

VIVA DE TELAS

COMECE A VENDER PEÇAS DE
CELULAR E MUDE SUA RENDA
SEM SER TÉCNICO



ATENÇÃO: ESTE É UM MATERIAL 100% GRATUITO

Este eBook é uma versão introdutória **totalmente gratuita**, feita com carinho e experiência para te mostrar o caminho real e possível para começar no mercado de vendas de peças para celular.

Ele foi criado pensando em pessoas comuns, que querem empreender, mas muitas vezes não sabem por onde começar.

➡ Seja você um iniciante, um curioso ou alguém que já trabalha na área e quer expandir... este conteúdo vai te dar clareza, direção e motivação.

Por que gratuito?

Porque acredito que a informação certa pode transformar vidas.

E minha missão com este material é exatamente essa.

➡ “Desbloquear sua visão e te mostrar que sim, é possível começar pequeno e construir um negócio rentável.”

-Cassiano Alves

O AUTOR

Meu nome é **Cassiano Alves** e eu trabalho no ramo de vendas de telas e peças para celular há mais de 17 anos.

Comecei ainda muito jovem, em 2008, vendendo no atacado e varejo, sempre focado em oferecer peças de qualidade e um atendimento diferenciado para técnicos e clientes finais.

Hoje, além de vender peças, também tenho uma pequena loja de reparos rápidos, onde ajudamos quem não tem tempo ou habilidade para fazer a instalação da tela na hora — assim, garantimos que o cliente saia com o aparelho funcionando e com a tela perfeita.

Ao longo dos anos, aprendi que para prosperar no mercado não basta ter o produto — é preciso saber vender, atender bem e criar parcerias de confiança.

Por isso, criei este **guia para ajudar pessoas comuns**, como **você**, a entrarem nesse ramo promissor, mesmo sem experiência técnica.

Vou compartilhar dicas práticas e estratégias simples para você começar pequeno, com pouco investimento, e crescer no seu ritmo, construindo um negócio rentável e sustentável.

— Cassiano Alves





SUCCESS

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR AQUI PARA CHEGAR AO SUCESSO!

- ✓ UMA VISÃO CLARA DO MERCADO
- ✓ DICAS PRÁTICAS PARA COMEÇAR DO ZERO
- ✓ PASSOS SIMPLES PARA TER SUAS PRIMEIRAS VENDAS
- ✓ ORIENTAÇÕES QUE EVITAM PREJUÍZOS E ACELERAM SEUS RESULTADOS

Então, Vamos nessa?

Você está a poucos passos de descobrir um novo jeito de empreender — simples, direto e com ótimo retorno.

Nos vemos nas próximas páginas!

— Cassiano Alves



CAPÍTULO 1

POR QUE VENDER TELAS DE CELULAR É UM NEGÓCIO INTELIGENTE?

CAPÍTULO 1 - POR QUE VENDER TELAS DE CELULAR É UM NEGÓCIO INTELIGENTE?

Entrar no ramo de venda de telas pode parecer algo técnico demais, mas na verdade é uma das formas mais simples, práticas e lucrativas de começar a empreender. Aqui estão os motivos:



Alta Rotatividade

Quebra de celular é algo que acontece todos os dias.

Toda hora alguém deixa o aparelho cair no chão, quebra a tela ou precisa trocar por desgaste. E sabe o que isso significa?

Demanda constante.

Você nunca vai ficar sem público — desde o cliente final até os técnicos que precisam repor peças semanalmente.

Lucro Por Unidade



É Muito Atrativo Dependendo do modelo da tela e do seu fornecedor, é possível ter uma margem de 40% a 300% por peça.

Imagine vender 3 telas em um dia e lucrar R\$ 60... Agora imagina 10 telas!

Com pouco esforço e sem precisar ser técnico, você pode ganhar um valor que muita gente só recebe em emprego formal.

CAPÍTULO 1 - POR QUE VENDER TELAS DE CELULAR É UM NEGÓCIO INTELIGENTE?

