

MONETIZE SUAS HABILIDADES,
CRIE VÁRIAS FONTES DE RENDA
E TENHA SUCESSO



voçê

Intraempreendedor

DORIE CLARK



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2018

SUMÁRIO

Agradecimentos	vii
Sobre a Autora	ix
PRÓLOGO	
Por que Escrevi Este Livro	xiii
PARTE UM	
Construa Sua Marca	1
1. A Oportunidade Empresarial	3
2. Primeiro, Torne-se uma Fonte Confiável	15
PARTE DOIS	
Transforme Seu Conhecimento em Dinheiro	35
3. A Coragem de Monetizar	37
4. Torne-se Coach ou Consultor	47
5. Monte uma Empresa de Palestras	67
6. Conquiste Seguidores Através de Podcasts	83
7. Desenvolva Seu Público com Blogs e Vlogs	93
8. Reúna Seus Seguidores	107

PARTE TRÊS

Potencialize Seu Alcance e Influência Online	127
9. Alavanque Sua Plataforma Criando um Curso Online	129
10. Crie Produtos Digitais e Comunidades Online	151
11. Alavanque a Propriedade Intelectual: O Marketing Afiliado e Joint Ventures	167
12. Viva a Vida que Você Quer Viver	185
Notas	207
Índice	215

PRÓLOGO

Por que Escrevi Este Livro

O grande segredo da economia empreendedora atualmente é: ser excelente e até bem conhecido e respeitado em seu ramo simplesmente não é suficiente.

A internet e nossa economia globalizada nos deram a possibilidade de atingir milhões de pessoas, trabalhar em nossos próprios termos e usufruir de um potencial de renda ilimitado. Porém, para muitos profissionais, essa simplesmente não tem sido a realidade. Em vez disso, vivemos em um mundo em que o “sucesso” tem sido cada vez mais dissociado da renda. Ao longo de minhas viagens, encontrei muitos profissionais de alto nível, excelentes no que fazem, mas que lutam para ganhar o que valem. Você pode ser talentoso e conceituado, mas a menos que calcule muito bem as decisões que toma pode acabar ganhando pouco por seus esforços.

O que saiu errado? Como podemos reverter essa tendência negativa e aproveitar o potencial poderosíssimo do empreendedorismo?

Para responder a essas perguntas, entrevistei mais de 50 empresários com ganhos de seis, sete e oito dígitos com negócios individuais ou pequenas empresas. Este livro revela os segredos que descobri — conselhos

práticos e concretos sobre como monetizar seu conhecimento e construir um negócio sustentável e próspero na nova economia.

Quer você seja um empresário, um aspirante a empresário ou um profissional colaborador procurando maximizar suas opções, você encontrará nestas páginas estratégias comprovadas que o ajudarão a desenvolver novas fontes de renda para impulsionar o trabalho que já realiza, dando lugar a novas oportunidades com mais liberdade e flexibilidade.

Comecei a trilhar em 2006 o caminho que me levou a escrever este livro, quando abri minha empresa de consultoria estratégica de marketing, depois de trabalhar como jornalista, porta-voz de campanha presidencial e diretora executiva de uma empresa sem fins lucrativos.

No início, fiquei muito feliz em trabalhar por conta própria, em casa. Até então, meu único foco era ganhar dinheiro e pagar as contas; eu aceitava clientes de quase qualquer tamanho para projetos de quase qualquer área de aplicação. Redigi um discurso para o presidente de uma empresa sem fins lucrativos por US\$500, o plano de comunicação para uma agência governamental por US\$1.000 e inúmeras vezes tive que atravessar o país para ministrar treinamentos no fim de semana por US\$600 mais a passagem de avião (meu cliente era tão pão-duro que tive que fazer duas conexões na viagem). Não foi nada agradável.

Passsei os primeiros anos do meu negócio correndo feito louca, trabalhando até tarde, fazendo contatos pessoalmente em busca de contratos novos e atendendo a clientes diretamente em suas empresas. Enquanto eu tentava transformar meu negócio em um empreendimento mais sustentável, acabei por dispensar os projetos de US\$100 e, em alguns anos, minha renda vigorosa alcançava seis dígitos.

Contudo, na maioria dos dias, eu ainda ficava presa em reuniões com clientes ou dirigindo horas para chegar até eles. Eu me vi na armadilha comum dos empresários bem-sucedidos: você cria uma empresa tão robusta que não tem tempo para fazer nada além de atender a seus clientes atuais.

