

JOHN LEE DUMAS

# O TRAJETO COMUM

*ao*

# SUCESSO INCOMUM

Um Roteiro para a Realização e  
a Liberdade Financeira



ALTA BOOKS  
E D I T O R A

Rio de Janeiro, 2022

# SUMÁRIO

---

PRÓLOGO . . . . .	XI
1. Identifique Sua Grande Ideia . . . . .	1
2. Descubra Seu Nicho . . . . .	15
3. Crie Seu Avatar . . . . .	27
4. Escolha Sua Plataforma . . . . .	37
5. Encontre Seu Mentor . . . . .	47
6. Crie ou Participe de uma Mastermind . . . . .	61
7. Projete Seu Plano de Produção de Conteúdo . . . . .	73
8. Crie Conteúdo . . . . .	115
9. Lançamento . . . . .	127
10. Identifique a Maior Dificuldade de Seu Avatar . . . . .	135
11. Comprove o Conceito e Crie a Solução . . . . .	145
12. Construa Seu Funil de Vendas . . . . .	169
13. Diversifique Seus Fluxos de Receita . . . . .	179

14. Aumente Seu Tráfego . . . . .	187
15. Implemente Sistemas e Monte uma Equipe . . . . .	195
16. Crie Parcerias de Afiliados . . . . .	203
17. Guarde o Dinheiro que Receber . . . . .	211
18. O Poço da Sabedoria . . . . .	219
EPÍLOGO . . . . .	249
ÍNDICE . . . . .	251

AMOSTRA

## CAPÍTULO 1

---

# Identifique Sua Grande Ideia

Tudo começa com uma ideia.

— EARL NIGHTINGALE

PRINCÍPIO #1: Seu trajeto comum ao sucesso incomum começa com uma ideia. Uma grande ideia.

**E**xistem dois erros comuns que as pessoas cometem ao tentar identificar sua grande ideia.

ERRO #1: Elas acreditam que sua grande ideia pode ser *apenas* algo pelo qual são apaixonadas. *Eu amo muffins! Vou abrir uma padaria!*

ERRO #2: Elas acreditam que sua grande ideia é *apenas* algo em que são especializadas. *Eu sei programar, vou criar sites!*

Sua grande ideia não precisa ser um ou outro.

Ela não é algo pelo qual você está apaixonado *ou* algo em que você tem experiência, mas ambos. Sua grande ideia precisa ser uma combinação de suas paixões e sua especialidade.

Observe o primeiro cenário: apenas paixão. Ser apaixonado por sua grande ideia é importante. Você precisa estar empolgado para trabalhar em sua grande ideia todos os dias. No entanto, caso esteja apenas

apaixonado e não ofereça uma solução necessária para o mundo, sua ideia não irá para a frente.

Todo ser humano está sintonizado na mesma estação de rádio: “O que eu vou ganhar com isso?” Claro, as pessoas ficarão felizes em vê-lo correr atrás de suas paixões, mas, a menos que se beneficiem diretamente dessa sua paixão, nunca se tornarão consumidores, você nunca conseguirá gerar receita e sua grande ideia não será nada mais do que um passatempo.

Agora vejamos o segundo cenário: apenas especialidade. É ótimo ser bom em alguma coisa. É incrível compartilhar seu conhecimento com o mundo. Porém, caso não tenha paixão, entusiasmo e curiosidade por sua especialidade, nunca alcançará a realização.

O trajeto comum ao sucesso incomum é simples, mas requer tempo. Se você não tiver paixão por sua grande ideia, então um dia acordará e perceberá que não gosta mais do que está fazendo e desistirá. Além disso, você enfrentará uma concorrência que *é* apaixonada por sua área, e essa concorrência sempre levará a melhor.

Agora que você viu as falhas em ambos cenários, vamos falar sobre o cenário final.

Aqui você tem a paixão *e* a experiência necessárias para sua grande ideia. A sua grande ideia realmente parece empolgá-lo e oferece um valor verdadeiro ao mundo. Essa é sua grande ideia.

Essa é sua zona de *fogo*!

É hora de realizar um exercício capaz de guiá-lo até sua grande ideia para que você possa viver todos os dias dentro de sua zona de fogo.

Podemos começar?

