

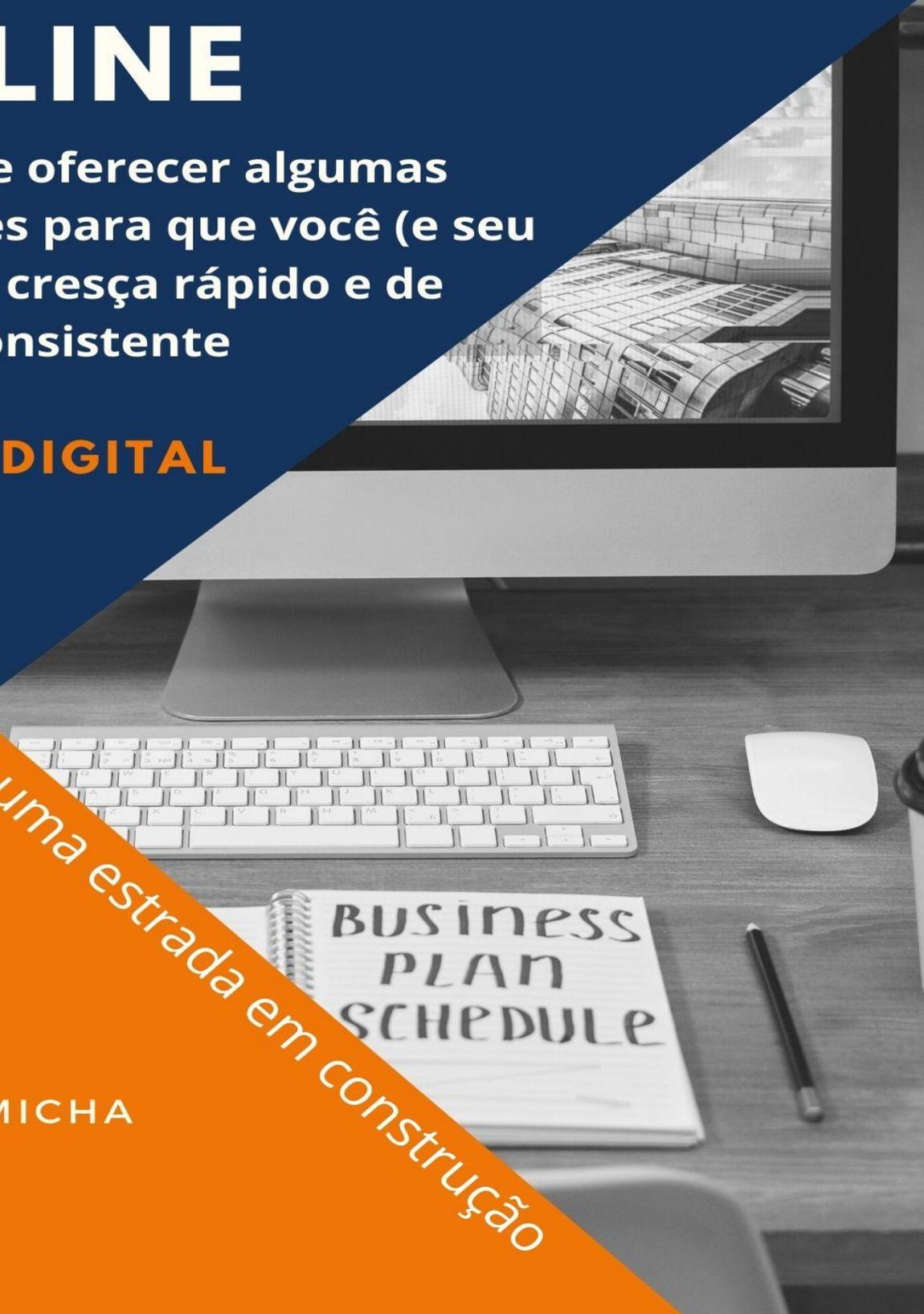
# COMO COMEÇAR SEU NEGÓCIO ONLINE

Vamos te oferecer algumas sugestões para que você (e seu negócio) cresça rápido e de forma consistente

**EBOOK DIGITAL**

O sucesso é uma estrada em construção

POR  
ANDRADE MICHA



## Sumário

Como Começar Seu Negócio Online .....	1
Afiliações.....	10
Infoprodutor.....	13
Serviços .....	15
O Que é Nicho De Mercado? .....	17
E como contratar o domínio?.....	25
O que é a hospedagem?.....	25
Como contratar a hospedagem? .....	26
Aqui vão algumas formas práticas de construir uma audiência: .....	37
Como montar a sua Máquina de "Imprimir Dinheiro". A famosa Lista de Emails. ....	38
"Como ganhar dinheiro com um negócio online" .....	41
Como Faturar (de verdade) com seu negócio online:.....	42
Como vender para sua lista de e-mails.....	43
1- Isca Digital .....	44
2- Sistema de Email Marketing .....	44
3- Precisa ter conteúdo relevante e fazer ofertas irresistíveis .....	44
Manter um blog de conteúdo .....	45
Através De Um Canal E Vídeos No Youtube.....	47
Através Do Whatsapp.....	48
Marketing De Conteúdo .....	49
<b><i>O Poder dos Webinars.....</i></b>	<b>52</b>
<b><i>Postagens Nas Mídias Sociais .....</i></b>	<b>55</b>
<b><i>Crie Seu Produto Digital em Formato de Webinar e Faça Venda Recorrente.....</i></b>	<b>59</b>
Basicamente você vai executar os seguintes passos: .....	59
Lição Nº1: Pequenos passos consistentes levam a Grandes Conquistas .....	62
Lição Nº2: Planejamento é a chave para o Sucesso.....	64
Lição Nº3: Seja otimista frente as Adversidades .....	64
Lição Nº4: Não cometa o erro de tentar Agradar a Todos .....	66

Lição Nº5: Adapte o perfil do seu Negócio em conformidade com o seu Crescimento .....	67
Lição Nº6: Fique perto dos Melhores .....	67
Lição Nº7: Mantenha-se fiel a sua Visão De Negócio .....	68
1- Tudo começa na sua cabeça .....	69
2- Desistir não é uma opção .....	70
3- Respire fundo e mantenha a calma .....	70
4- Seja paciente, os resultados virão .....	71
5- Os erros são os melhores professores .....	71
6- Motive-se .....	72
7- Sem desculpas, simplesmente aja .....	72
8- Use o poder das metas .....	73
9- Perceba a progressão e anime-se .....	74
10- Pare de Procrastinar .....	74
11- Tenha um modelo a seguir .....	74
12- Cuidado com o excesso de informação .....	75
13- Não se iluda, seja um empreendedor pé no chão .....	75
14- Analise antes de fazer seus investimentos .....	76
15- Trabalhe sua visão de negócios .....	76
16- Supere o medo do fracasso e dos julgamentos .....	77
17- Aprenda a gerir seu negócio .....	77
18- Seja flexível .....	78
19- Adote uma postura de melhoria contínua .....	78
20- Você é o seu pior inimigo .....	78



[Clique Para Conhecer](#)

## CENTENAS DE VIDAS TRANSFORMADAS

Veja O Que **Pessoas Reais** Estão Falando Do Treinamento...



