

Ganhe Dinheiro com seu Computador

Prefácio

Este relatório tem a intenção de trazer aos leitores sugestões de atividades que podem ser executadas em sua localidade, a partir de um micro computador e utilizando seus conhecimentos de informática.

São diversos tipos de atividades, sendo que, a maioria pode ser desenvolvida apenas com o uso de um micro, outras necessitam de conhecimentos técnicos, softwares e periféricos específicos; São atividades que visam o aproveitamento total de seu micro e equipamentos como meio possibilitar um aumento considerável em sua renda mensal, mais de 50 destas atividades, por serem as mais praticadas estão detalhadas na parte inicial deste exemplar, e as restantes em forma resumida em seu final.

A adição de negócios ligados à Internet é o diferencial deste novo relatório, estas novas dicas constituem negócios que o leitor pode realizar, utilizando o acesso que faz à Internet todos os dias.

Você encontra aqui também, endereços úteis quando necessários. Alertamos que não mantemos nenhuma espécie de vínculo com as empresas relacionadas, que são citadas apenas, a título de informação..

Não é objetivo desta obra ensinar a nenhum leitor como fazer um texto, redigir uma carta, organizar um curriculum ou coisa semelhante. O objetivo principal é fazer que ele saiba que executar tais trabalhos pode ser altamente gratificante, porém, buscando na literatura especializada as informações precisas para sua melhor execução.

Procuramos dotar cada tópico com o máximo de informações possíveis, buscando facilitar ao leitor o acesso a todo material que ele precisa, seja software, suprimentos, etc. Cada tópico, onde é necessário, conta com endereço de fornecedores, etc.

Muitos leitores, desejando trabalhar no setor de informática, adquirem este relatório até mesmo antes de adquirir o seu micro. Adicionamos um capítulo especial, onde fornecemos um roteiro completo para a aquisição de um micro e impressora com configuração adequada ao trabalho a ser desenvolvido, além de conselhos sobre como encontrar um bom provedor de acesso à Internet.

Esperamos que esta obra seja muito útil aos leitores e que, obviamente, já que esta foi sua meta final na aquisição deste compêndio, tenham excelentes lucros!!!

Pontos a considerar

Pequenos negócios utilizando o computador surgiram praticamente junto com a computação pessoal e, conforme esta última é aperfeiçoada, as oportunidades de se fazer dinheiro através dela também se ampliam.

Antes de se aventurar em um negócio "informático", o empreendedor deve, como em qualquer outro negócio, verificar o montante do investimento necessário (em alguns casos ele é praticamente nulo), a demanda pelo tipo de serviço a ser oferecido, sua própria disponibilidade de tempo para atender aos clientes caso o empreendimento não seja sua principal atividade e a estabilidade do negócio. Este último item é de

vital importância, principalmente se a atividade exigir investimento.

Outro ponto que não deve ser esquecido, ainda mais se a atividade for desenvolvida em sua residência, é o impacto que ela irá causar em sua vida diária. Considere itens como uso de telefone, interrupções não programadas em suas rotina doméstica normal, acesso de pessoas estranhas à sua residência, etc. É claro que os tópicos acima não são válidos para todas as oportunidades aqui citadas, pois cada uma delas possui suas próprias características, cabendo ao interessado optar pela que melhor se adapte às suas necessidades e disponibilidade.

O empreendedor deve também estar atento para não se deixar deslumbrar por oportunidades de faturamento e

acabar incorrendo em diversos crimes propiciados pelo atual estágio de desenvolvimento da tecnologia. Um bom exemplo disto é a cópia ilegal de software, conhecida popularmente como pirataria, praticada por muitos, tanto com o intuito de venda como de uso próprio, e que é punida com multas e prisão.

Outra dica importante é saber quem está fazendo o mesmo que você, como, com que qualidade e por qual preço. Esta é uma condição básica para se iniciar um negócio. Se para oferecer um serviço de qualidade equivalente e acompanhar os preços praticados pela concorrência você for obrigado a estrangular sua margem de lucro é

hora de considerar uma outra atividade ou mesmo procurar novos nichos de mercado.

Até agora a impressão que se tem é a de que será necessário alugar um espaço, contratar pessoas, etc, para implementar seu pequeno negócio, porém na verdade ele pode ser estabelecido em qualquer local, até mesmo em uma área disponível em sua residência, o único funcionário (e proprietário) pode ser você mesmo. Tudo depende do tipo de negócio que você pretende montar e das proporções desejadas para ele. Muitas das opções citadas podem ser implementadas com o computador e impressora que você já possui, enquanto outros exigirão a aquisição de equipamentos e software específico, escolha de um local adequado, etc.

Trecho extraído da Revista PC Magazine - Janeiro 98

ÍNDICE

1. apostilas prontas
2. apostilas
3. artes para serigrafia
4. assistência técnica e manutenção
5. instalação de software
6. automatização de lojas
7. bbs
8. cardápios para restaurantes e similares
9. cartões de visita
10. lembrancinhas para aniversário e nascimento
11. catálogos e manuais técnicos
12. comercialização de cadastros
13. cursos de softwares para empresas
14. desenvolvimento de softwares
15. desenvolvimento de softwares II
16. distribuição de shareware em bancas
17. distribuição de suprimentos
18. elaboração de curriculuns
19. esoterismo
20. etiquetas de endereços
21. impressão de pequenas tiragens
22. impressão em camisetas
23. instalação de fax-modem
24. jornais de escolas e bairros
25. livros
26. livros/desktop
27. loterias
28. newsletter
29. notas fiscais
30. organização de cadastros
31. organização de estantes de livros
32. páginas para internet
33. representação comercial produtos de informática
34. revenda de games
35. revenda de shareware
36. revisão ortográfica
37. revistas
38. scanner
39. serviços contábeis
40. serviços de mala-direta
41. serviços de publicidade/free-lancer
42. teses e monografias
43. calendários e folhinhas
44. bótons e imãs de geladeira
45. trabalhos escolares
46. tradução
47. administração rural
48. aluguel de computador por hora
49. conserto de impressoras
50. consultoria
51. contratos imobiliários
52. controle bancário
53. convites
54. curso de montagem de micro
55. curso de Windows para principiantes
56. distribuição de cd-rom
57. emissão de borderôs de cobrança
58. emissão de cartelas para bingos
59. faixas e cartazes para eventos
60. gravação de cd-rom
61. implantação de sistemas para médicos
62. instalação de cd-rom
63. instalação de placas de video-texto
64. instalação de redes
65. locação de cd-rom
66. logótipos
67. plotagem
68. serviços de cad
69. serviço de "limpeza" de micros
70. sistemas para dentistas
71. tabelas de preços
72. transparências para retroprojetores
73. upgrade de micros
74. venda de micros
75. vendas de pacotes de disquetes
76. imposto de renda via internet
77. serviço de pesquisa na internet
78. divulgação na internet

79. inclusão de currículos e outros serviços via internet
80. venda de apostilas e relatórios via internet

81. aulas de Internet
82. quebra-cabeça e jogo da memória

APOSTILAS PRONTAS

Você pode revender apostilas e relatórios sobre os mais variados temas, tendo um custo muito baixo. Na maioria dos casos você não precisa nem sair de casa, fazer reuniões ou bater de porta em porta para efetuar as vendas.

COMO FAZER: Desenvolva apostilas com temas bem voltados para a atualidade, sempre envolvendo palavras chave como dinheiro, negócio, informática, internet, etc. Você pode também facilmente conseguir apostilas já prontas as quais você compra por um preço muito baixo já com os direitos de reprodução. Um exemplo destas apostilas pode ser o **KIT WBS** disponibilizado em www.memorizacao.cjb.net. Este kit contém 14 apostilas sobre os temas mais diversos que você pode imprimir diretamente em sua impressora ou tirar fotocópias.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Um bom editor de textos, tipo Word for Windows.

CLIENTES: Coloque anúncios em classificados e ofereça entrega gratuita, crie panfletos (faça até 6 panfletos em uma única folha!), coloque em lugares estratégicos como escolas, consultórios, escolas de informática, etc. O próprio KIT WBS já contém em detalhes tudo o que você precisa fazer, bastando seguir um script já pronto.

PREÇOS: Os preços são bem variados, as apostila que compõem o KIT por exemplo vão de R\$5,00 até R\$29,00 (imagine por exemplo, R\$11,00 de lucro puro em uma venda de R\$13,00).

APOSTILAS

A realização de digitação e editoração de apostilas pode ser bastante lucrativo e é o trabalho ideal para horas vagas, pois, não há vínculos de horários rígidos. Geralmente, o cliente solicita o trabalho e marca a entrega para algum tempo depois, e dentro deste período, você trabalhará de acordo com sua disponibilidade.

COMO FAZER: Cursos de todas as espécies fornecem aos seus alunos apostilas de estudo. Você deve procurar os cursos existentes em sua cidade oferecendo o seu trabalho. Você pode digitar o material, editar o texto para ficar com apresentação visual de acordo com o solicitado, entregando ao cliente as matrizes para impressão, seja em papel ou em laserfilm.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Um bom editor de textos, tipo Word for Windows e programas de editoração, tipo CorelDraw! e Pagemaker.

CLIENTES: Visite pessoalmente ou faça mala-direta aos proprietários de escolas, cursos de todas as áreas que houver em sua cidade.

PREÇOS: Costuma-se cobrar de 3 a 5 reais por página em papel e até 10 reais em laserfilm para trabalhos superiores a 50 páginas. Trabalhos com quantidade inferior podem custar mais caro.

ARTES PARA SERIGRAFIA

A maior dificuldade para aqueles que trabalham com impressão serigráfica é encontrar quem faça a "arte" para a impressão de acordo com sua solicitação. Você pode fazer este tipo de trabalho computadorizado, e entregar as transparências prontas para o uso.

COMO FAZER: Trabalho de editoração para quem tem conhecimentos sólidos em Coreldraw e Pagemaker. Você deve receber o esboço do trabalho e realizar de acordo com as especificações. Imprimir em transparência.

HARDWARE: CPU a partir do Pentium 100, impressora laser.

SOFTWARE: Pagemaker, CorelDraw!

CLIENTES: Oficinas de serigrafia. Contactar pessoalmente.

PREÇOS: Uma transparência para serigrafia está custando cerca de R\$ 30,00 no mercado paulista.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA E MANUTENÇÃO

Se você tiver um bom conhecimento técnico, poderá prestar serviços de assistência técnica e manutenção de micro, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: ATENÇÃO - Este tipo de trabalho somente é recomendado àqueles que realmente disponham de conhecimentos técnicos o suficiente para permitir abrir e consertar computadores com eficiência. Caso você tenha interesse na área, mas não tenha conhecimentos suficientes, procure fazer um curso de montagem e manutenção de micros. Existem vários cursos a respeito do assunto no país.

O atendimento neste caso seria feito a domicílio, devendo ser reservada no mínimo três horas para cada atendimento. Você deve ter todas as ferramentas necessárias para o atendimento. No mercado é praxe dar garantia do trabalho executado (mão de obra), de no mínimo 3 meses.

CLIENTES: Colocar anúncios em jornais (classificados) anunciando o trabalho, com um fone para contato, destacar que o atendimento é feito a domicílio, pois, atrairá muitos que não gostam de deslocar suas máquinas para laboratórios de terceiros.

PREÇOS: O preço médio das horas de trabalho de manutenção/assistência é de R\$20,00 A taxa de deslocamento até o endereço do cliente é em média R\$10,00.

INSTALAÇÃO DE SOFTWARE E CONFIGURAÇÃO DE INTERNET

Muitas pessoas novatas que estão adquirindo seu primeiro computador pensam que este já vem com todos os softwares instalados e tudo já funcionando perfeitamente, quando vem que a situação não é a esperada, recorrem a alguém que possa orientá-los ou mesmo instalar softwares e ensinar a utilizá-los, se você tiver um bom conhecimento no uso de fax no computador, multimídia (utilização do CD-ROM), Windows 95, instalação do Pacote Office, poderá prestar serviços de instalação de softwares e manutenção de micro, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: Este tipo de trabalho pode ser realizado por usuários experientes na utilização das ferramentas acima descritas, geralmente não existem cursos que ensinem as pessoas a configurar a

impressora, usar o fax do computador, configurar a internet, e é aí que este profissional pode ser realmente útil.

O atendimento deve ser feito a domicílio, geralmente cobra-se a visita que pode ser de até 3 horas. Você deve ter todas as ferramentas necessárias para o atendimento, softwares e disquetes de instalação, procure fazer uma biblioteca de softwares de configuração ou seja faça uma cópia de disquetes de instalação de impressoras, cd-rom, internet, boot, anti-virus etc.

CLIENTES: Colocar anúncios em jornais (classificados) anunciando o trabalho, com um fone para contato, destacar que o atendimento é feito a domicílio.

PREÇOS: O preço médio das horas de trabalho de instalação é de R\$20,00 podendo cobrar um preço redondo de R\$ 50,00 por três horas de consultoria.

AUTOMATIZAÇÃO DE LOJAS

Centenas de lojas e supermercados estão se informatizando para manter controle absoluto sobre preços, margens de lucros, estoque, etc. O uso de código de barras aplicados em etiquetas sobre as mercadorias permite este controle absoluto sem nenhuma margem de erro. Em países mais desenvolvidos, como Estados Unidos e França, todas as lojas e supermercados são informatizados e utilizam-se deste sistema de códigos de barras para controle administrativo.

COMO FAZER: Que tipo de serviços você poderia prestar nesta área? Vários. O essencial seria assessoria para implantação do sistema em lojas. Não se trata de uma assessoria comum. Você dedicaria um período de, no mínimo de dois meses, ao trabalho no local de implantação, até que tudo esteja funcionando em perfeita ordem e os funcionários familiarizados o suficiente com o sistema para dispensarem sua presença. O primeiro passo neste caso é dominar totalmente a tecnologia de código de barras. Existem diversos livros e cursos a respeito do assunto, onde você poderá conhecer o tema em profundidade. Também terá que ter hardware apropriado e software para reconhecimento dos códigos e administração do negócio.

HARDWARE: Para implantação do sistema em lojas e supermercados, são utilizados os seguintes:

Básicos de automação por código de barras:

- Scanner Laser de mesa com fonte
- Pistola Laser com fonte e suporte
- Scanner CCD de mão
- Impressora de etiquetas

SOFTWARE: Específicos para automação comercial, procurar a Associação Brasileira de Automação Comercial fone: 0800-11-0789

CLIENTES: Somente vá em busca do cliente quando dominar completamente o assunto, pois, movimentará altas somas de dinheiro em equipamentos e terá que ter absoluta certeza do que está fazendo. Quando tiver este domínio, faça uma campanha de mala-direta aos principais estabelecimentos comerciais de sua cidade, complementando com uma ligação telefônica depois para marcar uma entrevista com os diretores, oferecendo as vantagens da automatização. Uma das boas fontes de endereços é a Associação Comercial de sua cidade.

