



**PROSPERIDADE RADICAL**  
**30 ATITUDES INOVADORAS PARA**  
**FAZER SEU DINHEIRO VALER MAIS**

# MANUAL PRÁTICO DE EMPODERA- MENTO FINANCEIRO DO CONSUMIDOR



## CLICs® | CONHECIMENTOS LOCALIZADOS INSTRUMENTAIS DE CAPACITAÇÃO

“O consumo consciente só poderá ser praticado em sua essência pelo consumidor que se submeter a um completo processo de reeducação financeira, no qual passará pela renovação de sua mentalidade econômica, adquirirá conhecimento localizado instrumental de capacitação e trará para si ganhos de empoderamento financeiro. A partir daí, será possível tomar decisões de consumo verdadeiramente sábias, o que garantirá a conquista da prosperidade equilibrada, duradoura, sustentável e solidária em sua vida.”

Prof. Marcos Silvestre

# Sumário

## SEÇÃO 1 — ATITUDES INOVADORAS PARA COMPRAR MELHOR

21

1.

23

NÃO PERCA: SÓ ESTA SEMANA, DESCONTOS DE ATÉ 80%! MAS CORRA... É SÓ ESTA SEMANA!

SUPERDESCONTOS: GRANDES OPORTUNIDADES PARA ECONOMIZAR... OU PURA ILUSÃO?

Não se iluda com o tamanho do desconto, foque em descobrir se há vantagem concreta na oferta!

2.

27

OFERTAS AR-RA-SA-DO-RAS! PROMOÇÕES IM-PER-DÍ-VEIS! TUDO MUITO BA-RA-TOOO!

VOCÊ JÁ SACOU QUE, AO DIZER QUE ALGO É BARATO, ESTÁ DESVALORIZANDO SEU TRABALHO?

Risque o termo "barato" do dicionário, dê mais valor ao seu trabalho e revalorize seu dinheiro!

3.

31

NÃO PERCA AS SUPERPROMOÇÕES DA GRANDE LIQUIDAÇÃO BLÁ-BLÁ-BLÁ DA XPTO!

AS GRANDES PROMOÇÕES E LIQUIDAÇÕES OFERECEM TUDO MAIS BARATO DE VERDADE?

Fuja do efeito manada das superpromoções e liquidações para poder gastar menos... e melhor!

4.

35

VEM ECONOMIZAR COM A GENTE! POR QUE PAGAR CARO SE NA XPTO É TUDO BARATINHO?!

COMPRAR DO BARATINHO É MESMO UM JEITO SÁBIO DE ECONOMIZAR... OU É O CONTRÁRIO?

Evite os itens muito "baratinhos": eles duram pouco e saem muito mais caro por "vez de uso"!

5.

39

VEM AÍ A *BLACK FRIDAY* ~~XPTO~~: OS PRODUTOS MAIS DESEJADOS POR PREÇOS INACREDITÁVEIS!

POR QUE AS EDIÇÕES BRASILEIRAS DA *BLACK FRIDAY* ACABARAM VIRANDO A *BLACK FRAUDE*?

Pesquise preços e evite a empolgação, para não ser ludibriado por comerciantes oportunistas!

6.

43

CONHEÇA NOSSOS ÚLTIMOS LANÇAMENTOS! SÓ NA XPTO VOCÊ ENCONTRA O TOP DO TOP!

PARA TER MAIOR QUALIDADE DE VIDA... É MESMO NECESSÁRIO TER SEMPRE O TOP DE LINHA?

Evite os lançamentos: são o jeito certo de pagar mais caro... e ficar sempre desatualizado!

7.

47

REALIZE SEU SONHO NA XPTO: PAGUE TUDO EM SUAVES PARCELAS...  
COM ZERO DE ENTRADA!

DÍVIDAS E PARCELAMENTOS PODEM MESMO SER UMA FORMA SÁBIA DE  
CONQUISTAR MAIS?

Esqueça as dívidas ao tentar resolver o salário baixo, elas apenas  
achatarão seu poder de compra!

8.

51

~~XPTO~~-LUXO E SOFISTICAÇÃO (EM EDIÇÃO LIMITADA!) PARA PESSOAS  
EXIGENTES COMO VOCÊ!

JÁ REPAROU NOS TERMOS QUE A PROPAGANDA USA PARA SEDUZIR SEU "EU  
CONSUMIDOR"?

Quando ouvir termos como "luxo", "sofisticação" e "exclusividade",  
desconfie: é pegadinha!

9.

55

COM O CARTÃO DE CRÉDITO XPTO VOCÊ PODE MUITO MAIS:  
APROVEITE E PEÇA JÁ O SEU!

LIMITE "TURBINADO" NO CARTÃO DE CRÉDITO: E O RISCO DE GASTAR MAIS  
DO QUE SE TEM?

Controle o limite do seu cartão de crédito, e as compras feitas com ele,  
para não se desequilibrar!

10.

61

~~XPTO~~-PRECISAR, NÃO PRECISA... MAS VOCÊ TRABALHA DURO E  
MERECE SOMENTE O MELHOR!

