





*Olá, Seja bem vindo!
Sou Cicera Souza, Moro em SP, sou
empreendedora digital.*

*Sempre busquei oportunidades para ter
o meu próprio negócio. E quando
encontrei o Marketing digital me
apaixonei logo de cara e decidi que
iria investir nessa área.*

*Hoje conquistei a minha independência
financeira e criei um projeto para
ajudar pessoas que assim como eu,
buscam uma forma de trabalhar em
casa.*

www.evocequemfaz.com

Montar um negócio em casa é sinônimo de baixo custo e excelentes rendimentos. Isso porque, todo negócio com um baixo custo tende a ter mais chances de sucesso, já que é preciso tão somente um investimento inicial (baixo) para ter os maquinários, evitando-se custos excessivos e que extrapolem os lucros e orçamentos da empresa.

E Nesse momento de crise do país, tem muita gente montando seus negócios em casa, ganhando dinheiro de forma criativa, tendo ideias incríveis para manter sua dignidade, pagar suas contas e muitas vezes se encontrando profissionalmente como aconteceu comigo.

Mas, se você ainda está se perguntando: O que montar para trabalhar em casa ou quais atividades para trabalhar em casa? Listei para você 10 ideias de negócios para montar em casa:

1 - VENDER DOCES CASEIROS



A venda de doces nunca sai de moda, se você sabe fazer (brigadeiro, pão de mel, trufas, entre outros...). Esses docinhos são uma ótima opção para você montar um negócio rentável.

Como em qualquer outro negócio, o primeiro passo para quem deseja saber como ganhar dinheiro vendendo doces é o planejamento, sem o qual, todos os seus esforços podem acabar indo por água abaixo.

Em primeiro lugar, defina com que tipo de doces você irá trabalhar, para definir qual será o seu mix de produtos.

Esqueça a história de querer agradar a todo mundo, porque isso não funciona e deixa o seu custo operacional lá em cima.

Busque trabalhar com doces que tenham um preparo simples, que possam ser criadas variações sobre o preparo inicial e que sejam de grande aceitação.

Crie um diferencial para os seus docinhos

Experimente novas receitas e possibilidades, para chegar a um sabor que além de ser gostoso, diferencie seus produtos dos seus concorrentes e sempre utilize ingredientes de qualidade.

Uma boa dica é sistematizar isso, fazendo uma receita detalhada em seus mínimos detalhes, para que você possa manter o sabor através do tempo.

Capriche na Apresentação

Qualquer que seja o docinho, desde o mais básico brigadeiro, a mais sofisticada trufa, quando bem apresentados, modificam

Completamente o cenário, e por que não dizer, afetam o produto.

O sabor é fundamental, mas a aparência também tem um grande impacto no processo de convencimento do consumidor. Por isso a aparência é outro item a ser levado muito a sério na hora de definir o seu produto.

Divulgação

Outro ponto fundamental é divulgar muito bem o seu negócio. É claro que o boca a boca é muito importante, e porque não dizer, um dos melhores canais de divulgação, mas a coisa precisa ser muito maior.

A Internet é a sua grande aliada nessa área. Através dela você poderá ampliar em muito o universo de pessoas que você pode atingir.

O Facebook é uma das melhores ferramentas para isso. Crie uma página profissional no Facebook e divulgue seus docinhos, além de dicas nessa área.

2 - FAZER LEMBRANCINHAS PARA FESTAS



O mercado de lembrancinhas nunca está em baixa. Em qualquer tipo de comemoração as pessoas amam dar uma lembrança da festa; casamento, aniversários, nascimento de um bebê; chá de casa nova e até as lojas de roupas, por exemplo, investem em lembrancinhas, pois isso não vai deixar as pessoas esquecerem o determinado evento ou da sua visita a tal loja.

As lembrancinhas podem ser de diversos tipos: comestíveis ou não; úteis para o uso pessoal; para enfeitar alguma parte da casa; útil na cozinha; jardim, entre outros, desta forma, as

Opções são infinitas é só saber qual tipo o seu cliente vai querer e mãos à obra.

Ganhar dinheiro fazendo lembrancinhas requer criatividade, tempo e paciência, então, quem deseja ingressar nesse ramo, precisa investir em materiais e acessórios, como botões; miçangas; fitas; tecidos; papel cartão; caneta permanente; colas variadas, enfim, há um pequeno investimento, mas o retorno é garantido.

Para se ganhar dinheiro fazendo lembrancinhas é preciso que seu trabalho seja divulgado. Saiba utilizar às redes sociais e blogs para divulgação. Diariamente milhares de pessoas acessam a internet, então tire proveito disso, faça fotos dos seus trabalhos e exponha, deixando telefone de contato ou e-mail para que as pessoas tenham acesso a você sempre que precisar.

