



Módulo 1

Conscientização

O primeiro passo para monetizar seu conhecimento é a conscientização, mas antes quero te contar o porquê eu sou capaz de fazer você ganhar dinheiro com a sua experiência.

Meu nome é Mariana, mas muitos me conhecem como Mari, tenho uma empresa de projetos editoriais onde transformo o conhecimento das pessoas em método. Fundei minha empresa sem nenhum investimento e consegui que ela crescesse de forma disruptiva em um período muito curto, fazendo ela alcançar seu primeiro milhão em menos de um ano.

Talvez atualmente a questão do milhão pode ser algo comum, pois no mercado digital as pessoas têm esse resultado em minutos. Porém o fato é que a minha empresa não é digital, ela é tradicional, do antigo “offline”. E uma empresa tradicional começar sem investimento e faturar um milhão em menos de um ano é raridade, é case. Normalmente as empresas precisam investir no início e levam cerca de dois anos para recuperar o investimento inicial, após esse período começam a lucrar e talvez após uns cinco anos consigam bater seu primeiro milhão. Mas por que estou te contando isso?

Porque você precisa entender que é possível!

Mas para isso é necessário olhar outras opções, furar a bolha.



Aula 1: furar a bolha

Atualmente quem não está no digital praticamente “não existe”, sei o quanto o mercado digital é importante, afinal ele é algo que está em expansão e viabiliza muitas coisas para um negócio. Porém ele não é a única opção e às vezes você pode estar batendo a cabeça por estar olhando apenas para esse mercado, esquecendo-se do restante do mundo, daquilo que as pessoas não estão dando a devida atenção.

Pense que o mercado de trabalho é como se fosse um jogo de futebol, todo mundo marca o melhor jogador e muitas vezes se esquecem dos outros jogadores, muitas vezes esses “outros” é que podem fazer a diferença. Por isso, o primeiro passo é se permitir, para **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO** é necessário olhar de outro ângulo. É preciso furar a bolha.



Furar a bolha é ver outras opções, fazer algo diferente do que já estão fazendo, você precisa criar sua própria demanda, seu próprio mercado.

Por exemplo, eu era uma professora de matemática que sabia ganhar dinheiro apenas dando aula, isso poderia ser em alguma escola ou de forma particular, caso eu quisesse algo a mais poderia buscar um cargo elevado em concursos de direção ou uma instituição mais relevante. A questão é que eu testei todas as opções anteriores, mesmo assim não tive o sucesso que tanto almejava, eu queria algo a mais, foi aí que me permiti arriscar. **Eu utilizei toda a minha habilidade em exatas para criar metodologias que facilitam com que as pessoas compartilhem seus conhecimentos.** Outra maneira que furei a bolha foi com a questão de escrever, apesar de ser da área de exatas eu escrevo poesias desde criança, mas como que uma poetisa ganha dinheiro? Como escritora apenas. Só que eu inovei, comecei a escrever para as pessoas, mas não parei aí, eu

utilizei minha habilidade na educação para criar materiais didáticos para as pessoas, meu raciocínio lógico para criar processos rápidos e práticos, unindo tudo isso em uma empresa que transforma o conhecimento das pessoas em livros, ebooks, apostilas, cursos, palestras... tudo de forma rápida, eficiente e personalizada.

Entendeu agora o conceito de furar a bolha?

Agora é a sua vez. Quero te ver furar a bolha do seu próprio mercado, o primeiro passo para você **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO** é olhar outras opções.

Escreva algo que você já trabalha:

Agora escreva 5 coisas que você pode fazer diferente do que você já executa.

1

2

3

4

5

Não se limite a apenas cinco coisas, caso tenha mais opções escreva. Permita-se fluir!

Pensar fora do mercado não significa necessariamente fora do seu campo de atuação. Por exemplo, se hoje você trabalha como confeitadeira e vende bolos apenas quando as pessoas encomendam esse é o seu mercado, isso você já conhece.

Veja o exemplo a seguir:

- **O que eu faço:** bolos de festa quando recebo encomenda.

- **O que posso fazer de diferente:**

1. Pedacos de bolo;
2. Bolo vegano;
3. Ebook de bolos fáceis para fazer em casa;
4. Curso para crianças fazerem bolos;
5. Colocar os bolos para vender em estabelecimentos.

Outro exemplo:

- **O que eu faço:** ministro aulas de matemática em escolas de forma lúdica e criativa, faço poesias com facilidade.

- **O que posso fazer de diferente:**

1. Criar processos para empresas para facilitar formação de times.
2. Estruturar apostilas didáticas em diversos segmentos.
3. Organizar a linha de raciocínio lógica de eventos e cursos.
4. Desenvolver textos para sites.
5. Criar títulos e slogan para as pessoas.

Faça este exercício antes de partir para a próxima aula, cada etapa desse curso é importante para conseguir chegar no objetivo de **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO.**