NA VIDA TODOS TEMOS CARÊNCIAS: AS COMPRAS PODEM MESMO RESOLVÊ--  
LAS PARA NÓS?

Não tente compensar carências com consumo: custa caro e não  
resolve a causa do problema!

## SEÇÃO 2 — ATITUDES INOVADORAS PARA GANHAR MAIS

65

11.

67

OPORTUNIDADE DE RENDA EXTRA XPTO WAY: GANHE MUITO DINHEIRO SEM SAIR DE CASA!

EM QUE TIPO DE ESQUEMA É POSSÍVEL GANHAR DINHEIRO LÍCITO... PARTINDO DE POUCO?

Não deixe que o desejo (lícito) de ganhar dinheiro (lícito) o arraste para uma pirâmide financeira!

12.

73

XPTO TOWN LIFE: COMPRA FACILITADA DE IMÓVEL NA PLANTA... PARA INVESTIR OU MORAR!

COMPRAR NA PLANTA É MESMO UMA FORMA TRANQUILA E BARATA DE APLICAR EM IMÓVEIS?

Calcule bem o tamanho da obrigação financeira que está assumindo ao comprar um imóvel na planta!

13.

79

PARA QUE TER VÁRIOS BANCOS SE VOCÊ GANHA MAIS COM SEU DINHEIRO NO XPTO BANK?!

NA ERA DO *DIGITAL BANKING*, QUE VANTAGEM HÁ EM CONCENTRAR SUA VIDA FINANCEIRA?

Estamos na era digital: não limite sua vida financeira às soluções de uma só instituição financeira!

14.

83

CAPITALIZAÇÃO XPTO TOPCAP: CONCORRA A MILHÕES EM PRÊMIOS... E TIRE A SORTE GRANDE!

TÍTULOS DE CAPITALIZAÇÃO SÃO MESMO UMA BOA FORMA DE FAZER POUPANÇA "FORÇADA"?

Se quer aprender a poupar e investir, escolha uma aplicação que lhe pague juros, não "prêmios"!

15.

89

**CORRETORA XPTO INVEST: ABANDONE AS OPÇÕES CONVENCIONAIS...  
E VENHA GANHAR MAIS!**

**OS INVESTIMENTOS "CLÁSSICOS" AINDA PODEM COLOCAR UM BOM DINHEIRO  
NO SEU BOLSO?**

Experimente a força dos juros sobre juros acumulados no tempo nas aplicações mais tradicionais!

16.

95

**FUNDOS DE INVESTIMENTO XPTO: SEU DINHEIRO RENDE MAIS NAS  
MÃOS DE ESPECIALISTAS!**

**COMO É COBRADA A TAXA DE ADMINISTRAÇÃO DOS FUNDOS DE  
INVESTIMENTO? COMPENSA?**

Somente aplique em fundos de investimentos com taxas baixas e/ou gestão ativa e competente!

17.

101

**XPTO COIN: NÃO FIQUE DE FORA DESTA GRANDE OPORTUNIDADE  
COM VALORIZAÇÃO ACELERADA!**

**QUAL O "SEGREDO" DAS APLICAÇÕES QUE PROMETEM ALTÍSSIMOS LUCROS  
COM BAIXO RISCO?**

Mantenha seu dinheiro longe dos esquemas que oferecem ganhos exuberantes e rápidos demais!

18.

107

**PARA QUE UM PLANO DE PREVIDÊNCIA SE VOCÊ PODE MONTAR SUA  
PRÓPRIA CARTEIRA XPTO?!**

**APOSENTADORIA: É POSSÍVEL CHEGAR SOZINHO ATÉ ONDE UM PLANO DE  
PREVIDÊNCIA LEVARIA VOCÊ?**

Dê preferência a um plano de previdência privada para garantir a prosperidade na aposentadoria!

19.

113

XPTO LIFE, PROTEÇÃO PARA SUA FAMÍLIA: CONTRATE JÁ SEU (ENÉSIMO) SEGURO DE VIDA!

SEGURO DE VIDA: VOCÊ PRECISA MESMO DE MAIS UM OU... DE APENAS UM, PORÉM DO BOM?

Contrate um seguro de vida de forma calculada e responsável, não só para aliviar a consciência!

20.

117

O MERCADO DE AÇÕES ESTÁ AQUECIDO: AGORA É HORA DE INVESTIR E GANHAR COM A XPTO!

QUEM APLICA EM AÇÕES DEVAGAR E SEMPRE DEVE TORCER PELO MERCADO EM DISPARADA?

Compre um pouco de boas ações todo mês e você lucrará mesmo em um mercado com altos e baixos!



## SEÇÃO 3 — ATITUDES INOVADORAS PARA TODA A VIDA

123

21.

125

XPTO FIT: ACADEMIA COM CUSTO BAIXO, ALTA QUALIDADE E ADESÃO FÁCIL: SÓ R\$ 49,90!

PLANO DE FIDELIZAÇÃO: VALE AMARRAR SUA VIDA (E SUA GRANA!) A UM SÓ FORNECEDOR?

Evite ficar amarrado nos planos de fidelização, a menos que tenha certeza de que irá usufruir deles!

22.

