

AULA 05

Sejam bem-vindos! O que nós iremos falar hoje? Primeiro ponto é sobre o que coloquei no grupo, perguntando a vocês se vocês preferiam aulas de temas livres e que estão acontecendo agora, nesse exato momento, e que podemos colocar aí alguma aula um pouco mais avançada, às vezes uma aula um pouco mais atrás e seguimos um dinâmica não pré-definida, orgânica de sessão de conhecimento versus tudo programática certinho, engessadinho, $A + B + C$, e a gente vai seguindo uma escala e um avanço de conhecimento partindo do mais simples ao mais complexo.

Vamos falar sobre esse assunto, então. Botei isso em votação no grupo. No começo estava meio empatado. Mas, eu dei uma olhada antes de começar a aula e nós estamos com 10 ou 11 votos de vantagem para aqueles que preferem aulas em uma escala organizada, partindo do mais simples ao mais complexo.

Quem propôs essa votação foi o membro Luís. Eu abri a votação na página. O Novo Mercado foi pensado e desenhado para que nossas aulas fossem orgânicas — aconteceu fatos novos, nós vamos debatendo. SÓ QUE O Novo Mercado veio apontando ao longo dessa evolução muitas pessoas que chegaram aqui através do Arquitetura digital, através dos meus posts do Facebook (políticos, econômicos, sobre o mercado), e são pessoas muito cruas, realmente. São iniciantes que estão começando agora no Mercado e, talvez, por isso eles estejam sentindo um pouco de dificuldade quando a gente entra num assunto muito específico ou avançado.

Talvez, por conta disso, especulando, tenha vencido aquele tópico em que nós teremos aulas pré-definidas. O que vai acontecer é que a partir de agora, dessa primeira aula aqui, eu vou dar uma introdução geral sobre o assunto, de como nós vamos evoluir. A partir da próxima aula, nessa escalada de matérias. Vamos tentar quebrar vários temas.

Vamos ver qual é a proposta do Hades: usar o Google Drive como acessório, não é? Vou falar um pouco dela depois.

O que eu pensei é o seguinte. Eu vou dar uma série de aulas gerais, evoluindo do começo ao fim do que a gente cria um nível comum de conhecimento em que as pessoas possam avançar nos próximos 6 meses, para ganhar um bom nível, boa musculatura, funcionamento geral da internet e das coisas. Isso daí sairia para vocês dentro do preço normal. Isso está saindo como serviço comum. Quem está pagando o Novo Mercado hoje, quem está assinando hoje, tem isso como aula normal.

A partir do momento em que acabemos essa teoria geral da coisa, em que vamos falar sobre tipo de produtos, propostas, servidores, sites, modelos de negócio, comunicação, redação, marketing de conteúdo, eu vou salvar esse pacote de aulas num pacotão e aí um Novo Mercado vira aula meio que está acontecendo agora.

Eu percebi que muitas pessoas que votaram nesse módulo de conhecimento escalonado é porque eles acham que não tem ainda o conhecimento mínimo para seguirem essas novidades que vão acontecendo. Eles gostariam de estar com um pouco mais de musculatura. Então, se um aluno novo entra no Novo Mercado, pode começar agora a assistir agora ou faz uma assinatura e compra esse pacote de aulas aí para assistir quando quiser e continua assistindo o Novo Mercado ao vivo sobre os temas diários.

Provavelmente, é isso que vai acontecer, porque senão vamos ter uma grande problema técnico. O Novo Mercado não é uma proposta continuada, é algo mais parecido do que o que acontece com o COF — guardada as devidas proporções, pois eu falo sobre marketing digital e o Olavo sobre a Alma.

Ele é feito para ser dessa maneira. Você vai pagando e assistindo para todo o sempre até eu morrer. Então, o conhecimento escalonado cria um precipício muito grande. Imagina que daqui a 3 meses um cara entra, ele vai entrar no tema 6. Só que ele é iniciante. Ele fala “Pô, Ícaro, eu não estou entendendo o que você está falando. A turma está muito avançada, muito na frente”.

Então, curso de proposta continuada cria um fosso. Vocês daqui a 6 meses não vão nem reconhecer em vocês mesmo a quantidade de informações que vocês tem no grupo, nas aulas. Quando um aluno vier totalmente fresco, esse cara vai falar “Cara, eu estou muito atrás”.

Já as notícias do dia-a-dia tiram essa sensação, porque o mercado muda todo dia. O Facebook hoje já teve atualização, liberou as transmissões ao vivo para todo mundo enquanto eu estava de férias.

Cara, o Arquitetura Digital foi muito bom. Até acho que tem muita gente pedindo para ter uma turma 2. Mas, eu preciso acabar os hostis com Falcón e tudo mais para fazermos tudo com começo, meio e fim.

Mas, o mercado digital é muito diferente de qualquer outra coisa. Eu vejo por exemplo, eu e minha esposa fizemos direito, temos muitos amigos que fizeram direito, acompanhamos as matérias na faculdade. E o pessoal fica louco “Ah, vai mudar o código de processo civil de novo. Mas fazem alguns poucos anos que esse código foi mudado e agora vi mudar de novo. Está indo muito rápido”. Ou no próprio design, com ferramentas novas, atualização novas em menos de 4 meses.

Só que quando você lida com internet para fazer negócios, é muito rápido mesmo. É até mais acelerado que a própria medicina, que todo dia tem artigo novo, mas são artigos novos sobre temas fixos.

Nós tivemos praticamente a morte de uma das maiores redes de comunicação do mundo. O Orkut sumiu em uma semana. Veio cambaleando, cambaleando, e boom!, sumiu. Nessa minha semana de férias, eu já tenho, pelo menos, 6 ou 7 atualizações no Facebook que já foram feitas e que merecem comentários e menções.

A principal delas é a possibilidade de qualquer usuário poder fazer uma transmissão ao vivo. Isso já muda muito a dinâmica da comunicação. O Google tirou a barra de anúncios laterais, agora são todos top ranqueados e patrocinados do Google. Isso tudo enquanto estou passando nove dias em Maceió. Então, as coisas mudam muito. É como eu disse na primeira aula do Novo Mercado, o mercado evolui parecido com o poker, em que outubro existe uma determinada jogada que está arrematando tudo, e em dezembro essa jogada já está muito conhecida. Ou você cria uma nova ou você roda em todas as mesas.

Esse é o grande valor para quem está acompanhando tecnologia, inovação e desenvolvimento de negócios. É você ter a notícia nova e fresca vindo na sua frente, e você pode ter isso a partir dos blogs, se você acompanhar os blogs vai ter as notícias novas. Mas vocês pagam o Novo mercado não é para terem a notícia ou verem o Ícaro, é para terem interpretação dessa notícia. O que ela vai acarretar exatamente no mercado, como aproveita-la da melhor maneira, como introduzi-la, soma-la ou se você deve ignorar dependendo do seu modelo de negócio.

Então, o ritmo de aulas sem temas pré-definidos baseadas nessas novidades é muito mais eficiente. Agora reconheci na prática que se o cara é muito cru, está saindo da faculdade de contabilidade, acabou de entrar no novo mercado e nem sabe o que é um domínio, se ele entra aqui na aula de hoje que seria sobre Medium contra Wordpress, ele fala “porra, Ícaro, não estou entendendo nada”. Então, eu acho que a maneira mais bacana para a gente é isso, nós criarmos aí uns 3 meses de grupão de aula. Pegar todos os pontos certinhos, criar uma média entre todo mundo. Quem está mais avançado, vai avançar em outra coisa.

Quando a gente fala de filosofia, a gente está falando de 2500 anos de conteúdo. Aqui, falamos de 30 anos. Imagine o seguinte: se o Olavo tivesse 40 anos de idade hoje, nós já temos 400 aulas de COF, o Olavo ainda estaria na introdução depois dessas 400 aulas. Ele ainda estaria nessa criação de coisa média. Ele não criaria porque ele não tem tempo hábil, o Olavo não tem tantos anos de vida assim. Espero eu que ele chegue aos 100.

O nosso é muito mais simples. Em 3 meses, nós conseguimos fazer um estrago muito bom — no bom sentido. Nós conseguimos nos ambientar muito bem. E aí o aluno que quiser entender onde está no mundo, se situar, ele compra esse pacote a mais, porque não seria justo eu dar de graça a eles porque você estão pagando para terem essas aulas. Vocês estão pagando as mensalidades e eles com um mês de mensalidade teria acesso a 3 ou 4 mensalidades. Não seria justo. Então, ele não pagaria nem mais nem menos. Pagaria exatamente as mensalidades que necessitaram para a construção desse pacote. Ele assistiria antes. Eu diria “assista antes esse pacote e vá ser feliz e volte aqui quando você estiver com conteúdo suficiente”.

