dez funcionários, por exemplo, **você receberá dez comissões, uma por funcionário.**

A VR oferece ainda **capacitação para os parceiros e material de apresentação** para ser utilizado nas abordagens aos possíveis clientes.



14.1 Veja um caso de sucesso

Denise L. Pereira é consultora de benefícios da **VR Benefícios**. Ela iniciou a sua trajetória na VR com o objetivo de fazer renda extra, já que a sua atividade principal é a área de recursos humanos.

Prestando consultoria em recursos humanos para seus clientes, passou a oferecer também os cartões de benefícios da VR e começou **a faturar até R\$7.500,00, por mês**, com as comissões pagas pela empresa.



14.2 Dicas importantes

1. Prospekte clientes por telefone, redes sociais, Google e porta a porta.
2. Identifique e se comunique com a pessoa responsável pelo RH ou pela parte de benefícios da empresa.
3. Utilize a sua rede de contatos para fazer seu *networking*.
4. Estabeleça metas diárias de vendas e tenha foco e disciplina para conquistá-las.



14.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

A VR Benefícios paga R\$50,00 de comissão por cartão que tiver R\$200,00 ou mais de recarga. Para cartões que tiverem R\$199,00 ou menos de recarga, a comissão é de R\$25,00.

- Se você vender cartões de benefícios para uma empresa de 20 funcionários, com recarga de **R\$200,00** ou mais, você receberá **R\$1.000,00** de comissão em uma única venda
- Se você vender cartões de benefícios para uma empresa de 20 funcionários, com recarga de **R\$199,00** ou menos, você receberá **R\$500,00** de comissão em uma única venda

Você precisará vender três cartões de R\$200,00 ou seis cartões de R\$199,00, por dia, para ter mais que R\$1.000,00 ao final dos 7 dias



#15

Aplicativo de prestação de serviço





15. Aplicativo de prestação de serviço

Já pensou em encontrar em **um só lugar tudo o que precisa** para resolver uma demanda emergencial? Não? Mas esse lugar já existe.

Os aplicativos de prestação de serviços **ligam clientes a profissionais de diversos segmentos de maneira simples e ágil**. Para os profissionais, essa é uma forma automatizada de escalar a sua prestação de serviços, de levar suas habilidades técnicas a um **grande número de clientes**.

Designer gráfico, manicure, marido de aluguel, bombeiro hidráulico, cabeleireiro, maquiador, faxineiro, pedreiro, borracheiro, mecânico, pintor etc. A lista é extensa e as possibilidades de ganho, também!



15.1 Veja um caso de sucesso

A *startup* **Triider** é um exemplo de sucesso no seguimento dos pequenos reparos e manutenções.

Criada em 2016, já intermediou **mais de 40 mil operações** relevantes no sul do País. A empresa passou por uma expansão e, atualmente, está atuando em São Paulo, Brasília, Belo Horizonte e Curitiba.

A *startup* planeja investir R\$25 milhões em inovação e na criação de novos postos de emprego para a construção civil até 2022. A empresa segue o rumo do sucesso **colhendo os lucros do negócio**.



15.2 Dicas importantes

- 1. Identifique o que você faz bem e disponibilize seus serviços em sites, aplicativos e franquias de prestação de serviço.**
- 2. Se possível, tenha mais que uma qualificação.**
Isso poderá aumentar seus ganhos.
- 3. Inscreva-se no máximo de plataformas que você puder.**
Isso aumentará o seu alcance
- 4. Entregue o serviço que prometeu.**
Isso fidelizará os seus clientes e trará boas avaliações para você dentro dos aplicativos.



15.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

Os serviços de *freelancer* de pequenos reparos e manutenções têm valores médios que ficam entre R\$30,00 e R\$150,00.