129

PASSAGENS-RELÂMPAGO XPTO TRAVEL: VOE BARATO PARA QUALQUER LUGAR DO MUNDO!

COMPRAR UMA PASSAGEM BARATINHA É GARANTIA DE QUE VOCÊ IRÁ VIAJAR MAIS BARATO?

Fuja da pegadinha da passagem "baratíssima": esse "molho" pode sair mais caro que o "frango"!

23.

133

SEU CASAMENTO É UMA OCASIÃO ÚNICA: COM A XPTO ASSESSORIA ELE SERÁ INESQUECÍVEL!

SIM, CASAMENTO DEVE SER PARA A VIDA TODA, MAS AS DÍVIDAS DO CASAMENTO TAMBÉM?

Vacine-se contra o forte apelo de gastos exuberantes em "ocasiões únicas", como seu casamento!

24.

139

SEU FILHO MERECE O MELHOR, E O MELHOR DA BRINCADEIRA É AQUI, NA XPTO BRINQUEDOS!

OS PAIS SEMPRE QUEREM O MELHOR PARA SEU FILHO, MAS... O MELHOR DE QUE, AFINAL?

Entenda que "estar presente" na vida do seu filho o fará bem mais feliz do que lhe "dar presentes"!

25.

143

BUFÊ XPTO KIDS: A MELHOR FESTA PARA SEU FILHO... E A MELHOR CONDIÇÃO PARA VOCÊ!

MEGAFESTAS DE ANIVERSÁRIO: MESMO DANDO PARA PAGAR, ELAS AJUDAM A EDUCAR SEU FILHO?

Seja um bom provedor para seu filho, mas cuide para não pecar pelo excesso e não o estragar!

26.

147

VOCÊ TRABALHA E MERECE O MELHOR: A XPTO TEM O VEÍCULO QUE VOCÊ QUER... E PRECISA!

O CARRO É O BEM DURÁVEL MAIS COBIÇADO DO MUNDO: VOCÊ PRECISA (E PODE) TER UM?

Evite o carro próprio para ter sua mobilidade: é a forma mais cara e complicada de se locomover!

27.

151

SENSACIONAL PROMOÇÃO, COMPRA PARCELADA COM TAXA ZERO! COMPRE JÁ SEU 0 KM!

VOCÊ ACREDITA QUE ALGUÉM TE ALUGARÁ DINHEIRO... SEM GANHAR (E MUITO!) COM ISSO?

Apure sempre se há ou não juros embutidos (e de quanto são!) em parcelamentos com "taxa zero"!

28.

155

MEGAFEIRÃO DE FÁBRICA: ZERO DE ENTRADA E MAIOR PRAZO EM TODA A LINHA 0 KM!

ENTRADA MENOR E PRAZO ESTENDIDO PARA PAGAR SÃO MESMO CONDIÇÕES PRIVILEGIADAS?

Se vai mesmo financiar um automóvel, busque a menor taxa, a maior entrada e o menor prazo!

29.

161

TROQUE SEU CARRO POR UM O KM ANTES QUE SEU USADO  
DESVALORIZE AINDA MAIS!

ACCELERAR A TROCA DE AUTOMÓVEL É UMA BOA PARA CONTRA-ATACAR A  
DESVALORIZAÇÃO?

Evite a troca frequente de automóvel, o jeito mais garantido de perder  
dinheiro rápido com o carro!

30. 1

65

VOCÊ GANHA POUCO DEMAIS, NÃO CONSEGUIRÁ TER UMA  
BOA VIDA... SE NÃO FOR COM DÍVIDAS!

SERÁ MESMO QUE RECLAMAR DOS SEUS GANHOS MENSAIS VAI AJUDAR  
VOCÊ A PROSPERAR?

Saiba planejar gastos, dívidas e investimentos... e você terá dinheiro  
até para ajudar o próximo!





O Salmo 1, da Bíblia Sagrada, fala de quem é próspero:

*É como árvore plantada à beira de águas correntes:*

*Dá fruto no tempo certo e suas folhas não murcham.*

*Tudo o que faz prospera*



## SEÇÃO 1

# ATITUDES INOVADORAS PARA COMPRAR MELHOR







# NÃO PERCA: SÓ ESTA SEMANA, DESCONTOS DE ATÉ 80%! MAS CORRA... É SÓ ESTA SEMANA!

**SUPERDESCONTOS: GRANDES OPORTUNIDADES  
PARA ECONOMIZAR... OU PURA ILUSÃO?**

### **A metade verdadeira**

Dinheiro honesto não é, nunca foi e nunca será fácil de ganhar. Por isso, na hora de comprar, queremos sempre fazer *o melhor negócio*. Afinal, por que pagar o preço normal de uma mercadoria se podemos comprá-la com um belo desconto sobre o seu valor natural de mercado? A grande magia do termo *desconto* vem exatamente deste raciocínio que todo consumidor próspero traz embutido em sua mente: tentar comprar o máximo... gastando o mínimo, ora! Está certo, certíssimo!