## Sua Zona de Fogo

Para este exercício, você precisará de uma folha de papel.

Trace uma linha no meio e no lado esquerdo escreva a palavra *paixão*. Escreva *especialidade* no lado direito.

Marque cinco minutos no cronômetro e aperte *iniciar*.

Passes esses cinco minutos escrevendo tudo pelo que você é apaixonado. O que o empolga? O que acende seu fogo? Pelo que você era apaixonado quando criança, jovem ou adulto? O que faria amanhã se tivesse uma agenda completamente vazia e nenhuma responsabilidade? Escreva tudo que surgir em sua cabeça.

*Ding!*

Certo, agora é hora de irmos para o lado direito: sua especialidade. Mais uma vez, marque cinco minutos no cronômetro e aperte *iniciar*.

Passes os cinco minutos escrevendo tudo em que é perito. Quais habilidades você adquiriu? Em que você é bom? Quais experiências conquistou ao longo dos anos?

Peça a seus familiares e amigos que respondam a seguinte questão: “O que (seu nome) faz bem?” Você pode ficar chocado com os assuntos sobre os quais os outros o consideram um especialista enquanto você julgava não saber nada demais.

*Ding!*

Agora é a hora de identificar o ponto em que suas paixões se encontram com suas habilidades — onde sua curiosidade se mistura com sua especialidade.

Comece a desenhar setas conectando suas paixões às suas especialidades. Essas conexões são suas zonas de fogo. É aqui que você encontrará sua grande ideia!

Compartilharei minha história na seção seguinte, mas aqui vai um pequeno spoiler para lhe dar um exemplo de uma de minhas zonas de fogo:

No lado das paixões, escrevi “*conversar com empreendedores bem-sucedidos*”.

No lado das especialidades, escrevi “*facilitação de conversas e discursos em público graças ao meu período no exército norte-americano e nas finanças corporativas*”.

Eu percebi que se tratava de uma zona de fogo em potencial e desenhei uma seta conectando as duas ideias.

Perguntei a mim mesmo quais oportunidades existiam que me permitiriam combinar essa paixão e esse conjunto de habilidades. Foi aí que surgiu o meu momento *a-ha*. Um podcast!

Eu amava ouvir podcasts que entrevistavam homens e mulheres bem-sucedidos. Tinha experiência em conduzir entrevistas graças às minhas profissões anteriores. Por que não lançar meu próprio podcast de entrevistas com empreendedores bem-sucedidos e compartilhar as histórias deles com o resto do mundo?

Minha ideia havia se formado. Agora era hora de agir.

## Minha Grande Ideia

Eu me olhei no espelho.

“Trinta e dois anos.”

Disse essas palavras com uma pontada de desgosto, mesmo tendo vivido uma boa vida. Parte dessa vida já contei a você: dezoito ótimos anos em uma pequena cidade do Maine com uma família funcional e diversas lembranças queridas. Quatro incríveis anos na Providence College em Rhode Island como um cadete do programa ROTC e graduado em estudos norte-americanos. Em seguida, passei quatro difíceis anos como um oficial do exército em serviço militar.

Com 26 anos, fiz a transição para a reserva militar e dediquei um ano ao aprendizado de espanhol na Guatemala. Explorei a costa oeste da Costa Rica e me preparei para os LSATs (exame de admissão no curso de direito nos Estados Unidos e em alguns outros países). Fui bem o suficiente no exame para retornar ao estado de Rhode Island e ingressar na Roger Williams Law School. Estava muito empolgado com o começo desse próximo capítulo da minha vida.

Não notei de imediato, mas após algumas semanas sabia que havia cometido um grande erro. Alguma coisa não estava indo bem e me vi completamente infeliz no curso de direito.

Essa foi uma sensação estranha. Nunca estive tão infeliz na minha vida, nem mesmo durante os piores momentos do serviço no Iraque. Olhando para trás, percebo que estava lidando com o estresse pós-traumático, mas

na época eu não sabia o que havia de errado comigo. Não conseguia me concentrar em coisa alguma, o que fez das intermináveis horas de estudo no curso de direito uma tortura. Eu suportei o restante do semestre, mas sabia que não retornaria para o próximo.