Você Pode Trabalhar de Casa



Não precisa de loja, ponto comercial ou estrutura cara.

Muita gente começa revendendo do próprio quarto, guardando as telas em caixinhas organizadas e usando o WhatsApp como vitrine.

Com o tempo, você pode crescer e montar seu espaço — mas dá pra começar de forma simples e enxuta.



✓ Mercado Que Cresce Mesmo em Crise

Enquanto outros setores despencam em tempos difíceis, o mercado de manutenção e peças de celular só cresce.

Afinal, **consertar um celular é muito mais barato do que comprar um novo**, e as pessoas sabem disso.

Ou seja: você estará num segmento que resiste à crise e ainda cresce com ela!

Se esses motivos já não bastassem, **o melhor de tudo** é que você não precisa ser técnico. Pode apenas ser o **elo entre o fornecedor e o técnico**, ou seja, um distribuidor local, com credibilidade e agilidade. E isso, sim, vale ouro!



CAPÍTULO 2

A VERDADE QUE NINGUEM TE CONTA

CAPÍTULO 2 - A VERDADE QUE NINGUÉM TE CONTA

Você já deve ter visto gente dizendo que vender peças para celular é “**dinheiro fácil**” ou que “**todo mundo está ganhando nesse mercado**”. Mas a verdade é que nem todo mundo fatura, e o motivo é simples: **falta de orientação e estratégia**.

💡 O **mercado** de peças é lucrativo, sim. Porém, ele exige alguns cuidados que pouca gente fala, e é sobre isso que quero te alertar agora — **como alguém que já viu** muito iniciante **desistir** por causa de erros bobos, mas evitáveis.



⚠️ As verdades que você precisa saber.

1. **Nem toda peça é igual** (e nem todo fornecedor é **confiável**)
Muita gente começa comprando peças “**baratas**” de qualquer lugar, achando que está fazendo um **bom negócio**.

O problema é que peças ruins **quebram fácil**, dão problema na instalação e, pior: **queimam sua reputação com o cliente**.

➡ O **segredo** não está no menor preço, e sim no melhor custo-benefício com garantia e **confiança**.

2. O erro de esperar grandes lucros logo de cara

Tem gente que compra **R\$ 5.000 em peças**, espera vender tudo na mesma semana e se **frustra**.

O mercado é rápido, mas você precisa aprender a girar o estoque com **inteligência**, construir clientela e **não** investir tudo de uma vez.

➡ O melhor caminho é **começar pequeno**, aprender com o processo e crescer com consistência.

3. Você não precisa ser técnico para vender peças

Isso mesmo: você pode viver de peças, mesmo sem saber abrir um celular.

Seu foco pode ser montar um mini estoque, atender técnicos da sua região ou vender pelo WhatsApp com agilidade.

➡ E se você tiver uma parceria com um técnico, melhor ainda: você foca na venda, ele no reparo.



4. Confiança é o seu maior ativo

No começo, as pessoas vão comprar mais por confiança do que pelo produto em si.

Se você for honesto, responder rápido e resolver problemas com simpatia, você ganha clientes para a vida toda.

Resumindo:

- ✓ **Você não precisa saber tudo para começar**
- ✓ **Você só precisa começar da forma certa**

**E é exatamente isso
que você vai aprender
nas próximas
páginas.**



CAPÍTULO 3

COMO FUNCIONA ESSE MERCADO

CAPÍTULO 3 - COMO FUNCIONA ESSE MERCADO

Se você chegou até aqui, deve estar se perguntando: “Mas Cassiano, como exatamente funciona esse tal **mercado de peças para celular?**”

Vou te explicar do jeito mais direto e claro possível, como se estivéssemos batendo um papo.

O Ciclo é Simples, Mas Poderoso:

1. Celulares quebram o tempo todo Hoje, no Brasil, milhões de celulares são danificados por mês, principalmente por causa de quedas que trincam a tela. Isso significa que sempre há demanda por peças — especialmente telas, baterias, conectores e câmeras.