Eu sabia que, se mantivesse esse ritmo, minha empresa continuaria a crescer ao longo dos anos e eu atingiria uma boa qualidade de vida. Em tempo, de uma “jovem consultora talentosa em ascensão” passei a ser considerada a consultora mais procurada no meu ramo, e até consegui conquistar alguns clientes de grande porte.

Porém, eu queria mais que isso.

Estava frustrada por não poder viajar a lazer tanto quanto queria, porque estava presa às reuniões com clientes e à expectativa (que ajudei a cultivar) de que eu sempre estaria disponível. Mesmo trabalhando por conta própria, não me sentia totalmente livre.

Eu queria conquistar dois objetivos: passar a trabalhar para empresas mais importantes com orçamentos maiores e me libertar da pressão diária constante das responsabilidades com os clientes, desenvolvendo um modelo de negócios mais independente em termos de localização.

Não seria simples chegar lá. É fácil dar os primeiros saltos quando a distância é curta. Porém, tinha que arriscar. Até o momento, meu negócio tinha sido uma consultoria de marketing tradicional para empresas locais com as quais eu tinha algum tipo de conexão pessoal, direta ou através de indicação.

Eu sabia que seria muito difícil ir além disso — saltar para uma nova categoria de clientes de elite — e percorrer gradualmente o caminho existente. Precisava fazer algo diferente para chamar atenção positiva das pessoas que ainda não conhecia, reinventar-me e mudar meu posicionamento no mercado.

Com o intuito de aprender a fazer isso, entrevistei dezenas de profissionais que tiveram êxito ao mudar de emprego ou carreira, e também para saber como eles eram vistos pelos outros. Em 2013 esse trabalho levou à publicação de meu primeiro livro, *Reinventing You*, que compartilha as melhores práticas para a criação de marcas pessoais e reinvenção profissional, e responde à pergunta: *Como fazer grandes mudanças e promover-se para a carreira que deseja?* O livro é, essencialmente, um guia para ajudar os profissionais a fazer a transição que procuram.

No entanto, uma vez que você entra na área pretendida, percebi que há outro problema a se resolver: *Como chegar até o topo e garantir que os outros reconheçam seus conhecimentos especializados?*

Essa foi a pergunta a que tentei responder em *Stand Out*, meu segundo livro. Entrevistei os melhores especialistas do mundo, incluindo celebridades dos negócios como Seth Godin, David Allen, Robert Cialdini, Tom Peters e outras, para entender como desenvolveram ideias inovadoras e conquistaram um grupo de seguidores. Nesse livro, apresentei um plano de como os profissionais comuns podem seguir os mesmos princípios para garantir que seus talentos sejam reconhecidos.

Contudo, logo aprendi que se tornar um especialista hoje em dia nem sempre leva ao dinheiro. O fantasma que ronda o empreendedorismo moderno, a respeito do qual ninguém fala, é que até mesmo as pessoas que parecem estar em uma situação privilegiada nos negócios nem sempre lucram com o sucesso. Aprender a fazer dinheiro com seus conhecimentos faz parte de *um conjunto de habilidades diferentes*, o qual é necessário para se tornar excepcional em seu trabalho ou renomado em sua área (dois fatores de suma importância que abordo detalhadamente em *Reinventing You* e *Stand Out*, mas que, por si só, não são suficientes para ganhos elevados).

Foi por isso que idealizei esses três livros como uma trilogia, sendo *Você Intraempreendedor* a conclusão lógica e essencial. *Você Intraempreendedor* procura tratar do que acredito ser a questão mais importante de todas: *Como criar um negócio sustentável de longo prazo que o recompense emocional, intelectual e financeiramente?*

Quero ver mais pessoas talentosas mostrarem suas ideias ao mundo, mas isso só será possível se elas puderem se estabelecer em carreiras duradouras e bem-sucedidas. Através deste livro, partilho ideias, estratégias e práticas recomendadas para a monetização que, segundo espero, aumentam a probabilidade de todos serem bem-sucedidos.

Tento praticar o que prego. Aprendi muito com os empresários e com o perfil dos “garimpadores de renda extra” descritos neste livro. O ano que passei escrevendo *Você Intraempreendedor* foi o mais lucrativo até o momento, resultado direto da implementação das técnicas que apresento nesta obra. Minha renda aumentou mais de US\$200.000 nesse ano e continuo a experimentar estratégias e novos canais. Deve-se considerar o empreendedorismo de sucesso como um projeto em desenvolvimento contínuo, não acabado.