Planejei uma longa viagem à Índia e ao Nepal, tive uma das conversas mais difíceis da minha vida com meus pais (e eu já tive algumas) e fui em busca da minha versão do livro que virou filme, “Comer, Rezar, Amar”.

A viagem à Índia foi incrível. Era exatamente o que eu precisava: uma fuga do “mundo real”.

Gostei do barulho, do calor, da cultura, da comida e das pessoas conforme explorava tanto a Índia quanto o Nepal, culminando em uma épica viagem de doze dias no alto da Cordilheira do Himalaia até o acampamento base da Annapurna, a décima maior montanha do mundo. Mas eu sabia que não podia me esconder na Índia e no Nepal para sempre, e, após quatro meses de nenhuma responsabilidade, estava pronto para dar outra chance à minha carreira.

Na terceira rodada, decidi tentar o mundo das finanças corporativas. A minha linha de raciocínio para isso foi *ritmo rápido, muito dinheiro e muito respeito*. Consegui um emprego na Torre John Hancock, em Boston, e o primeiro ano foi agradável. Aprendi muito, consegui um bom dinheiro e senti que estava em uma sólida trajetória de carreira.

Então veio a crise financeira de 2008. Vi pessoas saírem da Bear Stearns e da Lehman Brothers pela porta da frente e com caixas nas mãos. A minha empresa também passou por uma onda de demissões, a qual sobrevivi, mas minha paixão pelas finanças corporativas se esvaía rapidamente. Nunca me esquecerei do dia em que os funcionários remanescentes foram arrebanhados em uma grande sala de conferência e o CEO proclamou: “Todos que estão nesta sala estão aqui porque assim queremos, mas se você não estiver 100% conosco até o final, agora é a hora de ir embora.”

Essas palavras me acertaram feito uma bigorna.



Percebi, naquele momento, que não estava nem perto de 100% de comprometimento e que era minha obrigação para com John Hancock e comigo mesmo sair pela porta da frente.

Depois da reunião, voltei à minha mesa, pesquisei no Google por *modelo de carta de demissão*, editei algumas linhas e imprimi o documento. Assinei a linha tracejada e entreguei a carta para minha gerente que, chocada, tenho certeza que falava a si mesma: “Esse garoto está louco? Pedir para sair em um momento como esse?”

Vou acelerar um pouco a história para chegar logo na parte boa, minha grande ideia. Meu próximo passo foi um cargo de vendas em uma pequena startup de tecnologia na cidade de Nova York. Gostei de viver na Big Apple, como a cidade é conhecida, mas o emprego foi uma decepção e, após seis meses, entreguei meu *modelo de carta de demissão* mais uma vez.

A essa altura, estava cansado do inverno longo e gelado da região da Nova Inglaterra e decidi que morar em San Diego e trabalhar no mercado imobiliário era o que eu realmente queria.

Por quê? Até hoje não sei a razão.

De qualquer forma, sempre fui um aventureiro e, portanto, entrei no meu carro, cruzei o país e me estabeleci em uma quitinete no bairro Pacific Beach de San Diego, a um quarteirão do Oceano Pacífico.

Ao longo dos dois anos seguintes eu fui bem-sucedido no mercado imobiliário, amei o estilo de vida do sul da Califórnia e conheci o amor da minha vida, Kate! (Tudo acontece por um motivo.) Com o meu razoável sucesso imobiliário em San Diego, um conhecido do Maine ficou sabendo do meu trabalho e me ofereceu um emprego.

O emprego era para a segunda maior empresa do mercado imobiliário no estado do Maine e acompanhava um processo de afiliação de cinco anos. Fazia mais de dez anos desde que eu havia saído do Maine e a ideia de estar próximo da minha família era atraente. Eu aceitei o emprego, me mudei e fiquei em um aconchegante condomínio em Portland, a algumas quadras de distância do meu novo emprego.

Realmente pensei que estava me estabelecendo para valer, o que é uma afirmação ousada para alguém que nos cinco anos anteriores saiu do exército, viajou pela América Central, ingressou no curso de direito, fugiu para a Índia, testou o setor das finanças corporativas, tentou ganhar a vida na cidade de Nova York e seguiu rumo ao oeste, até San Diego.