# 1. Como Começar Seu Negócio Online

---

O Sucesso é uma estrada em construção, e como em quase tudo na vida, você terá vários caminhos que poderá seguir.

Alíás esse poderia até ser um grande problema dos dias atuais. Uma avalanche de informações, conteúdos, que se não tivermos o discernimento e foco, podemos até nos perder nesse caminho. O **Importante** é saber que não existe uma fórmula mágica. O que existe é determinação, disciplina, um forte desejo em querer realizar e muito trabalho.

Mas o objetivo desse ebook é te dar uma direção inicial do que funciona de verdade, assim como um resumo de alguns pontos importantes para um negócio online.

Que tal começarmos vendo alguns exemplos de modelos de negócios que você poderá atuar.

## 2. Modelos de Negócios Online

---

Existem dezenas de modelos de negócios, listaremos algumas aqui para você entender como o mercado é GIGANTESCO.

**Venda de produtos físicos:** Montar uma loja virtual, mercado livre, importação, produtos artesanais produzidos por você ou por terceiros. Você poderá abrir uma loja que venda, desde utensílios domésticos, roupas, sapatos ou qualquer outro nincho de sua escolha.

**Oferecer Serviços:** Consultorias, serviços de designer, programador, redator, gestor de redes sociais ( social media), gestor de tráfego, gestor de suporte, gestor de atendimento.

**Publicidade:** Se você tem um site, com alguma audiência pode vender espaços publicitários, funciona da mesma maneira para Instagram, trabalhando como **digital influencer**.

**Desenvolver um Software ou Sistema:** Desenvolver um App, plugin para sites, Landing pages, Blogs. Você poderá divulgar Google Store, Apple Store. Em caso da criação de plugin ou tema, você poderá até mesmo divulga-los no wordpress.

**Criar um Infoproduto:** Ebooks, audiobooks, mentorias, consultorias curso em vídeo, podcasts.

**Afiliados:** Divulga produtos já prontos para outras pessoas, para receber comissões nas vendas efetuadas.

**Assinatura:** Alguma área de membros, seja em um site, grupo do facebook exclusivo, grupo do telegram exclusivo, algum fórum que você possa estar representando.

**Compra e Venda de Domínios:** Comprar domínios expirados, ou até mesmo novos e que tenham determinado potencial no mercado. E com isso alavancar a sua relevância, para vendê-lo posteriormente.

**Ter uma Agência:** Entendendo bem do assunto, uma agência no ramo de lançamentos de produtos digitais, geração de tráfego, construção de branding, gerenciamento de mídias.

**Agenciamento:** Trabalhar como um intermediário, onde você é contratado para criar sites, sendo este serviço terceirizado lhe renderá lucro.

Estes são alguns exemplos básicos, mas que podem te fazer chegar muito longe!!!

**Vamos imaginar juntos!**

Existem dois tipos de pessoas: aquelas que torcem para chegar sexta-feira, só pela espera do final de semana. E existem àquelas que desejam ardentemente mudar a suas vidas. E acredito que esta seja você, e por isso, esta aqui adquirindo **CONHECIMENTO**.

Bom teve grande parte da minha vida em que estive assim. A “espera das sextas”. Porém, com a pandemia entre tantas tragédias, eu tive o conhecimento do que viria a ser a mudança de chave na minha mente. Sabe aquela idéia, de que você poderia ter maior qualidade de vida? Trabalhar de qualquer lugar que quisesse ou até mesmo ter seus horários flexibilizados, ao invés de vender as suas horas (Vida), por um salário que nunca chega até o fim do mês? Exatamente isso que me refiro. Foi então que comecei a querer algo melhor para mim e para minha família. Eu desejava ardentemente ter **LIBERDADE FINANCEIRA**. E é isso que o Marketing digital trás.

Alguns anos atrás era impossível imaginar poder de começar um negócio dentro de sua própria casa, com apenas um computador ou celular, e até mesmo com pouco dinheiro.

Mas, esta realidade se tornou possível. E você pode montar o seu negócio usando pouco tempo diário, e continuar tendo sua vida normal além do seu projeto. Mas, não confunda a LIBERDADE de tempo, com falta de

determinação e disciplina. Porque lembre-se, se você quer ter um negócio que se projete por anos, você terá sim que ter foco, determinação e dedicação. Ainda que seja nos seus momentos “livres”.

Nunca se esqueça da “Lei da Semeadura”: Plante hoje, para colher amanhã. E esta perspectiva que o Marketing Digital nos trás, de termos um negócio condicionado a realizar uma ação e esta ação nos render frutos de forma contínua.

De termos a autonomia de trabalhar ao lado da nossa família, ou de qualquer lugar que queiramos.

Imagine um negócio que funcione sem que você apareça não sendo estritamente necessário mostrar o seu rosto e assim atuar em vários segmentos.

Essas são apenas algumas das liberdades que terá ao ingressar no Marketing Digital.

E dentre tudo isso existem inúmeros produtos digitais que podem ser explorados tendo em vista este mesmo modelo de negócio

**Vou lhe mostrar alguns exemplos aqui:**

- **Ebooks**
- **Cursos em vídeo**
- **Mentorias**

- Eventos
- Um belo exemplo de um produto digital.



Dentro dos modelos de mercado que citei anteriormente, existem três principais pontos de atuação com um potencial lucrativo grande, veja:

## Afiliados

Modelo mais simples, fácil, rápido de começar, com toda certeza.

É um modelo onde você pode trabalhar, fazendo a divulgação de um produto. O diferencial, é que você não precisa criar este produto, basta apenas divulgá-lo e você é comissionado pela venda. SÓ ISSO! É um mercado com ótimas condições de comissionamento.

**Primeiro Passo:** você precisa escolher um nicho, que é uma área que você se identifica ou tem uma grande habilidade.

**Exemplo:** Vamos supor que você goste de tocar violão. Você poderá, perfeitamente, divulgar um produto sobre como tocar violão e falar sobre isso no seu site e nas redes sociais.

**Segundo Passo:** Após a escolha do seu nicho, você terá que escolher uma das plataformas a ser trabalhada, como por exemplo; **Hotmart, Eduzz, Monetize, Braip, Amazon** – e então, encontrar o produto dentro do nicho escolhido, realizar a sua afiliação. E pronto você já é um afiliado e poderá começar a sua divulgação!