- Após identificar as atividades que têm a condição técnica para desempenhar, faça uma pesquisa de mercado e veja os preços cobrados em sua cidade
- Não se esqueça de calcular os custos com transporte e incluí-los em seus preços

Você precisará prestar três serviços por dia de R\$50,00, em média, para ter mais que R\$1.000,00 ao final dos 7 dias



#16

**Passeador e
cuidador de
pets**





16. Passeador e cuidador de pets

Pode ser que você, ou alguém que conheça, tenha algum pet. **No Brasil, tem sido crescente o número de lares com animais de estimação.**

Quem tem um amigo de quatro patas, às vezes, enfrenta **dificuldades para manter a qualidade de vida do animalzinho**, seja por conta da **rotina apertada**, seja por **viagens** a trabalho ou de férias.

Para solucionar esse cenário, surgiram os **passeadores e cuidadores de pets**. Eles são os responsáveis por promover **companhia, cuidado e bem-estar aos bichinhos, mesmo na ausência dos tutores.**



16.1 Veja um caso de sucesso

Simone Johann é graduada em Administração de Empresas e Psicologia. Ela se tornou **pet sitter**, criou um site, divulgou a nova atividade para os amigos, vizinhos e conhecidos e **conquistou muitos clientes.**

Com o sucesso do novo negócio, Simone **largou o antigo emprego**, de gerente de recursos humanos, e transformou a sua nova atividade em sua **renda principal.**

O sucesso foi tão grande que a nova pet sitter já não encontrava mais espaço em sua agenda e foi obrigada a recusar as propostas para cuidar de novos animais.



16.2 Dicas importantes

1. **Qualifique-se para a atividade.**
Já há cursos no mercado para essa finalidade.
2. **Investigue a personalidade dos animais junto aos tutores.**
3. **Tenha responsabilidade e cuidado pela vida do animal, evitando brigas e fugas.**
4. **Tenha os contatos dos veterinários dos animais.**
5. **Procure manter boas referências para conquistar indicações.**



16.3 Cálculo dos custos e dos LUCROS

Os passeios com cães podem variar entre R\$30,00 e R\$80,00 a hora. Já os cuidados com os gatos, que normalmente são feitos apenas em casa, giram em torno de R\$40,00.

- Trabalhando quatro horas por dia, cobrando o valor médio de **R\$40,00** por pet, você terá a arrecadação diária de **R\$160,00**

Mantendo essa média de arrecadação diária, você terá mais que **R\$1.100,00** ao final dos 7 dias



#17
Roupas



17. Roupas

O Brasil tem o maior mercado de vestuário da América Latina e o quinto mais atrativo do mundo para o setor. Diante desses dados, já é possível saber que há um **mercado fértil** para ser explorado.

Por ser um povo tão caloroso e sociável, o brasileiro está constantemente em **eventos coletivos** com a família, com os amigos e com os colegas de trabalho. E, para muitas pessoas, **repetir roupas não é uma opção**.



17.1 Veja um caso de sucesso

Nathália Quatrini se formou em Direito e atuou como advogada por oito anos. Por não ser muito feliz na carreira, optou por mudar o rumo profissional e entrou no **mundo da moda**.

Motivada pela sua própria dificuldade em conseguir roupas adequadas ao manequim 46, ela abriu uma loja de roupas para o **público *plus size*, com tamanhos que variam entre 44 e 62**.

Com a escolha correta do nicho e muito trabalho, a empreendedora fatura mais de R\$10 mil por mês.



17.2 Dicas importantes

- 1. Encontre o seguimento em que deseja atuar.**
Feminino, masculino, infantil, *plus size* etc.
- 2. Se possível, agregue valor ao seu negócio, vendendo também acessórios.**
Bolsas, cintos, bijuterias, lenços etc.
- 3. Não venda fiado.**
Tenha maquininha de cartão para aceitar crédito e débito e *QR code* para Pix.
- 4. Caso não tenha espaço físico, vá até as suas clientes e utilize as redes sociais para alcançar mais pessoas.**





17.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

As roupas e acessórios costumam gerar lucros que variam entre 50% e 120%. Para viabilizar o cálculo, vamos utilizar o percentual fixo de 85% de lucro.