PREÇOS: O trabalho a ser oferecido deverá ser um pacote completo de assessoria, que inclua desde a orientação na aquisição dos equipamentos necessários (uma central de micro mais os terminais de ponto de venda, a conexão de rede, softwares, etc.) incluindo aí no mínimo 60 dias de assessoria no local onde será implantado o serviço, treinamento do pessoal, etc. Este pacote completo tem sido cobrado pelos

profissionais entre 7 e 12 mil reais, sendo 50% do pagamento efetuado no início dos trabalhos e 50% ao término.

BBS

O BBS, abreviação de Bulletin Board Service, é um sistema de informações via modem transmitidas de uma central, para usuários. Em franca expansão nos Estados Unidos, já há BBS com mais de 3 milhões de usuários, como a Compuserve.

Montar um BBS é muito simples, basta ter duas linhas telefônicas à disposição (pode até ser alugada, no início), um bom computador, com CD-ROM de preferência, boa vontade e interesse em ampliar o negócio.

COMO FAZER: Hoje não há mais espaço para BBS genérico. Você tem que escolher um segmento. Há inúmeros, desde os que tratam exclusivamente de assuntos escolares, economia, esportes, eróticos, games, etc. Após escolher o seu segmento, procure divulgar através da imprensa local o seu BBS. Envie releases para as seções de informática, informando o telefone de dados e o de voz (onde você atenderá nos horários especificados para tratar de assuntos ligados ao BBS).

HARDWARE: CPU a partir de um Pentium 100, modem de alta velocidade (mínimo de 56 kbs).

SOFTWARE: Software de gerenciamento de BBS, encontra-se versões shareware em qualquer BBS do país ou a venda na Kanopus Informática, em Curitiba pelo fone (041) 222-0277.

CLIENTES: Divulgue na imprensa o máximo que for possível o seu BBS. Mande informações sobre o funcionamento dele para os jornais O Globo, Folha de São Paulo, Jornal da Tarde e O Estado de São Paulo, que publicam notícias sobre BBS.

PREÇOS O serviço de BBS é cobrado por mensalidade. Hoje está em média R\$20,00/mês. O hábito é de se cobrar três meses juntos para evitar despesas de cobrança.

CARDÁPIOS PARA RESTAURANTES E SIMILARES

Aproveite as horas vagas de seu micro prestando serviços de elaboração de cardápios para restaurantes, bares, hotéis, lanchonetes, etc.

COMO FAZER: Um cardápio deve ter uma apresentação gráfica eficiente. Muitos restaurantes costumam ter seu próprio papel para cardápio, onde está impresso em cores o logotipo do estabelecimento, imprimindo sobre este papel o cardápio. Outros querem apenas a confecção de um cardápio eficiente.

HARDWARE: Recomendável a partir de um Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Um bom editor de textos, tipo Word for Windows é suficiente.

CLIENTES: Procure mandar malas-diretas ou contactar pessoalmente os restaurantes e similares de sua cidade. O sindicato dos bares e restaurantes pode lhe fornecer o seu cadastro. Não se esqueça de colocar seu telefone nos cardápios que realizar, fazendo sua própria propaganda.

PREÇOS: Costuma-se cobrar de 1 a 2 reais por página impressa. Como a tiragem é em média de 20 a 100 unidades e cada cardápio tem de 6 a 10 folhas, obtém-se um valor bastante elevado pelo trabalho final.

CARTÕES DE VISITA

Quem não precisa de cartões de visita? Você pode imprimir cartões de visita fantásticos, com picote perfeito em sua impressora laser ou jato de tinta, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: Uma empresa fabrica folhas no formato A4 contendo cartões de visita no tamanho tradicional, já picotados, onde você imprime a folha inteira e destaca. O resultado final é fantástico. Os cartões podem ser coloridos, tornando-se muito atraente. Há também a opção de papéis de carta e uma infinidade de trabalhos correlatos. O distribuidor destes cartões, marca EASYCARD, atende pedidos de todo país pelo fone (011) 5561-5601. O pacote vem com 250 cartões. O kit da EasyPrint vem com programa, maiores informações pelo fone (011) 536-9688. Também existem as empresas Linepress e Jetcard com endereços no final deste relatório

HARDWARE: De Pentium 100 acima, pois, há necessidade do Windows. Impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word for Windows (Últimas versões).

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a amigos, faça amostras grátis, anuncie em classificados, faça cartazes, etc.

PREÇOS: O preço de um conjunto de 100 cartões pode ser vendido de R\$ 10,00 a R\$ 15,00, sendo que o papel para 100 cartões custa cerca de R\$1,00, com o valor da tinta que pode ser o equivalente a R\$ 1,00, você tem um lucro superior a 400%

QUEBRA CABEÇAS E JOGO DA MEMÓRIA

O Jogo da memória e o Quebra cabeça da JetCard, são feitos em materiais que aceitam vários processos de impressões, tais como: Termo transferência, Silk, Pinturas manuais e no caso do Jogo da memória, etiquetagem.

São produtos adequados à divulgação de empresas (Hotéis, Escolas, Lojas e Indústrias) além de proporcionar um divertimento instrutivo.

COMO FAZER: A Jetcard é uma das empresas que fabricam esta inovação, no caso do jogo da memória basta comprar o molde de papel cartão branco e colar a etiquetas no caso do quebra cabeça é necessária a impressão em papel especial para prensa. Outras informações podem ser obtidas pelo tel. (011) 278-9315 – (021) 570-2825 ou pela internet em <http://www.jetcard.com.br>

HARDWARE: Pentium 100 acima, pois, impressora jato de tinta.

SOFTWARE: No caso de impressão em papel especial deve-se ter programas que invertem a imagem como Corel ou Paintshop ou similar.

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a empresas e escolas, anuncie em classificados, faça cartazes, no dia das mães e dos pais, ofereça o trabalho em escolinhas, etc.

PREÇOS: O preço da unidade é R\$ 1,50 do Quebra cabeça ou o jogo da memória na Jetcard, o preço de venda vai variar de acordo com o processo e do custo da impressão (se for prensado ou se for impresso.

LEMBRANCINHAS DE ANIVERSÁRIO E NASCIMENTO

Outra atividade casual mais lucrativa é fazer lembrancinhas ou convitinhos de aniversário e nascimento,

COMO FAZER: estas lembrancinhas podem ser feitas com o impresso para cartão de visita, um furador de papel e um rolo de fita ou cordão, o usuário precisa ter um scanner para poder digitalizar a foto do bebê ou da criança. Após a digitalização, componha a foto no cartão com frases típicas de nascimento e aniversário que podem ser copiadas ou criadas a partir do que já existe no mercado, após a criação, imprima no papel para cartão, destaque, fure a pontinha com o furador de papel e coloque um pedaço de fita ou cordão para enfeitar. esta pronta uma bela e inesquecível lembrancinha.

HARDWARE: De Pentium 100 acima, pois, há necessidade do Windows. Impressora laser ou jato de tinta, o scanner para digitalizar as fotos.

SOFTWARE: Word for Windows (Últimas versões) Power Point, e outros softwares gráficos com Corel Draw ou mesmo Paint Shop Pró.

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a amigos, ofereça como presente de aniversário ou nascimento para algum parente ou amigo, seu trabalho se for bem feito, vai espalhar facilmente pela família e vizinhança, anuncie em classificados e mande amostras para salões de festas e buffets infantis, pelo fato de ser barato, os estabelecimentos podem imbutir o convite em seus pacotes comprando-os de você.

PREÇOS: Venda em pequenas quantidades como 50 unidades, as vezes, as festas são pequenas , você poderá cobrar até R\$20,00 por 50 unidades que ainda vai ter lucros de até 1000% , lembre-se: não coloque sua impressora para trabalhar no modo econômico, no caso de fotos, a diferença é logo notada por quem conhece.

CATÁLOGOS E MANUAIS TÉCNICOS

Trabalho semelhante ao de revistas, porém, voltado à empresas, mercado de catálogos e manuais técnicos, publicações únicas e sem periodicidade definida.

COMO FAZER: Assim como revistas, o trabalho com catálogos e manuais exige o completo domínio de CorelDraw e PageMaker, porém, não se ousa tanto como nas revistas. O trabalho é mais complexo porque tem que refletir exatamente aquilo que a empresa deseja transmitir. Um catálogo exige mais concentração e demora mais tempo que uma revista para se preparar.

HARDWARE: Equipamento de última geração, de preferência um Macintosh. Se tiver PC, que seja de Pentium 133 acima, memória de 32 MB acima, Winchester de 2 gigabytes ou acima, tenha scanner de mesa ou birô que tenha, drive de discos transportáveis, tipo syquest ou bernoulli para transporte de dados aos birôs de fotolitos. Alto investimento.

SOFTWARE: Com completo domínio, o Pagemaker, CorelDraw!, Word for Windows, Photoshop, todos de última geração.

CLIENTES: Empresas industriais e/ou comerciais que tenham necessidade de elaborar catálogos e manuais técnicos.

PREÇOS: Ou se combina um pacote fechado, ou 20 a 30 reais por original produzido.

COMERCIALIZAÇÃO DE CADASTROS

Uma das atividades mais lucrativas da década de 90 é a comercialização de cadastros para mala-direta. Você tem um grande trabalho inicial para organizar o cadastro, depois é somente atualizá-lo e lucrar alugando para empresas.

COMO FAZER: Imagine uma empresa de informática que deseja mandar um catálogo para usuários, mas não tem como localizar estes usuários. Para isto é que existe o aluguel de cadastros. No caso você teria em seu banco de dados milhares de nomes e endereços completos de pessoas dos mais variados segmentos e forneceria o uso de uma única vez, por um preço estabelecido, para quem deseja mandar correspondências para este cadastro. A montagem de um cadastro é um trabalho árduo. Você deve procurar entidades de classe, recorrer a todos os tipos de cadastros disponíveis, inclusive listas telefônicas, montando uma base de dados para ter diversas opções para oferecer aos possíveis clientes.

Você pode oferecer tanto listagem com nomes e telefones, para telemarketing, como etiquetas de endereçamento, para correspondências. Os endereços devem ser atualizados, pois, é praxe entre todos os comerciantes de listas que devem garantir no mínimo, 95% de atualização. Este mercado é complexo, e recomendamos a leitura dos livros **MARKETING DIRETO**, de Bob Stone, da Editora Nobel; **MÉTODOS DE SUCESSO EM MARKETING DIRETO**, e **MALA-DIRETA EFICAZ**, ambos da Editora Makron Books, que lhe darão uma visão mais ampla sobre o aluguel de cadastros.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora jato de tinta, ou matricial pelo volume de trabalho.

SOFTWARE: MS-ACCESS, FOX-PRÓ, PARADOX, D-BASE ou outro banco de dados de sua preferência.

CLIENTES: Procure se informar em sua cidade empresas que usam do sistema de mala-direta para vender seus produtos. A Associação Brasileira de Marketing Direto também oferece informações sobre empresas que trabalham com mala-direta no país. Veja em **Serviços de Mala-Direta** o endereço da ABEMD.

PREÇOS: Em São Paulo o preço médio para lotes mínimos de 3.000 nomes de um segmento é de R\$105,00 por cada 1000 nomes em etiquetas e R\$450,00 para cada 3000 nomes em listagem com informações completas; para grandes quantidades, acima de 10000 nomes, se aplica descontos progressivos de acordo com o volume.

CURSOS DE SOFTWARES PARA EMPRESAS

Quando se adquire um software para uso comercial, muitas empresas realizam cursos internos para que seus funcionários, usuários do computador, aprendam a manipular o software de forma a obter o melhor resultado.

COMO FAZER: O primeiro passo é deter completo domínio sobre o software escolhido para o curso. Normalmente são softwares de planilhas de cálculo, contabilidade, bancos de dados, editores de texto ou outro software específico. Você deve ter formação superior e experiência em ministrar cursos.

SOFTWARE: Deverá ter, obviamente, o software que será tema do curso.

CLIENTES: O alvo são empresas e usuários de médio e grande porte. Procure oferecer seus serviços através de mala-direta explicativa.

PREÇOS: Você pode cobrar por hora de trabalho ou por pacote fechado. O valor médio da hora para cursos técnicos é de R\$25,00 para até 10 alunos, sendo reajustada a partir deste número.

DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARES

Um dos mais fascinantes trabalhos no setor de informática é o desenvolvimento de softwares. Imagine centenas de pessoas trabalhando em um sistema desenvolvido por você, tendo soluções que você criou. Mas, para tanto é necessário muito mais que boa vontade! Você tem que ter conhecimento e dedicação.

COMO FAZER: Primeiro você deve ter pleno conhecimento de linguagem de programação, seja ela qual for, D-Base, Clipper, Visual-Basic, etc., depois identificar no mercado o tipo de programa que vai desenvolver, analisando todos os seus aspectos, desde sua capacidade para desenvolver tal programa, o que os usuários esperam deste programa, até a eventual possibilidade de sucesso do mesmo no mercado. A pesquisa de mercado é essencial para não haver falhas de comercialização.

HARDWARE: Recomendável a partir do Pentium 100.

SOFTWARE: Deverá ter os softwares de programação necessários de acordo com o projeto a ser desenvolvido.

CLIENTES: Você desenvolverá um produto e depois colocará a venda nas casas especializadas de venda de software. Uma consulta a elas sobre a viabilidade da comercialização pode trazer novos dados a elaboração de seu projeto.

PREÇOS: Deverá seguir a regra de mercado para programas de porte semelhante ao desenvolvido. Lembre-se que, no preço final está incluso a comissão dos revendedores, representantes, impostos, portanto, o preço líquido é inferior a metade do preço final.

DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARES II

Os vírus que atacam computadores tem causado prejuízos fantásticos em empresas de todo porte. Os vírus tem se multiplicado a uma velocidade assustadora, diariamente há notícias de novos vírus no mercado. As empresas não têm tempo disponível para acompanhar e adquirir todos os anti-vírus existentes no mercado. Aí está um nicho onde você pode instalar-se e ganhar dinheiro.