As mudanças que fiz me permitiram criar o negócio que quero hoje, em Nova York, onde moro (mas eu poderia morar em qualquer lugar se quisesse), e viajar com frequência para lugares interessantes a trabalho (escrevi o primeiro rascunho deste prólogo em um voo para Aspen e o rascunho final em um voo de volta para Amsterdã).

Meu modelo de negócios atual — alimentado por sete fontes de renda distintas — não ocorreu por acaso. Foi uma série de escolhas conscientes e criteriosas. Espero que, ao dividir o que aprendi com os

empresários excepcionalmente bem-sucedidos descritos neste livro e recontar um pouco da minha jornada ao longo do caminho, você possa fazer as próprias escolhas fundamentadas sobre como gostaria que seu modelo de negócios — e sua vida — fossem e o projetar de acordo. Vamos começar.

PARTE UM

Construa Sua Marca



CAPÍTULO 1

A Oportunidade Empresarial

Eu tinha conseguido. Estava voando de volta da Ásia em uma poltrona da classe executiva, as pernas estendidas, bebericando um drinque de cortesia. Havia acabado de ganhar US\$35.000 por duas semanas de aula em uma universidade no exterior. Foi um curso intensivo — seis horas diante da classe todos os dias enquanto eu tentava me recuperar de um forte resfriado. Mas a quantia que ganhei naquelas duas semanas praticamente se igualava a todo *meu salário de um ano*, antes de eu começar meu próprio negócio como consultora de marketing estratégico, em 2006.

Na década anterior, descobri que o empreendedorismo era algo que combinava comigo. Depois de um ano da abertura da empresa, eu me sentia realizada e ganhava seis dígitos prestando consultoria para clientes significativos como Google, Yale University e US National Park Service. Desde aquela época minha empresa vem crescendo lenta e progressivamente — minha concepção de uma vida boa.

Porém, logo depois que desembarquei desse voo da Ásia recebi um e-mail que me fez questionar se realmente estava me dando tão bem, afinal de contas. Era do meu amigo John Corcoran, um advogado e blogueiro da região metropolitana de São Francisco que nos últimos anos

tinha entrado de cabeça no marketing online. Algumas vezes por semana, mandava artigos valiosos para seus contatos de e-mail, que eu sempre gostava de receber.

Naquele mês, no entanto, ele também promoveu dois cursos digitais criados por alguns líderes renomados no mundo do marketing online. Corcoran tinha se inscrito como “afiliado”, e quando seus leitores realizavam uma compra ele ganhava uma comissão. O marketing de afiliados é uma atividade mutuamente vantajosa que gera clientes novos e recompensa as pessoas que o fazem sem nenhum custo para o cliente. Eu tinha lhe enviado um e-mail antes do voo para saber como estava indo sua divulgação.

“Acabei convencendo 32 compradores”, escreveu ele. “Isso corresponde a um rendimento de cerca de US\$28.000 por cinco ou seis e-mails, um post no blog e um vídeo durante o mês. Se eu acrescentar os ganhos relacionados aos outros blogs e podcasts, provavelmente ganhei cerca de US\$33.000 a US\$34.000, respectivamente, isso só com meu blog no mês passado.”

Fiquei de queixo caído. Ele completou: “Não trabalhei horas a mais no mês passado do que no anterior.”

Sempre pensei no marketing online como algo um tanto fraudulento — o mundo dos príncipes nigerianos e e-mails de spam vendendo Viagra a preços promocionais. “GANHE DINHEIRO ONLINE!” gritavam as mensagens — e eu as deletava. E as desconsiderava totalmente.

Mas Corcoran me fez perceber que eu tinha ignorado algo muito importante. O marketing online feito corretamente não precisa envolver manipulação ou grosseria. E poderia proporcionar algo poderoso que me faltava: uma forma de aumentar e diversificar minha receita e minimizar o risco para meu fluxo de renda. Sim, eu já trabalhava com vários clientes realizando diversos tipos de trabalho — consultoria, palestras, treinamento de executivos e aulas em faculdades de administração. Mas percebi que ainda não tinha me diversificado o *bastante*.