Marque visitas, se você trabalha em casa, separe um espaço onde tenha só as peças que você trabalha como um pequeno ateliê, porque as pessoas irão focar exatamente no que veio fazer.

Mostre tudo o que sabe fazer e deixe que o cliente fale para você como deseja as lembrancinhas, se ele estiver aberto a sugestões aproveite e faça o seu melhor.

Se você se identificou com essa ideia, faça alguns cursinhos, e o mais importante, siga um foco, ou seja, não fique fazendo lembrancinhas com vários tipos de artesanatos, se fixe apenas em um, tal como, somente: crochê; reciclagem; pintura; biscuit; E.V.A; tecido; papel cartonado, etc.

E não se esqueça de que todas as lembrancinhas devem apresentar um acabamento impecável, pois é o que faz a diferença e os clientes observam muito nessa parte.

3 – ARTESANATO



Se você possui o dom para serviços artesanais, trabalhar com artesanato pode lhe ajudar a ganhar um bom dinheiro todos os meses através da criação e venda dos trabalhos artesanais.

Dedique-se aquilo que faz, e isso requer muita pesquisa, trabalho duro e também não desistir nas primeiras tentativas (e com certeza serão muitas até você se aprimorar na área em que deseja seguir).

No ramo do artesanato existem diversos tipos em que você poderá atuar. O ideal é você olhar para a região onde você mora e ver qual o tipo de artesanato poderia vender mais e assim se sair bem nas vendas.

Então você pode escolher algum desses tipos de artesanatos para exercer:

- Biscuit
- Velas Artesanais
- Artesanato com Papel
- Artesanato reciclado
- Artesanatos feitos com EVA
- Crochê

Um fator muito importante é você pensar quanto vale o seu trabalho. Uma boa dica é você estipular um valor para cada

Hora que você trabalhou. Assim terá uma média de preço, além de pesquisar os preços dos artesãos da sua região. Mas no final de tudo, sempre encontramos a questão crucial, onde vender seu trabalho?

Primeiramente, existe vários locais onde você poderá vender seu artesanato, para pessoas que você conhece, como: vizinhos, parentes e etc. Outra forma seria em feiras artesanais.

Mas um dos métodos mais promissores de se vender artesanato é realmente pela internet.

4 – TRABALHAR COM IMPORTAÇÃO



Trabalhar com importação não é mais nenhum bicho de sete cabeças e qualquer pessoa pode começar fazer esse processo, desde que tenha um bom planejamento de negócio e conhecimento na área.

Tenho um primo que trabalha com importação de relógios de marcas. Mesmo com o dólar em alta, segundo ele, ainda é vantajoso importar produtos para o Brasil.

Se você se identificou com essa ideia é importante que você se especialize faça cursos, participe de palestras, consultorias e treinamentos profissionais que vão te ajudar a encontrar os melhores fornecedores, formas mais rápidas de entregas, tarifas de impostos e muito mais.

[Para conhecer mais sobre curso para importação](#)

Clique Aqui

5 – VENDER ROUPAS



Que as roupas são produtos adorados por todos os tipos de pessoas você já deve saber a muito tempo, mas o que alguns não sabem é o caminho básico para conseguir transformar isso em lucro. Então se você sempre quis ganhar dinheiro trabalhando com a venda de roupas em sua cidade ou de outra forma qualquer, eu tenho algumas dicas para lhe ajudar.

A primeira dica que deixo aqui para você que está pensando em vender roupas é que não tenha medo de investir para iniciar.

Lógico que é possível começar vendendo roupas em consignação e não ter gastos iniciais, porém essa não é a melhor das opções e se você quer mesmo lucrar com a venda de roupas, é preciso investir para começar.

Quando eu digo investir, significa que você terá gastos com a compra dos seus produtos para revender e outros pequenos detalhes, mas são coisas indispensáveis e todo empreendedor precisa começar dessa forma. Mesmo que você não tenha muito dinheiro agora, poderá ir economizando para quando chegar o momento certo, ter o dinheiro suficiente para iniciar seu próprio negócio.

Outra regra indispensável para que você consiga não só uma renda extra, mas sim ganhar dinheiro de verdade com a venda de roupas é que conte com fornecedores de confiança.

Além de serem confiáveis, eles precisam oferecer produtos de qualidade e preços acessíveis, pois é isso que vai fazer com que você aumente suas chances de lucro nesse ramo.

Digo isso, porque não adianta ser o melhor vendedor de roupas do mercado ou ter uma loja incrível, se não tem produtos bons e não consegue ter lucro nas suas vendas, então pesquise e firme parcerias com top fornecedores.

Quando iniciar o seu negócio comece vendendo de porta em porta, adquira uma clientela e quando você conseguir montar a sua própria loja, já terá uma cartela de clientes.