2. Técnicos precisam dessas peças para trabalhar

A maioria dos técnicos não compra em grande quantidade. Eles compram conforme a demanda, e muitos não têm bons fornecedores. Aí que você entra: você pode ser o elo entre os fornecedores e os técnicos da sua cidade ou região.

3. Você pode vender direto para o público também

Se você tiver uma loja, loja virtual ou até mesmo vender pelo WhatsApp ou redes sociais, pode vender direto para o cliente final — e se quiser, indicar um técnico parceiro para fazer a instalação.

CAPÍTULO 3 - COMO FUNCIONA ESSE MERCADO



De onde vem o lucro?



SIMPLES

- Você compra uma tela por R\$ 50 no atacado
- Vende por R\$ 70 ou R\$ 90
- E ainda pode oferecer a instalação (com um parceiro técnico ou por conta própria, se souber fazer)
- ➡ Isso dá uma margem de lucro muito acima da média de outros setores.

🧠 O diferencial está na forma de atender

Quem se **destaca** nesse mercado não é quem tem o **menor preço**, e sim quem:

- ✓ Entrega rápido
- ✓ Garante a qualidade do produto
- ✓ Dá suporte se algo der errado
- ✓ Cria relacionamento com o cliente

O MERCADO FUNCIONA DE FORMA SIMPLES, MAS QUEM LUCRA DE VERDADE É QUEM ENTENDE QUE O SEGREDO ESTÁ NA CONFIANÇA, NO ATENDIMENTO E NA AGILIDADE. E ADIVINHA? TUDO ISSO VOCÊ PODE COMEÇAR A APLICAR DESDE JÁ — MESMO COM POUCO DINHEIRO E SEM SER TÉCNICO.

CAPÍTULO 4

OPORTUNIDADES



Para Quem Está Começando

Se você está começando do zero

Sem ser **técnico**, sem **loja física** e com **pouco dinheiro** — eu tenho uma ótima notícia para te dar:

- 👉 **Você está exatamente** no ponto certo para aproveitar as **oportunidades** mais acessíveis e rentáveis do mercado de **peças para celular**.

🔒 **Veja algumas oportunidades reais que estão ao seu alcance**

1. Virar um pequeno distribuidor na sua região

Você compra peças direto de **fornecedores confiáveis** e vende para **técnicos** que não têm tempo ou acesso a **bons preços**.

● **Começa com 5 a 10 telas no estoque**, avisa nos grupos de WhatsApp da sua cidade ou bairro, entrega rápido e pronto: você vira **referência local**.

2. Montar uma “bancada delivery” com um técnico parceiro

Você cuida das vendas, do atendimento e da entrega. O técnico cuida da instalação.

💡 **Você não precisa entender de conserto**, só precisa conectar quem tem a peça com quem sabe usar. E ainda lucra com isso.

3. Criar um **catálogo virtual** no seu **WhatsApp** ou **Instagram**. Com ferramentas simples (como o **catálogo do WhatsApp Business**), você pode montar sua vitrine e vender peças direto para o público.

➡ **Isso serve tanto para técnicos como para clientes finais**. E o melhor: você atende no conforto da sua casa.

4. **Atuar como representante de vendas para lojas maiores**. Se você conhece outros **técnicos** ou **lojistas**, pode fazer a ponte entre eles e **fornecedores de confiança**, ganhando **comissão** ou **revendendo com margem**.

5. Fazer parcerias com assistências técnicas locais

Tem loja por perto? Marque uma conversa, apresente suas peças, deixe um catálogo impresso ou virtual.

 Muitas assistências preferem comprar de alguém próximo do que pedir de outro estado com frete e demora.

 **O SEGREDO É COMEÇAR PEQUENO, MAS COM FOCO.**

Não precisa de muito para dar o primeiro passo:

- ✓ R\$ 500 já montam um mini estoque inicial
- ✓ Um WhatsApp bem organizado já vira uma loja
- ✓ Um bom fornecedor e um atendimento rápido já te destacam da maioria

Na próxima página, vamos falar de algo essencial:

Como escolher fornecedores certos e evitar ciladas.