### **A metade mentirosa**

A *boa propaganda* conhece nossa mente e sabe bem como ela funciona, porque estuda os padrões de *pensamento*, de *emoção* e de *ação* que estão por trás de nossas decisões. A propaganda *manipuladora*, infelizmente, também tem essa habilidade de saber desvendar nossa mente consumidora. Então, a principal estratégia de comunicação de diversos fabricantes e redes comerciais de base ética questionável acaba sendo a prática

do *desconto ilusório*, aquele que seduz, porém não entrega a real *vantagem* financeira!

## A pura verdade!

O artifício de *inflar descontos* para *turbinar vendas*, embora disseminado por todo o comércio, é mais comum em determinados segmentos, como a *moda de vestuário*, por exemplo. No lançamento da coleção de verão, que ocorre ainda durante o inverno, os preços-meta anunciados (preços de etiqueta) são o dobro (ou mais) do valor normal da peça, aquele que é o preço de venda de equilíbrio, alvejado pelo próprio comerciante como preço que lhe convém.

Daí os consumidores mais endinheirados, os mais afoitos ou aqueles simplesmente menos sábios concordam prontamente em pagar esse valor, pela fugaz “exclusividade” de ter os produtos da coleção nova antes do grande público. Esgotado esse ciclo, ainda durante a própria estação, os descontos exuberantes (e ilusórios!) chegam a 50% ou mais, o que faz a mercadoria simplesmente retornar ao seu *preço correto*, ou seja, o seu real valor de mercado. Para muitos, o desconto acaba parecendo supervantajoso e aí quem nem estava pensando em comprar... cai na pegadinha! Você não vai cair nessa, vai?

## DICA DE ATITUDE INOVADORA

Não se iluda com o tamanho do desconto, foque em descobrir se há vantagem concreta na oferta!

## CLICS® PARA FAZER SEU DINHEIRO VALER MAIS

**CLIC® 1.** Se você tem interesse em um determinado *bem de maior valor*, faça uma boa **pesquisa de mercado** comparando diferentes marcas e ofertas de diferentes pontos de venda para mercadorias similares. Comece pela internet, porque é mais prático, é lógico, mas não deixe de também visitar as lojas para conferir inclusive a qualidade dos itens anunciados. Ok, permita que o natural *impulso* tenha seu papel no processo de compra, porque faz parte, mas pondere-o sempre com boas pesquisas e uma boa dose de *racionalidade financeira*. Afinal, é seu poder de compra que está em jogo!

.....

**CLIC® 2.** Em suas pesquisas, não se decida pela compra *rápido demais*. Tome algum tempo, para conseguir formar um **histórico de preços** e clarear em sua mente qual o preço médio de mercado do item que ambiciona, ou seja, para formar uma noção real de *quanto vale* o produto objeto do seu desejo.

A partir daí, *desencane* da porcentagem do desconto em si e preste atenção somente ao preço proposto: se estiver pelo menos **30% abaixo** do que deveria ser o normal de mercado, oops, parece mesmo se tratar de um bom negócio! *Precisando, querendo e podendo*, pode levar para casa sem dó, comemore a boa compra e usufrua muito!

.....

**CLIC® 3.** Os *outlets*, aqui e no exterior, costumam oferecer bom preço, mas isto não é uma lei atemporal e universal. Antes de visitar um desses grandes centros de compra, faça uma *lista* do que pretende "investigar" por lá. Ao chegar, não se empolgue com as vitrines cheias e aquele movimento todo de alegres compradores com diversas sacolas nas mãos. Fixe sua busca naquilo que lhe interessa de fato e não hesite em perder a viagem se nada lhe parecer ser um legítimo bom negócio: melhor perder essa viagem do que perder aquele seu sofrido dinheirinho que estava aguardando um tratamento verdadeiramente *diferenciado*.

.....

**CLIC® 4.** Você só deve sair de mãos cheias (e bolso esvaziado) de qualquer centro de compras se puder garantir duas alegrias: a) comprar o que você andava querendo ter; e b) pagar de fato aquele preço vantajoso que você

havia pesquisado e traçado como preço-máximo para um bom negócio. Lembre-se: tão gratificante quanto possuir o que se deseja é ter *história para contar* aos amigos sobre aqueles **inacreditáveis bons negócios** que você costuma fazer em suas compras! Afinal, *sabedoria financeira* tem um inegável poder de *sedução social*... e dizem até que é afrodisíaco!

---

**CLIC® 5.** As **pontas de estoque** podem realmente apresentar bons descontos e por três bons motivos: a) elas oferecem muitas mercadorias avulsas com numeração “quebrada”, fora da grade; b) existem itens com discretos defeitos; e c) há produtos remanescentes da “coleção passada”. Se nenhuma destas características tornar o produto inadequado para suas preferências e necessidades particulares, será compensador poder arrematar essas *boas ofertas*! Caia na real: quando estiver usando aquela sua *pechincha*, arrematada “na bacia das almas”, ninguém vai saber se veio de uma sofisticada vitrine daquele shopping premium... ou das araras bagunçadas de um lojão de *outlet*. Vista com atitude, queixo erguido e... arrase!

