



DAVI MATOS
Fundador da Basic Evolution

Como tirar proveito do PDF?

Todas as informações desse PDF são preciosas e você deve ler com bastante atenção;

Não pule páginas para tirar vantagem sistemática;

Se necessário, leia mais de uma vez;

Faça anotações do que julga mais importante;

E o mais essencial:

Tudo que você, intuitivamente pensar, coloque em prática o mais rápido possível.

Não espere pelo momento perfeito, porque ele nunca chegará.

Boa leitura, meu brother ou brotha! ...

Introdução

Se você chegou até aqui à procura de um milagre financeiro, sinto muito te informar meu brother ou brotha, mas esse lugar aqui não é para você. Aqui é um lugar para pessoas de coragem, que tem atitude, que estão dispostas a correr riscos para se desenvolver como pessoa. Caso você não tenha nenhuma dessas características, tente busca-las o mais depressa possível.

Ao decorrer desse PDF/E-book, você irá aprender como conseguir uma renda extra, e, além disso, você vai saber como fazer o passo a passo.

Você deve estar se perguntando: “como eu consigo ganhar mais? Ganhar 10%, 30%, 50% do que eu já ganho (ou até mais) sendo quem eu sou, sem investir muito dinheiro?” Essa pergunta todos fazem. O dilema é saber o “como”. Para você descobrir isto, vai demorar meses ou até anos.

Aqui, tem uma grande vantagem: Você tem o material todo mastigadinho para você por a mão na massa. Você vai encontrar as respostas após a leitura completa e atenciosa.

Parte 1 | As respostas que você precisa

No mês de junho, mês do São João, eu, junto com meu irmão Tiozinho e meu grande amigo Alípio, resolvemos fazer uma viagem para Rio de Janeiro. Foi, sem hesitação, uma das melhores viagens que fiz em toda minha vida (se bem que eu nunca viajei para outros estados além do RJ e JE), porque nessa viagem, eu descobri diversas coisas. Descobri como o mundo é grande e cheio de oportunidade para todos que buscam. No momento que eu subi no Cristo Redentor, eu pude ver com meus próprios olhos como o mundo é grande e cheio de abundância.

Nessa Viagem, levei 3 livros: “Além das Minhas Calças”, do Autor Tiotonio, sim, meu irmão. Os outros dois de Napoleon Hill, “Quem Convence Enriquece”, “Você Pode Realizar Seus Próprios Milagres”. Além de, óbvio, levar meu caderninho de anotações.

Nesse livro “Quem Convence Enriquece”, eu li uma sigla que me chamou atenção. O nome da sigla é D.O.P. Melhor dizendo ao Pé da Letra > D.O.P quer dizer Dinheiro de Outras Pessoas .

Assumo que fiquei com essa sigla na cabeça por dias, eu ficava processando na cabeça: “Como assim usar dinheiro de outras pessoas, como assim convencer alguém para eu enriquecer, que diabos ele quer dizer com isso meu Deus? Ele quer que eu roube dinheiro de alguém, é isso?”. Na verdade, a sigla D.O.P, quando a gente consegue usar do jeito certo, as coisas começam a fazer mais sentido. Não é simplesmente “Usar Dinheiro de Outras Pessoas”, é saber usar nossa imagem ao nosso favor, e, como consequência, obter resultados significativos.

Determinado dia, decidimos comprar os ingressos para ir ao Cristo. Para fazermos esse percurso são necessárias duas Vans / Micro ônibus para chegar ao topo. Na segunda Van, havia dois condutores, o Motorista e o auxiliar ao seu lado. Eu, como sempre fui um pouco de observar o que acontece a minha volta, pude ouvir que eles falavam sobre negócios. Automaticamente, eu ativei o ouvido de coruja, e fiquei ligado na conversa deles. No entanto, deu para escutar pouca coisa nitidamente, pois a Van estava lotada de gente e as pessoas conversavam bastante, principalmente, as mulheres kkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkkk

Eu ouvi o motorista falar assim para o seu parceiro: “irmão, eu to aqui dirigindo essa Van, mas meu barzinho ta La funcionando. O carro ta alugado, e aquele carro nem é meu, consegui esse carro através de fulano de tal. Aquele serviço lá, eu não recusei , eu deleguei para fulano”. Ai o auxiliar do motorista perguntou: “como você conseguiu o carro desse jeito?” e acrescentou: “Você é um cara de negócios mesmo, hein?”. O motorista riu bastante e comentou: “é uma longa história, mas fui La desenrolar com o cara do carro todo cheirosinho e bem apresentável.” Depois desse dia, minha mentalidade é totalmente outra. Foi fundamental eu ter ouvido aqueles dois. Por mais que eu não tenha ouvido com perfeição a conversa do inicio ao fim, deu para pegar uns Insiths da hora. As respostas que eu procurava, eles me responderam. Juro por Deus, que queria ta no lugar daquele auxiliar e sentar para aprender mais coisa com aquele Motorista, que deve ter seus 45/55 anos de idade mais ou menos.