Eu amava o lugar em que estava, gostava de poder me reconectar com familiares e antigos amigos, e também acreditava que minha perspectiva de carreira era promissora. Então, o estado do Maine passou por sua pior crise do mercado imobiliário comercial em décadas.

Aquele foi um ano brutal.

Eu lembro de ter trabalhado duro em um acordo, fechá-lo e receber uma comissão de US\$316. Dentro de um ano, eu estava duvidando de que esse era o trabalho certo para mim. Mesmo se o mercado imobiliário comercial estivesse prosperando, era óbvio que eu não era lá muito apaixonado por esse setor.

O que mais poderia fazer? Eu realmente começaria do zero *de novo*? Eu era bom em começar do zero, mas ao mesmo tempo sentia que isso era cansativo demais.

Estava pronto para construir algo de que me orgulhasse. Algo pelo qual era apaixonado. Algo sobre o qual eu era bom.

Então iniciei a jornada que me levou até minha grande ideia.

---

COLOQUEI meus podcasts favoritos em meu iPod Nano e saí para uma caminhada. Eu sabia que minha “carreira” no mercado imobiliário havia chegado ao fim, mas o que fazer em seguida? Eu tinha 32 anos. Não deveria estar estabelecido em uma carreira incrível a essa altura?

O que havia de errado comigo?

Enquanto me afogava em autopiedade, meu cérebro estava concentrado no podcast que eu estava escutando. O apresentador estava compartilhando uma citação de Albert Einstein, e a citação me fez parar. E agora finalmente voltamos ao meu momento *a-ha*.

Não tente ser uma pessoa de sucesso,  
mas uma pessoa de valor.

—ALBERT EINSTEIN

*Uau.*

Como disse anteriormente, foi como se alguém saísse do meu fone de ouvido e me desse um tapa na cara. E esse tapa continuou a doer enquanto me recordava dos erros que cometi pelo caminho. Desde que saí do exército, estive buscando minha definição corrompida de sucesso.

Pensei que me tornar um advogado me outorgaria respeito.

Pensei que as finanças corporativas me enriqueceriam.

Pensei que o mercado imobiliário me conferiria liberdade e realização.

Errado, errado e errado mais uma vez.

Agora eu entendo o porquê. Estava gastando toda minha energia tentando me tornar essa mítica pessoa de sucesso, mas que valor estava oferecendo? Ao refletir, a resposta surgiu de maneira simples: nenhum.

Aqui estava Albert saindo de seu túmulo e compartilhando a estratégia da vitória. Tornar-se uma pessoa de *valor*. Eu ainda consigo ver a lâmpada acendendo sobre a minha cabeça naquele dia. Naquele exato momento me comprometi a me tornar uma pessoa de valor e deixar que as coisas acontecessem naturalmente.

Eu não sabia meu próximo passo, mas sabia que a busca pelo sucesso me deixara infeliz, insatisfeito e sem direção. Fornecer algum tipo de valor só poderia melhorar minha situação lamentável, então por que não tentar?

Continuei minha caminhada sem rumo, tentando tirar algum sentido dessa revelação. Que valor eu poderia oferecer ao mundo? Então me fiz uma pergunta que mudou tudo: “Qual é a coisa que eu gostaria que existisse, mas ainda não existe?”

Alguns pensamentos passaram pela minha cabeça, mas nada me pareceu uma grande oportunidade. Então me lembrei de uma conversa recente em que eu reclamava de podcasts:

*“Amo podcasts que entrevistam empreendedores e compartilham suas jornadas, mas todos os programas só lançam episódios uma vez por semana e estou sempre ficando sem conteúdo, esperando pelo próximo lançamento. Gostaria de um podcast com publicações diárias. Eu ouviria esse programa!”*

### Lâmpada #2!

Por que não criar esse podcast? Por que eu não poderia “ser a mudança que desejo ver no mundo”, como disse Mahatma Gandhi? Naquele momento, decidi que seria essa mudança. Eu decidi que me tornaria uma pessoa de valor ao publicar um podcast gratuito, valioso e *diário*, entrevistando os empreendedores mais bem-sucedidos do mundo.

Não tinha ideia de para onde esse caminho me levaria, mas estava disposto a tentar. Pela primeira vez na minha vida, meu compromisso era me tornar uma pessoa de valor e a sensação era *ótima*.