Essa é a nossa maneira que sugerimos para vocês terem o melhor aproveitamento, caso você não queira seguir, também não tem problema. Vai fazendo aí. É que nem quando você comprar um celular, você não precisa de manual, você pode no jeito do povo. É mexendo e vê onde vai dar. Tem cara que

se orgulha de não ter lido o manual de qualquer coisa, nem do carro o cara lê. O cara vai pra cima, “engato a primeira e vou embora para frente!”.

Mas eu acho que dessa maneira vai ser bem bacana para todo mundo.

Falado isso, ponto importante na gravação e para quem está ouvindo, a partir da próxima aula já começaremos com a aula de número 01 dentro da nossa evolução, em que nós iremos seguir aí, pelos próximos meses, uma linha escalonada de conhecimento. Tema a tema, eu vou gerar essa grade, vou passar para vocês por e-mail, vocês vão ter a ideia de conteúdo, do número de módulos e sub-módulos. Essa grade vai estar 50% aberta. Não 100%, porque algumas eu sei que são fundamentais para o aprendizado. Os módulos estarão abertos para sugestões. “Ah, Ícaro, eu acho que poderíamos falar sobre isso. Poderíamos falar sobre aquilo”. O Novo Mercado é colaborativo.

(Bárbara pergunta: “Ícaro, mas caso ocorra algo muito importante, você comenta?”)

Sim, Bárbara, eu sempre vou dentro das aulas. E eu não sei se você está percebendo. Eu vejo sempre você online, mas não vejo você no grupo. Não sei porquê. Talvez você trabalhe, talvez você só leia o grupo. Quero dar parabéns aos integrantes ativos do grupo, porque, cara, o que a galera está jogando de conteúdo novo no grupo é sensacional.

Se acontecer algo realmente grande eu vou comentar. Mas não espere até quarta-feira para você assistir. No grupo cai conteúdo novo todo dia. E conteúdo bom, de qualidade, bem feito.

Eu quero essa semana que nós aproveemos a grande, que nós fechemos realmente o conteúdo até segunda ou no máximo terça-feira, para já na próxima quarta-feira começarmos a aula 01. E aí nós vamos da aula 01 até a final, nivela todo mundo, e voltamos a falar sobre temas atuais. Todo dia está acontecendo coisa, e eu acho que trabalhar com uma grade fixa dentro de um mercado tão volátil, a gente acaba incorrendo na mesma dificuldade e limitações da faculdades. Pode ser que agora não, nas primeiras 10 aulas vocês não sintam isso, mas se a grade se estende demais, vocês irão perceber que a gente sempre vai falar do passado. E eu acho que hoje a maior vantagem que nós temos é o timing.

Eu sou fã de timing post. Eu já levei empresas inteiras na comunicação me baseando apenas em timing post. Nós temos exemplos excelentes de empresas hoje com faturamento na casa dos 100, 200 mil reais, que se leva em conta apenas o timing post. O Antagonista é uma delas e eu sempre falo deles. Os caras são ruins demais, mas faturam demais.

Eu acho que o Novo Mercado tem o seu timing post também. Para quem não sabe o que é timing post, é post aproveitando o timing. Existem algumas correntes de comunicação que dizem que você não precisa pensar muito sobre o que escrever. Dizem que basta que você escreva o que está acontecendo agora. Então, assim, se você tem um site, blog, página, baseado em

comunicação, e esse negócio se baseia em entretenimento, você não precisa abrir as revistas internacionais para ver qual será a próxima peça do Cirque du Soleil. Você só precisa fazer um timing post comentando sobre a eliminação daquela advogada do BBB.

Como nós temos 30 milhões de busca de BB acontecendo no país, são 70 milhões de televisores ligados na Globo, naturalmente essa galera vai atrás, e te darão fluxo, tráfego, pageview (que é o que vai te dar dinheiro no Google AdSense).

Então, assim, timing post jornalístico e político é praticamente ver o que está acontecendo agora na política. Na economia, é praticamente assinar uma boldcast, que é uma ferramenta que te dá notícia em tempo real, muito rápido, e fazer posts sobre o que está acontecendo agora.

O Novo Mercado tem o seu timing post que é o seu timing vídeo, não é? Eu acho que se a gente perde isso, de não interpretar uma coisa que está acontecendo exatamente agora, perdemos a nossa vantagem e nos tornamos mais um cursinho avaliado pelo ENEM. Pode ser que eu esteja errado, ou que todos nós estejamos. Mas eu confio que fornecer o timing para vocês é mais importante, hoje, do que fornecer uma matéria que vocês podem achar de graça no Google.

O Hades fez uma sugestão muito nobre e excelente sobre “Cara, a gente tem tudo na internet. Vamos organizar isso, organizar pastas e esse tipo de coisa”. Eu vou pensar nisso com calma, como poderíamos organizar tudo isso e ceder aos alunos, organizadinho e bonitinho. Na próxima semana, já comento com vocês como a gente vai fazer esse tipo de coisa.

Vamos começar agora. Hoje nós vamos fazer uma espécie de “introdução da introdução”. Se a nossa aula 01 acontece na próxima quarta, e eu quero que ela aconteça para que nós tenhamos tempo de aprovar todo o cronograma, é a nossa aula 01 que é 00, uma que a gente bate-papo e que nós resolvemos o que iremos fazer a partir de agora.

O primeiro ponto que devemos tratar quando a gente começar a falar sobre a evolução do conhecimento na internet, eu sou da seguinte opinião: eu fui almoçar com o Rodrigo Gurgel, que é um monstro, um gigante da nossa literatura, jurado do Jabuti, com Rafael, Bruno. Eu estava calado na mesa, comendo e bebendo cerveja para caralho enquanto eles falavam. Não tinha como comentar nada. Eu fui e voltei com o Rafael Nogueira, que também é um gigante. É o cara que mais entende sobre José Bonifácio do país, está escrevendo um livro sobre Benjamin Franklin, e eu falei assim para ele “Rafael, você acredita que para um sujeito comum, como eu, que sou um cara interessado mas nem de longe pretendo ser um filósofo — nem de longe é minha proposta de vida, se eu tiver a sorte de seguir bons filósofos já terei caminhado muito nessa vida —, vale a pena aprender latim e grego? Ou você acha que isso é uma construção só para especialistas?”.

Ele comentou que estava fazendo aula de grego antigo, para conseguir ter acesso às obras no original, aí eu falei “Caralho, grego?!”. Resumindo a história,

“eu preciso fazer grego? Eu lucro o suficiente intelectualmente, espiritualmente aprendendo grego antigo para ler?”. Ele falou “Cara, não. Isso aí é para quem pretende ser filósofo de verdade, para quem leva como profissão, para quem está buscando a trincheira do conhecimento. Você não precisa fazer isso”.

E onde eu quero chegar? Eu quero chegar no seguinte ponto: quando nós falamos sobre conhecermos a dinâmica da internet, dinâmica digital da coisa, dinâmica do momento que estamos vivendo hoje, nós temos dois tipos de conhecimento.

O primeiro ponto é que a internet é gigantesca. É um oceano tão grande quanto a nossa realidade física. Não pode ser maior porque ela está contida dentro da realidade física. Mas ela é quase tão grande quanto, e haverá um tempo que ela será maior, quando nós tivermos a internet das coisas nos próximos 10 anos. As coisas terão sua potência aumentada pelo fato de estarem conectadas a internet. Ainda não é realidade, mas nos próximos 10 anos será;

O que eu digo é o seguinte: se eu quiser conversar hoje sobre servidor, o que eu vou poder falar? Vou Falar sobre a diferença entre um servidor comum daqueles da localweb, um servidor dedicado, por que ter um servidor fora do país e por que não ter, quais são os melhores, quais tem o melhor atendimento. Por que isso tudo eu preciso saber sobre servidor? O que eu preciso saber sobre é “Caramba, eu pretendo receber o volume de pessoas de que tamanho? Sendo desse3 tamanho, com que frequência? Sendo com essa frequência, com que distribuição?”. Ou seja, se eu trabalho com uma transmissão pirata de UFC e eu tenha um milhão de visitas/mês, provavelmente esse 1 milhão vão estar em dois dias, tendo dois spikes, que são os dias que tem luta, não é? É uma distribuição de servidor completamente diferente para como se eu tivesse um revista digital, um blog sobre futebol. E esses 1 milhão de visitantes fossem distribuídos de uma maneira mais suave, mais uniforme.

Ainda que, no caso do futebol, quarta feira e segunda fossem prediletos por serem depois do jogo, ainda assim estariam distribuídos ao longo do dia inteiro. Não está todo mundo ao vivo exatamente na hora que o gol soou e que os caras estão trocando murro na cara.

O que eu tenho que saber sobre servidor é isso. Agora, se eu trago um especialista sobre servidor para falar para vocês aqui, o cara poderia dar uma aula de um mês falando sobre todos os detalhes, vírgulas, especificidades de um servidor e como isso é importante para cacete, mas na verdade não é.