COMO FAZER: Você deve especializar-se em combater vírus, ter os softwares mais avançados do setor, inclusive suas atualizações, e, de posse destas "ferramentas", fazer periodicamente checagem nos computadores de seus clientes, realizando uma "varredura" anti-vírus, eliminando os vírus detectados.

HARDWARE: Recomendável a partir do Pentium 100.

SOFTWARE: Deverá ter todos, absolutamente todos os últimos lançamentos de anti-vírus. Entre os mais conhecidos está o VIRUSCAN, que atua sobre nada menos de 4.484 vírus. Este software você pode adquirir através da BRASOFTWARE, pelo fone (011) 3179-6900.

CLIENTES: Procure oferecer seus serviços através de mala-direta explicativa, oferecendo desconto para o primeiro trabalho, cativando assim a clientela. O alvo são empresas e usuários de médio e grande porte.

PREÇOS: Cobre por hora de trabalho. O mínimo de uma hora está em R\$20,00.

DISTRIBUIÇÃO DE SHAREWARE EM BANCAS

Um trabalho altamente lucrativo e que pode ser realizado em suas horas vagas. Basta fazer cópias de programas de domínio público e distribuí-los em bancas de jornais de seu Estado.

COMO FAZER: Para fazer um teste inicial deste trabalho, escolha 5 jogos de shareware que sejam realmente interessantes. Faça 20 cópias de cada shareware (de preferência jogos que caibam em um único disco HD). Faça embalagens onde especifique o conteúdo dos programas, e distribua para a venda nas bancas de revistas de sua cidade, em consignação. São no total 100 cópias que estarão a venda. Se em 30 dias tiver vendido mais de 50% do material, já será sucesso e poderá ampliar de acordo com seu interesse. Os programas de shareware podem ser adquiridos em casas especializadas ou retirados de BBS. Este teste de 100 cópias é suficiente para dar uma visão da receptividade do produto.

CLIENTES: O produto é colocado em consignação junto à bancas de revistas, pelo período de 30 dias, para a venda.

PREÇOS: Você deverá adquirir 10 caixas de discos HD de 3,5 polegadas. O custo de cada caixa em São Paulo é de cerca de R\$ 6,00 . As bancas de revistas cobram 30% do preço final do produto como comissão. O preço final deverá ficar entre 4 e 6 reais. Lembre-se de que, quanto menor o preço, maior será a quantidade vendida.

DISTRIBUIÇÃO DE SUPRIMENTOS

Se você encontra dificuldade na aquisição de suprimentos de informática em sua cidade, ou se os suprimentos são bastante caros, porque não montar uma distribuidora de suprimentos?

COMO FAZER: Para obter bons resultados, você deve montar uma venda tipo pronta entrega, distribuindo tabelas de preços nos escritórios, contendo um telefone para contato e um sistema de entrega a domicílio. Adquira os produtos junto aos atacadistas dos grandes centros, procurando obter o menor preço possível, possibilitando assim, um preço de revenda mais baixo que o radicado em sua cidade.

Nestes casos, sua margem de lucro líquida - já descontado os impostos - pode ir de 10 a 50% de acordo com a mercadoria, proporcionando um ótimo rendimento mensal.

CLIENTES: Faça uma listagem de escritórios e usuários de informática de sua cidade e distribua listas de preços por mala-direta, destacando o número de seu telefone.

PREÇOS: Faça pesquisa constante junto aos comerciantes de suprimentos de sua cidade e mantenha seus preços sempre abaixo dos concorrentes. Procure ter ótimo preços no início para conquistar os clientes.

ELABORAÇÃO DE CURRÍCULUNS

Um dos mais tradicionais trabalhos realizados por computador, consiste na elaboração, digitação e impressão de curriculuns para terceiros. Você pode tirar um original, ou também fornecer um pacote completo, com a elaboração e a impressão de 5 ou 10 exemplares.

COMO FAZER: O CURRICULUM VITAE é um perfil completo do candidato a um emprego. O candidato deve ser visto como um "produto" a ser vendido e dentro da vivência do candidato, o que você deve preparar é a melhor apresentação possível. O curriculum é um resumo dos fatos mais importantes da vida profissional do candidato. Os passos para a elaboração de um bom curriculum são:

1 - Comunicar claramente o que o candidato pode realizar. Especificar seus objetivos.
2 - Mostrar que ele realmente merece o cargo que está pretendendo.
3 - Mostrar que contribuiu para o crescimento de todas as empresas em que trabalhou.
4 - Demonstrar a ambição, organização e objetividade do candidato.

5 - Ser conciso, usar frases curtas, de fácil leitura e comunicação.
6 - Conter somente informações positivas. Aspectos positivos no começo, e quando houver algum aspecto negativo que seja necessário incluir, somente no final do curriculum.

A apresentação do curriculum é importantíssima. O curriculum deve ser algo prático para quem o recebe. Não se deve "decorar" demais o curriculum, pois isto causa impacto negativo, levando a crer que o candidato não tinha dados substanciais, tentando impressionar pela apresentação. Procure usar papel branco, formato A4 (210mm x 297mm), procure torná-lo graficamente atraente, use letras de fácil visualização, grifando ou destacando itens que quer enfatizar.

HARDWARE: A partir de um 486 já é possível obter bons resultados. Preferencialmente, uma impressora jato de tinta ou laser. A matriciais estão ficando antiquadas para este tipo de trabalho, por sua baixa qualidade de apresentação.

SOFTWARE: Um bom editor de texto. Sua máquina com certeza já tem um, caso não tenha use o Wordpad do Windows. O principal editor do mercado é o Word for Windows, mas existem outros bons como Wordperfect, Carta-Certa, Works, etc. Crie um modelo pré-estabelecido de curriculum, bastando apenas preencher os dados quando aparecerem os candidatos.

CLIENTES: A melhor forma de captação de clientes para curriculuns, é incluir um anúncio seu na seção de empregos do principal jornal de sua cidade. Coloque um anúncio pequeno, do tipo menor que tiver no jornal, enfatizando o tipo de sua impressora e o trabalho realizado. Distribua cartões de visita aos clientes para que eles passem para terceiros, coloque cartazes em agências de empregos, colégios, universidades, locais de grande fluxo, etc.

PREÇOS: Em janeiro de 1998, em São Paulo, apenas a digitação e impressão de um curriculum custava R\$ 15,00. Um pacote completo com elaboração, digitação e impressão de 10 jogos em impressora laser ou jato de tinta custava entre 40 e 50 reais. O pacote fechado de serviços é mais lucrativo. A média de lucros neste trabalho é de cerca de 70% sobre o capital investido (anúncios, papel, tinta, etc.).

ESOTERISMO

Faça mapa astral, numerologia e outros serviços esotéricos em sua cidade usando seu micro. Basta ter interesse em conhecer um pouco sobre o assunto e obter programas específicos. Lembre-se que seu trabalho será apenas o de emitir o resultado que os programas apresentarem, não cabe a você tentar interpretar, pois, aí já estaria realizando trabalhos de especialistas.

COMO FAZER: O primeiro passo é saber se você se interessa pelo assunto. Se não tem interesse o melhor é nem tentar. O mínimo de conhecimento é necessário para que nada saia errado.

Existem no mercado inúmeros programas sobre o assunto, tanto em português como em inglês. Cabe a você escolher o que melhor se enquadra aos seus propósitos. Anuncie seu trabalho, realize de cortesia para conhecidos, pedindo que divulguem o trabalho, enfim, faça-se conhecido no mercado.

HARDWARE: A partir de 486 é possível, impressora matricial, laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Os softwares esotéricos você encontrará nas casas de shareware. Uma das mais conhecidas é a KANOPUS, de Curitiba que trabalha com programas também em português. Seu telefone é (041) 222-0277, atende a todo Brasil. Um software bem detalhado e abrangente é comercializado pela PEGASTAR F: (011)247-2827

Existe também um CD "ASTROLOGIA TOTAL" F: (011) 820-5160 e outro CD "ESOTÉRICO MÉTODOS DIVINATÓRIOS 1" F: (011) 67-8403

CLIENTES: Anuncie seus trabalhos em jornais, faça folhetos, divulgue junto aos amigos, etc.

PREÇOS: Um trabalho de 12 a 20 páginas está custando cerca de 30 reais.

ETIQUETAS DE ENDEREÇOS

Uma mania que tomou conta dos usuários de cheques foi a fixação no verso do cheque de uma etiqueta pequena contendo nome, endereço, número do RG e do CPF. Isto evita o trabalho de ficar preenchendo dados em caixas, apresentando RG, CPF, etc. Estas etiquetas são de extrema facilidade para criar e você pode ganhar um bom dinheiro com elas.

COMO FAZER: Você deve criar dentro de seu micro um modelo para as etiquetas adesivas. Preencher com o nome e endereço do interessado, imprimir e pronto! Está pronto o trabalho. Muito simples e prático. São etiquetas no formato de 12,7mm x 44,4mm, e você encontra com certa facilidade nas lojas de suprimentos de informática ou papelaria, em caixas com 25 ou 100 folhas (80 etiquetas cada folha). Para adquirir entre em contato com a PIMACO AUTOADESIVOS LTDA - Av. Brasil 22773, Rio de Janeiro RJ.

HARDWARE: De 486 acima, pois há necessidade do Windows. Impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word for Windows (Última versão). No próprio Word há a opção de impressão de etiquetas.

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a amigos, faça amostras grátis, anuncie em classificados, faça cartazes, etc.

PREÇOS: O preço de um conjunto de 300 etiquetas impressas está em R\$ 18,00. Uma caixa de etiquetas Pimaco com 100 folhas (8.000 etiquetas) custa R\$ 12,00 na distribuidora Kalunga, em São Paulo. 300 etiquetas custaria menos de 50 centavos, o lucro é fantástico!

IMPRESSÃO DE PEQUENAS TIRAGENS

Este trabalho é apenas para você que tem impressora laser. Você pode usar sua impressora como uma pequena gráfica e ter bons resultados financeiros. As impressoras jato de tinta também podem realizar o

trabalho desde que o material não contenha muitos desenhos ou gráficos pois deixa a impressão muito lenta e gasta muita tinta.

COMO FAZER: Se você usar toner recondicionado em sua impressora, terá um custo aproximado de cerca de 0,02 centavos por cópia, junto a 0,01 centavos de papel, poderá ter uma cópia em formato texto por um custo de 0,03 centavos, considerando que uma cópia de boa qualidade custa entre 0,12 a 0,15 centavos. Você pode oferecer seus trabalhos de pequenas tiragens e ter bons lucros. Um folheto, por exemplo, de formato A4, onde você tenha que tirar 500 cópias, você vendendo a 0,12 centavos a cópia, terá um total de R\$ 60,00, para um custo de R\$ 15,00.

As impressoras jato de tinta podem realizar o trabalho desde que sejam bem pequenas as tiragens, entre 50 e 100 exemplares, devido ao tempo de impressão, o cartucho de tinta também poderá ser comprado recondicionado pela metade do preço.

O uso pode desgastar sua impressora, mas isto não preocupa de forma alguma as pessoas que fazem isto há um bom tempo, pois, segundo eles, dentro de dois anos a impressora estará de qualquer forma obsoleta, pois, haverá tecnologia muito melhor, então o mais prático é dar a ela bastante uso, justificando-se, assim, o valor pago. Além de folhetos, malas-diretas, etc., você pode imprimir uma infinidade de outros trabalhos.

HARDWARE: Um computador a partir do Pentium 100 . Impressora laser, jato de tinta, Scanner opcional.

SOFTWARE: Editor de texto, programas de DTP (CorelDraw!, PageMaker).

CLIENTES: Você encontrará clientes em escolas, cursos de todas as espécies, e também anunciando em jornais. Coloque no anúncio cópias em qualidade laser, ou coloridas, que destaca o serviço.

PREÇOS: Como foi afirmado acima, entre 0,12 e 0,15 centavos em função da tiragem. Não aceitar menos de 100 cópias, pois não seria compensador. No caso de impressão jato de tinta colorida pode se cobrar R\$ 0,50 a folha

IMPRESSÃO EM CAMISETAS

Montar um negócio para a produção de camisetas a partir de um micro e uma impressora é uma outra possibilidade para quem quer dar o grito de liberdade de padrões e horários rígidos.

COMO FAZER: A imagem a ser estampada na camiseta tanto pode ser criada no micro quanto escaneada, caso seja uma foto por exemplo. Depois é só imprimir em papel especial chamado de transfer, os melhores resultados neste caso se dão com as impressoras jato de cera. Um pacote com 10 folhas pode custar de R\$ 20,00 a R\$ 25,00 . Para cada camiseta é necessária uma folha de papel, no entanto ganha-se mais quando se pode imprimir mais de uma estampa no papel, exemplo: o logotipo de uma empresa. A etapa final é esticar a camiseta, que pode ser toda branca ou em tons claros, sobre a máquina de passar. Pode-se também utilizar uma tábua com ferro comum e sobre ela colocar o papel impresso com a imagem virada para baixo. Quando atingida a temperatura de 180° a camiseta estará pronta. A utilização de ferro de passar roupa não produz resultados muito bons.

HARDWARE: Micro multimídia, impressora jato de cera ou jato de tinta, scanner, máquina de passar roupa da Elgin , este kit é vendido pela Elgin F: (011) 222-6999

SOFTWARE: Programas como Photoshop para tratamento de imagens

CLIENTES: Todos os usuários de camisetas estampadas

PREÇOS: O preço de uma camiseta estampada custa em torno de 7 reais e o lucro vai depender do preço de venda

INSTALAÇÃO DE FAX-MODEM

Quando o usuário não tem um bom conhecimento de informática, quando é principiante, não consegue instalar sozinho uma placa de fax-modem, devido a complexidade de configuração desta placa. Aí está a oportunidade de se especializar na instalação destas placas obtendo assim, um bom rendimento.

COMO FAZER: Você deve, inicialmente, aprender tudo sobre modems, principalmente sobre sua instalação, compatibilização de portas, endereços (IRQ), cabos telefônicos, softwares de comunicação, etc. Instale e reinstale várias placas para ficar expert no assunto, para então, aventurar-se em prestar serviços na área. Existem diversos tipos de modem, desde o mais simples, de 2400 bps, para uso exclusivo de vídeo-texto, até o super-modem USROBOTICS, de 56600 bps. Um rendimento maior você pode obter revendendo modems e executando a instalação. Para a aquisição de placas no atacado, consulte os atacadistas que anunciam no suplemento de informática do Jornal Folha de São Paulo, às quartas-feiras.

CLIENTES: Divulgue através de anúncios em jornais (classificados) que você instala placa de fax-modem à domicílio, informando seu fone para contato.