---

**CLIC® 6.** Cuidado com a **empolgação**: você não vai querer levar aquela blusa que ficou larga demais, que tem um furo bem perceptível numa das mangas e que, olhando direitinho, parece ter sido desenhada para vestir elegantemente sua avozinha de oitenta anos, não sua pulsante silhueta de trinta e poucos! Mas aquela linda sandália fofa — você tinha uma igual, mas gastou —, bem do seu número, com uns risquinhos minúsculos na sola (que ninguém vê), que tem a sua cara e está por menos da metade do preço normal... essa aí pode muito bem ganhar espaço na sua sapateira e na sua vida. O valor empatado em oportunidades de compra como essa será sempre dinheiro *bem gasto*!

**EMPODERAMENTO FINANCEIRO** é... quando você olha aquele desconto fajuto de 50%, que mal faz a mercadoria retornar ao seu preço normal de mercado, e declara, sem um pingão de vergonha: “Fica na prateleira, meu bem: meu DINHEIRO não é CAPIM para você querer pisar nele desse jeito!”



# OFERTAS AR-RA-SA-DO-RAS! PROMOÇÕES IM-PER-DÍ-VEIS! TUDO MUITO BA-RA-TOOO!

VOCÊ JÁ SACOU QUE, AO DIZER QUE ALGO É BARATO, ESTÁ DESVALORIZANDO SEU TRABALHO?

### A metade verdadeira

Entre o *caro* e o *barato*, a maior parte das pessoas vai preferir o barato, é lógico! Essa escolha apenas faz parte da natural *racionalidade* de querer fazer seu dinheiro valer sempre mais. Sabendo disso, a propaganda vem com aquele apelo fortíssimo de que um determinado produto ou serviço está sendo oferecido *su-per-ba-ra-to*, com um preço imperdível! Antes fosse...

### A metade mentirosa

Muitas vezes não há a menor coerência financeira da oferta em si, porque deixa de apresentar qualquer vantagem real para o bolso! O termo *barato* sempre atrai a atenção do comprador e o seduz, mesmo quando não condiz com uma oferta de preço mais baixo de fato. Então eu pergunto: o que deveria ser considerado realmente barato para quem

trabalha com esforço e dedicação para fazer o dinheiro chegar até seu bolso? Na minha modesta opinião: NADA!

### **A pura verdade!**

Não há nenhuma oferta que seja tão arrasadora que justifique uma compra precipitada e desnecessária, que vai tirar dinheiro do seu bolso sem agregar qualidade a sua vida! Na prática, não existe nenhuma promoção verdadeiramente *imperdível*, porque, depois de qualquer uma que você por acaso tenha perdido, virão outras e mais outras, talvez até melhores, porque a competitividade no comércio não acaba nunca. Aprenda a *dar mais valor* ao seu dinheiro, porque ele é fruto do seu trabalho sagrado. E seu trabalho tem muito valor... não tem?!

### **DICA DE ATITUDE INOVADORA**

Risque o termo "barato" do dicionário, dê mais valor ao seu trabalho e revalorize seu dinheiro!

## CLICS® PARA FAZER SEU DINHEIRO VALER MAIS

**CLIC® 1.** Risque o termo **barato** do seu vocabulário: para quem paga as coisas e as experiências de sua vida com trabalho suado e honesto, nada pode ser considerado essencialmente *barato*. Se você estiver mesmo diante de um negócio favorável, prefira expressões como “este preço está atraente”, “este desconto parece bom” ou ainda “nestas condições a compra (o negócio) vale a pena”.

Ao se comunicar de forma correta quanto ao valor do dinheiro, você fará crescer o respeito pelo seu trabalho e verá aumentar sua *autoestima financeira*. Ao se posicionar com firmeza, você também estará sinalizando para os vendedores que não é o tipo de consumidor que empata seu rico dinheirinho em qualquer proposta financeiramente indecente... então é melhor capricharem de verdade na oferta!

.....

**CLIC® 2.** Pense sempre em **quanto trabalho** uma determinada mercadoria irá lhe *custar*. Uma pessoa trabalha cerca de oito horas por dia: considerando que ela leva uma hora para deslocar-se para o trabalho e depois mais uma hora na volta para casa, serão dez horas diárias empregadas no trabalho. Tomando por base vinte dias úteis por mês, isso totaliza cerca de duzentas horas mensais empenhadas no trabalho. Não é pouco tempo...

Digamos que o salário líquido dessa pessoa seja de R\$ 2 mil mensais: a divisão dos ganhos do mês pelas horas trabalhadas indica que tal profissional precisa dedicar *uma hora inteirinha* de trabalho para fazer chegar a si uma notinha de R\$ 10. Daí fica fácil perceber que uma bolsa de R\$ 100 consome um dia inteiro de trabalho, enquanto um tênis de R\$ 299 custa trinta horas de trabalho para ser adquirido! Isso vale pouco? Isso pode ser classificado como... barato?

.....

**CLIC® 3.** Lembre-se sempre de como seus **antepassados** — pais, avós ou bisavós — devem ter sofrido na vida para que você pudesse vir a ter melhores condições de estudo e acesso ao maravilhoso mundo do consumo, para que você pudesse ir além da mera sobrevivência e usufruir de conforto, segurança, lazer e prazer (artigos de luxo para eles, certamente)! Valorize a memória de seus ancestrais ao revalorizar os *frutos do seu trabalho*, jamais agindo como se dinheiro fosse algo fácil de ganhar: para eles não foi... e para você também não é!