Preparado?



CAPÍTULO 5

FORNECEDORES: COMO ESCOLHER CERTO

CAPÍTULO 5 - FORNECEDORES: COMO ESCOLHER CERTO

Escolher o fornecedor certo é um dos maiores segredos para ter sucesso vendendo telas e peças para celular.

Um erro aqui pode significar prejuízo, reclamação de clientes e perda de credibilidade. Mas calma! Vou te ensinar exatamente como evitar isso.



Nem todo fornecedor barato vale a pena

Muita gente se ilude com preço baixo, compra peças “do Paraguai”, sem teste, sem garantia, e quando dá problema... o prejuízo é todo seu.

➔ **Peça com defeito significa cliente insatisfeito — e cliente insatisfeito não volta mais.**



O que você deve procurar em um bom fornecedor



1. Peças testadas antes do envio

Um bom fornecedor testa cada peça antes de enviar. Isso reduz as chances de você entregar um produto com defeito.

2. Garantia de troca

Se a peça der problema e não tiver sinais de mau uso, o fornecedor certo vai te oferecer garantia.

➔ Isso mostra que ele confia na qualidade do que vende.

3. Boa reputação no mercado

Procure fornecedores que tenham indicações reais, boas avaliações, tempo de mercado e que sejam fáceis de se comunicar.

4. Variedade e agilidade

Um bom parceiro precisa ter vários modelos disponíveis, enviar rápido e facilitar sua vida.

5. Preço justo, não só barato

O **barato** que não tem garantia sai caro. Prefira fornecedores com preço competitivo, mas que entreguem confiança, suporte e pós-venda.



DICA DO CASSIANO

✚ Antes de investir pesado, compre poucas unidades, teste o atendimento, o prazo de entrega e a qualidade das peças.

Isso já vai te mostrar se o fornecedor é confiável — ou não.



Na próxima página, vamos falar sobre um passo muito importante, Como encontrar os primeiros clientes e começar a vender de verdade.



CAPÍTULO 6

COMO VENDER SUAS PRIMEIRAS PEÇAS

CAPÍTULO 6 - COMO VENDER SUAS PRIMEIRAS PEÇAS

Agora que você já entendeu como funciona o mercado, sabe onde encontrar fornecedores e conhece as oportunidades, chegou a hora mais importante:

➡ **Como fazer suas primeiras vendas e realmente começar a ganhar dinheiro com isso.**



🔑 **Passo 1 – Comece com um estoque pequeno, mas certo**

Nada de comprar dezenas de modelos diferentes logo de cara.

🎯 Foque nos modelos mais procurados: Samsung A10, A20, A30, Xiaomi Redmi Note 8, Note 9, Moto G6, G7...

Esses são campeões de troca de tela. Com 5 ou 6 telas bem escolhidas, você já tem um estoque inicial com grande potencial de giro.

🧠 **Passo 2 – Divulgue para os técnicos da sua região**

📱 Entre em grupos de WhatsApp de técnicos, grupos de bairro, fóruns de Facebook, e se apresente:

“Oi, tudo bem? Estou começando a trabalhar com vendas de telas e peças, com entrega rápida aqui na região. Trabalho só com peças testadas e garantia. Se precisar de algo, tô à disposição!”

💡 Dica: ofereça 1 peça com preço especial ou entrega grátis para o primeiro pedido — isso cria confiança e traz o primeiro cliente.

CAPÍTULO 6 - COMO VENDER SUAS PRIMEIRAS PEÇAS

Passo 3 – Use a força do boca a boca

Seu primeiro cliente pode te trazer **os próximos 10**.

✓ Atenda bem, **entregue rápido**, seja educado, e depois do pedido entregue, pergunte:

“Se conhecer algum técnico que também precise de peças, pode me indicar? Estou montando uma carteira de clientes aqui na região.”

📌 **Técnicos** costumam indicar uns aos outros quando **confiam**. Use isso a seu favor!