PREÇOS: Uma instalação completa de placa fax-modem, que dura cerca de uma hora, custa em média R\$ 30,00. Uma placa simples que pode ser adquirida no atacado por 55 reais, pode ser revendida, já incluindo a instalação, por 120 reais.

JORNAIS DE ESCOLAS E BAIRROS

Trabalho ideal para quem está iniciando em serviços de editoração eletrônica. Consiste em realizar editoração (também digitação, se for o caso) de jornais de escolas, jornais de bairro, jornais de empresa, que não exijam muita qualidade final de DTP.

COMO FAZER: Ordenar as matérias e ilustrações em programas adequados para tal, de forma a ficarem com apresentação agradável para leitura, criando uma identidade visual para o jornal. Jornais de escolas, bairros e empresas geralmente não são sofisticados, não usam cores, tornando mais fácil o trabalho. Ideal para principiantes, pois, pode ser um laboratório de editoração.

HARDWARE: Pentium 100 ou acima, com impressora laser.

SOFTWARE: Pagemaker, CorelDraw!, Word for Windows.

CLIENTES: Escolas, associações de bairros, entidades, igrejas, empresas, etc. Identifique quais editam ou desejam ter seu próprio jornal e faça contato pessoalmente ou através de mala-direta.

PREÇOS: Como o trabalho é simplificado, de 15 a 20 reais por hora ou por página.

LIVROS

A digitação de livros é um trabalho atraente, porém, não muito bem remunerado, devido a alta concorrência. Mas, se você tiver um bom tempo ocioso em seu micro, pode ser uma forma estável de

manter uma remuneração extra, pois, as editoras mantêm alta produção e longos vínculos com seus digitadores, garantindo assim, uma longa temporada de trabalhos.

COMO FAZER: Quando contactada a editora, ela lhe fornecerá um material, que pode ser datilografado, com revisões a caneta, ou todo escrito a mão, para que você digite no programa utilizado para a editoração. Normalmente, os autores entregam o texto datilografado de forma irregular, sem padronização, com erros de ortografia, etc. Cabe a você apenas digitar o texto como solicitado. Às vezes, o trabalho contratado é para apenas uma digitação, outras vezes inclui uma segunda digitação, que seria a correção após a revisão ortográfica. Você, quando termina o trabalho, entrega ao cliente uma cópia em disquete e uma versão impressa.

HARDWARE: A partir de um computador 286, desde que tenha um bom editor de texto. Dê preferência a uma impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Sua máquina deve ter um editor de textos; neste caso recomendamos o WORD For Windows.

CLIENTES: Procure as editoras de livros de sua região e ofereça seus trabalhos. Pela natureza do trabalho, deve-se fazer uma visita pessoal, evitando o telemarketing ou mala-direta, pois, não tem a agilidade necessária.

PREÇOS: O preço para digitação de livros no mercado paulista está de R\$ 2,00 por lauda (70 linhas por 40 toques). Um bom digitador digita cerca de 40 páginas por dia.

LIVROS/DESKTOP

Diferente do que foi abordado aqui antes, não se trata agora de digitação, mas sim da editoração do livro, ou seja, a definição gráfica de sua aparência. A escolha dos tipos, bordas, numeração, capa tudo o que diz respeito a plasticidade do livro, sua apresentação visual, é realizada nesta etapa, conhecida como Desktop Publishing, ou DTP, para os usuários freqüentes.

COMO FAZER: Você deve ter pleno domínio sobre os softwares de desktop (CorelDraw!, Pagemaker) e ter muita criatividade e interesse em trabalhar no setor. De posse do livro já digitado, você irá dar um tratamento visual, escolhendo a melhor fonte, diagramação, etc., emitindo no final a impressão em papel ou filmes de acordo com a solicitação do cliente.

HARDWARE: A partir do Pentium 100, mínimo de 8 MB de memória e 720 MB de espaço em disco. Impressora jato de tinta ou laser.

SOFTWARE: CorelDraw!, Pagemaker e Word, todos em sua última versão.

CLIENTES: Procure editoras em sua cidade, envie mala-direta e anuncie seus trabalhos em jornais.

PREÇOS: Cerca de 7 reais por página em papel e 10 reais em filme.

LOTERIAS

Você pode prestar serviços às casas lotéricas de desdobramento de jogos. Ou seja, as casas não teriam a necessidade de adquirir sistemas completos e você ganharia pelo serviço prestado.

COMO FAZER: De posse de bons softwares de desdobramento de jogos, é só imprimir os jogos nos formulários contínuos que a própria Caixa Econômica fornece às casas lotéricas. Você não teria contato com os jogadores, e sim, faria acordo com a casa lotérica; esta receberia o jogo para desdobrar e você executaria o trabalho de desdobramento recebendo por isso, um percentual.

HARDWARE: De 486 acima, impressora matricial (somente matricial serve para formulários contínuos).

SOFTWARE: Existem centenas de softwares. Um dos melhores, que abrange sena e quina, por um preço ótimo você encontra na DCM Software, fone (051) 221-7661, (atende a todo o Brasil).

CLIENTES: Casas de loterias. Há a necessidade de contactar pessoalmente, direto com o diretor ou proprietário.

PREÇOS: Um acordo sobre o volume de trabalho. Verifique o tempo necessário e calcule, observando que a hora/trabalho está em média de 10 a 20 reais.

NEWSLETTER

Newsletter se trata de um pequeno boletim noticioso sobre um assunto específico, de grande interesse a um círculo fechado de pessoas. Por exemplo, um boletim para colecionadores de discos raros, para usuários de programas específicos, etc.

COMO FAZER: Uma newsletter somente deve ser realizada por alguém que tenha domínio de texto e editoração, pois, o que mais interessará aos possíveis leitores será o texto que ele certamente não encontraria em nenhuma outra publicação. Você deverá identificar um nicho de mercado carente de publicações, onde os interessados assinariam um boletim informativo, e, o mais complexo, teria que ter completo domínio do assunto a ser tratado neste boletim. Geralmente, as newsletters tem em média 12 páginas em formato A4 (210mm x 297mm), sendo as páginas agrupadas e grampeadas em sua parte posterior. Se você tiver uma impressora laser pode imprimir em sua própria máquina, devido à baixa tiragem.

HARDWARE: A partir do Pentium 100, impressora laser.

SOFTWARE: CorelDraw!, Pagemaker, Word.

CLIENTES: A venda de assinaturas deverá ser efetuada usando mala-direta. Procure obter um cadastro de pessoas interessadas no assunto a ser tratado na newsletter.

PREÇOS: O preço médio de assinatura anual para newsletter mensal é de R\$ 50,00. Se em um ano você obter cerca de 500 assinantes, terá um rendimento bruto de 25 mil reais, para um lucro líquido de 60%.

NOTAS FISCAIS

Um dos piores trabalhos para as gráficas que imprimem notas fiscais é fazerem as matrizes destas notas. Você pode realizar este trabalho como free-lancer, bastando apenas ter alguns conhecimentos de editoração eletrônica.

COMO FAZER: Você deve montar em seu micro modelos de notas fiscais mais utilizados no seu Estado; de entrada, de saída, ao consumidor, etc., e quando for pedido originais, fazer apenas a inclusão do nome da empresa e da gráfica. Imprimir em laserfilm ou transparência e entregar à gráfica.

HARDWARE: CPU a partir do Pentim 100, impressora laser.

SOFTWARE: Pagemaker, CorelDraw!

CLIENTES: Gráficas que imprimem notas fiscais. Contactar pessoalmente ou por mala-direta.

PREÇOS: Um laserfilm de nota fiscal está em cerca de 30 reais no mercado paulista.

ORGANIZAÇÃO DE CADASTROS

Existem milhares de empresas que têm um enorme cadastro de clientes, adquiridos durante toda a vida da empresa, mas que se encontram em antigas fichas, sem nenhum controle que permita administrar com competência as aquisições realizadas por estes clientes. Um cadastro organizado permite saber quem está comprando o quê, e desta forma direcionar seu estoque para o que seus clientes realmente necessitam. Permite ainda o contato direto entre a empresa e o cliente, através de malas-diretas, de contatos telefônicos, envio de catálogos, tabelas de preços, etc.

COMO FAZER: O trabalho consiste em organizar cadastros de empresas que ainda não tenham se informatizado. Você deverá receber a base de dados, seja ela fichas, notas fiscais, ou listagens datilografadas, etc., e transformá-la em um cadastro único, organizado, entregando à empresa uma listagem de seus clientes classificados de acordo com os critérios determinados pelo cliente (por exemplo, clientes de uma certa região, de uma certa faixa de renda, etc.). Nestes casos você fornecerá ainda disquetes com o cadastro completo, etiquetas de endereçamento, ou outra forma de mídia solicitada pelo cliente.

HARDWARE: Recomenda-se a partir do 486. Impressora matricial seria o mais adequado neste caso, devido ao volume de trabalho.

SOFTWARE: Existem vários softwares de bancos de dados no mercado para a elaboração de cadastros. Um dos mais eficientes é o MS-ACCESS da Microsoft. Existem outros bancos de dados como o PARADOX, o FOX-PRÓ, o D-BASE, também eficientes. Caso você domine a programação em clipper, poderá desenvolver seu banco de dados próprio e exclusivo.

CLIENTES: Procure se informar sobre empresas que podem necessitar deste tipo de trabalho. O SEBRAE e a ASSOCIAÇÃO COMERCIAL de sua cidade poderão lhe auxiliar.

PREÇOS: Para organizar e digitar um cadastro, se cobra cerca de 250 reais por milheiro de nomes, mais despesas de disquetes, etiquetas, etc. Você pode continuar a manter vínculos com a empresa, atualizando constantemente o cadastro dela, emitindo etiquetas, etc. Para apenas a impressão de etiquetas, se cobra em média R\$ 30,00 por milheiro, incluindo aí as etiquetas.

ORGANIZAÇÃO DE ESTANTES DE LIVROS

O pior caos para profissionais que possuem muitos livros com necessidade de acesso constante a eles, é não terem certeza se possuem determinado livro ou acessarem informações mais antigas, por não encontrarem na estante, por falta de tempo, o livro apropriado.

COMO FAZER: Utilizando programas específicos voce pode catalogar os livros por assuntos, títulos e palavras-chaves. A classificação também pode ser por fichas, catalogue o livro por assunto, autor e título;

para cada assunto coloque os livros em ordem alfabética por título e autor; coloque tarjas nos livros, o número de cada tarja deve ser colocado em cada ficha do livro; mantenha a ordem na hora de guardar o livro novamente na estante.

HARDWARE: A partir do micro 486 com no mínimo 8 MB de memória.

SOFTWARE: Existem softwares específicos para organizar bibliotecas, o mais popular é o Microisis vendido pelo Instituto Brasileiro de Informação, Ciência e Tecnologia.

CLIENTES: Todos aqueles que tem muitos livros e necessitam de um rápido acesso a informações desses livros, como Advogados, Médicos, Críticos Literários etc.

PREÇOS: Em média, R\$0,50 por livro cadastrado, mas o preço varia por tipo de documento cadastrado (livros, jornais, fitas etc). Maiores informações poderão ser obtidas na Associação Paulista de Bibliotecários f:(011) 285-3831 e no Sindicato dos Bibliotecários do Estado de São Paulo f:(011) 231-2450

PÁGINAS PARA INTERNET

A popularização da Internet está abrindo espaço para novos profissionais e é uma oportunidade para quem quer iniciar um negócio ou mudar de ramo.

COMO FAZER: A linguagem utilizada para a confecção de páginas para Internet chama-se HTML, no entanto outros programas constroem estas páginas sem a necessidade de se aprender HTML. Para este tipo de serviço existem diversos programas que podem ser capturados na internet como por exemplo Netscape Communicator, Hot Dog, Gif Construction Set, etc. Outros programa excelente é o Front Page que automatiza todas as atividades de um site

HARDWARE: Micro Multimídia com acesso a Internet, Scanner

SOFTWARE: Programas de DTP (PageMaker e CorelDraw) e de Edição de HTML; para construção de páginas pode-se incluir no Ms-Word o programa "Word Internet Assistant" disponível na Internet (<http://www.microsoft.com/msword/internet/ia>), que já esta disponível no Word 97, outros programas para construção de páginas é o "Front Page 98, e o Publisher" disponível na Microsoft f:(011) 822-5764 e o "Claris Home Page" entre outros

CLIENTES: Autônomos, Micros e Pequenas Empresas

PREÇOS: O preço cobrado por cada página A4 é de 50 reais .

VENDA DE RELATÓRIOS E APOSTILAS VIA INTERNET

Você domina um determinado assunto e está escrevendo algo sobre ele? saiba que você poderá vendê-lo na Internet com ótimos lucros

COMO FAZER: Escreva o seu manual ou material no Word, escolha assuntos atraentes do tipo "ganhe dinheiro com..."

"Como cuidar do seu jardim", etc...ou Aprenda em X dias ". Após a confecção compacte o arquivo atribuindo-lhe uma senha. e coloque em um site na internet, é importante também que você publique as primeiras páginas, isto incentiva as pessoas a comprarem, neste negócio você não gasta absolutamente nada com impresso e gráfica

HARDWARE: Micro Pentium 100 com acesso a Internet

SOFTWARE: Ms-Word ou equivalente

CLIENTES: Internautas e compradores vindo de anúncios de jornais

PREÇOS: O preço cobrado de acordo com a quantidade fornecida

INCLUSÃO DE CURRÍCULOS E ANÚNCIOS VIA INTERNET

A cada dia que passa centenas de empresas se conectam a internet e com esta adesão em massa de empresas e pessoas começam a surgir diversos serviços como sites que incluem currículos, sites que anunciam concursos e dão resultados de provas, outros oferecem espaço para classificados, e alguns chegam até a oferecer serviços tipo mapa astral.

COMO FAZER: Pesquise estes serviços, faça uma listagem deles, contate o dono do site para ver possíveis parcerias de negócios, depois é só divulgar estes serviços e fazer a intermediação dos negócios, uma boa oportunidade de parceria é na página Baciotti (www.memorizacao.cjb.net) onde você pode pegar estas oportunidades de parceria e propor outros negócios aos sócios..

HARDWARE: Micro Pentium 100 com acesso a Internet

SOFTWARE: Software de E-mail e Navegador (Netscape ou Internet Explorer)

CLIENTES: Pessoas de sua localidade

PREÇOS: Os valores são diferentes para cada serviço, o ganho é por comissão.

