



MATERIAL DE PREPARAÇÃO

COMO FATURAR 1 MILHÃO DE KWANZAS TODOS OS MESES COM VENDA DE PRODUTOS OCULTOS

O caminho começa com o produto certo, um teste e uma operação de venda.

Tempo de leitura: 8 minutos

24-27 SETEMBRO 2026 · 19H ANGOLA

Uma meta de faturação. Os resultados dependem da execução e dos custos de cada negócio.

NESTE GUIA, VAIS DESCOBRIR:

- Como passei de **383 mil Kz investidos num produto** para mais de 12 milhões Kz de faturação em menos de três meses.
- O que a história da **Felícia** ensina sobre escolher e testar antes de importar.
- Os **quatro passos** que vamos trabalhar para encontrar produtos, preparar vendas e organizar entregas.
- Como transformar a meta de **um milhão de kwanzas por mês** numa conta que consegues entender.

Para acompanhar as aulas, prepara **telemóvel ou computador, internet, caderno e disponibilidade para praticar**. Para executar o negócio, também precisarás de capital para testes, compra e operação; o valor depende do produto escolhido.

Começamos no dia **24 de setembro, às 19h de Angola**. Abre a transmissão e ativa o lembrete no YouTube.

ABRIR A AULA 1 E ATIVAR O LEMBRETE

ANTES DE COMPRAR, APRENDE A VER.

Durante muito tempo, eu também olhava para o que já estava na moda: perucas, roupa, capas de telefone, iPhones. Via outras pessoas a vender e procurava fazer o mesmo.

Mas uma tendência não responde às perguntas que interessam: **quem vai comprar de mim, porquê e a que preço?**

Foi quando comecei a estudar os produtos ocultos que a minha forma de olhar para a importação mudou.

Um produto oculto resolve um problema claro e ainda tem pouca oferta ativa no mercado que queres atender.

A utilidade precisa de ser fácil de perceber. E a procura precisa de ser testada. **Um produto diferente, por si só, ainda não é um produto vencedor.**

Na Semana do Lucro na Entrega, vamos começar por aprender a encontrar e filtrar essas oportunidades.

EU COMECEI COM UM ÚNICO PRODUTO.

383 MIL Kz

investimento inicial

+12 MILHÕES Kz

faturação em menos de 3 meses

Em 2023, comecei a entender o potencial dos produtos ocultos. Entrei com **383 mil kwanzas e um único produto**. Em menos de três meses, faturei mais de 12 milhões de kwanzas.

Eu próprio fazia as entregas. Não estava apenas a estudar uma ideia: estava na rua, a atender clientes e a fazer o negócio acontecer.

Essa experiência tornou-se a base do que aprofundei depois: **selecionar, calcular, testar e organizar a venda até à entrega**.

É essa forma de pensar e trabalhar que quero ensinar-te nesta Semana.

Resultado pessoal relatado por Estefanio Lema. Faturação é o total vendido, antes de descontar custos; não representa lucro nem previsão de resultado para o aluno.

ANTES DA VIAGEM, VEIO A DECISÃO CERTA.

A Felícia chegou até mim com **5 mil dólares e o bilhete para a China comprado**. Queria ir buscar mercadoria, mas ainda não sabia que negócio escolher.

Conversei com ela sobre outro caminho: ficar em Angola, pesquisar os produtos, testar a procura e só depois organizar a importação.

Ela decidiu fazer uma **mentoria personalizada comigo** e começou a aplicar esse processo.

+15 MILHÕES Kz

faturados em 6 meses

4 MOTORIZADAS

na operação de entregas

O ponto desta história é a decisão que veio antes da compra: **encontrar um produto com potencial e construir a operação à volta dele.**

História e resultados relatados por Estefanio Lema. O caso aconteceu numa mentoria personalizada, com execução ao longo de seis meses. Não representa resultado típico ou garantido da imersão gratuita.

O CAMINHO TEM QUATRO PASSOS.

As quatro aulas ligam-se. Cada uma prepara a decisão que vem a seguir.

01

ENCONTRAR

24 SET

Escolher produtos ocultos com utilidade clara e potencial em Angola.

02

TESTAR

25 SET

Analisar Produto, Preço e Demanda antes de investir num lote.

03

VENDER

26 SET

Preparar loja, anúncios, atendimento e pagamento na entrega.

04

IMPORTAR

27 SET

Analisar fornecedores e conferir as condições antes de pagar.

Reserva os quatro dias. A primeira ideia de produto é apenas o início do trabalho.

1.

ENCONTRA O PRODUTO CERTO.

Um produto precisa de fazer sentido para quem o compra. Pergunta: **que problema resolve e como consigo mostrar isso em poucos segundos?**

Na primeira aula, vamos procurar produtos ocultos no Alibaba, analisar exemplos e observar a concorrência em Angola.

Vais conhecer o **Código O.C.U.L.T.O.**: Oferta, Compreensão, Utilidade, Lucro, Teste e Operação. É um filtro para escolher o que merece ser investigado.

- Utilidade que o cliente percebe rapidamente.
- Demonstração visual que mostra o benefício.
- Espaço para uma oferta com preço e custos coerentes.

A tua missão: escolher um produto principal e dois de reserva para analisar na aula seguinte.

2.

TESTA ANTES DE ENCHER O STOCK.