A maioria dos empresários se concentra demais em obter renda de uma ou duas atividades (como consultoria e palestras) e negligencia outras oportunidades que podem ajudá-los a poupar tempo e dinheiro. A diversificação permite que você ao mesmo tempo ganhe mais e reduza os riscos.

E mais: a oportunidade não existe somente para empresários. Mesmo que você trabalhe em tempo integral para uma organização e não tenha

intenção de fazê-lo por conta própria, o desenvolvimento de atividades empresariais como trabalho secundário proporciona uma fonte de renda extra, além de oportunidades repentinas de desenvolvimento profissional.

Lenny Achan começou sua carreira como enfermeiro e trabalhou até alcançar o posto de administrador do Hospital Monte Sinai, na cidade de Nova York. Mas a carreira dele realmente decolou quando seus supervisores descobriram que ele tinha desenvolvido um aplicativo nas horas vagas. Achan ficou preocupado quando foi chamado à sala do chefe: *Teria ele infringido alguma política que desconhecia? Será que desconfiavam que ele trabalhava por conta própria no horário de trabalho?* Na verdade, o chefe admirou sua iniciativa e o promoveu para administrar as mídias sociais — e, por fim, todas as comunicações — do hospital.

Da mesma forma, Bozi Dar — que nasceu na Sérvia e agora vive nos Estados Unidos — tem uma carreira tradicionalmente bem-sucedida como executivo sênior de marketing de uma empresa de ciências biológicas que saiu na *Fortune* 500.¹ Porém, ele ficou fascinado com as possibilidades do empreendedorismo, e em 2013 também tentou criar um aplicativo, que acabou lhe custando US\$45.000 em honorários de desenvolvimento. Ele nunca obteve lucro, mas aprendeu lições valiosas no processo de marketing, vendas e estratégias comerciais. No ano seguinte, tentou uma abordagem diferente: um curso online de como ser promovido na empresa.

O curso de Bozi Dar fez mais sucesso que seu aplicativo, rendendo-lhe US\$25.000 só no primeiro ano. Todavia, ele passou a ter um rendimento bem maior com seu emprego diurno, para o qual afirma que sua habilidade em criar uma bagagem de conhecimentos em “tecnologia e digital são altamente desejáveis. Isso possibilitou que eu me reinventasse totalmente”. Ele se considera um “intraempreendedor”, que inova dentro da empresa, e acha que continuar a gerenciar um grande ambiente corporativo, com suas equipes e recursos orçamentários, permite-lhe lidar com “ideias muito importantes nas quais seria incrivelmente difícil trabalhar como empreendedor”. (Você pode ler e saber mais a respeito das histórias e dicas de Bozi Dar para identificar suas áreas de conhecimento no quadro “Avaliando Suas Áreas de Conhecimento Especializado”, no final do Capítulo 2.)

Quer trabalhemos para nós mesmos ou para terceiros, todos precisamos encontrar meios de diversificar nossas fontes de renda. Isso nos protege das incertezas e potencializa nossa influência e nossos ganhos.

Em meus livros anteriores, *Reinventing You* e *Stand Out*, concentrei-me em desenvolver sua marca pessoal e assegurar que seu know-how seja reconhecido pelo mercado. Agora, em *Você Intraempreendedor*, farei o que outros livros recentes sobre desenvolvimento profissional não fazem: mostrarei como *ganhar dinheiro* no cenário econômico inquietante no qual nos vemos atualmente e criar múltiplas e sustentáveis fontes de renda.

Muitos empresários descritos neste livro trabalham nas áreas de marketing, liderança e comunicações. Esse é um mundo que conheço muito bem e que acredito estar na vanguarda quando se trata de reinventar as trajetórias profissionais e escolher estratégias novas para ganhar dinheiro. No entanto, há também vários estudos de caso apresentando empresários talentosos nas áreas de alimentação, moda, finanças pessoais e outras. Qualquer que seja seu ramo, os princípios básicos que compartilho são amplamente aplicáveis; meu objetivo é que você veja a si mesmo e encontre possibilidades novas nas histórias, seja lá qual for sua área ou profissão atual. Por favor, observe que, a menos que especificado ao contrário, todas as citações no livro vêm de entrevistas pessoais que realizei.

Além disso, muitos estudos de caso, principalmente mais adiante no livro, concentram-se em marketing online. Isso é intencional. Nem todos precisam se tornar empresários online, e os primeiros capítulos deste livro ressaltam atividades com características similares, como consultoria, coaching [atividade de formação pessoal] e palestras profissionais.