.....

**CLIC® 4.** Pense ainda nos seus **sucessores**: qual o exemplo que você poderá lhes deixar de *respeito* ao dinheiro e ao trabalho que está na sua origem? E tem mais: ao dar o correto valor ao dinheiro você saberá viver melhor com menos, conseguirá *poupar mais* e assim poderá preparar adequadamente sua aposentadoria, o que deixará seus filhos tranquilos quanto ao fato de que não será necessário que eles venham a arcar com as suas despesas um dia. Que baita alívio para os seus descendentes, hein?!

Talvez ainda melhor: pense no quanto você poderá beneficiar seus herdeiros se fizer para eles uma poupança para sua *faculdade*, se puder ajudar financeiramente na montagem de um *negócio próprio* ou ainda contribuir para a aquisição da sua *casa própria*. Tudo isso será possível, mas só mesmo se você souber *valorizar o dinheiro* e o poder de compra que ele traz dentro de si, *empoderando-se* a cada nova decisão de compra do dia a dia!

**EMPODERAMENTO FINANCEIRO** é... quando você vê um desses anúncios de propaganda destacando o adjetivo "BARATO" e rebate com firmeza: "Para quem ganha dinheiro honesto nada é barato, porque tudo CUSTA TRABALHO... e meu trabalho VALE MUITO!"





# NÃO PERCA AS SUPERPROMOÇÕES DA GRANDE LIQUIDAÇÃO BLÁ-BLÁ--BLÁ!

## AS GRANDES PROMOÇÕES E LIQUIDAÇÕES OFERECEM TUDO MAIS BARATO DE VERDADE?

### A metade verdadeira

Os *preços de etiqueta* da maior parte das mercadorias são inflacionados, a gente sabe disso. Esses valores são *o máximo* que o comércio deseja faturar com aquela mercadoria e todo comprador deveria saber aquilo que todo comerciante sabe: não se vende o estoque todo por esse preço, apenas uma parte dele. O resto deixará as gôndolas, araras e prateleiras por meio de promoções e liquidações, e isso é basicamente uma boa notícia para o consumidor consciente, que quer sempre comprar mais barato.

### A metade mentirosa

No passado não tão distante, coisa de cem anos atrás, a dinâmica das vendas no varejo era outra: uma mercadoria tinha seu preço, o *preço certo*, e tudo se vendia nas lojas pelo preço certo, nem mais, nem menos. Então, algum comerciante espertinho certo dia descobriu que se ele inflasse exageradamente os preços no lançamento, venderia pelo menos uma parte de cada lote com maior margem pelo *preço de etiqueta*,

abastecendo primeiro os compradores mais apressados, para depois fazer negócio com os mais conscientes. Afinal, logo em seguida ao lançamento, bastaria aplicar grandes descontos, fazendo os produtos voltarem a seu preço certo, o que lhe permitiria vender o restante das mercadorias em estoque por um valor justo.

## A pura verdade!

A pegadinha funcionou... e “evoluiu”: comerciantes atentos perceberam também que, mesmo nas promoções e liquidações, não precisam baixar o preço de absolutamente todos os produtos das lojas para acabarem vendendo mais de *todos* os produtos componentes de seu mix! Basta selecionar alguns itens, chamados de *produtos chamariz*, para praticar nessas mercadorias específicas preços verdadeiramente convidativos. Os demais preços? Ficam como estão!

Daí, é só montar uma forte campanha de comunicação dando ênfase a esses produtos “apetitosos” para trazer público em grande quantidade às lojas. Em meio ao alvoroço dos compradores no ponto de venda, a mente do consumidor fica contagiada pelo *efeito manada*. Assim, acabamos atraídos ao comércio, acabamos comprando... e compramos de tudo, mesmo o que não está com preço tão vantajoso assim. Fazemos isso simplesmente porque... porque estão todos comprando e aproveitando, ora! Você... não tem esse tanto de ingenuidade, tem?

## DICA DE ATITUDE INOVADORA

Fuja do efeito manada das superpromoções e liquidações para poder gastar menos... e melhor!

# CLICS® PARA FAZER SEU DINHEIRO VALER MAIS

**CLIC® 1.** Achamos que somos perfeitamente *racionais* em nossas decisões apenas porque somos seres *inteligentes*. Vale lembrar que, para o bem e para o mal, nossas *emoções* interferem de forma direta em nosso comportamento, inclusive como *consumidores*. Assim como os animais na selva africana saem em disparada simplesmente porque observam outros animais fazendo o mesmo, compramos feito loucos nas grandes promoções e liquidações essencialmente porque vemos os outros agindo com a mesma empolgação.

Algo de que não devemos jamais nos esquecer: o que nos distingue mesmo de elefantes e girafas é o tamanho do nosso *cérebro*, sendo que parte importante dele é dedicada às decisões de compra e consumo. Então, não deixe de ser *emocional*, claro, mas contrapese suas atitudes de compras e gastos com boa dose de **racionalidade**, fazendo sempre continhas na ponta do lápis antes de enfiar a mão no bolso ou abrir a carteira!