IMPOSTO DE RENDA VIA INTERNET

Todo o ano, na época do imposto é uma correria para todo mundo, se você conhece os impressos e domina os conhecimentos de preenchimento de imposto de renda esta aí um boa fonte de dinheiro, se o seu computador estiver conectado à internet, melhores são as oportunidades, pois a receita federal libera primeiro os lotes que são recebidos pela Internet.

COMO FAZER: Primeiro você necessita fazer o download dos programas da receita federal, aprenda bem como utilizar para não deixar o cliente esperando. Faça uma faixa oferecendo o serviço, coloque cartazes e anúncios, você terá muitos clientes, principalmente nos últimos dias do prazo para a entrega da declaração.

HARDWARE: Micro Pentium 100 com acesso a Internet

SOFTWARE: Software da Receita Federal - distribuído gratuitamente em <http://www.fazenda.gov>

CLIENTES: Pessoas do seu bairro ou local de trabalho

PREÇOS: Pesquise no mercado na ocasião, o valor pode variar muito de local para local.

SERVIÇO DE PESQUISA NA INTERNET

Se você passa noites navegando na Internet, pode unir o útil ao agradável oferecendo serviços de pesquisa a professores, pesquisadores, alunos de faculdade e empresários que precisam de informações mas não possuem acesso a Internet ou não dominam as ferramentas de pesquisa.

COMO FAZER: Primeiro você necessitará fazer pesquisas dos melhores sites de busca e saber juntar o material com critério não esquecendo de fazer um relatório com os endereços dos sites pesquisados. Quando dominar estas técnicas e estiver seguro, faça a sua propaganda, dentro e fora da internet

HARDWARE: Micro Pentium 100 com acesso a Internet, impressora jato de tinta

SOFTWARE: Internet Explorer, Netscape etc.

CLIENTES: Alunos de Faculdades, alunos de tese de mestrado, doutorado, empresas, que desejam efetuar pesquisas.

PREÇOS: Você pode cobrar por hora de pesquisa ou por material impresso, não esqueça de contar em seus custos de acesso, conta telefônica, impressão do material, etc. O valor pode variar muito de local para local.

AULA DE INTERNET

A Internet ainda permanece um mistério para muitos internautas que apesar de acessá-la a algum tempo, ainda não sabem como encontrar determinados materiais ou mesmo o usuário novato que não sabe como utilizar a internet pode precisar dos seus serviços.

COMO FAZER: Estude um roteiro de sites de pesquisa, o altavista não deve deixar de entrar no roteiro (<http://www.altavista.com>) além de ser um dos melhores sites de busca de toda a Internet, ainda tem um recurso de tradução que torna mais fácil de acessar páginas estrangeira. A tradução não é perfeita mas da para entender, estude bem cada item como passar e-mails, entrar em listas de discussão, procure na Internet materias e tutoriais que você possa estar oferecendo ao seu aluno. Você deve saber configurar a Internet, o dial-up e programas de e-mail.

CLIENTES: Faça anúncios em seções de informática de jornais, revistas, este é um campo vasto com grandes possibilidades de ganho.

PREÇOS: Você pode cobrar R\$ 50,00 por curso de 3 horas .

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL PRODUTOS DE INFORMÁTICA

Certamente você já viu em revistas e jornais produtos de informática que gostaria de adquirir, porém, não encontrou este produto a venda em sua cidade. Por que não se tornar um representante comercial no segmento de informática e representar as empresas fabricantes destes produtos?

COMO FAZER: O trabalho de representante comercial é bastante simples. Você trabalhará no atacado, efetuando as vendas para o fabricante, mediante comissões. Procure identificar nas publicações especializadas de informática, os produtos que desejaria representar. Envie um curriculum seu para a empresa, junto com uma carta informando de seu desejo de representá-la em sua região. Nem sempre o

resultado pode ser favorável, mas mandando para várias empresas, certamente terá aquelas que se interessarão.

CLIENTES: Identifique os grandes fornecedores de informática de sua cidade (hardware, software ou suprimentos), conforme o caso, visitando pessoalmente o setor de compras).

PREÇOS: Você usará a tabela do fabricante e receberá uma comissão pelas vendas que efetuar (média de 7 a 10%).

REVENDA DE GAMES

Se você tem interesse em jogos para computador, pode obter um rendimento extra revendendo softwares e CD-ROM's de games em sua cidade.

COMO FAZER: Procure entrar em contato com distribuidoras de softwares e CD-ROM's propondo a distribuição dos produtos em sua cidade. Você teria uma margem de lucro (em média 30%) podendo, assim, ter um ótimo rendimento mensal.

CLIENTES: Colocar anúncios em jornais (classificados) anunciando a venda dos jogos. Divulgar através de folhetos em portas de escolas, clubes, fliperamas, etc.

PREÇOS: Você teria uma margem de lucro sobre a tabela do fabricante, de em média 30%. Isto representa, no caso de CD-ROM, cerca de R\$ 15,00 de lucro líquido a cada cd vendido (preço médio de um CD-ROM = R\$ 50,00).

REVENDA DE SHAREWARE

Shareware são programas de computador de domínio público, ou que estão sendo distribuídos a preços simbólicos por seus autores para uso restrito. Após o uso por um certo período, o shareware deve ser registrado junto ao autor, pagando uma taxa que garantirá assistência técnica e novos recursos ao programa.

Alguns Shareware são semelhantes a outros já consagrados como Pagemaker, CorelDraw etc. sendo que podem ser utilizados para aplicações simples.

A comercialização de shareware é livre, não havendo a necessidade de pagar nenhum tipo de direito autoral, desde que, rigorosamente, só se comercialize sharewares e não versões comerciais (o que seria crime) e a preços que sejam também simbólicos, nada muito elevado.

COMO FAZER: Procure formar uma biblioteca de sharewares interessantes. Existem alguns CD-ROM's com milhares de aplicativos e jogos interessantes. Faça uma listagem do material disponível e coloque à venda. Você somente vai duplicar o material quando tiver de posse do pedido, evitando assim, fazer estoques de programas.

Procure ter sólidos conhecimentos sobre duplicação de programas, para evitar programas mal duplicados e que não funcionariam nas máquinas dos clientes. Os programas de shareware que mais vendem são: jogos, aplicativos de CAD, de DTP, fontes, programas esotéricos e programas eróticos (telas, gif, etc.).

HARDWARE: CPU a partir do 486, impressora para catálogos e correspondências e, se possível CD-ROM.

SOFTWARE: Software de cópias de disco.

CLIENTES: Faça anúncios em seções de informática de jornais, revistas, distribua catálogos em disquetes ou impressos.

PREÇOS: Os preços de shareware estão em 2 reais a gravação (por disco) mais o preço dos disquetes.

REVISÃO ORTOGRÁFICA

Esta atividade é somente para aqueles que tem domínio completo do idioma Português. Caso você tenha a menor deficiência neste idioma, o melhor é nem pensar nesta atividade.

COMO FAZER: Implante corretores ortográficos eletrônicos em seu computador, use todos os seus conhecimentos, tenha um livro básico de ortografia sempre a mão e também, o fone de alguém com domínio do idioma para consulta. Por ser um trabalho rigoroso, somente desta forma estará certo de que não deixará escapar erros. O serviço será revisar textos para publicação. Livros, revistas, jornais e uma infinidade de obras. As editoras tem a preocupação constante em manter a revisão ortográfica perfeita em suas publicações. Você receberá um original já digitado, em disquete, colocará em seu computador e fará as revisões necessárias. Tire uma impressão já corrigida e entregue o disquete com a impressão ao cliente.

HARDWARE: Recomendável a partir de pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word For Windows ou outro editor de textos de sua preferência. Recomendamos o uso do dicionário AURÉLIO ELETRÔNICO e do auxiliar LEXIKON, integrando desta forma o dicionário ao Word, permitindo uma primeira correção automática. A segunda correção se dá pela leitura do texto, corrigindo as eventuais falhas que passaram pela revisão eletrônica.

CLIENTES: Os clientes são basicamente editoras. Procure em sua cidade empresas que editem jornais, revistas, livros e qualquer tipo de publicação impressa. Ofereça seus serviços de revisão ortográfica.

PREÇOS: Cobra-se de 2 a 4 reais por lauda (20 linhas por 70 toques) de texto.

REVISTAS

Se você tem bons conhecimentos de editoração, pode trabalhar para alguma revista de sua região, como free-lancer, fazendo a diagramação.

COMO FAZER: Revista é o material impresso que mais exige em termos de criatividade e ousadia, portanto, somente arrisque a entrar para o setor se for altamente criativo, ter idéias novas, e, principalmente, conhecer os softwares do setor. O trabalho é altamente compensador pela satisfação que traz quando pronto, em você ver aquilo que realizou impresso, colorido, bonito, agradando a outras pessoas. A remuneração financeira também costuma ser atraente.

Se você não tem conhecimento do ramo, procure conhecer os softwares, freqüentar os cursos, esforce-se pois o caminho neste setor não é fácil e somente sobrevive no mercado os que forem realmente bons.

HARDWARE: Equipamento de última geração, de preferência um Macintosh. Se tiver PC, que seja de 486 acima, memória de 16 MB acima, Winchester de 720 MB acima, tenha scanner de mesa ou birô que tenha, drive de discos transportáveis, tipo syquest ou bernoulli para transporte de dados aos birôs de fotolitos. Alto investimento.

SOFTWARE: Com completo domínio, o Pagemaker, CorelDraw!, Word for Windows, Photoshop, todos de última geração.

CLIENTES: Editoras de revistas de sua região. Faça alguns trabalhos de apresentação, crie um portfólio e leve até os clientes.

PREÇOS: Geralmente se cobra por trabalho fechado, em média 30 a 50 reais por página a 4 cores, de 15 a 30 reais por página em branco e preto, mais cerca de 5 reais por imagem scaneada.

SCANNER

Serviço de scaneamento de imagens realizado para terceiros. Somente é viável se você tiver, no mínimo, um scanner de mesa de 2400 dpi.

COMO FAZER: Você estará montando na verdade um mini birô de serviços gráficos. O primeiro passo é dominar totalmente o uso do scanner em todos os seus recursos. Prestará serviço de scaneamento de imagens para jornais, revistas, editoras, gráficas, etc. Você recebe a imagem e os disquetes, faz o scaneamento, grava a imagem scaneada no formato desejado pelo cliente, usando a compactação que ele preferir, e devolve gravada em disquete.

HARDWARE: A partir do Pentium 100, scanner de mesa .

SOFTWARE: Pagemaker, CorelDraw!, Photoshop, para serviços mais requintados de tratamento de imagens.

CLIENTES: Editoras de jornais, revistas, gráficas, agências de publicidade, etc. Para contactá-los use visitas pessoais ou mala-direta.

PREÇOS: Um serviço de scanner até o formato A4 em 2400 dpi está custando entre 15 e 30 reais em São Paulo. Scaneando cerca de 3 imagens/dia, o que ocuparia cerca de uma hora por dia, totalizando 80 trabalhos/mês, você teria um rendimento extra de cerca de R\$3.600,00 mensais, já que o scaneamento não tem despesa nenhuma além da aquisição do equipamento.

SERVIÇOS CONTÁBEIS

Se você tem conhecimento em contabilidade, tenha um rendimento extra executando serviços para empresas ou escritórios de contabilidade com excesso de trabalho. Mas veja, este tipo de trabalho requer conhecimentos básicos de contabilidade. Não se aventure se não os tiver.

COMO FAZER: Folha de pagamento, balanços, planilhas, lançamento de registros, etc., são milhares de rotinas contábeis que podem ser executados em seu micro para terceiros. Se algum escritório está com excesso de trabalho, é comum contratar serviços de free-lancer para colocar estes trabalhos em dia. Você deve ter softwares específicos para estes trabalhos, de acordo com o sistema utilizado pelo escritório, ou ele mesmo fornece cópias de seus softwares.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora matricial.

SOFTWARE: Uma planilha de cálculo tipo Excell ou Lotus 1-2-3, softwares de folha de pagamento, rotinas contábeis, balanço, caixa, etc. Na maioria das vezes os clientes fornecem os softwares utilizados.

CLIENTES: Empresas grandes ou escritórios de contabilidade. Procure visitar pessoalmente, enviar mala-direta ou colocar anúncios em jornais.

PREÇOS: Cobra-se de 10 a 20 reais por hora de trabalho, ou um valor previamente contratado por um lote de trabalho.

SERVIÇOS DE MALA-DIRETA

A cada dia que passa é maior o número de empresas que descobrem ser a mala-direta a forma mais eficiente de marketing. A correspondência dirigida a um destinatário exclusivo, do segmento procurado, sem dispersões que qualquer outro tipo de publicidade tem. Prestar serviços nesta área é altamente lucrativo. O serviço mais procurado é o de digitação, diagramação e produção de cópias, sendo também prestados, serviços de organização de cadastros, atualização de ceps, impressão de etiquetas, etc.

COMO FAZER: Os serviços de mala-direta são de tal forma diversificados que, você encontrará nesta mesma edição diversos tópicos detalhando cada fase, como por exemplo, a produção de cópias, organização de cadastros, atualização de ceps, fornecimento de listagens de endereços, etc. Um dos mais básicos trabalhos é o de editoração, procurando dar uma apresentação profissional atraente e que resulte em vendas, atingindo seus objetivos. Para aprender a fazer mala-direta, recomendamos a leitura dos livros **SUCESSO EM MARKETING DIRETO**, Editora Nobel, **MALA-DIRETA EFICAZ**, Makron Books, que darão uma visão completa do que é este mercado.

HARDWARE: Recomendável a partir de 486, impressora laser.

SOFTWARE: Word For Windows, CorelDraw! , Pagemaker .

CLIENTES: Procure se informar sobre empresas que trabalham com mala-direta em sua cidade. Uma conversa com funcionários dos correios poderá trazer estas informações. Procure também a **ABEMD - Associação Brasileira de Empresas de Marketing Direto**, que fornece listas de associados em sua região. O endereço da **ABEMD** é Al. Campinas 433, Cj. 82, São Paulo.

PREÇOS: Somente a criação de um original para mala-direta está custando entre 100 e 300 reais, em São Paulo.

SERVIÇOS DE PUBLICIDADE/FREE-LANCER

Trabalho que exige competência, criatividade e dedicação. Neste caso, você prestará serviços de free-lancer à agências de publicidade, editoras ou às próprias empresas interessadas em anunciar. Necessários sólidos conhecimentos em programas de editoração eletrônica (CorelDraw e PageMaker).