Entretanto, em grande parte de *Você Intraempreendedor*, você encontrará uma boa dose de informações a respeito dos recursos digitais — de podcasts e blogs a comunidades online. Isso ocorre porque esses caminhos de monetização são mais novos e, portanto, muitas vezes ainda não são explorados ou dominados por profissionais talentosos. Mesmo que você não planeje mergulhar no mundo online, vale a pena conhecê-los para que tenha mais opções no futuro.

Quer você seja um empresário dedicado, um freelancer de meio período ou de período integral, ou desenvolva uma atividade secundária, à parte de seu emprego corporativo (e, possivelmente, planeje a transição para deixar esse emprego), espero que estas páginas viabilizem um modelo para monetizar sua especialidade, online ou não.

Trata-se de aprender a aumentar o potencial de ganhos de uma “carreira de portfólio” [ou seja, composta de várias atividades].

Por que Precisamos de Carreiras de Portfólio

O senso comum nos diz que devemos diversificar nossos portfólios de investimentos porque é tolice apostar todo nosso dinheiro em uma ação só. Por outro lado, não somos nada cuidadosos em outras situações, pois muitos de nós dependem de apenas um empregador para nosso sustento, como já foi meu caso.

Cerca de 15 anos antes daquele voo transformador de volta da Ásia, eu tinha acabado de me formar e trabalhava como repórter política em um jornal semanal. No final da tarde de uma segunda-feira, o diretor de recursos humanos me chamou em seu escritório; imaginei que eles talvez quisessem mudar nosso plano de assistência odontológica. Em vez disso, fui despedida — uma das primeiras vítimas da derrocada da indústria jornalística. O RH me deu uma caixa para colocar meus pertences e uma semana de indenização pela demissão. Eu não tinha ideia de como ia me sustentar. E precisava agir depressa.

Na manhã seguinte, 11 de setembro de 2001, acordei e liguei a televisão. O dia em que eu precisava começar a procurar emprego foi o dia em que os Estados Unidos mudaram para sempre. Aviões pararam de voar, a Bolsa de Valores parou de negociar e absolutamente ninguém queria contratar uma repórter desempregada.

Foi então que comecei a compreender a natureza precária de se depender de uma única fonte de renda; em questão de instantes, você ficava sem nada. Durante meses, tentei conseguir outro emprego na área jornalística, mas ninguém contratava. Recorri ao trabalho freelancer; em uma semana boa, conseguia ganhar US\$800, mas geralmente ganhava apenas metade dessa quantia. Finalmente, consegui um emprego de período integral como porta-voz de uma campanha a governador; ganhava o que parecia um salário principesco de US\$3.000 por mês, até perdermos as primárias. Trabalhei como freelancer por mais seis meses até ser contratada como porta-voz de uma campanha presidencial, que também perdemos.

Compreendi que nenhum emprego é seguro. No entanto, trabalhar sem um salário “garantido” ainda me assustava; eu via mais riscos que oportunidades. Até então, minhas opções já tinham se esgotado, de modo que me dispus a fazer parte da vanguarda de empresários que desenvolviam uma carreira de portfólio — reuni trabalhos de freelancer e, por fim, iniciei meu próprio negócio com várias fontes de renda.

Hoje, depois de mais de uma década como empresária, mudei de opinião. Acredito que é muito mais arriscado *não* se diversificar; se você depende do salário de apenas um empregador, você corre riscos. O velho modelo, que a maioria das pessoas cresceu ouvindo — “trabalhe arduamente e consiga um bom emprego, que você será recompensado” —, mudou. Trabalhar duro ainda é imprescindível; mas, hoje, o trabalho passou a fazer parte de uma economia empresarial ainda mais independente, do tipo “trabalhe de onde estiver”. O próprio conceito do que é uma carreira mudou.

Por quê? Porque a tecnologia e a economia global, dentre outros fatores, desencadearam mudanças monumentais no mundo do trabalho que continuarão a se multiplicar no futuro. Quando comecei meu primeiro emprego em um jornal semanal de Boston, imaginava que seria jornalista pelo resto da vida. Em 2000, os jornais ainda eram extremamente lucrativos; nadavam nas receitas oriundas da publicidade. O mundo online era uma preocupação tão insignificante que a redação se virava com apenas um computador conectado à internet. Entrei no ramo no exato momento em que ele começou a colapsar inexoravelmente, porém não percebi isso na época. Quando se trata de identificar o ponto de ruptura das tendências futuras, duvido que alguém consiga.