- Custos: máquina de cartão – investimento único **(R\$60,00)** + investimento em roupas e acessórios **(R\$2.000,00)** + 30% do valor do investimento em custos com internet, combustível etc. **(R\$600,00) = R\$2.660,00**
- Vendendo todas as peças e acessórios com 85% de lucro **(R\$2.000,00 x 85%)**, a arrecadação total é de **R\$3.700,00**
- Arrecadação geral **(R\$3.700,00)** - custos gerais **(R\$2.660,00)**

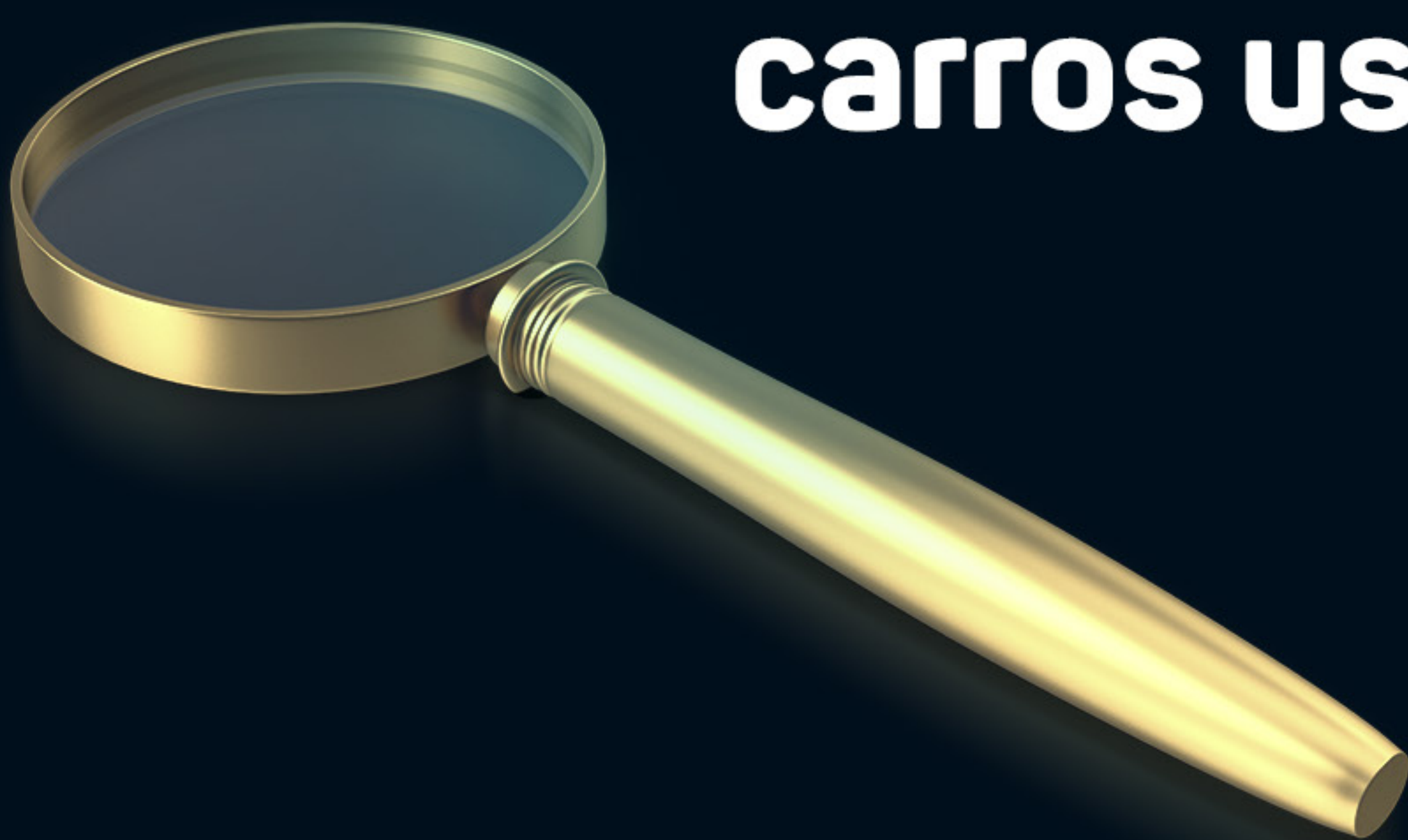
= Lucro líquido de R\$1.040,00

Mantendo a média diária de vendas em R\$150,00, você terá R\$1.050,00
ao final dos 7 dias