Parte 2 | Quem não arrisca, não petisca!

A depender da sua idade, arrisco dizer, que você já deve ter arriscado um empreendimento, ter passado em algumas empresas de médio e grande porte, ou se virado como pôde, não é mesmo? O que eu vejo acontecer com frequência, são as pessoas mudarem de um emprego para outro para ganhar mais ou se adequar nas suas áreas de preferência, porém, elas cometem um grave erro: Elas amentam o padrão de suas vidas ao invés de poupar mais para no futuro, investir seu dinheiro em algum negócio, seja lá qual for.

Se você está insatisfeito (a) com o que ganha ou quer ganhar \$300,00 , \$400,00 , \$500,00 (ou mais) a mais na sua conta, como outras pessoas, que tiveram resultados significativos, você vai agradecer a existência da Basic Evolution. São feedbacks arrepiantes de pessoas que se encorajaram e dobraram sua renda mensal. Só que tem um detalhe: Se você for uma pessoa medrosa, nada funcionara.

Já imaginou \$500,00 reais a mais na sua conta todos os fins de mês? Isso pode tomar uma proporção ainda maior, vai depender de pessoa para pessoa. A pessoa que mais se esforçar será a que mais terá resultado.

Suponhamos que seu salário seja \$2mil reais. Sua dívida fixa no mês é de \$1.500,00 , sobra \$500,00. Com quinhentos, você pode fazer uma gracinha, tirar um lazer da hora, mas e se entrar (lá ele) mais quinhentos ? Formaria 1mil, né isso? Melhor dizendo, suas possibilidades aumentam ou diminuem com mais quinhentos na conta? Lembrando que isso é só um exemplo. Você deve tá se perguntando o que fazer para ganhar os \$500,00, certo? Siga para próxima parte...

OBS: Vale ressaltar, também, que esse PDF é para pessoas de baixa renda. O foco é para aqueles que se sentem preso no ciclo de apenas trabalhar para pagar contas. Se você tem ótimas condições, se já conseguiu alternativas, tem seus pais, herdou alguma fortuna ou até já ganha bem, isso é ótimo, meus parabéns, meu brother ou brotha. Você é afortunado, e certamente, irá concordar com as formas de ganhar mais citadas nas próximas paginas.

Parte 3 | ideias de nova renda!

Grande parte das pessoas sabem, que se vender algum produto ou serviço ganhará uma grana extra, porém, elas não acreditam em si mesmas. Elas ficam até com vergonha de vender um Picolé /Pudim/Salada de frutas (aqui já foram 3 ideias para você levar a sério e botar mão na massa) de porta em porta, no semáforo, nas redes sociais como o Instagram. Lá no Instagram, é possível realizar vendas, eu já sobrevivi com produtos que eu vendia por lá. Eu fazia alguns vídeos e postava com recorrência e as pessoas compravam, compram até hoje comigo.

O brother ou brotha que iniciou algo, no geral, tem vergonha dos julgamentos que as pessoas que elas nem conhecem vão dizer. Isso é extremamente paralisante, porque você tá dando sua energia para as pessoas que não tiveram a coragem que você teve de tomar uma iniciativa. Essa energia deveria ser depositada em disposição para vender mais e não para focar em coisas que não significam nada para você, meu brother ou brotha. Ai vocês falam: "A, Davi, mas me falta dicção na hora de vender, eu fico nervoso (a), não sou um (a) bom vendedor (a)". Pode parar por ai! Tudo o que você colocar na cabeça que consegue, com as benções de Deus, você vai conseguir. Acredite, o começo de tudo é sempre mais complicado mesmo. Estamos cientes disso. Nós nos sentimos incapazes, porém, no meio do processo, vemos que não foi bicho de sete cabeças. Com o tempo, aquilo que era desafiador, passa a ser rotina.

Eu quero que você sente-se, coloque a bunda na cadeira, sem distrações, sem celular, só apenas você, um papel e uma caneta/lápis na mão (a maioria das pessoas, já não conseguem nem fazer isso) Agora, eu quero que pare para pensar nas coisas que mais combinam com você. Exemplo: o que você mais gosta de comer, vestir ou usar? Tem as respostas para essas perguntas? Se você gosta de usar relógios, porque não vender esses relógios para seus amigos, familiares, que se tornarão seus clientes no futuro? Por que não, meu brother ou brotha ? Se você gosta muito de comer pizza, por que não fazê-la para vender e ganhar uma nova renda? Se você gosta de usar roupas de qualidade, por que não vendê-las? Acredite, se você vender coisas que você gosta, irá ter muita facilidade para vender, porque você vai tá vendendo algo que você já curte, então, quando for fazer as vendas, não será uma venda forçada, e sim, uma venda espontânea.