Nos últimos anos, a crise induzida pela tecnologia esmagou várias marcas outrora sólidas, de Circuit City e Blockbuster a Borders. Ademais, hoje há muito menos empregos à disposição. De 1948 a 2000, os empregos cresceram 1,7 vezes mais depressa do que a população.² Porém, de 2000 a 2014, a população cresceu 2,4 vezes mais depressa que os empregos. Hoje, a proporção da força de trabalho norte-americana é a menor em mais de 40 anos.³ Agora, a competição por empregos é global, e é mais difícil encontrar postos de trabalho.

Passou também a ser regra colaboradores permanecerem pouco tempo nas empresas e a alta rotatividade de mão de obra. Um estudo do Gabinete de Estatísticas do Trabalho dos EUA, que acompanhou 10 mil indivíduos ao longo de mais de 35 anos, mostra que as pessoas passavam por uma média de 11 empregos — um número que cresce entre os assalariados mais jovens.⁴

Ao mesmo tempo, outra tendência surgiu entre os trabalhadores norte-americanos: o desejo de obter satisfação profissional. Um total de 51% dos trabalhadores norte-americanos descrevem-se como “não engajados”

no trabalho, e 17,5% afirmam que são “ativamente desengajados”.⁵ Está claro que eles buscam mais em termos financeiros — segundo algumas estimativas, os salários estão estagnados desde os anos 1970 — e, quanto à realização pessoal, ela inclui a qualidade de vida que muitos acreditam que o trabalho independente proporciona.⁶

Em uma pesquisa junto a pessoas que trabalham por conta própria, a maioria citou a flexibilidade como o principal benefício de sua escolha, e 50% disseram que não voltariam a trabalhar em um emprego tradicional, não importa o quanto pagasse.⁷ À vista disso, não é surpresa que 34% dos trabalhadores norte-americanos atualmente sejam freelancers, e um estudo da Intuit afirma que até 2020 esse número deverá subir para 40%.⁸

Está claro que, se ainda não somos empresários, todos precisaremos começar a pensar desse jeito. Mesmo que você esteja absolutamente satisfeito com seu emprego agora, pense no empreendedorismo como uma apólice de seguro para sua carreira, como Bozi Dar fez. Talvez você queira iniciar um blog sobre culinária nas horas vagas ou oferecer, paralelamente, treinamento pessoal ou profissional para amigos e conhecidos. Talvez você goste de participar de pequenos shows ou organizar conferências ou eventos para pessoas que compartilham ideias afins. Qualquer que seja a forma escolhida, idealizar essas “fontes secundárias” de renda permite que você controle mais sua carreira, finanças e sua vida.

Hoje, meus rendimentos vêm de sete fontes diversas: escrever livros, ministrar palestras, lecionar aulas em faculdades de administração, prestar consultoria, oferecer coaching para executivos, ministrar cursos online e — desde aquele momento revelador que tive com meu amigo John Corcoran — aderi à renda afiliada por intermédio da minha lista de e-mails. Se algum desses caminhos não der certo, tenho diversificação o bastante para não me preocupar. Isso está a anos-luz da minha situação aos 22 anos, quando acordei no dia seguinte à minha demissão perguntando-me como pagaria as contas.

Não sou a única a defender a importância de múltiplas fontes de renda. Alexandra Levit, autora de seis livros, incluindo o *They Don't Teach Corporate in College* [“O Corporativismo Não É Ensinado na Escola”, em tradução livre], contou-me em uma entrevista: “Sou a favor da diversificação em todas as áreas da minha vida. Vi muitas situações em que as coisas tinham tudo para dar certo e não deram em nada, e isso pode ser muito assustador. Assim, tento reduzir os riscos sempre que posso.

Reconsidero as minhas contas e, se uma coisa não der certo, tenho outras três que provavelmente darão. Se alguma coisa for por água abaixo — e vi isso acontecer dezenas de vezes, projetos que fracassaram totalmente —, ainda ficarei bem.”