Passo 4 – Use as redes sociais com inteligência

- Poste as peças que você tem no estoque nos Stories do WhatsApp e Instagram
- Crie uma lista de transmissão para técnicos e lojistas da sua região
- Faça vídeos curtos mostrando a qualidade das telas, comparações, bastidores da entrega

➡ Isso mostra **profissionalismo** e atrai quem ainda não te conhece.

Passo 5 – Fale como um consultor, não só um vendedor

Se o técnico perguntar:
“Essa tela tem boa qualidade?”

Você responde com segurança:
“Sim, é peça testada antes do envio, com garantia de troca. Já vendi várias desse modelo sem nenhum retorno. É excelente custo-benefício.”

🎯 **Você não está só vendendo uma tela.** Está vendendo segurança, confiança e parceria.

E o mais importante:

🧠 Não espere estar 100% pronto para começar. Comece pequeno, teste, aprenda e melhore a cada venda. É assim que todo mundo começa. E é assim que você vai construir o seu negócio — passo a passo.



CAPÍTULO 7

ORGANIZAÇÃO E QUALIDADE NO ATENDIMENTO

Organização e Qualidade no Atendimento

Você pode ter as melhores peças e o melhor preço...

Mas se não tiver organização e bom atendimento, vai perder clientes para quem tem.

📌 Neste ramo, atendimento ágil e confiança são quase tão importantes quanto a peça que você vende.

Organização é o primeiro passo para crescer Veja como você pode se organizar, mesmo sendo iniciante

1. Estoque sempre visível e atualizado

- Tenha um espaço limpo e separado para armazenar suas peças.
- Coloque etiquetas ou caixas separadas por modelo (ex: “Redmi Note 8”, “Samsung A20”).
- Use um caderno, planilha ou app para anotar o que entrou, o que saiu e o que está acabando.
- ➡ Isso evita vender o que você não tem ou comprar o que não precisa.

2. Registre os pedidos e os clientes

- Anote cada venda: peça, cliente, data, valor e se já foi pago.
- Guarde o contato dos clientes em uma lista organizada.
- ➡ Com isso, você pode fazer ofertas futuras, lembrar quem comprou o quê, e facilitar trocas ou garantias.

3. Tenha uma política clara de troca/garantia

📌 Antes de vender, diga:
“Essa peça é testada antes do envio. Caso venha com defeito de fábrica e sem sinais de uso, troco sem custo.”
Isso cria segurança e mostra profissionalismo.
Evita brigas, mal-entendidos e fideliza o cliente.

4. Atendimento rápido e com respeito

- Sempre responda o mais rápido possível.
- Seja direto, educado e demonstre que você quer ajudar.
- Se não tiver a peça, diga:
“No momento não tenho, mas posso verificar com meu fornecedor e te dar uma resposta em breve.”
- ➡ Mostrar esforço e boa vontade vale mais que mil palavras.

Dica de ouro: trate cada cliente como um parceiro

O técnico que compra uma tela hoje pode comprar 10 por semana no futuro.

E mais: ele pode te indicar para outros **técnicos da região**.

Se você for organizado, educado e confiável, as pessoas vão lembrar de você e voltar a comprar.



CAPÍTULO 8

PRÓXIMOS PASSOS: COMO CRESCER DE VERDADE

CAPÍTULO 8 - PRÓXIMOS PASSOS: COMO CRESCER DE VERDADE

Você já entendeu como entrar nesse mercado.

Agora, a pergunta é: como sair do “começo” e construir algo duradouro? A resposta está em estratégia, consistência e evolução.

✚ 1. Estude o mercado, mesmo enquanto vende. O bom empreendedor está sempre aprendendo.

- Observe quais peças giram mais rápido
- Fique de olho nos modelos novos que chegam no mercado
- Converse com os técnicos: eles vão te dizer quais peças vivem quebrando

➡ Isso te ajuda a montar um estoque cada vez mais certo e lucrativo

📦 2. Reinvesta parte do lucro
💡 Começou com 5 telas e vendeu todas?

Compre 10 na próxima compra — diversifique e teste novos modelos.