Minha jornada nem sempre foi um mar de rosas e tive muitos percalços pelo caminho, mas nunca me esqueci das lâmpadas acendidas pelas palavras de Albert Einstein. Em cada bifurcação da estrada, escolhi o trajeto de fornecer valor. Compartilharei muitos outros detalhes dessa jornada nos próximos capítulos, mas quero finalizar o Capítulo 1 com alguns spoilers.

Meus primeiros 365 dias apresentando o *Entrepreneurs on Fire* foram divertidos (e difíceis), mas não muito lucrativos. Após um ano inteiro de trabalho duro, nossa receita foi pouco mais de US\$27 mil. No entanto, nunca me afastei do caminho para me tornar uma pessoa de valor. Os dólares não apareciam, mas, pela primeira vez na minha vida, acordava todos os dias com um propósito, entusiasmado e com um certo *fogo*. Todos os dias eu foquei o fornecimento de um conteúdo gratuito, valioso e consistente. Nosso público estava crescendo.

No décimo terceiro mês, algo aconteceu e tivemos nosso primeiro mês com um lucro líquido de US\$100 mil. Alcançamos um ponto de virada e agora já tivemos mais de cem meses consecutivos com um lucro

líquido superior a US\$100 mil, dados que documentamos em nossos relatórios de renda mensal disponíveis em [EOFire.com/income](http://EOFire.com/income) [conteúdo em inglês].

Esses relatórios se tornaram as páginas mais visitadas em nosso site, uma vez que nosso público adora a orientação transparente dos documentos. Compartilhamos nosso sucesso financeiro na esperança de acender fagulhas de ideias a serem reproduzidas, mas para nós é igualmente importante mostrar nossos vários fracassos como aviso do que *não* deve ser feito. Trazendo um valor adicional, nosso contador e nosso advogado participam dos relatórios para compartilhar dicas fiscais e legais para os empreendedores que se encontram no processo de construção do seu negócio.

Sempre voltamos para a seguinte pergunta: “*Como podemos oferecer mais valor ao nosso público, a Fire Nation?*”

Desde que *Entrepreneurs on Fire* foi lançado, publiquei mais de 2.500 entrevistas com os empreendedores mais bem-sucedidos do mundo e gerei mais de 85 milhões de downloads totais até o momento em que este livro foi escrito. Fomos ouvidos mais de 1 milhão de vezes todos os meses. Já entrevistamos empreendedores celebridades que você nunca ouviu falar e também lendas do mundo empreendedor, como Tony Robbins, Barbara Corcoran e Gary Vaynerchuk.

Ao longo dos anos, expandimos o negócio e passamos a administrar a maior comunidade de podcasting do mundo (Podcasters’ Paradise). Eu publiquei quatro agendas e criei incontáveis cursos gratuitos para nosso público, sempre seguindo o princípio de: “*Como posso gerar mais valor?*”

Olhando em retrospecto, *Entrepreneurs on Fire* foi um sucesso porque forneceu a melhor solução para um problema real. *Entrepreneurs on Fire* é para qualquer um? Com certeza não. No entanto, preencheu uma lacuna que existia no mercado e, como resultado, conquistei realização e liberdade financeira.

O resto deste livro lhe mostrará como seguir o *seu* trajeto comum ao sucesso incomum. Acompanhe-nos nessa estrada para a realização e a liberdade financeira, e prepare-se para *pegar fogo!*



## Um Empreendedor no Trajeto de Fogo ao Sucesso Incomum

### HAL ELROD: IDENTIFICAR SUA GRANDE IDEIA

O seu nível de sucesso raras vezes superará seu nível de desenvolvimento pessoal, porque sucesso é algo que você atrai com a pessoa que você se tornou. —JIM ROHN

HAL ELROD não estava nada bem, seja física, emocional ou mentalmente. Sua vida estava descendo pelo cano do desespero. Ele se olhou no espelho: “*Como vim parar aqui?*”

Hal gozou de grande sucesso durante a maior parte de sua vida profissional. Ele era um representante de vendas da Cutco que tinha seu lugar no hall da fama da empresa. Elrod abandonou seu cargo lucrativo para abrir seu próprio negócio como coach, ajudando outros representantes de vendas da Cutco, donos de empresas e empreendedores a melhorar seus sistemas de venda. O negócio estava prosperando.