**Terceiro Passo:** Após essa definição do nicho e produto, é importante que você entenda o tipo de público que você quer alcançar com seu conteúdo. É o que chamamos de público alvo.

Alguns pontos importantes a serem definidos, são: a idade média das pessoas você quer alcançar, qual a classe social delas, se são homens ou mulheres e outras características importantes.

Pronto! Nicho, produto escolhido e publico alvo definido, como começar divulgar? Depois destes pontos mencionados o que você precisará é:

- **Atrair**
- **Relacionar**

- **Vender**

No processo de atração está incluída a geração de tráfego, sendo elas: site, instagram, facebook, canal no youtube etc. Tudo tem que estar de acordo com seu projeto. Não se preocupe, vamos abordar isso mais a frente.

Depois disso vem o processo de se **relacionar**, que é justamente manter o engajamento forte e a personalidade bem exposta. Isso fará com que o seu passe confiabilidade ao seu público.

Somente então, vem à **venda**, que com certeza, depois de todos esses processos implantados ficará bem mais fácil.

### Veja como que o funil funciona:

- **Topo de Funil:** Fase para gerar reconhecimento da empresa e atrair potenciais clientes.
- **Meio de Funil:** Fase para aumentar a relevância e o valor percebido pelo cliente e transformar leads em oportunidades de vendas.
- **Fundo de Funil:** Vendas

No topo é onde atraímos geralmente muitas pessoas, para que possamos nos relacionar com elas no meio do funil, e só depois efetivar a venda, que é o fim do funil.

É assim que você deverá trabalhar para abordar o público correto, e trabalhar o relacionamento até chegar a um ponto onde ele fique “quente” e compre o seu produto.



Esse é um processo que você poderá repetir com nichos diferentes, com produtos diferentes, e isso poderá fazer com que sua renda aumente muito mais do que o esperado.

## Infoprodutor

Modelo onde todo o grande player do mercado está inserido. Pois, tem um enorme potencial de rentabilidade!

Pensa comigo: você tem um conhecimento, ou até mesmo tem a ideia por detrás de um projeto, e deseja vender essa ideia/conhecimento,

transformando isso em um produto digital.

Você pode entregar o seu conhecimento em vários formatos. Seja um curso online, PDF, Ebook, consultorias. Enfim, há uma vasta gama de atuação e necessidades no mercado.

Utilizar o marketing digital é um meio de vender este mesmo conhecimento através da internet.

Não exige de nenhum recurso de estoque, não requer nenhuma embalagem ou algum meio físico, e como o nome já diz, tudo é feito de maneira online.

Este mesmo infoprodutor, que cria esse produto e o coloca a disposição para afiliações, também conta com outras pessoas que lhe ajudam no processo de vendas.

Suponhamos que você tenha um produto no nicho de musculação. Para aumentar o número de vendas, você disponibiliza o seu produto para afiliados. E dessa forma mais pessoas podem vender o seu produto, e assim, aumentar sua autoridade na Internet.

As pessoas adquirirão este conhecimento e você e seus afiliados dividirão as comissões.

## Serviços

Existe também é um potencial mercado, onde você pode trabalhar com algum tipo de serviço prestado.

### Alguns exemplos:

- Atuação como Freelancer;
- Tradutor;
- Design de imagens, páginas;
- Editor de vídeo;
- Atendimento de clientes / suporte;
- Gestor de Redes Sociais;

Para quem está iniciando e tem uma pequena base de conhecimento, é uma boa ideia prestar algum tipo de serviço baseado nos que citei acima.

Para levantar um dinheiro rápido é uma excelente alternativa.

Estes são alguns sites que você pode visitar, para conhecer mais formas de aprimorar os seus trabalhos: [workana.com](http://workana.com), [99freelas.com](http://99freelas.com), [vintepila.com](http://vintepila.com).

Estas seriam maneiras de você também atuar como freelancer.

Importante ressaltar que é difícil localizar um bom serviço terceirizado hoje em dia. Então alguém que de fato leva a sério o seu trabalho, consegue não somente fazer um dinheiro rápido, como também ter uma

alta rentabilidade diária, semanal e mensal.

E obviamente, que citamos somente alguns tipos de trabalhos, onde é totalmente possível com um determinado conhecimento criar possibilidades de ganhos na internet. E até mesmo criar alguma ferramenta, ou forma de agenciamento, que irá determinar o modelo de negócio em que você irá atuar.

Vamos agora entrar em um processo, onde o afiliado estabele a base de atuação ou seu nincho.

### **3. Seu Mercado De Atuação - Nichos De Mercado**

---

Certo, depois que você identificou seu modelo de negócios para seu primeiro negócio online, vamos falar de foco.

Quem deseja se tornar um empreendedor digital, certamente, já ouviu falar e muito sobre os nichos de mercado e como eles são importantes para o negócio. Entretanto, você sabe realmente o que é um nicho de mercado? E porque ele é importante para você?

## O Que é Nicho De Mercado?



Bem, quando vamos dar início ao nosso projeto, temos que saber exatamente do que iremos falar. Certo?

O **nicho de mercado** é exatamente isso: uma identificação de um grupo com necessidades e interesses em comum, no qual você deseja atuar.

Os nichos podem se basear exatamente nas dores do seu público, como por exemplo, pessoas que querem perder peso. Neste caso o grupo de pessoas com essa necessidade seria segmentado do nicho de emagrecimento.

Não é algo que será inventado. Ele já existe e está definido. O que você deve fazer, é somente identificar qual grupo pertence.

E os processos para escolher um nicho são simples:

- a) Assuntos que você tenha interesse, que você domine e tenha alguma experiência. Isso pode ser um enorme diferencial.
- b) Assuntos onde tenha alguma paixão, curiosidade, ou se vê daqui a 5 anos falando sobre o nicho escolhido.

### **E o mais importante**

Assuntos onde você, vê um grande potencial de monetização.

O principal meio de verificar isso é através das pesquisas de mercado e concorrência, utilizando ferramentas que podem lhe ajudar a mapear o mercado como um todo.

Agora você pode se perguntar **“como fazer essas pesquisas de uma maneira prática e fácil”?**

Vou deixar aqui uns links que te ajudará nessa pesquisa. Seguindo as ferramentas abaixo é totalmente possível, a partir dos indicativos em relação ao tráfego, de pesquisas, e de volume definir seu nicho.

Como por exemplo o Ubersuggest - <https://neilpatel.com/br/ubersuggest/>

Answer The Public - <https://answerthepublic.com/>

E até mesmo o planejador de palavras do próprio Google -

<https://trends.google.com.br/trends/?geo=BR>

Lembrando que, dentro do **Fórmula Negócio Online**, temos um módulo exclusivo para a pesquisa e validação de mercado, pois sabemos como é importante essa ação.