🔄 Reinvestir é o que faz seu estoque crescer e sua autoridade aumentar.

👤 3. Crie sua carteira de clientes técnicos

- Tenha um grupo no WhatsApp só para técnicos e lojistas
- Mande novidades, ofertas e peças em promoção
- Envie mensagens com respeito e frequência controlada

🧠 Lembre-se: quem lembra de você, compra de você.

🔄 4. Padronize seu atendimento

- Tenha frases prontas e educadas para usar nas conversas
- Crie um passo a passo para cada venda: consulta, separação, envio, garantia
- Isso facilita seu dia a dia e passa uma imagem profissional

CAPÍTULO 6 - COMO VENDER SUAS PRIMEIRAS PEÇAS

5. Sonhe grande, comece estruturado

Quer montar uma loja física? Criar uma pequena central de distribuição? Virar referência na sua cidade?

Tudo começa aqui, com passos firmes e um plano claro.

 **Com organização, bom atendimento e um** pequeno reinvestimento constante, você vai transformar esse começo simples em uma empresa de verdade.

"O que separa quem sonha de quem realiza é a ação constante e bem feita."

— Cassiano Alves



Cassiano Alves

SIGA NOSSO PERFIL OFICIAL

@cassianoalves.oficial_

Parabéns por ter chegado até aqui!

Se você leu este material até o final, isso já mostra uma coisa importante:

você está decidido a mudar de vida e começar um novo caminho.

Durante anos, vi muita gente desistir antes mesmo de tentar. Mas também vi pessoas comuns — sem experiência, sem grana, sem contatos — darem a volta por cima vendendo peças e criando uma fonte de renda real.

E agora chegou a sua vez.

 Lembre-se:

-  Você não precisa ser técnico para vender peças
 -  Você não precisa ter muito dinheiro para começar
 -  Você não precisa de loja física para faturar
- Você só precisa de vontade, orientação e ação.

CONCLUSÃO E CONVITE PARA OS PRÓXIMOS PASSOS

E agora, qual é o próximo passo?

Se você gostou desse material e quer se aprofundar de verdade, te convido para dar o próximo passo comigo:

- ➡  Entre no grupo exclusivo onde compartilho:
 - Conteúdos práticos sobre o mercado
 - Dicas de vendas e atendimento
 - Informações sobre o curso completo e futuros materiais
 - E oportunidades reais para quem quer crescer nesse ramo

 [APERTE AQUI E FAÇA PARTE DO GRUPO]

Você está a um passo de transformar esse conhecimento em renda.

Um Convite Para Empreender Com Segurança

Esse material **gratuito** foi só um gostinho do que está por vir. Logo, vamos lançar o eBook completo, onde você terá acesso a:

-  Estratégias mais avançadas para vender peças
-  Como se tornar um distribuidor profissional
-  Como montar sua estrutura de vendas passo a passo
-  E muito mais...

Mas antes disso, deixa eu te contar uma coisa importante:

A Distribuidora Cassiano Alves Está Aqui Para Você

Sim, eu sou **Cassiano Alves**, atuo há mais de 17 anos no mercado de vendas de peças, e hoje tenho uma estrutura pronta para ajudar pessoas comuns a começarem suas próprias vendas com segurança e suporte.

Somos uma distribuidora especializada em telas e peças para celulares

-  Enviamos com rapidez para todo o Brasil
-  Oferecemos suporte direto comigo e com minha equipe
-  Temos preços reais de atacado e condições acessíveis para quem está começando com pedidos mínimo de R\$ 500,00



Quer começar com o pé direito?

Entre em contato comigo direto no WhatsApp:

“Cassiano, quero começar com uma distribuidora de confiança!”

[QUERO ME TORNAR VENDEDOR]

Você não precisa fazer isso sozinho.

Vamos crescer juntos.

Te espero lá!

Cassiano Alves – Distribuidor, mentor e parceiro na sua jornada



Cassiano Alves

SIGA NOSSO PERFIL OFICIAL

@cassianoalves.oficial_