COMO FAZER: Você vai criar a partir dos esboços apresentados pelo cliente a publicidade por ele solicitada. Procure ser o mais fiel a idéia central apresentada para não ter que refazer infinitas vezes o mesmo trabalho. O trabalho publicitário exige também conhecimento absoluto do mercado de publicidade para se ter uma visão completa para realizar de forma perfeita aquilo a que se propõe.

HARDWARE: Equipamento de ultima geração, de preferência um Macintosh. Se tiver PC, que seja de Pentium 133 acima, memória de 16 MB acima, Winchester de 2 gigabytes acima, tenha scanner de mesa ou use birô que tenha, drive de discos transportáveis, tipo syquest ou bernoulli para transporte de dados aos birôs de fotolitos. Alto investimento.

SOFTWARE: Com completo domínio, o Pagemaker, CorelDraw!, Word for Windows, Photoshop, todos de última geração. Existem programas que calculam o custo do trabalho gráfico, são eles Calc Graph e o Graph-Sister.

CLIENTES: Agências de publicidade, empresas comerciais, editoras de jornais e revistas. Faça um portfólio e uma visita pessoal a cada cliente, ou mala-direta bastante competente.

PREÇOS: Ou se combina um pacote fechado, ou 20 a 30 reais por hora de trabalho.

TESES E MONOGRAFIAS

Alunos de universidades são obrigados constantemente a realizarem teses e monografias. A semelhança dos trabalhos escolares fica apenas no conteúdo, que não deve ser de forma alguma alterado.

COMO FAZER: Teses e monografias tem um estética padronizada e deve ser rigorosamente seguida. Procure na biblioteca da universidade de sua cidade, um livro sobre normas para teses e monografias. Existem vários títulos. Ali estão desde especificações sobre espaçamento de linhas, quantidade de cópias, bibliografia, etc.

Dispondo de conhecimentos sobre as normas de monografias e teses você deve orientar o aluno sobre as normas quando o trabalho não está adequado.

A apresentação visual deve ser impecável, em papel branco e no formato estipulado pelas normas.

HARDWARE: Recomendável a partir de 486, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word for Windows ou outro editor de textos de sua preferência.

CLIENTES: Sua divulgação deverá ser exclusivamente nos meios universitários. Faça folhetos, cartões de visita, distribua nas saídas da faculdade, faça cartazes e pregue nas escolas, e se quiser tentar ainda mais, coloque um anúncio pequeno no jornal.

PREÇOS: Como é difícil estabelecer preços para universitários ou pessoas que já tiveram contato com micros. Mas a média usada hoje é de 3 Reais por página, em ambos os casos (teses e monografias).

CALENDÁRIOS E FOLHINHAS

Chegando o fim do ano, os estabelecimentos comerciais e profissionais como dentistas, cabelereiros, pedicuros querem dar ao seus clientes algum brinde personalizado ou seja, alguma coisa que faça-os lembrarem deles ao longo do ano.

COMO FAZER: Com uma impressora jato de tinta, você pode fazer calendários e folhinhas, empresas como a Line Press (veja endereço no final deste publicação) fornecem a parte impressa da folhinha, ou seja você só tem que imprimir os cabeçalhos da folhinha e colar estas partes no impresso, no caso de

calendários, só é necessário imprimir e destacar. Você só deve tomar cuidado com a colagem para não manchar os impressos.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word for Windows ou outro editor de textos de sua preferência. Ou pode ser outros programas como Power Point

CLIENTES: Faça divulgação nas lojas do bairro, o ideal é começar a divulgar a partir de outubro/novembro, distribua amostras do seu trabalho, junto os preços que você cobra, o diferencial neste serviço é que o cliente pode fazer qualquer quantidade que o preço não oscila, você pode incrementar as vendas colocando anuncios pequenos no jornal.

PREÇOS: Na Line Press, o preço médio de 50 folhinhas, na Line Press sai na faixa de R\$ 17,00 a R\$ 22,00 pode-se vender com 50% a 100% de lucro, já os calendários custam na faixa de R\$ 13,00 o cento.

BOTTOMS E IMÃS DE GELADEIRA

Sábado à noite, muitas pessoas deixam de fazer o jantar para pedir uma pizza pelo telefone, ninguém procura o endereço na agenda e sim na geladeira, os imãs de geladeira são muito úteis neste sentido, eles estão sempre a mão quando o cliente precisa do produto ou serviço, pensando nisto foram aperfeiçoadas a partir de uma máquina de montar bottoms, uma máquina de montar imãs de geladeira,

COMO FAZER: Com uma impressora jato de tinta, você imprime o desenho com a propaganda do seu cliente, a grande vantagem esta aí, você pode usar 4 cores ou seja um desenho colorido sem encarecer o produto, na criação original você teria que fazer uma tela de serigrafia para cada cor. Após a impressão você recorta o desenho no tamanho do imã e prensa com a máquina própria. Esta máquina é vendida pela CHIGUETO em São Paulo, Veja endereços no final deste manual.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Gráficos como Corel, Powerpoint, se você tiver scanner poderá fazer imãs com a foto de crianças, vai vender muito

CLIENTES: Faça divulgação nas lojas do bairro, pizzarias e empresas que entregam mercadorias a domicílio são os melhores clientes para este produto, você pode incrementar as vendas fazendo amostras com o sua própria propaganda e distribuir no bairro, coloque também anuncios pequenos no jornal.

PREÇOS: O investimento na máquina é de R\$ 1000,00

TRABALHOS ESCOLARES

Basicamente é um trabalho de digitação, porém, com um cuidado de editoração para tornar o trabalho mais agradável. Com o advento do computador e dos softwares de editoração, os alunos querem sempre apresentar trabalhos computadorizados, pois, se os de seus colegas são desta forma, eles não querem ficar atrás. Com os trabalhos computadorizados, também ficam isentos de criarem uma apresentação para o trabalho, já que o serviço contratado também requer a editoração.

COMO FAZER: Observe bem, o trabalho que você executará será apenas o de digitação e editoração, nunca o de pesquisa, pois quem deve pesquisar é o aluno. Caso verifique erros muito graves no texto

procure o aluno e peça para refazer o trabalho corretamente. Jamais faça qualquer alteração, porque influiria no desempenho da nota que o aluno receberá. Basicamente os trabalhos escolares consistem de uma capa, mais cerca de 3 a 10 páginas internas de textos. Se houver a necessidade de ilustrações, use scanner, mas sempre com ilustrações obtidas pelo aluno. Nunca você deve influir no produto editorial produzido pelo aluno, afinal, o trabalho escolar é dele e você é apenas uma pessoa que está transpondo para um meio mais sofisticado o produto da inteligência dele.

HARDWARE: Desde o 486 é possível obter bons resultados. Se for utilizar softwares de editoração (Pagemaker, CorelDraw!) recomendamos a partir do Pentium 100. Impressora jato de tinta ou laser é recomendada. Scanner para a aplicação de ilustrações.

SOFTWARE: Editor de textos (Word for Windows), ou outro de sua preferência). Opcionalmente, programas de editoração como CorelDraw! , Pagemaker , etc.

CLIENTES: Para captar trabalhos escolares, coloque cartazes nas escolas, nos postes próximos à escolas, faça folders pequenos e distribua nas saídas das escolas. O segredo é a comunicação. Também funciona os pequenos anúncios em jornais oferecendo seus serviços.

PREÇOS: Você pode estabelecer diversas formas de cobrança. Por hora de trabalho, a base de 15 reais por hora, ou por página de trabalho, a 5 reais por página, mais 5 reais por imagem aplicada por seu scanner. Ou, ainda, um pacote completo pelo trabalho, combinado no momento em que aceita o serviço.

TRADUÇÃO

Esta atividade é somente para aqueles que têm um domínio completo de outros idiomas. Caso você tenha a menor deficiência não é aconselhável, já que a tradução esperada pelo cliente tem que ser fiel ao original apresentado.

COMO FAZER: Use seu conhecimento de outros idiomas para obter rendimentos extras. O serviço de tradução de textos é bastante requisitado. O trabalho básico é receber os originais de seus clientes, traduzidos fielmente, e devolver o texto no idioma solicitado. A tradução tanto pode ser do português para outro idioma, como de outro idioma para o português. Os idiomas mais solicitados são o inglês, seguido pelo espanhol (cuja procura deve crescer muito devido ao Mercosul). Documentos somente podem ser traduzidos por tradutores juramentados, registrados junto a órgãos oficiais. Você recebe o texto original do cliente e o devolve junto a tradução. Alguns tradutores em São Paulo anunciam seus trabalhos, recebem o material via fax, devolvem a tradução via fax e recebem por depósito bancário, usando os recursos modernos de telecomunicações, evitando a necessidade do encontro pessoal cliente/fornecedor.

HARDWARE: Recomendável a partir de 486, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Procure ter um bom dicionário eletrônico e um editor de textos de boa qualidade.

CLIENTES: Entre outros, grandes empresas, multinacionais, editoras, e uma diversidade de pessoas que necessitem de serviços de tradução. Faça cartões de visita para entregar aos clientes para divulgação, coloque anúncios em classificados.

PREÇOS: Cobra-se de 5 a 10 reais por lauda (20 linhas por 70 toques) de texto.

Outros tipos de negócios relativos ao setor de
que podem ser executados em tempo livre:

ADMINISTRAÇÃO RURAL

Você pode instalar programas de administração rural em seu micro e prestar serviços de processamento de dados para fazendas, sítios ou qualquer tipo de propriedade rural de sua cidade. Um dos melhores programas de administração rural, você encontra pelo fone (051) 472-1168, (051) 472-4896 FAX (051) 472-7700 na Planejar, de Canoas RS.

ALUGUEL DE COMPUTADOR POR HORA

Você pode reservar algumas horas por dia quando seu computador está ocioso, alugando-o para terceiros que tenham trabalhos, saibam operar mais não tenham micros. O preço médio de locação desta espécie é de 10 a 15 reais por hora. Anuncie em jornais (classificados) esta oportunidade de terceirização, onde o interessado não teria necessidade de investir na compra de micro e você lucraria com o tempo ocioso de seu aparelho.

CONSERTO DE IMPRESSORAS

Para quem tem conhecimentos de hardware e de impressoras. Concertar impressoras a domicílio pode ser um bom negócio, lucrativo porque se cobra um adicional de visita. As empresas preferem ter seus equipamentos consertados no local, sem retirar da empresa.

CONSULTORIA

Se você tem conhecimentos sólidos em informática, é analista de sistemas ou outra profissão técnica, pode prestar serviços de consultoria no setor de informática a empresas de médio e grande porte. O profissional de consultoria costuma ser muito bem remunerado e pode dispor de seu tempo para trabalhar como melhor preferir, mesmo exercendo outras atividades. Seu trabalho consiste em orientar, identificar problemas e apresentar soluções práticas que venham beneficiar o contratante.

CONTRATOS IMOBILIÁRIOS

Empresas imobiliárias costumam contratar freqüentemente serviços de free-lancer para digitação de contratos de locação, venda e administração de imóveis. Procure contactar com imobiliárias de sua cidade para verificar se aceitam este tipo de trabalho. Sempre as imobiliárias fornecem seu modelo de contrato. Implante este modelo em seu micro e use sempre que for necessário, digitando apenas os nomes dos clientes, tornando o trabalho mais fácil.

CONTROLE BANCÁRIO

Faça controle de conta bancária para pessoas de suas relações, empresas de amigos, etc. Pode ser feito somente nas horas vagas, permitindo um absoluto controle de despesas, emitindo relatórios, etc., e ainda você cobrará uma quantia mensal pelo trabalho. O software BankContas permite perfeito acompanhamento da conta bancária, com inúmeros recursos. À venda na Brasoftware, fone (011) 3179-6900.

CONVITES

Dispondo de uma impressora laser você pode imprimir convites para as mais variadas ocasiões (festas, reuniões, casamentos, eventos de toda espécie, etc.). Faça um mostruário com convites de sua criação, impressos em papéis especiais (vergê, pergaminho, etc.) e apresente aos possíveis clientes (diretores de clubes, promotores de festas e eventos, etc.).

CURSO DE MONTAGEM DE MICRO

Devido ao baixo preço dos componentes de uma CPU quando adquiridas em separado, existe sempre interessados em aprender a montar um micro. Se você domina esta área, pode obter rendimento extra ministrando cursos individuais a interessados, em suas horas vagas. O ideal é ir montando um micro aos poucos, e em cerca de 10 aulas de uma hora, dar uma visão completa dos componentes. O preço de um curso deste completo, varia entre 200 e 300 reais por aluno, quando aplicado individualmente ou valores inferiores quando em grupos.

CURSO DE WINDOWS 95 PARA PRINCIPIANTES

Se você tem domínio completo sobre o ambiente Windows 95, ofereça cursos completos para grupos de 3 a 5 alunos, para aulas durante uma semana, em suas horas vagas. O preço médio destes cursos particulares é de 70 a 100 reais e o retorno pode ser muito bom. Anuncie seu curso através de folhetos e cartazes distribuídos pela cidade e anúncios classificados nos jornais. As aulas podem ser ministradas em sua própria casa.

DISTRIBUIÇÃO DE CD-ROM

Monte em sua cidade uma distribuidora de CD-ROM, para venda em lojas de informática e suprimentos e vendas para outras cidades através de catálogos, via postal, etc. O lucro pode ser interessante. Estude a viabilidade de importar alguns títulos de maior interesse.

EMISSÃO DE BORDERÔS DE COBRANÇA

Um dos piores trabalhos nas empresas é o preenchimento de cobrança bancária, nunca há quem possa dispor de tempo suficiente para este trabalho. Existem softwares específicos para este tipo de cobrança, entre eles o BankContas, indicado no item Controle de Contas Bancárias. Você pode prestar serviços somente de impressão, recebendo do cliente os dados da cobrança e entregando os formulários já impressos. A maioria dos bancos também fornece aos grandes clientes, disquetes com programas de preenchimento e emissão de cobranças.

EMISSÃO DE CARTELAS PARA BINGOS

Com o sucesso dos bingos, autorizados por lei federal, um dos grandes negócios em informática é a impressão de cartelas para os jogos. Você pode fazer contratos ou prestar serviços para bingos instalados ou eventuais. A empresa DCM software vende programa que imprime até 9000 cartelas sem repetição e gerencia o sorteio através do micro. Fone (051) 221-7661.

FAIXAS E CARTAZES PARA EVENTOS

Com uma impressora matricial e um programa tipo Banner, que se encontra em qualquer shareware, você pode executar cartazes, faixas (principalmente sobre liquidação). Não existe um preço determinado, cobre de acordo com a consciência do prestador de serviços.