Diante de tudo isso, se mesmo assim ficar sem ideias, pode se basear nos atuais quatro grandes nichos de mercado.

### 1- Saúde / beleza

Onde se encaixam produtos de:

- Perda de peso
- Dietas
- Musculação
- Alimentação saudável
- Ganho de massa muscular
- Exercícios em casa
- Ansiedade
- Depressão
- Produtos para cabelo
- Maquiagem
- Produtos para pele

## 2- Relacionamento

Onde se encaixam produtos de:

- Sexualidade
- Paquera
- Conquista
- Maternidade
- Paternidade
- Como arrumar um namorado/a
- Como lidar com os filhos
- Como lidar com a família
- Coaching

## 3- Dinheiro

Onde se encaixam produtos de:

- Empreendedorismo
- Marketing digital
- Finanças
- Contabilidade
- Investimentos na bolsa
- Produtividade

- Mercado imobiliário
- Como administrar o próprio dinheiro

#### 4- Hobby

Onde se encaixam produtos de:

- Artesanato
- Teologia
- Fotografia
- Mecânica de carros
- Venda de carros
- Esportes
- Adestramento
- Artes marciais
- Meditação

Uma super dica que posso te dar neste momento: **tente unir um assunto que você goste e que tenha uma grande demanda.** Será bem mais fácil movimentar seu negócio todos os dias!

Devo reforçar que no início é muito mais fácil que você escolha um assunto/nicho que você tenha uma paixão, sua jornada será muito mais

fácil.

Quando você tiver mais experiência trabalhando na Internet, sugiro a ideia de trabalhar com mais nichos.

## 4. Construindo Sua Estrutura

---

Após a definição do nicho, o foco deve ser na criação dos meios que façam com que o público que deseja atingir, tenha conhecimento sobre seu projeto.

E esses meios citados são, de fato, a sua estrutura e elas são baseadas em pilares, e o pilar central é o seu Site!



Sem a menor dúvida que a espinha dorsal do seu projeto é o seu Site. Pois, a partir dele você conseguirá criar páginas específicas que vão lhe ajudar a

vender o seu produto como um todo. Será por meio dele, que você irá vincular suas campanhas no Google ou Facebook, de maneira completa e anunciando com sua própria estrutura d vendas.

Mostramos como fazer isso, passo a passo, no [Fórmula Negócio Online](#) nos módulos específicos sobre Facebook ads e Google ads.

### **Colocando em prática o seu projeto!**

- 1- Escolher um bom produto para promover;
- 2- Se afiliar ao mesmo;
- 3- Criar sua estrutura ao redor do produto, com um domínio;
- 4- Levar tráfego para sua estrutura;
- 5- **Ver as vendas acontecerem;**

Utilizando essa mesma estratégia, com um modelo simples de negócio, em pouquíssimo tempo, provável que você tenha resultados expressivos.

Esse modelo simples seria a criação de uma landing Page (página de captura, ou página de vendas). Somente com essa criação já seria possível você conseguir concretizar vendas.

A seguir, vamos entender alguns conceitos importantes sobre criação de sites.

### **O que é um domínio?**

O domínio é o nome do seu site, é o que as pessoas digitam na barra de

endereços do navegador como, por exemplo, o domínio do nosso Blog é <https://negocios.arrazzei.com/>.

Nada mais é do que o nome do seu site. E o ideal, é que ele faça referência ao nicho que você irá atuar.

Existem alguns modelos que você pode se basear.

**Exemplo:**

Nicho de saúde, voltado ao ganho de massa muscular [www.ganhemassamuscularja.com](http://www.ganhemassamuscularja.com).

Nicho de relacionamento, voltado a paquera [www.conquisteseuamor.com](http://www.conquisteseuamor.com). E tem o Exemplo onde você pode se tornar uma autoridade por trás do projeto, inserindo o seu nome como domínio - [www.andrade\\_michaa.com](http://www.andrade_michaa.com).

Assim você pode trabalhar a sua autoridade conquistada no seu projeto.

Deixando bem claro que não aconselhamos que insira dentro do seu domínio, palavras que contenham termos que sejam apelativos para o Facebook e Google, como por exemplo, um domínio [www.ganhedinheirorapidoaqui.com](http://www.ganhedinheirorapidoaqui.com).

Na utilização alguma estratégia envolvendo o tráfego pago, o seu anuncio poderia sofrer algum tipo de bloqueio por conta do nome do seu domínio.

Não inserindo termos como - dinheiro - fácil - rápido - nesta mesma base não terá problema.

## **E como contratar o domínio?**

Atualmente recomendamos uma empresa, onde é feito o processo de criação de domínio, que é a Hostgator.

É um processo simples e barato. E a hostgator ainda tem um suporte especializado para te ajudar com qualquer problema.

O domínio é renovado anualmente, portanto, não se preocupe com altos investimentos. Um ano é mais que o suficiente para conseguir bons resultados. (mas você precisa trabalhar constantemente).

## **O que é a hospedagem?**

A hospedagem é onde os dados do seu site ficam arquivados, como imagens, textos, vídeos. Ou seja, o domínio e hospedagem se complementam.

E é onde você vai ter acesso a uma área administrativa muito importante para o passo a passo da criação sua estrutura.

Para facilitar esta mesma ação ela também é feita na Hostgator, todo o processo explicamos em uma aula do [Fórmula Negócio Online](#).

PS: Recomendamos contratar o plano M da Hostgator, conforme

orientamos dentro das aulas do [Fórmula Negócio Online](#), pois, você ainda ganha um domínio gratuito!

## Como contratar a hospedagem?

Também é um processo simples, barato e prático!

Todo o processo de registro de domínio e hospedagem é feito por uma plataforma só, a Hostgator!

Analisando somente a hospedagem, não passa dos R\$12 por mês!

Pode confiar 100% na Hostgator, pois o custo-benefício, suporte, segurança e confiabilidade deles não tem igual!

Lembrando que todo esse processo de criação de domínio, hospedagem, temos aulas específicas dentro do [Fórmula Negócio Online](#) que demonstram como devem ser feitas.

## Pronto, a sua estrutura está montada!

Agora é só aplicar a estratégia que te mostrei em prática.

Desde a escolha do modelo de negócio que vai atuar, definição de nicho, definição de domínio, registro de domínio e hospedagem. Está tudo muito, mas muito bem encaminhado!

Com essas informações que te passei, você vai conseguir:

- Atrair público qualificado e vender;

- Criar páginas para vender;
- Fazer remarketing para essas pessoas que visitaram a sua página;

Porém entender o público é essencial para conseguir vender, e conseguir atrair-lo de uma maneira correta.

É o que vamos ver a seguir!!

## 5. Sem Público, Sem Vendas

---



Estamos na Era da Informação, onde recebemos milhares de estímulos por dia de compra, na palma das mãos.