Então, o ponto que eu quero chegar é o seguinte: quando eu quero abrir essa aual 00 aqui com vocês falando de onde diabos a gente veio e qual o ambiente atual que nós vivemos, eu poderia dar uma aula de um mês sobre qual é o ambiente em que nós vivemos, seis meses sobre Facebook tranquilamente. E provavelmente quando eu chegasse no último dia dos 6 meses, já teria mudado tantas coisas que eu poderia abrir mais uma turma e falar mais seis meses. E assim indefinidamente até a ferramenta acabar.

Só que quantas pessoas se interessam nesse nível de especificidade? Esse nível de conhecimento do Facebook? Eu não sei. Facebook é uma ferramenta de trabalho para mim, principal. Mas, talvez para outra pessoa, que esteja fazendo um site sobre futebol — e eu falo isso porque temos o Flávio, aluno nosso, que quer fazer um site sobre —, talvez seja interessante, na medida do possível, medida mínima, para que o seu negócio funcione.

Ele precisa entender um pouco sobre Ads, como fazer uma lista Lookalike, como fazer alguns testes AB, como rodar algumas campanhas para encontrar um melhor valor. Ele não precisa estudar a estrutura de parágrafo, evolução de looping para gerar tráfego orgânico. Ele vai perder mais tempo e dinheiro estudando isso do que vai aprender fazendo outras coisas, como, por exemplo, estudando SEO e AdsSense para cacete para ser bem remunerado pelo volume de visitantes que ele recebe.

Então, assim, quando eu falo sobre internet, quando eu falo sobre onde nós estamos vivendo, o que é essa porra, eu tenho que ter um cuidado muito grande. E é se equilibrar numa corda muito fina e traiçoeira que é “eu tenho aqui mais de uma centena de pessoas tem mais de uma centena de negócio — talvez mais de 2 centenas de negócios — e todos eles diferentes”.

Então, eu tenho que falar para todos vocês de uma maneira que seja útil para todos, de uma maneira que tenha uma generalidade que possa servir para todos, mas que também não fique muito em cima do funil, tão marginal, tão periférico, que não entre no sentido da coisa, que não sirva para ninguém.

Então, quando eu falo “em que ambiente a gente vive hoje na internet?”, eu tenho que ser genérico mas também tenho que ser útil. E a maneira que eu encontro para falar isso para vocês, sendo sincero, e seria assim que eu falaria para o meu filho. Se um dia eu o Matteo falasse assim para mim “Pai, eu não quer ser médico, não quero ser procurador da república, não quer ser político. Eu quero trabalhar na internet”, eu vou falar “Putá merda, moleque! Tem tanta coisa mais fácil para fazer na vida...”.

Mas, se ele quisesse trabalhar com isso, se ainda novo eu poder falar para ele, sei lá, vou dar um exemplo bizarro: eu estou para morrer e o moleque está com isso daqui, ele quer tirar o próprio dinheiro dele, quer se alimentar do que ele caça, e eu sei que eu não tenho tempo suficiente para ensinar a ele todas essas coisas, se eu pudesse resumir isso em apenas alguns minutos, que é o que eu vou fazer isso para vocês — nós estamos limitados pelo tempo —, eu falaria o seguinte: “Filho, existem uma frase do Chesterton, na Ortodoxia, no segundo capítulo, o Maníaco, que ele fala que a diferença entre o homem moderno e o antigo, é que o antigo duvidava a todo momento da sua capacidade, mas não duvidava um único segundo do seu propósito. O antigo ele sabia o que tinha que fazer, sabia o que era certo, sabia o que era errado, e duvidava se ele teria forças para fazer o que era certo e não fazer o que era errado, e pedir ajuda a seus deuses ou seu deus para conseguir essa força. Já o homem moderno não duvida um único segundo sobre sua força, ou seja, ele pode fazer qualquer coisa, mas ele duvida a todo momento do seu propósito. “Ah, tenho a força do universo.

Como falava Aleister Crowley, “A vontade é a lei. Posso fazer o que eu quiser, tudo vale”, mas o que é para fazer? Não tenho a menor ideia do que é para fazer”.

E antes que as pessoas estejam cancelando suas assinatura, achando que o Novo Mercado é um curso de filosofia, eu digo o seguinte: se você entende essa frase do Chesterton, você nunca mais morre sem dinheiro na sua vida. Não passa um só dia sem saber o que fazer para gerar dinheiro na sua vida.

Essa frase do Chesterton é, talvez, uma das mais fundamentais de negócios que eu ouvi na minha vida. E é por isso que eu digo: mire alto! Ao invés de mirar em porra de Marcel Teles, em sucupira, em Odebrecht, André Esteves — todo mundo caindo. Daqui a pouco acha uma merda com esses caras também. Sharapova foi pega com dopping, quem diria?...

Aquela mulher poderia usar dopping, usar qualquer coisa que seria assim “O comitê aqui disse que já que você usou dopping, a sua punição seria jogar uma temporada inteira sem roupa. Está bom! Pode deixar ela jogar de novo”.

Então, assim, mire alto!

(Perguntaram se o Rodrigo Gurgel e o Rafael Falcón trabalham com internet).

Cara, eles trabalham com internet. Não só isso: trabalham apenas através da internet. Eu sei que o Falcón não dá aulas particulares, presenciais. Já o Rodrigo Gurgel eu tenho certeza que não. Então, trabalham apenas pela internet.

É que as pessoas acham que trabalhar pela internet é ser o Érico Rocha da Fórmula de Lançamento, não é? “Ah, vou vender sacadas! Vou vender cursos para curar calvície! Vou vender cursos para crescer o pau!”. Não é! Trabalhar na internet dá para ser com cultura. O Evandro faz isso, é prova disso. O Ronaldo, da Civilização Ocidental, é prova disso. Dá para você trabalhar com isso. O Rodrigo Gurgel não é exclusivamente, mas boa parte do negócio dele roda pela internet.

Onde eu quero chegar é o seguinte, para que não demos muitos rodeios: por que é que a frase do Chesterton é tão importante? Por que entender essa frase é tão importante? Quando eu estava lendo a Ortodoxia, estava pensando nisso e “Putá que pariu! Essa é uma das maiores dicas de negócios que existem na história da literatura e ninguém está nem aí, porque acham que Chesterton é um livro para crente, para carola que acha que bater punheta leva para o inferno”.

Então, assim, se eu tivesse uma frase para ensinar para o meu filho sobre dinheiro e negócio, seria isso que eu estou falando aqui para vocês agora. O Homem Antigo não tinha dúvidas sobre os seus propósitos mas tinha dúvidas sobre as suas capacidades. Já o homem moderno não tem dúvidas sobre as suas capacidades, mas tem dúvidas absurdas e totais — algumas vezes — sobre os seus propósitos.

Eu sei que vai ter gente assistindo essa gravação e falando “Caramba, nós estamos em 45 minutos dessa primeira aula e estou vendo uma aula de filosofia” e não é.

Eu tento passar isso na linguagem não filosófica que até um bêbado entenda — até porque eu sou um bêbado. Eu vi uma piada bem interessante falando assim “Quando eu era criança, minha mãe botava medo de bêbado em mim. Quando eu cresci, eu vi que nós somos inofensivos”.

O que acontece é que quando você não duvida da sua capacidade, não há limites. O Homem antigo por duvidar da sua capacidade, ele tinha muito arreio. Para quem não sabe o que é “arreio”, é aquele cabresto que puxa o cavalo. E o que é arreio? É o mandamento. É o que Deus fala o que você deve fazer ou não. Ou o que o seu conjunto de deuses ou sua religião fala e você vai fazer.

Quando você não duvida disso, a sua capacidade é total, e esse achismo de que você pode fazer tudo, de que você pode mudar o mundo, de que você é o centro do universo, é aditivado desde os 5 ou 6 anos de idade quando os seus professores dizem que você pode fazer tudo, que você pode ser quem você quiser, que todo mundo ali da sala que joga futebol será o Neymar, ainda que estatisticamente isso seja uma palhaçada, e sua mãe diz que você é o mais inteligente mesmo você sendo um preguiçoso, e ela diz que você não precisa arrumar sua cama porque ela faz, e que você não precisa trabalhar porque você tem que estudar até os 40 na pós-graduação pois assim seu estudo estará garantido, quando você cria um muro em torno desse moleque e esse muro serve para proteger ele, mas você fica em cima do muro gritando “olha, você vai poder fazer tudo. Eu vou levantar esse muro e você vai arrebentar o mundo. Quando esse muro cair, você vai destruir, vai no pescoço! Vai comer todo mundo. Não tem ninguém para você porque você é a coisa mais inteligente que eu já vi na terra”, e o moleque só fazendo luva dentro do muro, dentro do castelo. É aquele moleque que no Playstation só dá goleada, e ao mesmo tempo você diz para ele que não existe nenhum propósito ou que o propósito é ser feliz, Platão falava sobre Bem e Sumo Bem. Qual é o Sumo Bem da humanidade hoje? Ser feliz.