6 - REVENDAS POR CATALOGO



Uma das vantagens de trabalhar com a revenda por catálogo o fato de ser um setor muito democrático, pois é possível encontrar diferentes tipos de produtos como, por exemplo, acessórios para a casa, cosméticos, roupas, ferramentas domésticas, calçados, maquiagens, perfumes, bijuterias, entre outros, basta escolher os que você mais se identifica para vender. E o melhor é que não precisa de investimento inicial.

7 – TRABALHAR COMO FREELANCER



A internet abriu muitas portas para quem deseja trabalhar em casa, um exemplo, é a profissão de **Freelancer** graças ao aumento do **Marketing de conteúdo** se tornou uma modalidade cada vez mais comum.

São diversas as áreas que você pode atuar, entre elas:

- Criação de conteúdos (textos) para sites/blogs.
- Criação de e-books

- Tradução de textos (por isso é importante saber outros idiomas)
- Transcrição de áudios em textos.
- Descrição de produtos em lojas virtuais, entre outros...

No meu blog tem um artigo em detalhes, sobre como trabalhar como [FREELANCER](#).

8 – OFERECER SERVIÇOS DE MANICURE/PEDICURE



Para trabalhar como manicure/pedicure em domicílio você precisa, acima de tudo, estar preparada para oferecer o que ha de melhor a sua futura clientela.

Então procure se qualificar através de cursos, eventos regionais ou quem sabe até através de pessoas que já dominam essa área a mais tempo e possa lhe ensinar as técnicas do trabalho.

Além disso, você precisa ser uma pessoa amigável, já que irá atender sempre na residência das pessoas e envolverá com gente de todos os tipos, portanto será preciso ter um bom relacionamento com todos eles, pois isso irá cativar ainda mais sua clientela, no intuito de transforma-los em fieis ao seu serviço.

O investimento será algo inevitável desde o inicio ao começar atender em domicílio e tudo deve começar com a compra de todos os seus acessórios de trabalho.

Só lembrando que esses acessórios irão estar sempre se inovando e com isso você precisará separar um pequeno capital para fazer essa inovação em esmaltes, lixas e outros equipamentos básicos.

Não podemos esquecer também que você precisará de um meio de locomoção rápida, principalmente se tiver uma grande quantidade de clientes.

Ser organizada sem dúvidas lhe ajudará muito a atender a maior quantidade possível de clientes em menos tempo, então crie seu próprio cronograma de trabalho para se organizar durante o dia a dia.

O ideal é que você trabalhe sempre com o agendamento de horários, ou seja, sempre que um cliente ligar ou lhe procurar, você precisa colocar na agenda o dia e horário exato que ele deseja ter esse serviço.

Recomendo que você peça sempre a seus clientes para solicitar o atendimento com uma certa antecedência, de modo que você possa se organizar e atender a todos.

9 – AULAS PARTICULARES



Se você possui conhecimentos em algum assunto ou matéria, poderá ganhar um bom dinheiro dando aulas particulares (pode ser em casa mesmo).

As aulas podem ser de reforço, cursinhos preparatórios para Enem, vestibular, idiomas, aulas de música, culinária, artesanato, entre outros...

Você só vai precisar verificar a necessidade que existe na sua região e começar a divulgar os seus serviços.

O processo de divulgação pode ser feito das formas mais simples possíveis e vai desde a fixação de uma plaquinha no portão de casa até anúncios em pequenos jornais locais, pois o importante acima de tudo é conseguir chegar diretamente às pessoas interessadas.

10 - TRABALHAR COM MARKETING DE AFILIADOS



Por ultimo, mais não menos importante!

Trabalhar com marketing de afiliados é promover produtos ou marcas por meio de mídias digitais e receber comissões por cada venda realizada, através da sua indicação.

O marketing de afiliados só tem crescido nos últimos tempos, sendo considerada uma das formas mais simples de ganhar dinheiro na internet, vou explicar por que:

- Você não paga para se afiliar aos produtos
- Baixo investimento
- Sem burocracia
- Você pode manter um emprego e construir o seu negócio

- Ótimas comissões
- Trabalhar 2 a 4 horas em casa (na internet)

Agora que você já viu que são muitas as vantagens de ser um afiliado, não perca mais tempo!

Comece hoje mesmo o seu negócio online e tenha a sua independência financeira.

Eu tenho um curso excelente pra indicar pra você. Foi através dele que eu iniciei no marketing digital e com ele, mesmo sem ter nenhuma noção desse mercado eu consegui montar toda a estrutura dos meus negócios, ou seja, o Alex Vargas te ensina o bê-á-bá mesmo.

Quer conhecer o Alex Vargas e saber um pouco mais sobre este curso?

Clique Aqui

[Aprenda a montar o seu negócio online do zero](#)



[Aprenda a montar o seu negócio online do zero](#)

Espero ter ajudado com essas dicas de alguma forma!

Email: cicera@evocequemfaz.com

WhatsApp: (11) 98717-5490

Um grande abraço,

Cicera Souza