Gostar de um produto não chega. Precisamos de perceber se existe gente disposta a comprar ao preço que permite sustentar o negócio.

É aqui que entra o **PPD: Produto, Preço e Demanda**. Vamos pedir cotação, reunir custos, trabalhar o preço e organizar a lógica do teste.

O custo não acaba no valor que aparece no Alibaba. É preciso considerar o que gastas para o produto chegar e para a venda acontecer.

- Quanto custa ter cada unidade pronta para vender?
- Que preço vou testar e com que oferta?
- O interesse transforma-se em pedidos confirmados?

O teste ajuda-te a decidir: avançar, ajustar ou abandonar aquele candidato.

O nome Antiprejuízo descreve um método para reduzir decisões às cegas; nenhum teste elimina todos os riscos. Informa sempre o cliente sobre a disponibilidade e o prazo real do produto.

3.

MONTA A TUA MÁQUINA DE VENDAS.

Agora, imagina o percurso de uma pessoa que vê o teu produto. Ela precisa de entender a oferta, fazer o pedido, confirmar a encomenda e receber o que comprou.

Na terceira aula, vamos trabalhar a estrutura da **loja online, a apresentação do produto, os anúncios e o WhatsApp Business**.

Também vamos ligar o atendimento à entrega. Um pedido sem confirmação, uma morada incompleta ou uma entrega falhada mexem com o resultado.

01 ANÚNCIO

02 PEDIDO

03 CONFIRMAÇÃO

04 ENTREGA E PAGAMENTO

A venda precisa de um percurso organizado. É isso que vais começar a montar comigo.

Prepara o teu equipamento e traz o produto que seleccionaste. A lógica do teste ganha uma estrutura para funcionar.

4.

ESCOLHE QUEM VAI FORNECER O TEU PRODUTO.

Encontraste uma oportunidade. Fizeste as contas. Agora precisas de saber com quem estás a negociar e o que ficou combinado.

Na quarta aula, vamos analisar **fornecedores no Alibaba**, comparar propostas e organizar as perguntas a fazer antes de pagar.

- Perfil do fornecedor e sinais que merecem atenção.
- Amostra, quantidade, especificações e condições da proposta.
- O que observar em Verified Supplier e Trade Assurance.
- Conferência do pedido e dos termos de pagamento.

Chega com as tuas dúvidas e cotações. Uma proposta só pode ser comparada quando sabes o que inclui.

No final, vou apresentar a **AutoCash** e explicar como funciona o acompanhamento para quem quer continuar comigo.

VAMOS COLOCAR A META EM NÚMEROS

1 MILHÃO
DE KWANZAS
POR MÊS

COMEÇA COM
UMA CONTA
QUE FAZ SENTIDO.

Na página seguinte: uma simulação de faturação, vendas necessárias e custos. Não é uma previsão de resultado.

QUANTAS VENDAS FORMAM UM MILHÃO?

Vamos imaginar um produto vendido por **25.000 Kz**. Com 40 unidades entregues e pagas num mês, a conta seria:

40 × 25.000 Kz

1.000.000 Kz

de faturação no mês

São cerca de **uma a duas entregas pagas por dia**, num mês de 30 dias. A conta organiza a meta; conseguir essas vendas exige procura, execução e capacidade de entrega.

Preço recebido por unidade	25.000 Kz
Produto já em Angola	-11.000 Kz
Anúncios por venda concluída	-3.000 Kz
Entrega e embalagem	-2.000 Kz
Reserva para falhas/devoluções	-1.000 Kz
Sobra antes de custos fixos e impostos	8.000 Kz

Todos os valores desta página são fictícios. Nesse cenário, 40 entregas deixariam 320.000 Kz antes de custos fixos e impostos. Para repetir a faturação nos meses seguintes, é preciso manter procura, margem, stock e operação.

RESULTADOS PARTILHADOS POR ALUNOS.

MAINGUI PANDA · EM DOIS MESES

Maingui Panda

Eu

Quem aqui já teve um faturamento a cima de 1 milhão ou mesmo 1 milhão?

Presente.

Com um futuramento total de 1.125.000,00 em 2 meses de trabalho.

13:08

Declarou faturação de 1.125.000 em dois meses de trabalho. O print não indica a moeda.

FAUSTINO ANDRÉ · MENOS DE 2 MESES

Esta é a minha conta onde acomulo os meus lucros com a vendas dos produtos importados,

11:04

Segundo Estefanio, Faustino partilhou este resultado com menos de dois meses de importação. Mostra a conta onde diz acumular lucros. Saldo apresentado: 1.656.070,64 Kz.

Relatos individuais. Os resultados e os prazos variam; faturação e saldo não são medidas de lucro.

AGORA, O PRÓXIMO PASSO É TEU.

VEM PREPARAR O TEU NEGÓCIO COMIGO.

Já viste a história. Já percebeste a lógica. Agora vamos trabalhar as decisões e a execução, aula por aula.

A **Semana do Lucro na Entrega** acontece de **24 a 27 de setembro**, sempre às **19h de Angola**, ao vivo e gratuitamente no YouTube.

PREPARA-TE:

- Reserva os quatro dias na tua agenda.
- Separa caderno, equipamento e acesso à internet.
- Entra na primeira aula pronto para anotar e praticar.

Estefanio Lema



ABRIR A AULA 1 E ATIVAR O LEMBRETE