Quando eu comecei a vender perfumes e produtos do nicho, foi porque as pessoas costumavam fazer elogios, como: “Davi, você está cheiroso demais, qual perfume você tá usando?”. Foi aí que eu tive a ideia de começar a vender perfumes. Isso foi escalando, até que pedi demissão no meu emprego . Eu não estou dizendo para você largar seu trabalho e pedir demissão pro seu patrão, mas se seu negócio novo começar a dá tão certo, e você passar a ganhar mais no seu novo empreendimento, qual sentido de permanecer? Se tá dando certo, você deve depositar o máximo de energia possível. Caso tenha alguém para chegar junto contigo, melhor ainda. Se não tiver ninguém, vai só mesmo. Apenas faça acontecer. Comece. Curta a experiência. Se não der certo, você tentou uma forma. Agora tente outras formas. Se encontre. Você só vai se encaixar em algo para você, se sair arriscando. Como você vai saber se dará certo ou não sem tentar? Arrisque, mesmo que seu único dinheiro seja aquele. Se seu dinheiro acabar, recomece. O lado bom de recomeçar, é que você volta mais experiente, mais maduro, mais focado, estabelece metas mais precisas e sabe exatamente os passos que não deve da de novo, porque o caminho do erro você já sabe. Agora é hora de encontrar o caminho do acerto para você.

Parte 4 | Movimento – se e coloque dinheiro no bolso

A sua nova renda, nunca cairá do céu. Esteja ciente disso. Você teve uma ideia de um negócio? Isso é ótimo. Você já começou a se movimentar, mas e depois da ideia, o que fazer? Se sua ideia foi vender paçoca, escolha os pontos estratégicos. Por exemplo: vá com essas paçocas para a porta da lotérica. Certamente, você vai vender tudo por lá. O pessoal, que terminou de pagar umas contas, majoritariamente, sairão com moedas de \$1,00 real, cédulas de \$2,00, \$5,00 reais. É improvável você não conseguir vender usando um bom ponto de referência. Usei o exemplo da paçoca para demonstração. Você, meu brother ou brotha, vai vender o que quiser e onde quiser, vai depender da necessidade da galera em sua volta.

Ter uma ideia fantástica de negócio e não colocar em prática, é um desperdício tremendo. Você passou horas, talvez dias, ou até meses pensando em alguma coisa e quando consegue elaborar tudo certinho, fazendo orçamentos de quanto precisará para começar, mas aí, você não coloca nada em prática. Tudo fica na sua mente, entretanto, se sua brilhante ideia ficar só no papel, como as pessoas saberão? A galera precisa ver você em movimento, precisa saber que você pode resolver algum tipo de problemas delas com aquele produto. Eu mesmo sou fã de paçoca, estou comendo uma agora. Acabei de almoçar e uma paçoquinha como sobremesa é a melhor coisa. Mas não fiquem presos a “ideia da paçoca”. Isso é um pequeno exemplo.

Um meio eficaz, todavia, mais complicado, é procurar um investidor para seu negócio. Eu reconheço que isso é um pouco mais difícil (mas não impossível) de ser realizado, porque você precisa de algumas habilidades; apresentar seu projeto se forma organizada; explicar para ele quanto vai faturar; O prazo de devolver o investimento dele; ter uma postura confiante para convencê-lo e umas coisinhas a mais. O investidor, só ira contribuir, se perceber que a ideia tem fundamento e que ele terá o valor investido no bolso dele de volta o mais rápido possível. Quando eu abri o “cafezinho do Davi” no início de 2024, eu consegui \$8.000,00 mil reais, porém, várias pessoas fecharam a porta para mim. Eu estava quase desistindo, até que consegui esse valor, juntei com mais uma parte do dinheiro que eu tinha guardado e comecei meu 3º negócio próprio.

Tenho gratidão eterna para esse senhor. Um homem simples, que não vou poder, infelizmente, citar o nome por ordem dele mesmo.

É preciso ter coragem para determinadas coisas. E para diversas coisas na vida, você vai receber um “NÃO” bem grandão. Ai é onde mora o segredo, você vai desistir no primeiro não? Vai desistir no segundo não? Se você for desistir nos primeiros NÃO's que você receber, é melhor você nem começar nada. Fica no seu sofá relaxado junto com o seu fracasso, porque pessoas que desistem fácil das coisas, lamento dizer, mas são pessoas fracassadas.

Você se considera uma pessoa fracassada? Eu acho que não, porque se fosse, você não chegaria até essa parte do PDF, você sendo fracassado, já teria desistido até da leitura. Sabe o porquê? Porque é isso que um fracassado faz, ELE DESISTE.