E a consequência disso é um bloqueio da mente, quase que automático, a qualquer tipo de propaganda.

Pare para pensar um pouco: até seu filho de 5 anos já sabe pular um

anúncio no Youtube.

**“Mas se até uma criancinha já sabe pular um anúncio, como eu vou chamar a atenção do público para meu negócio?”**

É aqui que entram as formas de tráfego que existem na internet.

**De que adianta ter um produto maravilhoso, se as pessoas não o conhecem?**

O **tráfego** é a espinha dorsal de qualquer negócio, sendo ele físico ou digital. Se você não chama atenção das pessoas, você não tem um negócio. **Afinal de contas, que não é visto não é lembrado.** Não é mesmo??

**Tráfego** significa, basicamente: levar as pessoas para seu negócio, produto ou seja lá o que for.

Portanto você é OBRIGADO (sem exagero), a dominar estratégias de tráfego, porque sem ele, não existe sucesso.

Você pode ser o melhor vendedor do mundo, pode ter a melhor ideia da sua vida, pode até ter um produto que realmente muda a vida das pessoas, mas se ninguém te conhece, tudo isso é vão (não servirá para nada).

Podemos definir os tipos de tráfego em 2 grandes grupos, que se subdividem entre si:

## Tráfego Orgânico

É o tipo de tráfego em que você não precisa investir dinheiro para trazer pessoas até seu negócio.

Ele pode demorar um pouco para dar resultado, mas, no longo prazo funciona muito bem porque as pessoas que vieram através dele se tornam suas fãs com mais facilidade.

O "efeito fã" acontece porque você não foi em busca da pessoa. Foi ela que te achou através de uma pesquisa relacionada a algum assunto do próprio interesse.

Isso ativa um gatilho que podemos chamar de "Autoridade". Esse gatilho é responsável por causar na pessoa uma sensação de que você entende do assunto que ela gosta.

Então resumindo, se você realmente quiser ter sucesso na internet, você precisa aplicar técnicas de Tráfego Orgânico.

O tráfego orgânico pode ser feito através dos seguintes meios:

- Blog de Conteúdo;
- Redes Sociais (Instagram, Facebook, Pinterest e etc...);
- Vídeos no Youtube.

Claro que existem outras formas, mas estas são as mais conhecidas.

E são extremamente efetivas se usadas da maneira correta.

## Tráfego Pago

Nessa modalidade de tráfego você precisa investir dinheiro para levar as pessoas até o seu negócio. (o próprio nome já diz tudo).

Com ele, você tem um resultado muito mais rápido do que o tráfego orgânico. Porém, a longo prazo costuma não se sustentar sozinho.

Os principais meios de conseguir tráfego pago são:

- Anúncios (Facebook Ads, Google Ads e outros);
- Influenciadores (pagar pessoas que já tem muito tráfego para divulgar seu negócio);
- Assessoria de Imprensa;

E muitas outras modalidades.

Antes que você pense *"nossa porque eu vou pagar por tráfego se eu posso conseguir isso de forma gratuita?"*

Deixe-me te dar um exemplo do por que ele é tão bom para você:

Suponhamos que você venda um produto na internet, e seu ganho pela venda é de R\$200 reais.

Você pode anunciar esse produto no Google Ads, e com R\$100 reais de investimento, fazer sua primeira venda.

Resumindo: você pagou R\$100 reais para anunciar esse produto, e ganhou R\$200 reais. São R\$100 reais de lucro que vão direto para o seu bolso,

com um esforço muito pequeno.

E o detalhe é que isso pode ser feito em menos de 24 horas.

Não se esqueça, de que você não é obrigado a investir em tráfego, eu só te mostrei os benefícios de aplicar o tráfego pago em seu negócio.

Muitas pessoas começam sem investir nada em tráfego. Inclusive, eu mesma comecei assim.

Quando o assunto é Tráfego, a minha dica de ouro é: **Tente usar os 2 em seu negócio, porque se você conseguir fazer isso desde o início, terá uma arma poderosa em suas mãos.**

Compare seu negócio a um castelo (...)

Com 2 pilares em sua fundação, ele fica muito mais seguro do que com apenas 1.

Esse é o poder de unir os 2 tipos de tráfego, tanto para quem está começando, quanto para quem já tem um negócio a mais tempo.

Hoje eu uso as duas formas, mas eu queria muito ter aprendido isso no início da minha jornada.

Agora você deve estar se perguntando: **"OK! Já sei tudo sobre a importância do tráfego. Agora, onde eu aprendo a gerar tráfego para o meu negócio? Como posso saber exatamente qual é o melhor tipo de tráfego para meu caso hoje?"**

As respostas dessas perguntas estão dentro do curso que me ajudou na implantação do meu negócio, o [Fórmula Negócio Online](#).

Este treinamento super indico por ter vários módulos, organizados de uma maneira que você possa ir do Básico ao Avançado.

Portanto, se você ainda não se inscreveu clique aqui para conhecer o [FNO](#), e tirar os seus projetos do papel. E garanto que com tudo o que você irá aprender, você poderá atuar em qualquer nincho e modelo de negócio.



Se você chegou até aqui, eu vou te entregar alguns insights bônus sobre tráfego (orgânico e pago)!

Geração de Conteúdo na Internet: é a melhor forma para obter tráfego qualificado, gratuito e que permitem melhores resultados a longo prazo.

**Se posicione como autoridade:** não tenha medo de "mostrar a cara".

Pessoas se conectam com pessoas. Você não precisa ser um expert para

começar a ensinar algo na internet. A maioria adquire um conhecimento básico, e a medida que vai ensinando outras pessoas, elas também vão se aperfeiçoando e ganhando maior experiência. *Aprende-se fazendo. E só quem não tem medo de errar, e encara os erros como aprendizado, é que tem Sucesso na vida.*

**Tenha um blog:** publique artigos com regularidade para melhorar o seu posicionamento no Google.

**Design:** se preocupe com a aparência do seu negócio. Faça uma analogia do seu negócio como se fosse um livro: *Se a capa não chamar atenção, ninguém vai ter maior interesse em te conhecer.*

**Storytelling:** você precisa de uma boa história para chamar a atenção das pessoas. *Pessoas precisam de pessoas. Conte uma história. Mas, não qualquer história. Ela precisa ser verdadeira para conectar com outras pessoas.*

Em todas as suas redes você precisa contá-la periodicamente, ou seja, faça com que seus novos e antigos seguidores, te conheçam!

Não minta sobre você. Ao contrário do que se fala na internet, as pessoas não gostam de "super heróis" e sim de pessoas normais.

*Isso vai fazer com que seu público seja surpreendido de uma maneira positiva, e isso te trará excelentes resultados!*

**Anúncios:** sempre tente fazer o que todos os outros não estão fazendo, pare de seguir a modinha, quebre padrões. Seja disruptivo.