Quando amigo meu posta aquela frase do Bob Marley falando assim “Se você faz o que gosta, está tudo bem”, e embaixo tem Hitler, não é? É felicidade. “Ah, faça o que o seu coração manda. Seja feliz. Se divirta!”. Quando você junta essas duas questões, u jovem absolutamente frágil, porque não apanha na vida, que não testa, é o que eu sempre digo, imagine hoje Crime e Castigo feito pelo Dostoiévsk, imagine os Miseráveis do Victor Hugo, imagine essas obras sendo feitas por alunos do São Luís — para quem não sabe, o São Luís é uma escola aqui em São Paulo que custa 5 mil reais por mês —, criado com motorista, com aplicativo para mostrar onde está na escola, carro blindado para ir no shopping Iguatemi, financiamento estudantil, escola com carpete e ar-condicionado, as grandes obras da humanidade foram produzidas mediante a miséria, só que a miséria material, não espiritual.

Então, assim, quando você diz para o Homem Moderno que ele pode fazer o que ele quiser e que ele, ao mesmo tempo, ele pode querer qualquer coisa — agora é a hora que a aula deixa de ser de filosofia e volta a ser de mercado — e que o propósito dele também é qualquer coisa, o que ele quiser da vida, você cria uma máquina de gastar dinheiro. E por que nós criamos uma máquina de gastar dinheiro?

O ser humano busca a satisfação dele, a felicidade, em qualquer momento, em qualquer local, da história X, Y, Z,

Não lembro quem, mas foi um cara inteligente, que disse que não se orgulhava do que ele havia aprendido, mas se orgulhava do esforço que ele havia destinado para aprender aquilo que ele tinha aprendido.

Isso é uma tremenda de uma satisfação intelectual. Um tremendo de um orgasmo. Quando o cara entende e aprende realmente alguma coisa, ele fala “Cara, consegui!”. Quando eu olho para meu filho e ele sorri para mim, eu falo “Caralho, eu consegui! Nem mereço isso que estou testemunhando isso agora”. Quando alcanço alguma coisa, tenho alguma meta atingida, eu falo “Caramba, eu consegui! Cheguei lá”. E isso me dá satisfação.

Existem vários tipos de satisfação. Existem satisfações reais e absolutas, como é o olhar de um filho para você. Matteo hoje foi o capeta dentro do avião, cara. Ele foi o capeta. O moleque chorou umas três horas sem parar, gritando, dando murro na mãe. Como ele tem 5 meses, não tem o que fazer, não é? Dói o ouvido, tem fome, fica entediado. Mas quando você vê o sorriso de um filho, é uma satisfação talvez incomparável.

Só que um filho te traz responsabilidades, conta, cansaço, pouco sono, trabalho. Quando você compra um temaki e posta no Instagram, você fica felizinho. E é rápido isso. Comprou o temaki, tirou uma foto, postou, recebeu likes. Os likes dão a mesma sensação que um viciado em heroína tem. O cara recebe like fala “Caralho, estou recebendo like para caralho. A galera gosta de mim. Eu sou amado”. Então, quando esse moleque é ensinado que a vida, a felicidade, o momento é agora, de que você tem que fazer agora para conquistar as coisas agora, quando os ídolos deles dizem que tem que se aproveitar a juventude e a vida, como “Se joga no carnaval! Você pode fazer o que quiser no carnaval. Se você usar camisinha, todos os artistas estão dando “joinha” para você. Faça o que quiser. Se usou camisinha, beleza!”, quando você cria apenas resultados materiais, cria apenas felicidades materiais.

E é esse ponto que torna o ser humano moderno uma máquina de gastar dinheiro. Se você imaginar que se vive numa realidade material e que toda felicidade é material, que toda satisfação, realização, autocongratulação é material e apenas material, só existe uma forma de você ganhar mais alguma coisa material.

Seja uma casa, um carro, seja um like. Quando a sua única forma de realização é material, só existe uma forma de ganhar isso: que é com dinheiro. E você trabalha a sua vida inteira para gastar esse dinheiro, porque você trabalha a vida

inteira comprando pequenas satisfações materiais que vão embora. E você quer outra, quer outra, e assim por diante.

E não só isso. Se você tem uma satisfação material pequena e ela te satisfaz, mas você enxerga o seu vizinho com duas satisfações, automaticamente a sua não te satisfaz mais. Você quer as duas. E é por isso que Facebook causa depressão, porque você tem o palco e o bastidor.

Só que você sabe o que aconteceu na vida. Mas quando você olha para as pessoas, você só olha o palco delas, tendo a sensação de se que sua vida é uma vida é uma merda e a de todas as outras é boa.

E aí eu poderia fazer uma aula de faculdade do tipo “Ah, eu vou falar sobre internet. A internet 2.0. A internet 3.0 que é das coisas. Poderia falar que a internet 2.0 começou em algum dos anos 2000, quando nasceu a primeira rede social...”. Isso não vale nada, pois está tudo no Google.

O que importa e eu quero que você saiba, que aí você pode vender sorvete, skate, trabalhar no ramo da pornografia, vender maconha, trabalhar com alta cultura, vai servir para todos, que é: você entender que hoje a internet é, basicamente, a maior e mais perfeita máquina para gerar pequenos estímulos para gerar felicidade que temos no planeta.

Antes da internet, o que era um pequeno estímulo de felicidade? Eu lembro da avó da minha esposa, falando que quando ela era criança não tinha dinheiro para pegar o ônibus para estudar e toda um sorvete. Então ela tinha que escolher. Quando os dias estavam muito quentes, era ainda mais difícil a escolha, porque ela ainda mais vontade de tomar sorvete e ao mesmo tempo era difícil caminhar nesse calor. Então, ela tinha esse mecanismo de pequenas felicidades.

Antigamente, antes da internet, quais eram os mecanismos de pequenas felicidades? Tomar um sorvete, comprar um gibi, assistir a um programa de televisão. Só que você precisa se deslocar para isso, precisando também de tempo. Você precisa sair de onde você está e fazer essa pequena atitude em troca de dinheiro — pouco dinheiro, não é? — para te trazer felicidade. Comprar um bonequinho do Comando em Ação, esse tipo de coisa.

A internet te dá isso com duas grandes vantagens. A primeira delas é que é de graça. E a que não é, não é pago por você. E a segunda, talvez mais importante do que essa de graça agora, imediatamente sem que eu precise sair do lugar, seja do meu trabalho, na minha casa ou no banheiro que estou usando.

Então, a internet é a uma máquina de micro compensações. Enquanto a avó da minha esposa tinha uma ou duas micro compensações por dia, a internet te dá a possibilidade de você ter 100. E a pessoa que te olha pelas 100, ela precisa 100 e esses 100 uma hora já não te satisfazem mais. E uma hora você precisa de micro processos de estímulos para ser feliz o tempo inteiro. É sempre a próxima foto, é sempre o próximo like, é sempre o próximo grupo, é sempre a próxima piada no WhatsApp, o próximo share, o grupo fechado de Facebook que

tem uma discussão em que você ganhou mais likes do que o outro, o joguinho de videogame ao final do expediente, a piada interna (“só os fortes entenderão”).

O que acontece? Quando você chega nesse momento, tem uma situação em que você tem um usuário altamente entediado, altamente insatisfeito, só que com dinheiro. E com dinheiro por quê? Porque esse cara vai chegar do 30 aos 35 anos sem filhos, morando com os pais, usando um carro compartilhado, pagando Netflix ao invés de tv a cabo, ou usando o PopCorn Time se não quiser nem pagar a Netflix, ele tem dinheiro. É que ele gasta com cerveja gourmet de 21 reais, mas ele tem dinheiro. Ele tem o salário dele.

E esse cara vai se enveredar por três grandes caminhos na internet. Outra coisa, a internet faz parte da vida de todo mundo o tempo todo.

Eu fui para uma cidade São Miguel do Milagres em Alagoas. A cidade é minúscula, com pouquíssimos habitantes. Cada menininha lá, no meio do nada, na ilha de pescador, estava mexendo no celularzinho dela. Então, assim, todas as pessoas estão conectadas hoje. Todas.

E aí você tem algumas situações: ou esse cara entediado vai direto consumir conteúdo ou produtos ou quer chegar em algum lugar. Esse cara gosta tanto da internet, da vida dele conectada, que ele quer chegar a algum lugar. Ele quer trabalhar, quer ganhar dinheiro, fazer alguma coisa online na internet.

Esses são os 3 grandes caminhos que fazem com que nove em cada dez pessoas que gastam dinheiro na internet busquem. Ou esse cara busca conteúdo para se divertir, “Cara, eu não tenho dinheiro. Eu sou pobre de verdade ou avarento”. Se esse cara não compra nada, o que ele está fazendo conectado? Ele está conectado. Ele está fazendo coisas gratuitas. Só que essas coisas gratuitas tem banners, tem Ads, essas coisas gratuitas são remuneradas, pagas para vocês.

