

OS 5 ERROS

que fazem perder dinheiro

na

Sublimação

Antes Mesmo da Primeira Venda

*Sonhe
Planeje
Conquiste* ♥



Camila Lima

Os 5 Erros que Fazem Iniciantes Perderem Dinheiro na Sublimação

Antes Mesmo da Primeira Venda

Sumário

- 01 Uma Carta de Boas-Vindas
- 02 Erro 1: Comprar Equipamentos Antes de Saber Para Quem Vender
- 03 Erro 2: Querer Vender Tudo de Uma Vez
- 04 Erro 3: Competir Apenas pelo Preço
- 05 Erro 4: Achar que Aprender a Sublimar é o Suficiente
- 06 Erro 5: Esperar Renda Extra da Noite para o Dia
- 07 O Que Quase Ninguém Te Conta

Uma Carta de Boas-Vindas



*O*lá!

Se você está pensando em entrar no mercado da sublimação, provavelmente já pesquisou bastante. Assistiu vídeos.

Viu pessoas faturando alto.

Encontrou centenas de equipamentos diferentes.

E, ao mesmo tempo, ficou com mais dúvidas do que respostas.

Isso acontece porque a internet ensina muito sobre como personalizar produtos, mas quase ninguém ensina como começar da maneira certa.

E é exatamente por isso que escrevi este material.

Nos próximos minutos, vou mostrar cinco erros que vejo diariamente e que impedem milhares de pessoas de transformar a sublimação em uma renda extra.

Vamos começar.

Erro 1: Comprar Equipamentos Antes de Saber Para Quem Vender



Esse é o erro mais caro.

A pessoa compra impressora, prensa, estoque...

Mas ainda não sabe quem será seu cliente.

E quando chega a hora de vender...

Não sabe por onde começar.

O equipamento não gera vendas. Quem gera vendas é uma estratégia.

Pergunte primeiro:

"Quem eu quero atender?"

Só depois decida quais produtos comprar.

Erro 2: Querer Vender Tudo de Uma Vez



Caneca. Camisa. Chinelo. Azulejo. Garrafa. Mouse pad. Ecobag.

O iniciante acredita que quanto mais produtos oferecer, mais venderá. Na prática, acontece exatamente o contrário. Ele não consegue dominar nenhum.

Quem cresce normalmente começa dominando apenas um ou dois produtos. Depois amplia o catálogo.

Erro 3: Competir Apenas pelo Preço



Essa é uma armadilha.

Sempre existirá alguém vendendo mais barato. Mas poucas pessoas conseguem vender melhor. Clientes não compram apenas um produto.

Eles compram:

- Confiança
- Qualidade
- Prazo
- Atendimento
- Experiência

Quem entende isso deixa de disputar preço.

Erro 4: Achar que Aprender a Sublimar é o Suficiente



Saber fazer uma caneca bonita não significa saber empreender. Você também precisa aprender:

- Vender
- Divulgar
- Atender
- Precificar
- Fidelizar clientes

A técnica faz o produto. O empreendedorismo faz a empresa.

Erro 5: Esperar Renda Extra da Noite para o Dia



Todo negócio precisa de construção.

Os primeiros clientes.

As primeiras indicações.

Os primeiros erros.

As primeiras melhorias.

Quem permanece aprendendo cresce. Quem busca resultados imediatos normalmente desiste cedo.

O Que Quase Ninguém Te Conta



Existe uma diferença enorme entre quem faz sublimação e quem vive da sublimação.

A maioria aprende apenas a produzir.

Poucos aprendem a construir um negócio.

E é justamente aí que mora a diferença.

Um convite

Este material foi criado para abrir seus olhos.

Mas ele representa apenas o começo.

Se você deseja evitar erros caros, aprender a iniciar com estratégia e entender exatamente quais decisões tomar antes de investir em equipamentos, preparei um conteúdo muito mais completo.

Método CL® - O Guia Inteligente para Começar na Sublimação e Construir sua Renda Extra Trabalhando em Casa

Nele você vai aprender, entre outros assuntos:

- Como escolher o cliente ideal antes mesmo de comprar máquinas
- Como criar produtos que despertam desejo e permitem cobrar mais
- Como construir uma marca em vez de apenas vender produtos
- Como transformar a sublimação em um negócio lucrativo, mesmo começando do zero Porque o objetivo não é apenas aprender a sublimar.

É aprender a empreender.

Nos vemos no próximo passo.

Camila Lima Especialista em Sublimação e Produtos Personalizados.