Até que certo dia deixou de prosperar.

A crise financeira de 2007 aconteceu e, com ela, o negócio de Hal implodiu. Ele perdeu metade de seus clientes e acumulou uma dívida de cartão de crédito no valor de US\$52 mil. Sua casa tinha um aviso de execução hipotecária na porta da frente. Hal estava estressado, sobrecarregado e indeciso sobre o que fazer em seguida. Sua gordura corporal triplicou.

Felizmente, um amigo próximo, Jon Berghoff, trouxe Hal de volta à realidade com suas palavras: *Hal, você precisa acordar cedo todas as manhãs para se exercitar enquanto escuta alguma autoajuda. Se quiser melhorar seu negócio, primeiro precisará melhorar a si mesmo.*

Hal não era uma pessoa matutina, mas estava desesperado. Na manhã seguinte, ele se levantou e iniciou uma corrida. Odiava correr. Ele apertou o play em um áudio de um seminário de Jim Rohn e voltou a odiar a vida.

Hal não estava completamente concentrado nas palavras até uma frase alcançar seu fone de ouvido e fazer estremecer o próprio âmago de sua alma. O

*seu nível de sucesso raras vezes superará seu nível de desenvolvimento pessoal, porque sucesso é algo que você atrai com a pessoa que você se tornou.*

Hal parou de maneira repentina.

Ele não estava investindo em desenvolvimento pessoal e seu nível de sucesso era um reflexo direto disso. Parado em uma esquina durante uma manhã fria, Hal jurou que mudaria para sempre essa parte de sua vida. Com um propósito renovado, Hal correu para casa, se apressou até o computador e pesquisou os *hábitos e rotinas das pessoas mais bem-sucedidas do mundo*.

Essas palavras o guiaram até o buraco do coelho onde aprendeu com bilionários, atletas de elite e outras pessoas de grande sucesso. Hal começou a perceber que as mesmas características e hábitos se repetiam muitas e muitas vezes. O sucesso não era nada mirabolante, mas um punhado de princípios empregados diariamente pelas pessoas mais bem-sucedidas do mundo.

A primeira coisa que chamou a atenção de Hal era a importância de uma rotina matinal. Ao pensar sobre isso, a questão fazia sentido. A manhã é o período perfeito para alcançar o ápice de um estado físico, mental e emocional. Uma rotina matinal correta pode ajudá-lo a aprender, crescer e melhorar cada aspecto da sua vida. Então, você poderia levar esse seu melhor lado para o resto do dia, o que causaria um impacto positivo em todas as suas interações. Isso melhoraria sua motivação, energia e produtividade em todas as suas atividades.

O próximo passo de Hal era identificar os hábitos mais importantes do desenvolvimento pessoal e combiná-los em um sistema. Após muita tentativa e erro, Hal definiu seis práticas que eram as mais importantes para um sucesso duradouro. Ele criou um acrônimo para esses seis princípios, que se tornou mundialmente famoso: SAVERS [poupadores, no original], um acrônimo de *silêncio (silence)*, *afirmação (affirmation)*, *visualização (visualization)*, *exercício (exercise)*, *leitura (reading)* e *registro diário (scribing ou journaling)*.

Agora que Hal possuía um sistema, era necessário trabalhar. Ele esperava que entre seis e doze meses conseguiria algum sucesso com sua nova rotina diária. A realidade o surpreendeu.

Em dois breves meses, a renda de Hal duplicou, ele estava na melhor forma de sua vida e sua depressão havia desaparecido. A economia estava pior, mas o negócio de Hal estava melhor.

Por quê? Hal estava melhor.

Hal disse à sua esposa que era como um milagre. A resposta dela? “É o seu milagre da manhã.” Naquele momento, um movimento teve início.

Ao longo dos três anos seguintes, Hal testou, aperfeiçoou e aprimorou seu milagre da manhã. No dia 12/12/2012, ele publicou de forma independente o livro *O Milagre da Manhã*, e as vendas dispararam. Desde a publicação, Hal vendeu mais de 2 milhões de exemplares. *O Milagre da Manhã* foi publicado em 38 países e o grupo Miracle Morning Community no Facebook já tem mais de 265 mil membros.