O grande segredo é você encontrar um ponto em que você consiga para ter remuneração, trabalhando com um milhão de avarentos que não vão gastar um real, mas que por isso vão passar um tempão na internet sem fazer nada, só olhando conteúdos aleatórios.

A pessoa que compra produtos, é a pessoa que já perdeu o medo do código de segurança. O que é o código de segurança? O cara que perdeu o medo de cartão de crédito, de virar o código de segurança e botar lá “223”. Esse é o cara que comprou, que recebeu e que gostou. É o cara que entra na Netshoes e já está com a Full Chrome, entra no submarino e está com a senha salva. É a delícia do cara que vai comprar. É o comprador. É o cara que vai comprar o que você quiser ofertar. Desde sapatos à lingerie, se for mulher — ou até homem, não é? Nos dias de hoje... —, aulas, produtos, assinaturas, qualquer coisa que ele queira comprar. Jogos, aplicativos, acesso a materiais de sites adultos.

A gente costuma falar que o traficante é o usuário que gosta tanto daquilo que decide ganhar dinheiro com aquilo. A diferença é que você não é preso e os caras não vão lá te enrabar. Ou o cara gosta tanto da internet que ele decide que

vai trabalhar com isso daqui, que vai fazer alguma coisa relacionada. E ele vai consumir conteúdo ou vai comprar produto.

Quando nós encontramos essa situação, de um ser humano extremamente entediado e conectado o dia inteiro (antigamente era uma preocupação o cara estar mais de 2 horas por dia conectado porque o pulso era muito cara, entrava de meia noite e já sai porque tem que trabalhar no outro dia. A internet vivia de picos aos finais de semana), o cara acorda e a primeira coisa que faz é checar o WhatsApp, Facebook e e-mail rapidinho, enquanto ainda está deitado na cama. Eu estou falando e está aqui atualizando o meu celular sem parar. Não dá para desligar.

Isso não te oferece propósito nenhum. A internet não diz o que você deve fazer. Muito pelo contrário, a internet não quer que você descubra o que diabos você tem que fazer da sua vida. Quer que você continue pulando de galho em galho, acreditando que o próximo ganho é sempre a sua grande salvação. Quando você tem esse perfil, um cara jovem, sem responsabilidades, sem grandes custos, inquieto, entendia e com dinheiro para gastar, você não precisa entender o que é internet 1.0, 2.0, internet das coisas, rede social.

O que você precisa entender é “Como eu faço para conseguir que esse perfil compre o que eu estou ofertando?”. Seja serviços, assessorias, produtos, biquinis, sapatos, chaveiro, postando conteúdo para trazer gente para ser pagar pelos anunciantes (Google ou anúncio privado).

Estava tendo uma conversa com um amigo, que trabalha no ramo do entretenimento, que tem, pelo menos, uns 50 milhões de pageviews por mês. Pelo menos, 50 milhões de páginas abertas no site dele por mês. Eu falei “Fulano, estou sentindo a crise”. Ele respondeu “Porra, Ícaro, você nunca sentiu a crise. Está sentindo por quê?”, e eu respondi que não era “tanto” eu, mas que as pessoas em volta estavam sentindo muito a crise, e por isso estava diminuindo a venda de produtos e assessorias que eu costumo fazer. Ele falou “Você está sentindo a crise, então”, eu disse “Exatamente!”.

Ele falou ainda “Caramba, eu não estou sentindo a crise. Para mim não existe crise. Para mim, na crise, está melhor. Estou melhor na crise do que fora dela”. Perguntei o porquê, já que o pessoal estava com pouco dinheiro e são poucas as ilhas de exceção e prosperidade, ainda que os marketeiros, comunicadores e empreendedores sempre vendam que eles são a exceção para tudo, sempre estão com muito dinheiro e muito bem.

Eu falei de peito aberto para ele, assim como estou falando para vocês. Meu número de assessorias caiu, estou tendo que trabalhar muito mais para conseguir rentabilizar a mesma coisa. Não vou mentir que caiu o rendimento. Daí ele falou “Ícaro, é que você vende com tomada de ação por parte do consumidor”. Eu falei que sim. O Novo Mercado é um site que vende assinaturas. O Ícaro é um profissional, o IDC (Ícaro de Carvalho), minha agência, vende para comerciantes as soluções.

Ele falou “Pois é. Quando o dinheiro encurta, o cara não tem dinheiro para pagar marketing”. O brasileiro ainda vê marketing como algo que pode ser substituível, não é? Como nós vemos entretenimento como substituível, vamos focar na padaria do dia-a-dia. Ele falou ainda “Eu recebo via tráfego. Eu tenho um site muito grande que tem 2 ou 3 milhões de visitantes por mês e que recebe por anúncios por Google. Quando a crise aperta e o sujeito perde o emprego, ele não vai comprar de você. Mas ele vai ficar ocioso o dia inteiro na internet”.

Das classes mais baixas, ele vai ficar o tempo integral do seguro-desemprego só navegando na internet, clicando e lendo, clicando e lendo, entrando e lendo matéria no Facebook. Esse cara não está te pagando nada, mas ele está fazendo um pageprint, um pageview, está gerando um CPN ou CPC do Google para os sites de informação e não precisa tirar o dinheiro do bolso dele. Quem vai pagar para o cara é o anunciante através do Google.

Conforme as pessoas ficam em casa vagabundando na internet, os sites de notícia estão ganhando mais através do Google. E como tem mais usuários, o leilão aperta e você não está tendo uma queda real. Talvez real por conta da inflação. Uma queda nominal, tickets de leilão. Você tem um exército de pessoas ociosas dentro de casa clicando sem parar. Fora o fato de que há uma incrementação substancial e surreal que é “A cada dia que passa, mais brasileiros tem acesso à internet de melhor qualidade, seja 3G, seja 4G e, logo mais, 5G”.

(Luís Pereira disse “O Antagonista. Sem essa crise política eles nem existiriam...”).

Luís, vocês viram o Manhattan Connection dessa semana? Eu vi lá em Maceió. Cara, o MC teve um head. Naquela sexta-feira do inquérito coercitivo do Lula, que o Jornal Nacional foi até às 22:45 falando sobre isso, o Antagonista teve 7 milhões de visitantes. Tanto é que eles comemoraram. E no MC brincaram com o Mainardi, e brigaram também por verem o quanto o Mainardi está ganhando nessa porra. Está ganhando mais do que Ministro do STF.

Os caras falaram “Porra, Mainardi, 7 milhões de pageviews em um dia, não é?! Foi um recorde, não é?”, e ele respondeu “Um recorde brasileiro. O Antagonista gerou mais que a Folha de São Paulo e o Estado de São Paulo”. E aí aquele coroinha, o tiozinho, que fica sempre do lado do Caio, falou assim “Ah, mas quer dizer que o Lula é preso e o PT acaba, o Antagonista quebra”, daí o Mainardi ficou todo sempre graça.

Porque eles se aproveitam só de Timing Post do “Lula preso agora!”. E pode parecer loucura, mas quem enriquece esses caras é o PT. O dia que o PT, esses caras perdem muito dinheiro. Se você perguntasse para o Mainardi se ele prefere o Lula nesse estado de suspensão por mais um ano ou que o Estado Brasileiro esteja resolvido, ele fala “Cara, pelo amor de Deus, vamos continuar na Lava-Jato por mais 10 anos!”.

Sites de procura de emprego e todo tipo de coisa, estão rezando para a crise continuar. Porque está todo mundo usando essas porras de trial, e uma hora o trial acaba e o cara vai ter que pagar.

Então, assim, existem múltiplos modelos para que se faça receita na internet. Mas eles sempre vão estar resumidos em 3 grandes modelos. O primeiro deles é a venda direta, ou seja, eu vou te vender alguma coisa material ou intelectual, você me paga e eu te vendo. Seja através de assinatura, de compra única, seja aula ou sapato, chocolate ou mentoria, seja brigadeiro gourmet ou logo, ou site programado. Ou conteúdo. “Vou fazer um site de futebol. CVOu encher o site de Ads e elas é que vão me remunerar”, “Vou fazer um Mídia Kit e as empresas vão anunciar e pagar 3, 4 mil por mês para mim para ficar com banner ali no rotativo durante 30 dias”. Ou você vai cobrar assessorias, serviços. O cara pode ser psiquiatra, psicólogo, advogado, nutricionista, um cara que faz exercícios no Ibirapuera, e vender X, Y ou Z.

Muitas pessoas perguntam “Ah, Ícaro, é melhor começar por qual?”. Não pense no que você quer começar, pensa no que você já faz atualmente, pense no que você já executa normalmente, pense no que você gostaria de fazer com o seu ramo de negócio e veja qual dos 3 se adequa mais a sua proposta de vida.