Jenny Blake, estrategista de carreiras e negócios, autora de *Pivot: The Only Move That Matters Is Your Next One*, encara suas fontes de renda como algo que atende a vários propósitos. No início de sua carreira, ela dependia de um único coaching individual que lhe proporcionava uma renda regular — o que ela chamava de sua “renda ponte” — enquanto construía seu negócio de palestras profissionais. Ministras palestras era sua verdadeira paixão, todavia os convites eram imprevisíveis e esporádicos, de modo que seria arriscado depender exclusivamente delas. Mas, quando conciliadas com o coaching, “as duas atividades se compensavam”, conta ela, e geravam um fluxo de renda mais estável.

Não digo que usufruir da liberdade e da independência que acompanham o desenvolvimento de uma carreira de portfólio significa desistir de seus rendimentos. Como Levit, Blake e inúmeros outros demonstram, desenvolver uma carreira de portfólio lhe permite aumentar extraordinariamente seus ganhos. Este livro irá lhe mostrar como.

Você Não Precisa Trocar Liberdade por Renda

Parece justiça poética: a mesma tecnologia da internet que provocou tantos deslocamentos na força de trabalho (a dizimação dos jornais, para citar apenas um) também nos oferece mais oportunidades do que nunca que atendem às nossas aspirações como empresários. Hoje, você pode dimensionar seus esforços, habilidades e conhecimentos de maneiras sem precedentes que lhe permitem escolher como você quer viver sua vida.

Se quiser viver na praia, hoje você pode trabalhar de um modo totalmente independente do local. Caso queira desenvolver uma plataforma poderosa e ser reconhecido internacionalmente, a tecnologia faz com que essa meta seja mais possível do que nunca de se alcançar. Se quiser passar mais tempo com seus filhos, muitos empresários bem-sucedidos aproveitam a internet para fazer exatamente isso. E, o melhor de tudo, fazer essas coisas não significa necessariamente desistir da renda atual em prol de conquistar a independência de uma vida empresarial.

Atualmente, porém, precisamos de mais do que a mágica da tecnologia para vivenciar todo o potencial do empreendedorismo. Precisamos

pensar criativamente sobre diferentes formas de transformar nossas ideias em dinheiro ou, conforme observou o teórico da internet, David “Doc” Searls, passar de ganhar dinheiro *com* algo (como quando eu era paga como jornalista para escrever artigos) para começar a ganhar dinheiro *por causa de* algo (quando comecei a escrever artigos a fim de captar trabalhos como palestrante — no final, por um pagamento muito melhor do que eu recebia como jornalista).⁹

John Lee Dumas, um veterano do exército norte-americano que serviu no Iraque, demonstrou esse tipo de pensamento criativo quando começou seu negócio. Após deixar o exército, Dumas não tinha tido muita sorte com empregos tradicionais. Ele tentou trabalhar com finanças corporativas, depois em uma startup na área de tecnologia e, finalmente, no ramo imobiliário. Nada deu certo. Contudo, nesse ínterim, ele gostava tanto de ouvir podcasts que decidiu criar o seu. Ele o chamou de *Entrepreneur on Fire* [“Empresários a Todo Vapor”, em tradução livre], e mudou radicalmente a fórmula habitual. A maioria dos podcasts era transmitida semanalmente ou, às vezes, até com menos frequência. Porém, Dumas se perguntou o que aconteceria se pudesse criar algo proveitoso para os ouvintes todos os dias.

Empregando uma equipe pequena de assistentes virtuais que ajudavam com a produção, Dumas passava um dia por semana gravando sete entrevistas consecutivas, criando o material semanal. A frequência dos podcasts ganhou força e influenciou o número de downloads, o que, por sua vez, despertou o interesse dos anunciantes e aumentou o rendimento. Apenas um ano depois, ele venceu o prêmio “Best of iTunes”, consolidando ainda mais sua reputação.

E tem mais, todos os meses ele disponibiliza um relatório público que rastreia quanto e de onde vêm as receitas dele. Por meio de uma combinação de fontes, incluindo publicidade, cursos online e a afiliação na comunidade online que fundou, o Podcasters’ Paradise, ele tem uma renda mensal que deixaria a maioria dos profissionais satisfeitos, caso ganhassem um salário anual parecido. Desde dezembro de 2013, ele ganha um valor bruto de pelo menos seis dígitos por mês, às vezes chegando à quantia de US\$600.000 em um período de 30 dias.

Poderíamos considerar Dumas como um ponto fora da curva. Todavia, quando comecei a pesquisar o fenômeno de empresários online com localização independente, percebi que ele não é o único. Bjork e Lindsay Ostrom, um casal de Minnesota que começou um blog culinário, *Pinch*