#18 **Avaliador de** **carros usados**





18. Avaliador de carros usados

Muitas pessoas, quando pensam em carros usados, já sentem um friozinho na barriga, o que é compreensível, por não saberem a **procedência do veículo e os cuidados do proprietário anterior**.

Mas, para **sanar esses medos**, surgiram no mercado os avaliadores profissionais de carros usados.

Eles são responsáveis por **conferir diversos itens importantes para a definição da compra**.



18.1 Veja um caso de sucesso

O paulista **Felipe Carvalho** é um apaixonado por carros e criou a profissão de **caçador de carros** no Brasil. Desde 2012, Felipe ajuda milhares de clientes a **encontrarem os carros ideais para suas necessidades**. Ele já atendeu mais de 1.000 pessoas em todo o País e, atualmente, é **colunista da UOL Carros**.

Os valores dos serviços de Felipe se iniciam em **R\$2.397,00** e incluem a checagem de 150 itens físicos do veículo, além da documentação e da procedência.



18.2 Dicas importantes

1. Especialize-se no serviço.

Busque cursos de mecânica e lanternagem e pintura para se qualificar para a função.

2. Faça um *checklist* de itens a conferir, tanto para guiar sua avaliação, quanto para entregar ao cliente.

3. Feche parcerias com empresas de laudos periciais e forneça uma base documental dos veículos.

4. Após criar toda a estrutura necessária, divulgue seus serviços nas redes sociais para amigos e parentes. Eles poderão indicá-lo.



18.3 Cálculo dos custos e dos LUCROS

Um curso para qualificação nesta área, com dois dias de duração, tem o valor aproximado de R\$890,00.

- Custos: curso de preparação – investimento único **R\$890,00** + deslocamento semanal **R\$150,00** + internet mensal **R\$100,00** + laudo pericial – por avaliação **R\$50,00** = **R\$1.190,00**
- Para iniciar as atividades, você poderá cobrar **R\$800,00** por veículo avaliado. Com três avaliações por semana, você será capaz de cobrir seus custos e lucrar mais que **R\$1.200,00**
- Arrecadação geral: **R\$2.400,00** – custos gerais **R\$1.190,00**

= Lucro líquido de R\$1.210,00



#19 Artista de rua





19. Artista de rua

Você já deve ter passado pelas ruas da sua cidade e visto um artista de rua em ação.

Quantas vezes você ouviu a música que mais gosta, sorriu com uma magia, viu um desenho lindo ou se surpreendeu com o equilíbrio de um malabarista?

É assim que muitas pessoas ganham a vida. Levando entretenimento para onde as pessoas estão.

Se você possui alguma **habilidade artística**, coloque-a em ação e **receba dinheiro por isso**.



19.1 Veja um caso de sucesso

O cantor canadense **Justin Bieber** foi artista de rua antes da fama. Ele afirmou que precisava juntar dinheiro para realizar o sonho de viajar para a Disney. Com a **arrecação diária de 200 dólares, ele conseguiu custear a viagem dos sonhos para ele e para sua mãe.**

As músicas mais cantadas por Bieber nas ruas eram I'll Be, de Edwin McCain, You and Me, do Lifehouse, Cry Me a River e U Got it Bad, de Usher.



19.2 Dicas importantes

1. Tenha um aparato tecnológico que lhe permita ter maior visibilidade.

Caixa de som, tripé, microfone, instrumentos musicais etc.

2. Utilize figurino que componha a sua intervenção artística.
3. Deixe um recipiente para as pessoas depositarem suas doações.
4. Prepare um repertório que domine bem, para garantir um desempenho satisfatório.



