



GUIA GRATUITO · ESCOLA RAIZ

A rua como **escola**.

Um guia honesto para quem ainda não vende, mas quer começar a vender na rua e usar essa experiência como primeiro passo para ter o próprio negócio.



A rua ensina o que **nenhuma sala de aula** ensina.

Muita gente vê quem vende na rua e pensa em dificuldade. A gente vê outra coisa: um treinamento diário, na prática, das habilidades que todo empresário precisa.

Abordagem

Puxar conversa com desconhecidos todo dia.

Lidar com o “não”

Ouvir recusa e seguir em frente.

Montar oferta

Kit, promoção, “3 por 10”.

Gestão do dinheiro

Custo, preço e lucro, todo dia.

Disciplina

Ninguém manda você ir. Você vai.

Ler o cliente

Perceber quem tem interesse.

Importante: a rua é uma ponte, não um destino. O objetivo é aprender, juntar capital e conhecimento, e um dia ter o seu próprio negócio.



Comece **pequeno** e com os pés no chão.

Vender na rua não é dinheiro fácil. Tem dia bom e tem dia que quase não vende. Por isso, comece de um jeito que, se der errado, não faça falta:

- **Invista pouco no começo.** Use um valor que você pode arriscar sem comprometer contas da casa.
- **Escolha um produto simples:** que você goste, seja fácil de carregar e não estrague rápido (paçoca, bala, biscoito, água).
- **Informe-se sobre as regras da sua cidade.** As regras para vender na rua mudam de cidade para cidade. Consulte a prefeitura.
- **Segurança em primeiro lugar.** No farol, nunca fique na frente de carro em movimento. Respeite o sinal.
- **Tenha jeito fácil de receber:** dinheiro trocado e Pix (QR Code impresso ajuda muito).



Sua primeira semana, **passo a passo.**

1. **Dia 1 — Escolha:** produto, ponto (farol, praça, comércio) e horário.
2. **Dia 2 — Prepare:** compre pouco, monte seus kits e escreva **uma frase** de abordagem.
3. **Dia 3 — Primeira saída:** meta não é vender. Meta é **oferecer para 30 pessoas**.
4. **Dia 4 — Anote tudo:** quanto gastou, quanto vendeu, o que funcionou.
5. **Dia 5 — Ajuste:** mude uma coisa só (frase, ponto ou horário) e compare.
6. **Dia 6 — Repita:** constância vale mais que um dia bom.
7. **Dia 7 — Faça a conta:** veja o seu lucro real (próxima página).

Frase simples para começar: “Bom dia! Paçoca caseira, 3 por R\$ 5. Vai uma pra adoçar o dia?” Curta, com o produto, o preço e uma pergunta.



Sentiu vergonha? É normal.

- Vá com alguém nos primeiros dias.
- Comece em um ponto onde ninguém te conhece.
- Foque em **oferecer**, não em vender. O “não” é sobre o produto, não sobre você.
- Sorria, esteja limpo e com o produto bem apresentado.

Faturamento não é lucro.

Exemplo de como fazer a conta do dia (valores ilustrativos):

Vendi no dia (faturamento)	R\$ 200
(-) Custo dos produtos vendidos	R\$ 80
(-) Transporte	R\$ 12
(-) Alimentação	R\$ 20
Lucro real do dia	R\$ 88



PRÓXIMO PASSO

Começou a vender? **Volte aqui.**

Quando você já estiver na rua, mesmo que há poucos dias, volte e assista à **Aula 1 do Método RAIZ**: o mapa do caminho da rua até o seu próprio negócio.

aula.escolaraiz.com.br



Felipe Martins

Fundador da Escola RAIZ



@empreendedorismo.raiz

Escola RAIZ: abordagem, lucro e constância



@eusoufelipemartins

Felipe Martins: bastidores e a minha história