Não tente pensa “Ah, o Ícaro falou isso, então é melhor postar conteúdo...”. Se você não tiver pelo menos um milhão de pageview por mês, cara, é melhor você nem começar a pensar em trabalhar com conteúdo. Você vai ganhar miséria, 200 dólares. Não muda a vida de ninguém isso.

“Ah, então, vou vender produto. Porque vender produto é o que eu quero fazer”. Tá, mas qual produto que você quer vender? “Ah, qualquer um...”. Qualquer um? Tem milhares de pessoas no Mercado Livre vendendo qualquer um.

Se o seu produto for bom, você tem negócio, está no jogo. Agora “qualquer um”, não sugiro.

“Ah, então, eu vou prestar assessoria...”. Você tem, realmente, um conjunto de conhecimentos úteis ou um único conhecimento útil para vender para alguém? Ou você quer ser mais um coach de final de semana que fez um curso para sair daquela ilusão que você vai começar a vender pacotes de 600 reais de consultoria que nunca vão acontecer? Mais de 95% das pessoas que fizeram treinamento de coaching não estão atuando mais.

É um mercado fictício, em que você encontra uma pessoa no bar e fala “Uau! Eu preciso de um coaching de produtividade”, e as pessoas não fazem isso. É um mercado surreal que só existe nas palestras desses caras.

Tem também quem vende consultoria por 100 reais a hora, para falar como sobre o cara é bonito e como ele vai emagrecer, e você vai preencher no papel pontos fortes e pontos fracos. Cara, qualquer babaca saber fazer isso. Ou seja, qualquer pessoa consegue fazer isso. O custo do conhecimento é barato. Todo mundo aprende essas técnicas em uma semana, ou seja, não tem reserva de mercado.

Qualquer pessoa aprende e o curso está lá embaixo. Então existem esses 3 fatores.

Uma coisa importante. Eu falei no Arquitetura Digital, e para quem não estava lá, falei com bastante propriedade um assunto bem longo. Quando eu estava na escola, via todos os meus professores sobre “Olha, nós estamos na Era da Informação. E agora que você que não lê está atrás dos seus concorrentes”. Nós não estamos mais na Era da Informação, mas dá Atenção.

Ou seja, a mera atenção, o mero like, o mero share, já significa que eu olhe aquilo, significa que eu concordo, endosso ou adicionei àquele estímulo o meu lifestyle. Então, uma cuidadora de animais não precisa cuidar de um único animal, desde que ela compartilhe todos os posts de pessoas que cuidam de animais. Mas ela já será uma “graaande” cuidadora de animais.

Para a pessoa que vai à academia, não basta só ir, tem que postar “Força. Foco. Fé” e frases do Rei Ricardo. A galera posta uma frase do Augusto, do Sêneca e está fazendo uma rosca direta. “Olha, Vim, vi e venci!”. Que caralho é esse?

Vou falar uma coisa, 30% das pessoas que comprem os meus produtos, assinatura do Novo Mercado, minhas soluções. Eu tenho um aluno no Novo Mercado que nunca abriu uma aula. Nunca assistiu uma gravação. Eu acompanham todos os cliques do e-mail e tem alunos que nunca assistiram uma aula. Seja porque não tem tempo ou sei lá. É como o gordo que assina a academia já ser motivo para “Isso aí, gordo! Agora você está indo bem. Agora você vai! Parabéns pela sua decisão”.

É como o cara que posta no Facebook “Parei de fumar”. Cara, daqui a 10 anos você diz que parou de fumar. Eu parei de fumar no dia 24 de dezembro e até hoje eu sinto vontade de fumar todo dia. Não posso falar que parei de fumar, pois eu não sei se mês que vem eu vou voltar. Então, estou numa boa. “Você fuma?”, respondo “Não, por enquanto. Estou parado”. Mas não sou um ex-fumante, sou um fumante que está tentando parar.

Então, assim, a Era da Atenção significa que você vai comprar coisas pelo significado delas, não pela utilidade. Quantas pessoas comprar tênis de corrida da Nike de 600 reais e nunca põe no pé para correr? “Ah, comprei esse tênis para correr porque irei começar a correr semana que vem” e nunca vai correr.

A Era da Atenção é a era do consumidor com ejaculação precoce. E é por isso que a gente vai trabalhar tanto nos nossos blocos de aulas futuros sobre discurso. Você vende para o cara um produto no discurso. A proposta é mais importante na Era da Atenção do que o produto — o que não quer dizer que o seu produto não vá ter qualidade, mas o desenho da proposta é muito mais importante do que o produto.

Por quê? Porque antes do cara ter acesso a ele, ainda mais digitalmente, é a qualidade do seu discurso que vai fazer com que ele decida se quer ou não aquele produto. E muitas vezes vai ser suficiente para isso. Ele nem vai usar ou consumir aquilo, pois ele fez a compra porque ele vive na Era da Atenção, vive

entediado, não sabe qual é o propósito dele, porque ele não sabe o que ele quer fazer da vida. E essa micro satisfação já satisfaz ele, e é assim que as coisas acontecem.

Eu quero falar na próxima aula, quero falar sobre a dinâmica da informação no mercado de hoje, como ela acontece e o fim do jornalismo. Foi o que o Inojosa falou. Por que o jornalismo acabou? Como tirar proveito disso para ganhar dinheiro?

Inojosa falou sobre a diferença entre blog e Medium, quero encerrar a aula de hoje falando sobre isso com vocês. É o seguinte: houve um aluno que postou sobre blogs no grupo do Novo Mercado, com bastante gente colaborando, mas eu queria pegar um ponto. Existem três tipos que eu enxergo de blog na internet. O primeiro tipo não irei nem trabalhar muito, porque não é o objetivo do Novo Mercado, que é a garotinha solitária, o rapazinho emo, o pré-adolescente que gosta de Nirvana, que quer ter a voz dele, ser ouvido e passar a mensagem dele. Esse blog não tem qualquer objetivo financeiro.

Não tendo objetivo financeiro, é apenas um divertimento. Boa parte do bioma de blogs na internet é tão somente isso: entretenimento. “Vou postar para os mesmos 25 amigos meus verem e dizerem que é bacana isso daí”.

Dentro dos blogs que tem objetivos financeiros, nós temos dois. O primeiro é aquele que te representa comercialmente, e vai servir para apresentar o seu trabalho, o seu produto, o que você faz, para os seus clientes. Ele não precisa de uma quantidade colossal de tráfego porque você vai ganhar na venda que você está fazendo. Então você vai precisar que esse blog seja direto, específico, limpo, um design mais simples e elegante possível, para que o cara entenda o quanto antes o que você faz, como faz, porquê faz e como isso vai ajudar a vida dele. Ponto.

Ali já pode ter um botão de contato, de compra, um venda direta para ecommerce, seja lá o que você vai fazer. E esse blog existe desde sempre. Tem até história interessante sobre a primeira venda que foi feita na internet. Sempre existiu esse canal de vendas, ainda que bem rústico.

O outro tipo de blog é o que eu não quero te vender nada e nem você vai me dar nada, mas que é baseado em atenção. Esses são os grandes sites de notícias, os sites sobre os gols do Neymar, sites sobre futebol, blogs de opinião. Esses precisam de tráfego e pessoas entrando e saindo para que você ganhe alguma coisa, senão você não ganha. Não ganha mesmo. Você fica ali na punheta. Por exemplo, algumas pessoas falam “Ícaro, meu site mil visitas por dia. Muita coisa, não é?”, eu falo que não.

Se você não tem interesse em trabalhar com isso, profissionalmente, mil acessos/dia não é nada. Isso é para um blog profissional, um blog que apresente a sua empresa e seu negócio. 24 mil visitas por dia, que darão 260 mil por ano, vai te pagar 2 mil dólares no ano. Ou seja, vai te pagar nada baseado em modelo de tráfego. Você vai ter um tremendo de um trabalho, um site com poucos

comentários, vai ter que trabalhar com Ads, trabalhar com patrocinado e você vai ter que gastar mais dinheiro do que você vai ganhar.

Eu sempre digo: se você quer levar blog a sério, você tem que saber quanto custa sua hora de trabalho.

(Luís pergunta: “Mas é viável ter um intermediário? Que tem as duas características e tenha então duas fontes de receitas. Ou seria perder o foco?”).

Olha, Luís, eu conheço poucos blogs intermediários. Geralmente são americanos que tem uma força de tráfego muito maior. Quando você escreve em inglês, tem o mundo inteiro como alvo. Mas eu conheço poucos intermediários. Se você tem um blog de tráfego grande funcionando, você não precisa ter um intermediário, porque você vai receber por Ads 6, 7 mil reais por bloco de anúncio, por banner.