A missão de Hal é *eleva a consciência da humanidade, uma manhã de cada vez*.

O filme *The Miracle Morning* foi lançado no dia 12/12/20 e me sinto honrado em dizer que Hal apresentou minha rotina matinal nesse filme incrível. Realmente recomendo que assistam!

Sobre encontrar sua grande ideia, Hal compartilha essas sábias palavras: “Sua grande ideia pode já ser parte da sua vida e você nem desconfiar. Pode ser um hábito ou atividade que foi aplicado com sucesso em sua vida com o seu toque pessoal. Não criei esses princípios. Todos eles são atemporais e foram praticados por séculos. Simplesmente combinei essas práticas em um sistema que funcionou para mim. Quando percebi que esse sistema também funcionava para os outros, sabia que precisava compartilhá-lo com o mundo.”

Hal tinha um problema e criou uma solução incrível. A solução foi transformada em sua grande ideia e já impactou milhões de pessoas ao redor do mundo.

Obrigado, Hal Elrod.

*Você pode aprender mais sobre Hal acessando [HalElrod.com](http://HalElrod.com) [conteúdo em inglês].*

Confira o seu curso gratuito de acompanhamento para um apoio extra com *O Trajeto Comum ao Sucesso Incomum*:  
[EOFire.com/success-course](http://EOFire.com/success-course) [conteúdo em inglês].



## CAPÍTULO 2

---

# Descubra Seu Nicho

Se todos estão fazendo as coisas da mesma forma, então existem boas chances de encontrar seu nicho ao seguir a direção oposta.

—SAM WALTON, DA WALMART

PRINCÍPIO #2: Identifique um nicho mal servido e preencha essa lacuna o melhor que puder.

**E**sse é um passo importantíssimo em seu trajeto ao sucesso incomum. Infelizmente, é o passo que as pessoas mais resistem a dar. A maioria pensa que, quanto mais amplo for seu nicho, mais você terá acesso a consumidores, clientes e seguidores em potencial.

Isso faz sentido. Se todos se identificarem com você, conseguirá uma fatia maior da torta. É claro, você quer que todo mundo (e suas respectivas mães) compre seu produto, serviço ou oferta, mas...

Quando você tenta se identificar com todo mundo, ninguém se identifica com você.

—JOHN LEE DUMAS

Use um minuto do seu tempo para refletir sobre essas palavras. Elas lhe pouparão meses de dor, frustração e fracasso.

Eu poderia repetir essa frase até ficar sem ar, mas poucos ouviriam. Eles responderiam: “Mas, John, eu não quero perder alguém que pode me dar dinheiro!” Eu entendo esse argumento, mas se essas pessoas não mudarem o modo de ver as coisas, será apenas uma questão de tempo até chegarem ao fracasso e à frustração.

Permita-me compartilhar um grande exemplo de alguém que descobriu seu nicho aos 45 minutos do segundo tempo.

Era uma vez um inventor que criou um inseticida capaz de matar todos os insetos que você pudesse imaginar. Baratas, formigas, besouros, cupins... você entendeu. Em letras garrafais na lata do spray, ele inseriu as palavras “mata todos os insetos da sua casa”. O inventor investiu bastante no espaço das prateleiras dos mercados locais e esperou o dinheiro entrar. Infelizmente, a avalanche de vendas nunca aconteceu.

Ele não conseguia entender a razão para o seu produto não vender. Era o melhor produto do mercado! Em um ato de desespero, contratou uma pessoa para ficar na seção de spray inseticidas e observar. Quando alguém escolhia um inseticida diferente, o funcionário abordava a pessoa em questão e perguntava o motivo.

Ao receber os resultados do projeto, o inventor ficou chocado com a simplicidade de suas descobertas:

“Eu tenho um problema com formigas, então estou procurando um inseticida que mate formigas.”

“Minha casa tem uma infestação de baratas; quero um produto específico para matá-las.”

Uma lâmpada se acendeu na cabeça do inventor e ele imediatamente trocou uma promessa ampla por múltiplos rótulos com diferentes promessas.

Suas 100 latas de “mata todos os insetos da sua casa” se transformaram em 4 grupos de 25 latas, cada grupo com um dos seguintes rótulos:

“Mata todas as formigas da sua casa.”