.....

**CLIC® 2.** Quer ser menos intuitivo e *mais sábio* na hora de gastar seu dinheiro? Fique longe de **lojas abarrotadas**, evite a euforia das “quinzenas malucas” e antecipe-se às compras das principais *épocas comemorativas*, espertamente exploradas de forma agressiva pelo comércio, como dia das mães, dia das crianças, *Black Friday* e Natal. Exceto nas feiras livres das ruas, onde a muvuca – afinal – é a regra, você na certa fará melhores negócios quando houver *menos gente* comprando a sua volta!

.....

**CLIC® 3.** A maior parte dos brasileiros pensa apenas em *produtos totalmente novos* como opção de compra. Isso se dá por dois motivos: a) normalmente só as mercadorias 0 km são parceladas (anunciadas com “juro zero”, mas cobradas com espessos juros embutidos!); e b) costumamos focar na mercadoria em si, quando seria mais sábio focar na *utilidade* dela para nós, no *serviço* que ela pode nos prestar, naquilo que podemos *usufruir* dela.

Quando passamos a poupar e acumular para *comprar à vista*, com desconto e sem juros, o parcelamento perde sua importância, o que nos abre espaço para pensarmos na compra de **seminovos**. Itens com pouco uso podem ter o mesmo estado de itens novos e, na prática, podem acabar tendo o mesmo efeito na vida, com uma “ligeira” vantagem: eles costumam *sair pela*

*metade ou menos* do valor da mercadoria recém-saída da fábrica. Quer fazer seu dinheiro valer mais? Está aí um jeito certo de conseguir isso!

.....

**CLIC® 4.** Evite a **pressão de grupo** no seu comportamento de consumo, em todos os níveis. Não corra ao shopping só porque sua cunhada comprou duas bolsas novas na liquidação (mesmo que ela tenha feito um bom negócio). Não vá direto à concessionária porque seu vizinho trocou de carro no feirão (ainda que as condições tenham sido de fato interessantes). Lembre-se: a sua vida é só sua, o seu dinheiro é só seu, ninguém vai pagar suas despesas e cobrir sua conta bancária se suas escolhas como consumidor forem precipitadas e mal planejadas!

**EMPODERAMENTO FINANCEIRO** é... quando você olha um SEMINOVO ajeitado e pisca para ele: "Vem cá, meu bem: por metade do preço do PRODUTO VIRGEM, a sua irresistível relação custo-benefício vai garantir a felicidade da nossa relação. Afinal de contas, LAVOU... TÁ NOVO!"

# Quer esclarecer dúvidas?

## Baixar ferramentas gratuitas?

## Acessar os blogs do autor?

[www.vamosprosperar.com.br](http://www.vamosprosperar.com.br)



CONHEÇA TAMBÉM:



# PREVIDÊNCIA PARTICULAR

## A NOVA APOSENTADORIA

### 5 caminhos para não depender dos governos

#### **A APOSENTADORIA DO GOVERNO JÁ ERA...**

O Estado brasileiro já deu mostras suficientes de que não é competente para cuidar da *educação* de nossos filhos, da nossa *saúde*, e da *segurança* de nossas famílias. Este é o motivo que sempre nos faz buscar alternativas privadas. Por que então deveríamos apostar a segurança financeira do nosso futuro em suas mãos? Por que acreditar que o governo pode prover o nosso *conforto* e *bem-estar* na fase da *aposentadoria*?

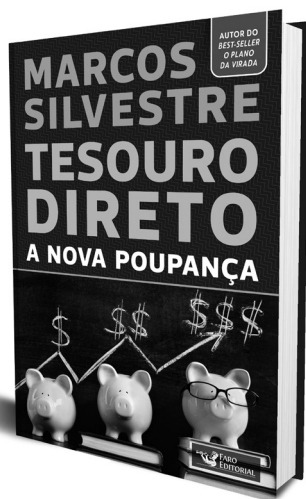
#### **PREVIDÊNCIA PARTICULAR: A NOVA APOSENTADORIA!**

Este livro é um convite para você assumir o controle do seu futuro financeiro. Você colherá *amanhã* o que estiver plantando *hoje*, na proporção direta dos seus esforços para preparar esse caminho.

#### **MONTE O SEU PROJETO DE PREVIDÊNCIA PARTICULAR!**

1. **REAÇÃO:** proteja-se na *prática* contra a falência da Previdência Social.
2. **PLANEJAMENTO:** saiba planejar a *idade meta* ideal para se aposentar, a *renda futura* desejada, a *reserva necessária* e os *investimentos mensais*.
3. **POUPANÇA:** reorganize *gastos* e garanta sua capacidade de poupar.
4. **ALOCAÇÃO:** saiba selecionar as melhores *aplicações* financeiras.
5. **CONTRATAÇÃO:** aprenda a garimpar o *melhor plano* de previdência.