19.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

Os ganhos de um artista de rua podem variar conforme o local onde atua. Os grandes centros e as ruas mais movimentadas podem ajudar no aumento das doações.

- Em São Paulo, por exemplo, um artista de rua ganha, em média, **R\$150,00 por dia**

- Arrecadação diária **[R\$150,00]** x 7 dias de trabalho

= Lucro líquido de R\$1.050,00



#20

**Aluguel de
quarto ou
suíte**





20. Aluguel de quarto ou suíte

Você já pensou em hospedar alguém em sua residência e **receber diárias** por isso? Não?

Pois **existe um grande mercado de hospedagens domésticas esperando por você**. Se na sua casa tem um **quarto sobrando**, você já está apto a se inscrever em aplicativos, como o **Airbnb**.

É a sua chance de fazer uma **renda extra** sem sair de casa e ainda conhecer um monte de gente interessante que gosta de viajar e viver aventuras.



20.1 Veja um caso de sucesso

Dois jovens americanos de São Francisco desesperados por dinheiro para as despesas tiveram a ideia de **abrir as portas de seu apartamento para hospedar pessoas que chegariam à cidade** para um evento.

Resistentes ao uso das plataformas já existentes, eles criaram o site chamado "Air Bed and Breakfast", ou hospedagem e café da manhã, em português. **E, assim, surgiu o Airbnb!**

A iniciativa fez tanto sucesso que os números não deixam dúvidas. Só para resumir, o **valor de mercado do Airbnb, em fevereiro de 2021, era de 127 bilhões de dólares**.



20.2 Dicas importantes

1. Prepare um ambiente atrativo e agradável para os hóspedes, pois você será avaliado por eles.

2. Avalie a localização de sua casa e cobre um valor justo pela estadia.

3. Não maquie as fotos do ambiente.

Isso poderá frustrar o hóspede e gerar avaliações negativas.

4. Seja atencioso e agradável.

Isso aumentará as chances de receber as pessoas novamente.





20.3 Cálculo dos custos e dos LUCRO\$

O valor das hospedagens pode variar consideravelmente. Levando em consideração as diversas variáveis existentes (espaço físico, localização, estrutura oferecida etc.), para fins de cálculo, vou utilizar o valor fixo de R\$120,00, por diária.

- Custos: café da manhã **(R\$35,00)** + lavagem das roupas de cama **(R\$10,00) = R\$45,00**

- Arrecadação geral: **R\$840,00 – custos gerais: R\$45,00**

= Lucro líquido de R\$795,00, por semana

- Você pode agregar valor à hospedagem e oferecer almoço, café da tarde e lavagem de roupas por mais **R\$65,00** na diária

- Custos: café da tarde **(R\$35,00)** + lavagem das roupas **(R\$20,00) = R\$55,00**

- Arrecadação geral: **R\$455,00 – custo geral R\$55,00**

= Lucro líquido de R\$400,00

**Alugando um quarto da sua casa 7 vezes por semana, você terá
R\$1.195,00 ao final de 7 dias**





Conclusão

Agora, você já conhece **20** das diversas maneiras existentes de produzir lucros efetivos de mais de **R\$1.000,00 em 7 dias**.

Mas lembre-se: para uma execução bem-sucedida de todas essas 20 maneiras, é necessário que você **aja com inteligência, que planeje a iniciativa, que crie a estratégia correta e a coloque em prática, com determinação.**

Se for necessário, adapte as ideias para as suas condições e necessidades e use muito a sua criatividade. **Só não fique parado.**

Quando pensar no seu sucesso pessoal e profissional, **abandone seu ego, deixe de lado a insegurança, a procrastinação e faça o que for preciso para alcançar o que deseja.**

Nunca se esqueça da sua motivação inicial e a tenha como combustível para atingir as suas metas.

Seja o protagonista da vida épica que você pode ter.



Para mais conteúdos como este diariamente,
aperte no link abaixo:

 @wendellcarvalho

 wendellcarvalho