GRAVAÇÃO DE CD-ROM

Se você estiver disposto em investir em informática, existe uma máquina importada, uma espécie de drive que efetua gravação de CD-ROM. Aqui no Brasil, são utilizadas para cópias de arquivo de dados de grandes empresas e organizações, governos, etc. A gravação de CD-ROM é uma forma eficiente de livrar a winchester e diskettes de arquivos de pouco uso. Cobra-se no mercado cerca de 20 reais para gravar um CD com 600 MB . Com cerca de 100 CD's gravados, já se paga o investimento.

IMPLANTAÇÃO DE SISTEMAS PARA MÉDICOS

Você pode especializar-se em softwares específicos para médicos, efetuando a venda e implantação destes programas nas clínicas de sua cidade. Normalmente, estes profissionais querem ter sistemas computadorizados, mas, não têm tempo disponível, surgindo, então, este nicho de mercado. A BRASOFTWARE vende o programa AUTOCLINIC, um dos melhores para este segmento. Fone (011) 253-1588.

INSTALAÇÃO DE CD-ROM

A cada dia que passa milhares de usuários incorporam kits multimídia em suas máquinas. Faça um treinamento e poderá prestar serviços de instalação destes kits. A instalação é rápida, cerca de uma hora, e os especialistas cobram em média 50 reais por este trabalho.

INSTALAÇÃO DE PLACAS DE VIDEO-TEXTO

O sistema de vídeo-texto existe em algumas capitais (São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza, Belo Horizonte, Salvador e Porto Alegre). Permite acesso a inúmeros bancos de dados, consulta extratos em certos bancos, acessa o Detran e a Serasa, a Associação Comercial de São Paulo etc. Instalando placas em sua cidade pode ter um bom rendimento. Uma placa interna é a mesma do fax-modem e custa em média 250,00 e você pode ter um bom lucro instalando a placa e o software. Um dos bons software para video texto é o SoftSmart.

INSTALAÇÃO DE REDES

Para instalar redes de micros, há a necessidade de conhecimentos técnicos profundos sobre o tema. Se você domina esta área, pode prestar serviços à empresas que estejam formando suas redes internas. Ótima remuneração espera aqueles que se dispuserem a entrar nesta área, porém, há a necessidade de conhecimentos sólidos sobre hardware e software para operação em redes.

LOCAÇÃO DE CD-ROM

Os usuários de multimídia tem um grande interesse em ter novos títulos, porém o CD-ROM custa caro. Uma boa saída é a locação. A partir de 100 títulos você pode montar uma locadora de CD-ROM, tendo, dependendo do tamanho de sua cidade, um bom movimento. O esquema de locação é semelhante ao de uma vídeo-locadora, em São Paulo o preço médio de locação de CD-ROM está entre 4 e 6 reais por 2 dias.

LOGOTIPOS

Se você tem conhecimento de DTP (Editoração), pode prestar serviços de criação de logotipos para empresas. Há a necessidade de se ter uma ótima configuração de micro, com programas CorelDraw!, Pagemaker, impressora laser e scanner de boa qualidade. Para se criar a programação visual (logotipo em diversos tamanhos), se cobra cerca de R\$ 100,00.

PLOTAGEM

A plotagem nada mais é do que uma impressão em tamanho grande usada normalmente para confecção de plantas de engenharia e arquitetura.

COMO FAZER: A solução completa pode ser instalada em um espaço de 5 metros quadrados, custa cerca de 9500 reais incluindo o curso de utilização do plotter e suporte técnico, e pode ser financiada em até 12 vezes.

HARDWARE: PowerMac da Apple, plotter 360C da Hewlett-Packard, programas Mac Plot Raster e Photofix e mais papel glossy film e tintas; tudo isso encontrado na Mgo Comercial f:(011) 7295-1661

SOFTWARE: Já vem incluído no pacote da Mgo Comercial

CLIENTES:Arquitetos, Engenheiros, Decoradores e usuários de programas de Cad.

PREÇOS: O preço de mercado para o metro linear plotado varia de 120 reais a 200 reais, com lucro de 100 reais por metro quadrado.

SERVIÇOS DE CAD

Caso você tenha SOFTWARE de desenho tipo CAD, pode prestar serviços para Engenheiros, Arquitetos, Decoradores, Indústrias, Metalúrgicas, etc., na elaboração de projetos que incluam desenho detalhado e tridimensional de objeto. Para prestar este tipo de trabalho deve-se ter sólidos conhecimentos do programa e do setor a prestar os serviços.

SERVIÇO DE "LIMPEZA" DE MICROS

Este tipo de trabalho foi implantado com sucesso no Rio de Janeiro, no ano passado, e consiste em dar atendimento para usuários iniciantes, que, não sabendo usar o computador, provocam um verdadeiro "caos" em seus diretórios. O trabalho consiste em tentar recuperar arquivos perdidos, deletar o excesso de arquivo inúteis, organizar a winchester e orientar o usuário quanto ao uso correto do micro. Este tipo de assessoria é cobrado por hora e a média é de 20 reais atualmente. Exige sólidos conhecimentos de softwares e sistema operacional.

SISTEMAS PARA DENTISTAS

Da mesma forma que você pode obter lucros prestando serviços de instalação de softwares para médicos, pode também atender a dentistas. O software mais usado pelos dentistas é o Dentist, que se encontra a venda na Brasoftware, fone (011) 3179-6900, outros tem o Senac fone (011) 236-2135 e a Soft Logic com o Dentalis fone (011) 414-6855.

TABELAS DE PREÇOS

Com auxílio de uma planilha de cálculos, você pode executar tabelas de preços que, junto a programas de DTP(CorelDraw e PageMaker) tornariam o visual atraente. A cada três meses, as empresas mudam suas tabelas de preços. Muitas delas descobriram as vantagens de fazer um trabalho bem editorado, destacando-se dos concorrentes. Os profissionais que trabalham com DTP(CorelDraw e PageMaker) cobram 50,00 a hora. Os clientes podem ser captados através de visitas pessoais ou mala-direta.

TRANSPARÊNCIAS PARA RETROPROJETORES

Fornecimento de transparências impressas a laser ou em impressoras jato de tinta, para serem utilizadas em aparelhos retroprojetores em cursos, palestrar, seminários, etc. Para conquistar clientes visite escolas, cursos, entidades organizadoras de eventos, etc., oferecendo este trabalho.

UPGRADE DE MICROS

A cada período de um ano, muda-se o padrão de máquinas no mercado. No início de 1994, o padrão era o 386. Hoje é o processador Pentium, 6x86 ou outra máquina que venha a surgir. Uma boa parte dos usuários aproveita a ocasião para realizar um upgrade, ou seja, trocar a placa-mãe e atualizar o micro. Pode ser um trabalho altamente lucrativo, mais ainda se você revender placas e fazer pacotes incluindo a instalação.

VENDA DE MICROS

Um bom lucro pode ser obtido com a revenda de micros em sua cidade. Procure contactar com fornecedores de grandes centros, observando a margem de lucro satisfatória. Utilizando-se de anúncios em jornais e de financiadoras você pode oferecer opções em diversos pagamentos, facilitando a venda e conseqüentemente aumentando o número de unidades vendidas. Para montar uma revenda de micros é necessário capital de cerca de 30 mil reais.

VENDAS DE PACOTES DE DISQUETES

O material de consumo que movimenta mais dinheiro dos usuários de computadores é o disquete. Muita gente tem conseguido ótimos rendimentos vendendo pacotes fechados de disquetes com desconto. Como conseguir? Existem fábricas de disquetes brasileiras, como a Verbatim e a Nipponic, que vendem os disquetes em caixas a preços reduzidos. Você tem que adquirir estes disquetes, de preferência à vista, para obter o menor preço, depois fracionar em caixas com 50 disquetes (5 caixas de 10) e vender a preço

inferior que o praticado no mercado de sua cidade. Coloque anúncios em jornais e entregue à domicílio, terá um lucro interessante.

INFORMAÇÕES ÚTEIS

NOTAS FISCAIS: Quando for prestar serviços à empresas (pessoa jurídica), terá que ter nota fiscal de prestação de serviços. Para obtê-la, procure a Prefeitura de sua cidade e faça um registro como autônomo. A partir de então, terá um registro que autoriza o trabalho, e, poderá autorizar a confecção de talões de notas fiscais, pagando impostos sobre serviços para a Prefeitura.

ANÚNCIOS: Para anunciar seus trabalhos procure a seção específica que tenha maior número de leitores. Se vai anunciar curriculum, o melhor é a seção de empregos, se anunciar serviços de editoração, procure jornais mais técnicos.

ANÚNCIOS II: Use sempre os menores anúncios de linha de seu jornal preferido, evitando, assim, gastos inúteis com jornais.

ENDEREÇOS ÚTEIS

Empresa que trabalham com impressos para gráfica rápida

Linepress
Rua Dom Duarte Leopoldo Silva, 315
Santo André - São Paulo
Fone: (011) 449-4099
<http://www.linepress.com.br>
e-mail grafiara@linepress.com.br

Jetcard – <http://www.jetcard.com.br>
Rua Rego Freitas, 354 Sala 34 - São Paulo - SP
Tel: (011) 214-3087 ou
Fone (011) 278-9315 – (021) 570-2825 (tem ótimos preços e um catálogo barato)

Máquina de fazer botton e imã de geladeira, / prensa para camisetas

CHIGUETO IND E COM DE MÁQUINAS LTDA
Estampa camisetas, bonés
R. São João, 439, 4º and. - São Paulo/SP - 011
Tel.: (011) 602-0184/602-4740

Empresas que fornecem shareware:

LASER INFORMÁTICA
Rua 24 de Maio 35, Cj. 1514
Fone (011) 221-6883 - São Paulo SP

CLASSIC SOFT
Rua João Cordeiro 495, Freguesia do Ó
Cep 02960-000 - São Paulo SP - fone: (011) 875-4644

ALEX SOFT INFORMÁTICA
Rua Pedro de Toledo 967/2, Vila Mariana
Cep 04039-032 - São Paulo SP

KANÓPUS INFORMÁTICA
Caixa Postal 8301
Fone (041) 222-0277
Cep 80020-190 - Curitiba PR

MEGASOFT INFORMÁTICA
Av. Ipiranga 345, Sala 1107
Cep 01046-923 - São Paulo SP

CENTRAL SOFT INFORMÁTICA
Rua Br. de Itapetininga 88, Cj. 707
Cep 01042-000 - São Paulo SP F:256-2544

CHAMPION SOFTWARE LTDA
Rua Clélia 1837, Lapa
Cep 05042-001 - São Paulo SP

SOFTWARES ESOTÉRICOS - REGULUS
Rua Estela 515, Bloco E, Cj. 71
Cep 04011-904 - São Paulo SP
Fax (011) 549-4922/Fone 549-2655

Dicas de Sucesso com Serviços de Computador

Conselhos úteis para quem quer realmente ganhar dinheiro com computador

Se você jogar apenas um anzol vai conseguir pescar no máximo um peixe de cada vez, no mundo dos negócios com computador, jogue vários anzóis, (ofereça vários serviços ao mesmo tempo), assim você sempre terá clientes e serviços o mês

inteiro. (por exemplo eu trabalho com Internet, venda de cadastros e apostilas, material grafico em geral, aulas particulares, etc., etc e sempre estou ganhando dinheiro com algum desses trabalhos.

"A propaganda é a alma do negócio", esta é uma grande verdade, invista sempre uma porcentagem de cada trabalho recebido em propaganda, prefira os meios mais baratos e eficazes como:

- Jornais de Bairro que são distribuídos gratuitamente, geralmente tem anúncios baratos
- Distribuição de panfletos (pode-se fazer 600 panfletos em xerox por até R\$4,00)
- Mala Direta para Clientela direcionada - (Em fevereiro/99 fiz uma mala direta para 100 médicos oferecendo receituários e cartões personalizados - recebi um só retorno, e neste negócio ganhei R\$ 190,00 de lucro puro, na mala direta gastei apenas R\$30,00 em papel, selos e envelope, um belo retorno não? Além disso estes outro 99 clientes ainda podem me ligar para pedir serviços, é realmente um negócio muito lucrativo.
- Faça uma pesquisa sobre pessoas e empresas que fazem os mesmos trabalhos que você executa, Principalmente se você é como eu, desenvolve estas atividades em meio período e não tem muito tempo. De repente um cliente liga querendo um material com máxima urgência, e você não pode executá-lo em tempo. Você pode repassar ou dividir o serviço com outros colegas, você não perde dinheiro, não se estressa e nem perde o cliente.
- Faça parcerias de negócios, geralmente quem trabalha com algum negócio de computador sempre encontra um cliente que deseja algo mais, Exemplo (eu posso fazer 100 receituários em meu computador, mas quando o cliente pede 2000 receituários eu recorro a uma copiadora, quando ele pede 3000 receituário, eu recorro a uma gráfica e assim eu nunca perco o cliente.)
- Criatividade é a chave principal do seu negócio - um dia desses, consegui numa associação, uns 30 nomes de cabelereiros, resolvi criar dez tipos de cartões exclusivos para cabelereiros e enviei a estes profissionais o resultado foi: 50% de retorno, cerca de 15 clientes comprando o ano todo.
- Preze e cultive sua clientela, cada um deles não representa apenas uma venda, mas várias durante o ano todo.
- Inove! Inove! Inove! - Há uns seis meses atrás fiz uma venda para uma dentista, uma semana depois enviei uma carta agradecendo a compra, resultado: arrumei vários clientes amigos dela - este investimento custou R\$ 0,27 (um selo e um envelope).
- Não deixe de ter material promocional de seu empreendimento (cartões de visita, folders, panfletos) não perca a oportunidade de divulgar cada vez que fizer um trabalho.
- Não seja mesquinho, um empreendedor que tem uma visão de longo alcance sabe tratar o seu cliente com generosidade, sabe que ele pode lhe trazer outros clientes.
- Seja positivo, todo trabalho deve ganhar uma carga de positividade, acorde todos os dias e diga para si mesmo, - "hoje é um dia excelente para se fazer grandes negócios" - se você deseja, sua mente procurará meios de tornar realidade.

Boa Sorte! Faça grandes negócios

QUAL A MELHOR CONFIGURAÇÃO???

Se há alguns anos alguém tinha dúvidas se precisava realmente de um computador, atualmente esta dúvida já se transformou em neurose: "SIM EU PRECISO COMPRAR UM COMPUTADOR URGENTE !!!"