**COMECE AGORA.**



# TESOURO DIRETO

## A NOVA POUPANÇA

**A CADERNETA DE POUPANÇA ESTÁ DEFINHANDO...  
MAS O TESOURO DIRETO SURGE COMO ALTERNATIVA SEGURA E RENTÁVEL**

### **A VELHA POUPANÇA VEM PERDENDO...**

A caderneta de poupança encerrou 2015 com saque líquido de quase R\$ 54 bilhões, o maior já registrado em vinte anos. O aumento do desemprego com a crise econômica e o achatamento da renda do trabalhador por causa da inflação explicam boa parte desse fiasco, mas não todo ele.

### **O INVESTIDOR ESTÁ CANSADO DE PERDAS!**

Muitos aplicadores se ressentiram da perda apurada pela caderneta neste ano. Mas perda? Na caderneta? Sim, perda real: tomando a inflação acumulada de 10,67% (pelo IPCA) nos 12 meses de 2015 e considerando que a poupança pagou no acumulado do ano apenas 8,09%, calculamos que faltariam quase 3% para que a velha caderneta tivesse, ao menos, empatado com a inflação! Ganho mesmo que é bom...

### **TESOURO DIRETO: A NOVA POUPANÇA!**

O Tesouro Direto registrou em dezembro de 2015 mais de 600 mil cadastrados, todos aplicadores dinâmicos, gente atenta que já descobriu que os títulos públicos são tão acessíveis quanto a poupança, mas rendem muito além e são igualmente seguros (ou até mais!), muito práticos para se aplicar e resgatar! É só uma questão de aprender o caminho...

**ESTE LIVRO MOSTRA A VOCÊ O "CAMINHO DAS PEDRAS":  
MAS SÓ O CAMINHO... SEM AS PEDRAS!**



**Quer dar a virada em sua vida financeira rumo à prosperidade duradoura?**

**Quer fazer seu negócio próprio gerar mais dinheiro, crescer e prosperar?**

Uma vida com qualidade. Esse é o sonho de 10 entre 10 pessoas, mas poucas realmente o realizam, em parte porque os desafios da vida lhes são maiores e, para uma parcela ainda maior, porque cometem pequenos – às vezes grandes! – equívocos, e isso vai tornando o desafio de alcançar a plenitude financeira uma tarefa impossível.

Empobrecer ou enriquecer? A maior parte das pessoas não gosta de lidar com finanças e, apesar de trabalhar muito, acaba agindo de modo a empobrecer ao invés de enriquecer a cada dia. Como isso ocorre na prática? Este livro mostra em detalhes as armadilhas do pensar pobre para que você possa construir um caminho sólido rumo à prosperidade duradoura. E o melhor: não é nada complicado, com um pouco de esforço e disciplina, você começa a ver resultados rapidamente!

Uma nova fórmula, uma nova mentalidade. Nas 10 lições fundamentais deste livro, traduzi um conjunto de passos financeiros objetivos e certos, que irão levar você a um outro patamar de prosperidade. São boas estratégias para refletir, reformular sua mentalidade econômica e adotar um novo conjunto de práticas de enriquecimento gradual e contínuo rumo à prosperidade duradoura! **Leia, experimente, comprove... e vamos prosperar!**





**ESTA É A OPORTUNIDADE QUE FALTAVA PARA VOCÊ DAR A VIRADA NA CARREIRA E COMEÇAR A GANHAR DINHEIRO POR CONTA PRÓPRIA!**

**CHEGOU A SUA VEZ... A HORA É ESSA!**

Em tempos de crise, muitos donos de negócios irão fraquejar, definir e até fechar as portas: está aí a oportunidade para novos empreendedores com pique, experiência e uma proposta de negócio diferenciada. Agora é com você!

### **SEU TALENTO, SEU NEGÓCIO!**

Deixe de ser o talento dos outros, seja o dono do seu próprio talento, explorando-o em seu próprio negócio. Além de empreender ser um estímulo extra para atuar naquilo que se especializou, você pode ganhar muito mais, afinal, o lucro será redirecionado ao seu próprio bolso.

### **ADEUS, PATRÃO!**

O maior retorno financeiro virá acompanhado de maior flexibilidade na agenda, permitindo conciliar melhor vidas profissional e pessoal. Você também se verá livre, de uma vez por todas, da burocracia do mundo corporativo e terá maior autonomia para selecionar os trabalhos que deseja executar.

### **A CIÊNCIA DO SUCESSO**

Empreender não deve ser uma aventura, algo para amador. Existe um caminho científico para conquistar o sucesso ao se lançar por conta própria. Convido você a conhecer este caminho e colocá-lo em prática imediatamente. Deste momento em diante, restará uma única dúvida em sua mente: "Por que não embarquei nesta antes?". Sempre há tempo: dê uma chance a si mesmo... e vamos faturar!

**PROF. MARCOS SILVESTRE**

**ASSINE NOSSA NEWSLETTER E RECEBA  
INFORMAÇÕES DE TODOS OS LANÇAMENTOS**

**[www.faroeditorial.com.br](http://www.faroeditorial.com.br)**



ESTA OBRA FOI IMPRESSA PELA  
SERMOGRAF EM FEVEREIRO DE 2018