A melhor forma de chamar a atenção é *dizer o que seu público não está esperando. Saia do óbvio.*

**Relacionamento:** Pense que seus seguidores são seus amigos. Ajude- os sem pedir nada em troca, entregue valor de verdade.

Isso vai despertar na mente de cada um o desejo de retribuir esse favor que você fez a eles. E assim, pode ser que eles queiram comprar seu produto.

**Overdelivery:** sempre entregue mais do que você prometeu.

Faça um vídeo ensinando "*3 Formas de Vender na Internet Rápido*".

Entregue, de surpresa, 4 ou 5 formas a mais.

## 6. Construção De Audiência

---

Sendo bem sincera pra você, construir audiência não é obrigatório. Se você já viu algum guru por aí dizendo isso, está errado.

Eu sei que eu acabei de falar da importância do tráfego para seu negócio,

mas vou te explicar o porquê ter audiência não é um pré-requisito para o sucesso.



Existem alguns modelos de negócio, como o "Afiliado Árbitro", em que basicamente você não precisa nem mostrar o rosto.

Nesse modelo, você trabalha apenas com técnicas específicas de divulgação de produtos digitais.

Eu conheço pessoas (que por motivos óbvios), faturam milhares de reais na Internet por mês sem nunca ter aparecido, e sem ter audiência.

Inclusive no treinamento que indico o [Fórmula Negócio Online](#), você aprende passo a passo como fazer isso.

Mas, sim, não podemos negar que a audiência seja um ativo poderoso que a médio/longo prazo pode te dar um retorno inimaginável.

E ainda, você terá a segurança de que seu negócio nunca irá acabar.

## “Entendi! Mas, o que é essa tal Audiência”?

Audiência é quando você tem um "público fiel".

Esse público gosta irá te seguir os lugares: redes sociais, blog, email, Youtube e etc.

*E aqui esta a grande sacada para você que já sabe o que é tráfego e também sabe o que é audiência. Vamos unir os dois!*

Veja, é normal que as pessoas não comprem de você na primeira vez que vêem sua oferta. Isso acontece, literalmente, o tempo todo.

É aí que entra a grande virada de chave. Você não precisa gastar milhares de reais para trazer novas pessoas para o seu negócio, já que uma parte daquele tráfego anterior que não comprou poderá ser aproveitado.

### **Isso é audiência!**

Fazer ofertas diferentes para essas mesmas pessoas, que já te conhecem, torna a venda muito mais fácil e muito mais barata.

A verdade é que podemos dar muitas "classificações" a esse processo que falei anteriormente. Mas, a verdade é que isso é um grande poder em suas mãos.

Essa é a beleza toda de ter uma audiência, aproveitar um público que já sabe quem é você, e vender pra ele. Isso, sem ter que gastar dinheiro e energia para atrair novas pessoas.

Provavelmente você já ouviu falar sobre "*Lançamentos no mercado digital*" que faturam de 1 até 10 milhões em poucos dias com apenas um produto.

Tudo isso é possível porque o dono do produto construiu uma audiência antes de lançar o mesmo.

### **Aqui vão algumas formas práticas de construir uma audiência:**

A primeira forma é nada mais, nada menos do que pegar as estratégias do capítulo sobre público e geração de tráfego, e transformar essas pessoas que você atraiu em sua audiência.

**Lista de Emails:** Sem dúvidas, a principal audiência que você pode ter.

Imagine ter uma base de dados (pessoas), que tem um alto interesse naquilo que você oferece como produto ou serviço.

Pense em poder se comunicar com essas pessoas sempre que quiser.

Ter uma lista de email é como ter uma licença exclusiva para "*imprimir dinheiro*".

**Ser seguido nas redes sociais:** os seguidores tem uma relação mais rasa com você do que os **leads** que deram a você um contato pessoal (pessoas na sua lista de email).

Mas por outro lado, você tem um alto poder de influência sobre aquelas pessoas que te seguem, fielmente, no Instagram ou Facebook, por exemplo.

Se você usa X marca de roupa e mostra, seus seguidores irão querer usar também; se você come em "tal" restaurante, seus seguidores irão também querer comer lá.

E qual a vantagem disso? Quando você falar: "**Estou vendendo um produto**", eles comprarão de você.

Só para deixar uma coisa bem clara; você não precisa usar todas essas formas. Se eu tivesse que escolher apenas uma, sem dúvidas eu ficaria com a lista de emails.

E agora eu vou te ensinar, passo a passo, como montar uma lista de emails que realmente funciona!

## **Como montar a sua Máquina de "Imprimir Dinheiro". A famosa Lista de Emails.**

**Passo 1:** escolha uma ferramenta para gerenciamento da sua lista de emails. Ela vai te dar o poder de mandar emails automáticos para toda sua lista, ou parte dela, se você quiser.

Hoje em dia eu recomendo 3 ferramentas:

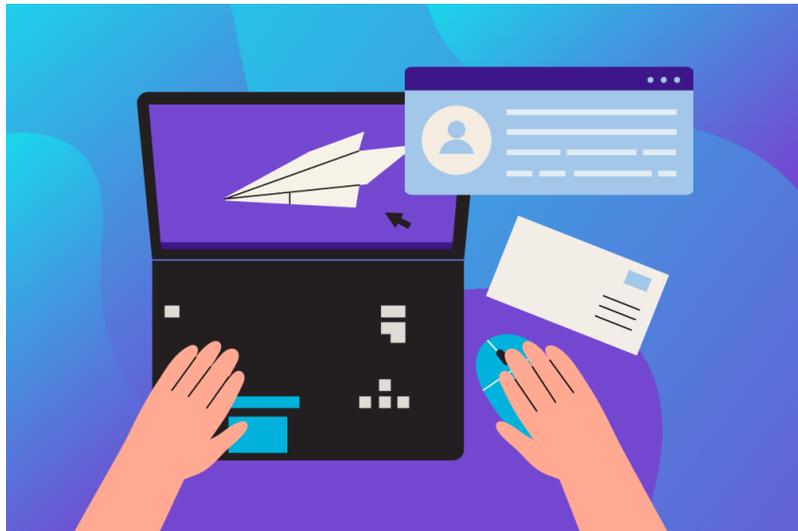
**Leadlovers.** Ferramenta brasileira, com excelente suporte. (melhor custo-

benefício sem dúvidas)

**Mailrelay.** Ferramenta americana, porém, com tradução em português.

Tem muitas limitações em relação a Leadlovers, mas é gratuita!

**Mailchimp:** Ferramenta gratuita até 2000 emails.



**Passo 2:** Crie uma Isca Digital.

**Isca digital** é um pequeno conteúdo (ebook, mini curso, aulão) que deve resolver uma dor do seu público.

Você pode (na minha opinião, deve) oferecer essa isca gratuitamente para quem chega no seu site. Lembre-se que essas pessoas chegarão através daquelas formas de geração de tráfego que vimos anteriormente.