Então, você, se for uma pessoa física, trabalhando na sua casa, vai estar satisfeito com a sua receita, faturando seus 30 conto por mês. E se você é um blog de serviços também forte, não precisa de tráfego. Porque se você tem mil visitantes e está vendendo 10 ou 20 consultorias, serviços ou produtos, vai chegar na mesma receita. Se você é um e-commerce e está vendendo isso por dia, não vai precisar de Ads. Vai ter os espaços de Ads para anunciar os seus produtos, que é muito melhor anunciar um tênis próprio do que receber 0,003 centavo por visualização.

Então, assim, conheço poucos. Isso é importante: geralmente eles eram bons blogs de serviços com bons conteúdos que acabaram ganhando tráfegos por isso, mas não se compara com blogs de entretenimento sério, puro, pegada.

Eu vi uma matéria, acho que no Fantástico, falando sobre tempo, e o Repórter perguntava para as pessoas na rua “Quanto vale o seu tempo?”. Ele perguntou para um cara que estava andando por ali e o cara respondeu “muito dinheiro, não tenho nem como mensurar”. O cara nem pensou no que ele respondeu. O tempo dele não vale muito dinheiro, porque se valesse ele estaria trabalhando em algo que pagasse muito dinheiro para ele. Ele ela auxiliar administrativo, algo do tipo.

Então, o tempo dele não vale muita coisa, porque ele vende 1/3 do tempo dele todos os dias por um salário e meio ou dois salários mínimos. A primeira coisa que você precisa entender na internet é o quanto custa o seu tempo, quanto custa a sua hora trabalhada, quanto me custa dar uma aula no Novo Mercado por mês e por ano. Não são os 49,90 reais líquidos que entram no meu bolso. 49 menos o paypal, menos o GetResponse, menos o meu tempo, e aí vem o meu lucro.

Por que é importante você saber quanto custa o seu tempo? Porque eu vejo, principalmente no pessoal mais estudado, que gosta de escrever, que gostar de postar no Facebook, é que fazem blogs e abandonam porque não conseguem ganhar dinheiro. Ou eles fazem um e tocam mais ou menos, por ser um passatempo ou porque o blog é uma composição de receita. “Trabalho e também

tenho um blog por lazer”. Esqueça a ideia de que blog, uma página ou uma revista digital é lazer. Esqueça!

Se você quer ganhar dinheiro com ele, vai ter que se comprometer com ele algumas horas por dia, 3, 4, 5 horas. Vai ter que ter ritmo de post, gente te ajudando, uma pessoa responsável pelos Ads para saber se estão rodando bem, para inserir blocos de anúncios novos, ver o s que são mais rentáveis, procurar saber como você coloca uma mídia rica que vai te pagar até 3 dólares no clique do vídeo. Ou seja, buscar tráfego de verdade.

Se você não está pronto para trabalhar com 100 mil visitantes por dia, com 100 mil pageviews por dia, não vai ganhar dinheiro o suficiente para justificar o seu esforço. Você vai trabalhar, trabalhar e trabalhar e no final do mês vai receber 280 dólares do Google. Você fala “Nossa! Não deu nem para pagar a minha luz”. Realmente, não deu. Era melhor você ter feito um concurso público e ser analista judiciários.

“Ah, mas eu recebi pouco porque meu blog é só lazer”. O que vai acontecer é que você vai abandonar ele. Tentem lembrar quais eram os blogs mais badalados há dois ou três anos atrás sobre “direita” e políticos, está tudo abandonado. Revistas que fecharam, tudo abandonado.

Se você quer entrar para ganhar, trabalhar, para realmente fazer disso um negócio, queimar o teu bago e correr para cima, não faça um blog baseado em tráfego, porque ele não vai virar, você vai ganhar pouco e você vai abandonar o negócio.

Isso pode demorar um ou dois anos, mas se você não entrar no negócio para ter 100 mil pageviews por dia, não vai vingar. “Ah, Ícaro, então, como eu posso encurtar isso?”. Convida um cara famoso, faz uma entrevista com ele. Às vezes um post basta, como o meu da Geração Y no Medium que deu 500 mil visualizações por dia durante alguns dias.

O ponto que eu comecei a partir para responder a pergunta do Inojosa “qual a vantagem de um blog de Medium?”, o principal é não existe nada que você não possa fazer num blog que você não faça no Medium. 87% do tráfego do Medium que entrava para mim vinha do Facebook. Ou seja, não é porque estava postado no Medium.

O Medium tem uma tremenda experiência de leitura, um engajamento legal, gente para caramba trabalhando junto para te ajudar na revisão, mas o Medium não te dá dinheiro. É que nem ser o boneco mais forte do videogame, não ganha porra nenhuma.

Então, assim, se você tiver um bom blog, um bom template que tiver capacidade de gerar textos que façam isso, de 100 a 400 mil visualizações, aí começa a ser legal. Porque aí você começa a entrar nas zonas em que um post teu gera 250, 300 dólares. Aí fica interessante. Ainda que seja trabalhando com um CTR baixo, ainda que você esteja trabalhando num nicho que te pague um leilão baixo.

“Ah, Ícaro, eu faço 100 mil pageviews e recebo 50 dólares”. Ainda assim, são 150 reais. Porra, quantos posts você pode fazer por semana? Ao final do mês você pode tirar 2000 ou 2200. Pô, aí começa a ser trabalho. Aí você começa a reinvestir e seu objetivo começa a ser dobrar esse valor.

Se você não está pronto para trabalhar com a meta de chegar a 100 mil visualizações por dia, não pense em blog de conteúdo. Faça um serviço, ou trabalhe com assessoria, ou faça seu trabalho normalmente, foque na sua empresa e use o blog apenas para te ranquear no Google e te ajudar no SEO.

Mas trabalho de blog é trabalho mesmo, e não passatempo. Tudo o que você pode fazer no Medium, pode ser feito num blog comum, com a diferença de que você recebe dinheiro. Isso é importante e é a resposta para o Inojosa.

“Ah, Ícaro, mas você pode falar isso porque já tem muito tráfego, não é?!”. Mas eu comecei a ter tráfego há 4 anos. Antes disso, nenhum. Vai nos meus primeiros posts do Facebook, tem 5 likes como qualquer pessoa que está começando. O tráfego foi ganho e conquistado com trabalho. E assim é com qualquer página e blog.

Lógico, quando se reúnem pessoas com muito tráfego, é muito mais fácil fazer uma porrada, não é?

“Ah, Ícaro, mas eu não gosto de escrever. Não escrevo tão bem quanto você. Não sei...”. Então seja o melhor conhecedor da dinâmica da internet, entenda Google Ads como ninguém, SEO como ninguém, servidor, template, a comunicação como ninguém. Chega num famoso ou num jornalista e diga “Você está perdendo 30 ou 50 mil por mês. Se eu fizer isso para você, você me paga metade? Você tem que postar todo dia” e faça uma parceria com o cara.

Você não precisa ser o cara do post. Você pode ter um cara famoso e estar dando uma estrutura para ele. A coisa que o cara mais ama é escrever, você está dando a estrutura para o cara. Racha meio a meio e seja feliz.

Eu não lembro com quem comentei por inbox, mas foi com alguém do Novo Mercado, mas quando a Dilma se sentiu ameaçada nas últimas manifestações, as de verdades que colocaram milhões de pessoas na Paulista, ela fez uma realização de emergência com as bancadas, ministros e blogueiros. A PR fez uma reunião com blogueiros...para você ver o tamanho do mercado que existe para ser trabalhado e tomado aqui no Brasil.

Algumas matérias dizem que há 3 milhões de blogueiros no Brasil. Deve ter mais blogueiros aqui do que habitantes no Uruguai. Quantos levam a sério? 0,5%. 99,5% não tem a menor ideia do que está fazendo.

Se você quiser entrar no modelo de negócio para aproveitar o tédio desse cara aqui — e quando eu falo tédio, falo de dinheiro. Tédio é o que nos faz comer, beber e comprar em excesso. O tédio é uma máquina de fazer dinheiro —, um modelo indireto, em que o Google paga para você e não o leitor, não pense em iniciar o negócio com menos de 100 mil visualizações. Mesmo que você não possa fazer agora, mas sabendo que você só vai fazer dinheiro quanto você tiver

esse horizonte, e aí você começa a fazer dinheiro de verdade, a se profissionalizar, a ter matéria de verdade. E a mágica começa a acontecer...

Vamos abrir para as perguntas.

(Juan: “Ícaro, você acha que a internet, com esse excesso de estímulos prazerosos, pode estar afetando de alguma forma o cérebro das pessoas? Negativamente, claro).

Lógico. A editora Simosem está fazendo a tradução do livro do maior especialista do mundo em pornografia e em seus efeitos. O efeito destrói o cérebro. A internet nada mais é do que pornografia. Quando nós criamos a necessidade de conexão, de comunicação, de share e de aprovação coletiva 24h/dia é algo que a nossa espécie que a nossa espécie ainda não estava preparada. Uns são desconhecidos, mas alguns não são, como o vício, depressão, insegurança, hábitos alimentares característicos e desregulados.