Com a diminuição dos preços, aumento de possibilidades de usos, o advento da INTERNET e outras maravilhas, o consumidor está como que hipnotizado pelas possibilidades de uso e encurralado pelo fato de que se não se atualizar, "perderá o trem da história". Agora como escolher o equipamento adequado as suas necessidades e dentro de seu orçamento ?

Seguem algumas dicas práticas para você não se sentir tão perdido entre as miríades de nomes, modelos, siglas e códigos do "Informatiques".

Equipamento BÁSICO:

•Gabinete da CPU: contendo um Disco Flexível de 3 ½ ", um Disco Rígido de suficiente tamanho, memória compatível com as aplicações a serem executadas; •Teclado e Mouse; •Monitor de Vídeo; •Impressora.

Tipos de Aplicações e Suas Necessidades de Hardware:

Edição de texto: Equipamento BÁSICO. Escolher uma impressora que esteja de acordo com seus trabalhos. Se você usa preto e branco com alta resolução (tais como editoras separam cores e gravam em acetato ou vegetal) escolha a impressora a laser; caso suas aplicações necessitem de cores, escolha uma boa impressora jato-de-tinta. Fique atento a velocidade de impressão (dada em folhas por minuto). Algumas impressoras tem excelente qualidade porém são muito lentas. Outro fato a ser levado em consideração é a velocidade do equipamento e a memória disponível (memória não é espaço em disco !). Se seus documentos são grandes o rendimento ficará comprometido.

Banco de Dados: Equipamento BÁSICO. Atenção especial ao tamanho do HD (disco rígido) e a velocidade de processamento. Aplicações de Bancos de Dados em geral consomem muita CPU e se a máquina não for rápida o bastante a performance se deteriora sensivelmente à medida que o volume de dados cresce. A quantidade de memória deve também ser bem dimensionada. Nos processos de indexação de dados, além de velocidade na CPU o computador deve possuir memória suficiente para evitar gravar dados intermediários em disco, o que também deteriora o rendimento sensivelmente. Observe seu HD durante a indexação, se ele é muito acessado, então falta memória.

Estatística e Gráficos: Equipamento BÁSICO: Atenção especial a parte gráfica. Utilizar um acelerador gráfico é uma boa idéia, bem como um bom vídeo. A impressora é fundamental para as exposições dos resultados, obviamente colorida.

Música: Equipamento BÁSICO + PLACA DE SOM PROFISSIONAL. Para quem produz música o computador também é um grande aliado. Todas as placas de som atuais possuem entrada e saída padrão MIDI, de tal forma que o som tocado no teclado pode ser imediatamente editado e transformado no computador. São milhares de efeitos possíveis, inclusive montagem automática de partituras e composições. O inverso também é possível: o computador compõe na partitura e o som pode ser tocado no teclado. Isso sem falar em sequenciadores, mesas de som, gravadores de trilhas e etc, tudo simulado e executado no computador.

Desenhos e Ilustrações: Equipamento BÁSICO + CD-ROM + SCANNER+ MESA DIGITALIZADORA. No CD-ROM você poderá encontrar milhares de possibilidades de ilustrações já prontas para usar, bem como fontes de letras, fotos e outras imagens e animações. O Scanner é indispensável no processo de criação, pois imagens prontas ou semi-acabadas poderão ser digitalizadas para a arte-final. Possuir uma impressora de boa qualidade só é importante para as provas intermediárias, visto que todos os trabalhos podem ser enviados em mídia magnética (discos) para as editoras que convertem o trabalho direto para as máquinas impressoras. Alguns profissionais se acostumaram com o uso do mouse para o desenho, mas quem já experimentou utilizar uma boa mesa digitalizadora não usa mais o ratinho. Se o profissional de arte já era desenhista em papel antes de se aproximar do computador isso fica ainda mais importante. As boas mesas digitalizadoras, assim como os scanners são ainda caros, mas vale a pena. Obviamente o vídeo e a placa gráfica devem ser de alta resolução e alta qualidade.

INTERNET: Equipamento BÁSICO + MODEM + PLACA DE SOM. Não economize na compra de um Modem. Procure adquirir o mais rápido e confiável que você encontrar. Como a INTERNET é paga por hora, se você tiver um modem rápido, que não desperdice tempo, o próprio uso paga o investimento. Prefira os MODEMS EXTERNOS pois são mais fáceis de configurar, podem ser transportados de um equipamento para outro e possuem LEDs que dão indicação visual de seu funcionamento. A placa de som e alto falantes (devem acompanhar o conjunto) são interessantes, pois muitos sites na INTERNET possuem sons (inclusive existem rádios na INTERNET !).

A SEGUIR OS DEZ MANDAMENTOS DA BOA COMPRA:

I) DEFINA O USO ANTES DE COMPRAR

Se você não sabe para que usar não compre. Se você quer apenas aprender, compre a configuração para a INTERNET e entre para um bom Provedor de Acesso. A INTERNET certamente lhe dará muitas informações úteis, ajudará você a aprender e a gostar da informática, sem falar que é altamente viciante.

II) COMPRE O MELHOR QUE SEU DINHEIRO PERMITIR

Não pense que você vai utilizar o equipamento para pouca coisa, e que pode comprar qualquer um. Se não tiver dinheiro para comprar aquilo de que precisa, o melhor é esperar, juntar mais e fazer então a compra certa.

III) ESCOLHA EQUIPAMENTOS QUE POSSAM SER ATUALIZADOS

Com a simples troca de uma placa interna do computador, o rendimento de seu equipamento pode se multiplicar por 5. Escolha placas-mãe que podem ser atualizadas, trocando o processador (cérebro do computador) e que podem ter a memória e a velocidade multiplicadas. Não compre equipamentos ultrapassados (486 para baixo).

IV) NÃO ECONOMIZE NO TECLADO E NO MOUSE

O teclado e o mouse são tão baratos perto do conjunto todo (cerca de 5% do valor total) e tão próximos da gaste (são os dispositivos de entrada !) que economizar com eles não é produtivo.

V) COMPRE O DISCO DE MAIOR CAPACIDADE POSSÍVEL

"Informação é como Gás: ocupa sempre todo o espaço disponível" Se você acha que o disco é grande demais espere alguns meses e veja quanto espaço sobrou ...

VI) SE POSSÍVEL COMPRE UM MONITOR COLORIDO GRANDE E DE QUALIDADE

O monitor é o local onde você fixa os olhos o tempo todo. É óbvio que quanto maior e mais definido melhor. Já as cores são fundamentais para a produtividade.

VII) SAIBA QUANTO CUSTA PARA MANTER A IMPRESSORA

Algumas impressoras possuem cartuchos de tinta ou refil de toner muito caros. Verifique o preço antes.

VIII) VELOCIDADE E MEMÓRIA ANDAM JUNTAS

A velocidade do processador frequentemente é desperdiçada com uma máquina de pouca memória, bem como não adianta colocar 64 MB de memória em um 486 ...

IX) NÃO SE DEIXE SEDUZIR PELA APARÊNCIA

Gabinetes bonitos não são sinônimos de máquinas velozes. As luzinhas do painel (tirando as dos discos flexíveis e HD) não servem para absolutamente nada.

X) NÃO SE DEIXE SEDUZIR PELO VENDEDOR

Esteja atento para os planos de pagamento e cuidado com os consórcios e importabandistas. Procure saber se a pessoa é de confiança e se seus equipamentos não apresentam problemas depois de instalados.

mundo da informática parece ao principiante um clube fechado de especialistas e tribos. Não se assuste com os termos técnicos e com as gírias dos seus usuários. O mais importante é você começar a participar deste novo mundo. Entrar para a INTERNET é muito produtivo, pois você sempre achará alguém na rede a fim de ajudar (parece que a INTERNET é o último reduto do verdadeiro altruísmo). Fazer um bom curso também pode ajudar, porém CUIDADO COM AS ESCOLAS DE INFORMÁTICA ! Procure se informar com quem já estudou e se a escola coloca bons profissionais no mercado. Existem muitos cursos que não ensinam NADA. De qualquer forma você vai precisar de ter o seu computador para praticar.

Na dúvida, no momento de comprar, leve alguém que já entenda um pouco. Isso pode ajudar muito a não se cometer os mesmos erros e também dá experiência e confiança para que esta ajudando.

Escolhendo uma impressora

Para se escolher uma impressora, devemos ter em mente qual será sua aplicação. Para facilitar, aí vai uma tabela para você escolher o tipo que mais se adapta as suas necessidades:

TIPO		APLICAÇÃO
De Impacto	Matricial (9 e 24 agulhas) Uma Cabeça Impressora	Formulários Contínuos Múltiplas Cópias Baixa Qualidade Gráfica Uma Cor
	Matricial (9 e 24 agulhas) Múltiplas Cabeças Impressora Profissional	Formulários Contínuos Múltiplas Cópias Alta Velocidade Baixa Qualidade Gráfica Uma Cor
	De Fita Profissional	Formulários Contínuos Múltiplas Cópias Altíssima Velocidade Apenas Caracteres Uma Cor
Jato-de-Tinta	Monocromática	Baixa Velocidade Alta Qualidade Gráfica Uma Cor
	Colorida	Baixa Velocidade Alta Qualidade Gráfica Colorida
Laser	Monocromática SOHO	Baixa Velocidade Altíssima Qualidade Gráfica Uma Cor
Laser	Monocromática Profissional / Produção	Alta Velocidade Altíssima Qualidade Gráfica Uma Cor Baixa Velocidade Altíssima Qualidade Gráfica Colorida
Laser	Colorida Profissional	Baixa Velocidade Altíssima Qualidade Gráfica Colorida
Película de Cera	Colorida Profissional	Baixa Velocidade Altíssima Qualidade Gráfica Colorida Brilhante

São centenas de tipos, dezenas de fabricantes, variadas configurações e preços. Antes de comprar, peça uma demonstração e principalmente, pergunte para quem já comprou ! Muitas vezes, impressoras de boas marcas prometem mundos e fundos, só que na hora de mostrar trabalho levam preciosos minutos para começar a imprimir ... outras vezes são baratas, rápidas e de qualidade, porém o refil de tinta (toner) custa um ABSURDO !

Internet - Escolhendo um bom provedor de acesso

Como em tudo, é necessário verificar as qualidades e vantagens que cada Provedor oferece, porém não se deixe seduzir pela mídia. Todos os Provedores oferecem basicamente os mesmos serviços.

As principais diferenças residem em três áreas:

- Quantidade de Usuários Simultâneos no Canal para a Internet;
- Quantidade de Linhas Telefônicas Disponíveis;
- Atendimento e Suporte ao Usuário.

Imagine que várias ruas sigam para um mesmo túnel. Se, em cada rua um carro (informação) trafegar em direção ao túnel e todos entrarem ao mesmo tempo, então para que não haja colisão, o túnel teria que conter tantas faixas quanto as ruas que para lá seguissem. A coisa complica um pouco mais, pois os carros (informação) vem e vão pelo Túnel. O mesmo acontece na Internet: o Túnel é o Canal (Link) para a Internet; cada rua é uma conexão telefônica, ou um usuário. Se existirem mais ruas (linhas telefônicas) do que faixas no Túnel (largura do Link), haverá engarrafamento (a conexão fica lenta). Se existirem poucas ruas, poucos usuários podem utilizar a rede (o telefone dá ocupado). Desta forma, não se preocupe com a velocidade do Link e sim com o número de usuários simultâneos por Link. Em um canal de 64 Kbps "cabem" cerca de 16 usuários simultâneos. Portanto, para cada 16 linhas telefônicas o Provedor de Acesso deveria ter um Link de 64 Kbps.

Outra medida a ser levada em conta é o número total de usuários, que o Provedor de Acesso atende. Como é de se esperar, dificilmente todos os usuários acessam a rede ao mesmo tempo. Uma boa média de uso é 16 usuários por linha telefônica, ou seja, se o Provedor tem 16 linhas telefônicas, ele poderia suportar no máximo 256 usuários.

Outro ponto importante é o Suporte ao Usuário. Ninguém gosta de ser mal atendido, e o usuário da Internet quase sempre é um leigo no assunto (pelo menos nos primeiros meses). Desta forma surgem muitas dúvidas a serem respondidas. Não adianta receber um kit de discos apenas, é necessário que alguém ajude o usuário a instalar e dar os primeiros passos nesta nova mídia e espaço virtual.

Para auxiliar o novo internauta a escolher seu Provedor de Acesso, lá vão algumas dicas:

OS DEZ MANDAMENTOS PARA UMA BOA CONEXÃO

- I) LIGAÇÕES LOCAIS: escolha um Provedor de Acesso de sua cidade para evitar chamadas interurbanas;
- II) ACESSO TOTAL: o Provedor de Acesso deve dar possibilidade de uso para todos os serviços existentes e possíveis da Internet. Pergunte quais ele oferece.
- III) FORNECIMENTO DE SOFTWARE BÁSICO: o Provedor de Acesso deve fornecer os programas necessários para acessar e navegar na Internet;
- IV) FREQUENTES ATUALIZAÇÕES: o Provedor deve estar sempre atento a novidades e atualizações, repassando-as para seus Usuários.
- V) BOA RELAÇÃO VELOCIDADE DO LINK POR USUÁRIOS ATIVOS: cerca de 16 usuários ativos por link de 64 Kbps;
- VI) BOA RELAÇÃO LINHAS TELEFÔNICAS POR USUÁRIOS: cerca de 1 linha telefônica para cada 16 usuários, no máximo;
- VII) SUPORTE POR TELEFONE E LOCAL: quando acontece algo errado, muitas vezes o problema pode ser solucionado por telefone. Quando o problema for mais grave, é necessário uma visita técnica. Até um certo número de vezes, ou problemas corriqueiros, este suporte não deveria ser cobrado;
- VIII) SUPORTE À NOITE: muitas vezes estamos utilizando o sistema à noite e acontece alguma coisa errada. Se for possível, perguntar ou notificar alguém, isso seria muito bom.
- IX) HOMEPAGE GRÁTIS: escolha um Provedor de Acesso que forneça hospedagem gratuita para uma página pessoal básica;
- X) NÃO SE DEIXE LEVAR PELA APARÊNCIA: Escolha um Provedor que reconhecidamente possua pessoal capaz na área de desenvolvimento. Não se deixe levar pela aparência. Propaganda, luzes e cores não são sinônimos de competência, à vezes muito pelo contrário. Quem realmente é bom, não precisa de muita propaganda paga ...

Publicado na página de informática do Jornal Enfim. Edição No.224 - 14 de Junho de 1997.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.