Você não leu errado não, você dará essa isca de graça mesmo. Porém, para receber, a pessoa deverá deixar o email dela para você.

E isso é, basicamente, o que vai te ajudar a construir uma lista de emails.

Você já manda as pessoas para sua lista, baseada num assunto do interesse delas.

### **E depois disso, o que fazer?**

Você pode, por exemplo, enviar ofertas de produtos o qual você é afiliado, os seus próprios produtos ou até serviços!

Mas cuidado, não encha sua lista apenas com ofertas. Se não, você será marcado como "spam" e perderá toda essa lista.

**Ninguém gosta de receber ofertas todos os dias na caixa de entrada do email.**

Eu diria que, 80% dos seus e-mails devem ser enviados para melhorar o relacionamento com seus leads (potenciais clientes).

E fique tranquilo, se relacionar é bem mais fácil do que parece: **entre em contato com sua lista frequentemente, envie conteúdos de valor, pergunte sobre as dúvidas dos seus leads e etc.**

E depois de fazer tudo isso, então, faça suas ofertas. Isso deixará a sua lista muito mais preparada e com vontade de comprar de você.

Para se ter uma ideia, esse processo é uma das bases dos negócios milionários hoje. E é assim que estruturo meus negócios: construir lista, enviar um excelente conteúdo para os leads, e depois vender para eles.

## 7. Gerando Dinheiro

---



Finalmente chegamos na parte que importa?

### "Como ganhar dinheiro com um negócio online"

Mas eu espero que você não tenha vindo direto para essa página!

Vou te dar alguns hacks para ganhar sua graninha agora. Vamos falar as formas mais simples e rápidas.

É óbvio que existem dezenas de formas para fazer dinheiro com seu negócio, e se você quiser alcançar o próximo nível, eu te convido a conhecer o Treinamento que mudou a minha vida e de milhares de pessoas: o [Fórmula Negócio Online](#).

O [FNO](#) é o melhor treinamento para quem deseja montar um negócio

online, do zero, passo a passo.

É um curso totalmente prático, e se quiser saber todos os detalhes, [clique aqui](#).

**Mas vamos ao que interessa!**

### **Como Faturar (de verdade) com seu negócio online:**

Você pode fazer anúncios para produtos afiliados

Escolha produtos que pagam uma boa comissão em plataformas como:

**Hotmart, Eduzz ou Monetizze. Mínimo de 40%!!**

E a partir disso, você pode usar o Facebook ou o Google Ads para anunciar esses produtos para pessoas que têm interesse no assunto de cada produto.

Os anúncios precisam ser persuasivos; o produto tem que ter um grande apelo emocional.

**Exemplo:** se você está afiliado a um produto de emagrecimento, você poderá anunciar esse produto para pessoas que seguem páginas de emagrecimento no Facebook.

Dessa forma, as chances que as pessoas comprem de você, são muito maiores.

E tudo isso funciona de uma forma bem mais simples do que parece: é bem comum você colocar R\$100 reais de investimento e retirar R\$200 reais!

**E como dica extra**, eu posso te afirmar o seguinte: se esses anúncios estão dando lucro, reinvesta no negócio novamente. Isso vai te dar um poder de escala muito maior!

**Outra dica importante é:** se o produto custa até R\$200 reais, dá para fazer um anúncio direto para a página de vendas.

Se ele custa mais do que R\$200 reais, o ideal é levar a pessoa para um funil de vendas.

## **Como vender para sua lista de e-mails**

Aqui estamos nós, falando sobre lista de emails novamente!!!

Isso serve para você perceber, o quanto eu considero lista de email, uma coisa importante para o sucesso de qualquer negócio.

A lista de email tem o poder de te trazer estabilidade por um longo tempo!

As pessoas que estão na sua lista te conhecem. As pessoas da sua lista têm interesse no assunto que você aborda. Elas também possibilitaram uma forma de contato pessoal contigo.

Esse é o cenário perfeito para que você possa faturar muito e sempre ter clientes fiéis perto de você!

**Vamos revisar quais são as ferramentas necessárias para ter uma lista de emails eficiente:**

### **1- Isca Digital**

É a isca digital que atrairá as pessoas para sua lista.

Se você não tiver alguma coisa do interesse da sua audiência, porque ela te daria permissão para mandar email na caixa de entrada pessoal dela?

Então na **isca**, você precisa produzir o melhor conteúdo possível para que seu público pense: *"nossa, ele é realmente bom no que faz" "ele realmente me ajudou com um conteúdo gratuito, vou passar a acompanhar todos os emails"*.

Dê primeiro, para depois receber.

### **2- Sistema de Email Marketing**

Sem o sistema de email marketing você não consegue falar com toda a sua audiência. Muito menos saber quem está abrindo seus emails ou não.

Então, tenha uma ferramenta de disparo de emails. Pode ser a Leadlovers, Mailrelay, Mailchimp ou alguma outra.

### **3- Precisa ter conteúdo relevante e fazer ofertas irresistíveis**

Nem preciso falar sobre conteúdo relevante aqui. Certo?

Não gaste seus e-mails somente "*mandando algo por mandar*". Isso vai gerar um alto desinteresse aos seus emails.

Então, pense antes de enviar um email para as pessoas. Lembre qual foi o último, crie uma forma de dar sequência ao que você falou no email anterior.

Agora, sobre **ofertas irresistíveis**: O segredo aqui é entregar sempre mais do que seus concorrentes e sempre chamar atenção com alguma informação incomum. Se os concorrentes oferecem 5 bônus, você vai ter 10 bônus em sua oferta.

Se os concorrentes não oferecerem um grupo para ajudar, você oferecerá um.

E assim você vai melhorando a sua oferta, até o ponto em que ela fique irresistível.

## **Manter um blog de conteúdo**

Se você tem ou pretende manter um Blog sobre determinado assunto (lembra da parte do nicho) que tem um potencial de chamar muito tráfego, você pode fazer artigos review.



Mas como sempre, não exagere. O nome é blog de conteúdo, não blog de review.

Um "artigo review" é, basicamente, uma mini página de vendas sobre algum produto.

E no final você faz uma **CTA (chamada para ação)** para a pessoa comprar o produto.

Uma outra forma de ganhar um dinheirinho com seu blog de conteúdo, é ter banners de produtos na sidebar, ou em outros lugares no seu site.

Contanto, que esses banners não atrapalhem a experiência do usuário, está tudo bem!

Lembra quando eu disse que sem tráfego não há negócio? Então.

O seu blog de conteúdo pode ser o melhor do mundo, pode ter ofertas de produtos excelentes, mas se ninguém o conhece de nada adianta todo esse trabalho!