Enfim, a internet já tem alguns a curto prazo. A longo prazo, ainda não sabemos.

(Bárbara: “No caso do Facebook, os anúncios tem que ser de terceiros, certo?”).

Não entendi a sua pergunta. Dê um exemplo.

(Bárbara: “Você tem uma página que você produz conteúdo, mas isso não te traz dinheiro. Para ele vir por lá precisaria de alguém que pedisse para anunciar para chegar alguma renda. Entendeu? Diferente do Google Ads. É o que eu queria saber”).

Se alguém quisesse te pagar para você fazer uma propaganda no Facebook, como as meninas no Instagram, seria isso? Tem as meninas gostosas e os caras falam “Posta uma foto com esse Whey Protein!” e pagam 20 mil reais para ela. Seria isso?

Sendo isso, não há uma diferença entre esses dois modelos. Existe um detalhe minúsculo que diferencia os dois, mas não é material.

Você produz conteúdo no Google e no Facebook. O seu conteúdo é legal, tem bastante gente, bastante tráfego, a galera gosta de você. O empresário vem e te dá dinheiro e você faz o conteúdo. No Facebook e no Instagram, tudo é assim. No Google, é um pouco diferente. Tem uma etapa a mais. O empresário define um orçamento de quanto ele vai gastar com o Google, paga para o Google e o Google paga 49% para você. Ou seja, você não vai receber direto do empresário. Não é um acordo direto. É um acordo indireto. “Vou colocar 1000 reais em anúncio no Google”. Onde ele vai aparecer? Eu não sei. Mas vão aparecer em alguns sites. E o Google fala “Bárbara, esse cara está pagando um dólar para cada mil impressões da propaganda dele. E você imprimiu 3 mil impressões. Então, eu estou te pagando 49% desses 3 dólares que você vai receber”.

É por isso que é importante você ter volume no Google. Se tem um cara que está pagando ali 50 centavos em mil impressões e você tem 100 mil impressões desse anúncio, você está recebendo 50 dólares. Só que desses 50 dólares,

menos de 25 vai para você e o resto vai para o Google. Se você tiver 1000 visitas por dia, vai receber apenas 25 centavos por dia.

Então, vai ser sempre dinheiro de pinga. E por ser dinheiro de pinga, você vai ficar sempre descontente. Nunca o blog vai ser trabalho para você. Você vai sempre fazer outra coisa, mudar para outro negócio.

Se você quer trabalhar com o Google, tem uma grande vantagem que é ter sempre anunciando pingando ali na tua página. Sempre. Só que o Google te dá a facilidade, automação, dinheiro na conta, toda a regulamentação, o intermédio do cara, só que ele te cobra metade para fazer essa máquina maravilhosa funcionar.

Tanto é que quando você cria uma conta no Ads, os caras são diretos: “você está criando uma conta do Google Ads?”, você responde que sim. Perguntam “seu site recebe mais de 300 mil visitas por mês? Se receber, um agente de contas entrará em contato com você”. O cara já te liga “Oi, tudo bem? Sou agente de contas. Vamos ver como a gente faz para isso aqui ficar melhor!”.

Agora, se não tiver 300 mil visitas, não vão nem falar contigo, porque você não vai ganhar nem 50 dólares.

Às vezes olhamos para essas meninas, como a Pugliesi, e falamos “Nossa! Essas meninas ganham muito dinheiro no Instagram. 20 mil por um post”. Tem post que de Google você recebe 20 mil dólares. Lógico, se você for uma página gigantesca. Só que qual é a diferença? Para a Pugliesi receber 20 mil, ela tem que ter um empresário afim de postar para ela, de fazer negócio com ela, entrar em contato com ela, pechinchar, saber como é o preço, fechar negócio, mandar as coisas, ela fazer. E amanhã, talvez, esse empresário não entre.

No Google, não. Sempre que você postar, o dinheiro vai estar lá imprimindo. Você tem tráfego sempre.

Mas você precisa do tráfego. O Google te dá tudo. Mas ele fala “Cara, cria conteúdo bom para ter gente aqui, senão eu não vou te dar nada. Vai morrer de fome. Estou interessado em quem é bom”.

(Tiago: “Escrever em um blog pode ser uma boa estratégia para gerar tráfego e depois vender um produto relacionado àquele conteúdo?”)

Lógico. Mas eu te falaria uma coisa: não faça um blog pensando em vender um produto. Isso daí é comprar uma enxada para fazer um buraco só e jogar ela no lixo. Pense num blog para ser bom, entreter as pessoas, para elas gostarem e voltarem todos os dias. De 60 a 70% do acesso “Não Salvo” do feed é acesso direto. O cara já vai lá www.naosalvo.com.br. O cara quer acessar aquilo porque quer dar risada e gosta daquela porra.

Faça um site para ser bom! Ele sendo bom, terá um número grande de visitantes. Tendo um número grande, você vai poder vender praticamente qualquer produto a qualquer tempo. Estatisticamente, você sabe que .10, .20, .30 dos visitantes

vão comprar alguma coisa. Se você tem 500 mil visitantes, você tem pelo menos uns 1500 possíveis compradores. Sendo bem negativo, .20 de conversão.

Faça um blog para ser bom, não um para gerar bafafá e fazer uma venda de um produto depois. “Ah, vou fazer um blog sobre emagrecimento...”. Não! Faça um blog sobre saúde, poste matéria sobre saúde toda hora, faça matérias legais, entreviste gente boa, se preocupe com o design dele, com o carregamento dele, com o SEO dele. Quando a massa crítica entrar, aí você pega um produto, que não precisa nem ser seu. Você pode, por exemplo, se afiliar e pôr ele para vender. Você vai ver que vai vender toda hora. Pense dessa maneira.

(Inojosa: “No caso, a melhor forma para se monetizar por mídias sociais precisaria usá-las para impulsionar algum site e se monetizar usando o próprio site?”).

Olha, eu prefiro ter um site e usar as mídias sociais como canal para levar até o site. Primeiro ponto, o site ele te dá atenção, captura e-mail do cara, dá a possibilidade de criar script, ou seja, você vai poder “cookear” esse cara para que ele veja o que você está fazendo. O site pode te dar um Mídia Kit, você pode negociar direto com o anunciante. Por exemplo, se tem 500 mil impressões e se o nicho são 0.75 por mil impressões, então vai dar uns 375 dólares um banner. Um banner lateral, legal, gera isso daí. Só que depende do leilão, pode estar ou mais barato ou mais caro. 375 dólares ao preço de 3,70, que estava hoje, ganha 1300 reais. Aí você fala para o anunciante “Olha, eu estou fechando no meu kit mídia 1500 reais por esse banner lateral em 30 dias”.

Isso é um fechamento direto. Ou seja, eu não estou fazendo tráfego para o Google me pagar esses 375, que podem ser qualquer outro valor. Eu estou fechando já com alguém, como o Inojosa que tem uma empresa de sapato. “Cara, eu não estou com o Google nesse negócio, eu estou com você. Vou te deixar 30 dias exposto a 1500. É bom para mim, que tenho previsibilidade, e para você, que está garantido de que se tiver um post que vá bombar ou estou em ritmo de audiência crescente, vai ganhar”.

Você só consegue cravar preço acima se tiver ritmo de audiência crescente. Se tiver parado, o cara fala “Quero desconto. Do 1500, vou te pagar 20% a menos que é o seu faturamento médio dos últimos 3 meses nesse banner”.

Eu não quero ficar pegado em banner, post, blog, AdSense, porque não é uma aula sobre isso, mas você pode fechar direto. A rede social é muito boa para se social. Para você levar as pessoas do Facebook, para o seu site. Mas toda a mágica acontece numa página, porque você tem milhares de ferramentas a mais para fidelizar, monetizar e para trabalhar esse lead do que qualquer Facebook ou Instagram da vida.

Inclusive, essas meninas do Instagram vão sumir. Em alguma hora, mas vão. Quem não vai sumir? Quem migrar do Instagram para portais de belezas, para páginas próprias, como aquela jornalista Ana Paula Padrão e a Eliana que criaram o próprio site. Por que é que a Eliana não fica só na página do Instagram dela? Porque ela tem acesso e a assessorias que dizem para ela “Olha, é bonito.

A rede social é rápido e fácil, te dá tráfego na hora. Mas a mágica acontece dentro de uma página”.

Pessoal, vou gravar a próxima aula para vocês e entregar. Vou criar a planilha do curso com a previsão de tempo, com todo o conteúdo, damos o Ok nisso e na próxima quarta começamos. Novamente, desculpa por não ter conseguido fazer a aula na semana passada. Agora começamos no nosso ritmo novamente.

Pessoal, foi um prazer e até a próxima!