## 8. Ganhar dinheiro com mídias sociais

---

Da mesma forma que um blog, você também pode fazer "**anúncios**" de seus produtos/serviços, ou de produtos que você é afiliado nas suas redes sociais (Instagram, Pinterest, Facebook, e etc.).

Mas, para que isso funcione bem, você precisa ser muito ativo nas redes sociais. Produzir conteúdo todos os dias deve ser parte do seu cronograma.

Mas não só isso, você precisa interagir com o seu público nas redes sociais porque esse é o principal objetivo delas.

Quanto mais próximo você está dos seus seguidores, maiores são as chances de comprarem o seu produto.

É daí que vem o termo "**influenciador digital**".

### Através De Um Canal E Vídeos No Youtube

Hoje, o Youtube é um dos principais ativos qualquer negócio. E isso se conquista graças à famosa "**consistência**".

---

O começo de um canal pode ser bastante desanimador, mas com o

tempo, todo o esforço é recompensado.

Eu tenho vídeos de uns 3 anos atrás que me geram vendas até hoje, esse é o poder do Youtube!

Se o seu conteúdo for viral, e tiver um gancho legal para um produto na descrição, por exemplo, as chances de ganhos com esse vídeo são altíssimas.

Imagine você curtindo uma tarde na sua casa, e do nada vem uma notificação de venda a partir de um vídeo que você fez há 3 anos. É uma sensação muito boa!

## Através Do Whatsapp

Isso mesmo, até pelo whatsapp dá pra fazer dinheiro!

A grande vantagem do whatsapp é que você consegue conversar um a um com o potencial cliente, como se ele fosse um amigo seu.

Isso vai te ajudar a entender as objeções dele em relação ao produto que você está vendendo e quebrá-las ao vivo.

**Tem um segredinho aqui:** o whatsapp tem uma taxa de conversão muito maior que o email, no entanto, é muito mais trabalhoso.

Assim que você puder, tenha uma forma de falar com seus leads, ou com seus "**quase clientes**" pelo whatsapp, vai ver a diferença que isso trará nos

resultados do seu negócio.

## Marketing De Conteúdo

- Criar conteúdo para a internet é um dos pilares de um negócio online de sucesso.
- Criar conteúdo direcionado a responder às dúvidas do seu público alvo, permite que as pessoas cheguem ao seu site sem que você precise investir em anúncios pagos;
- Um conteúdo bem feito e otimizado para mecanismos de buscas pode ser um ativo gerador de receitas por anos. Exemplo disso é um conteúdo do Blog posicionado nas primeiras posições do Google ou Vídeo do Youtube;
- Quando você pensar em criar conteúdo, pense que a cada conteúdo publicado, você está colocando um representante de vendas pra trabalhar para você. Eu sei, isso pode parecer um pouco forte, mas é a realidade da força que o conteúdo tem dentro do mercado digital.

É possível ganhar dinheiro tanto pela monetização do Google, quanto das pessoas que clicam para comprar o meu treinamento.

Por isso, é fundamental que você sempre inclua nas descrições dos seus vídeos e ao longo do conteúdo, chamadas para ação para que o público avance em direção à solução que seu produto oferece.

Por exemplo, entregar um conteúdo gratuito e relevante, como este livro digital aqui que você está lendo.

Ou até mesmo realizar a oferta para o produto que você vende. Tudo isso vai depender da etapa da jornada de compra que seu cliente estiver.

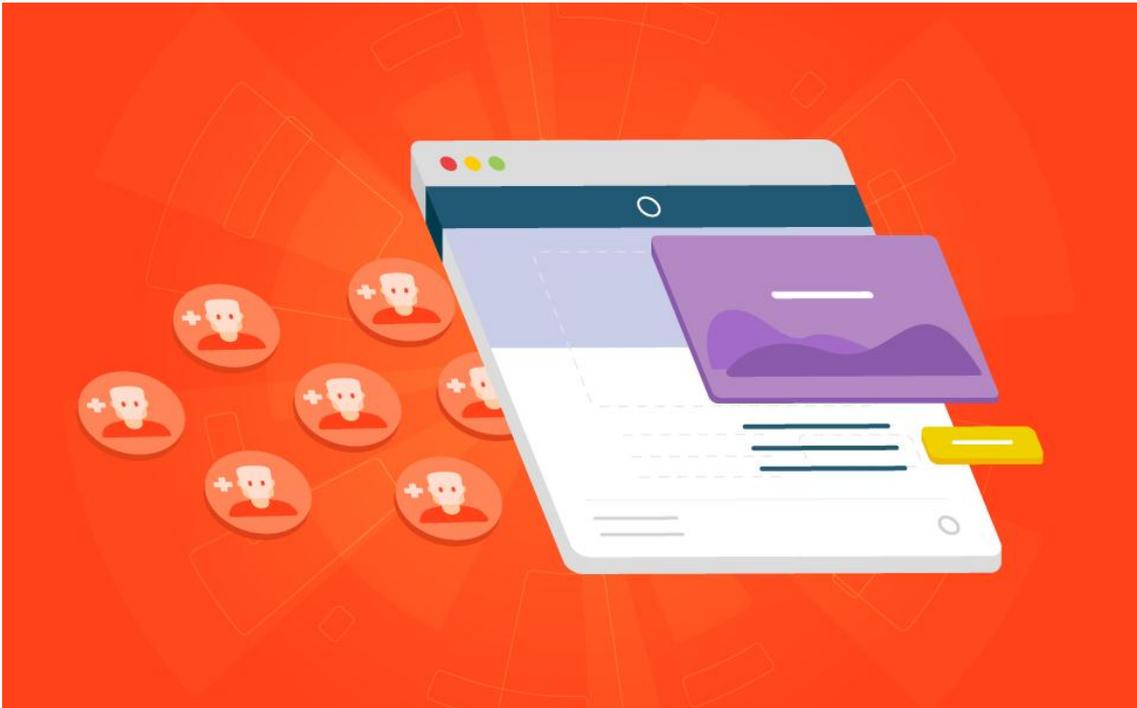
Conteúdo é Rei e isso não é uma tendência e sim uma constante no mercado digital.

## 9. Funil Simples De Conversão Para Afiliados

---

Este é um dos segredos de sucesso que vou te revelar pra você começar vários passos à frente dos seus concorrentes.

Criar uma página de captura onde você oferece uma isca digital em troca do e-mail ou WhatsApp do usuário.



Dito isso, em todas as suas fontes de tráfego conduza as pessoas à acessarem esse material (isca digital) através dessa página de captura.

Quando o visitante registra o e-mail na página de captura, você pode redirecioná-lo para a oferta do seu produto.

Isso é feito dentro das configurações da página de captura, **botão ou pop-up**, tudo vai depender de como você construiu a sua página de captura.

Se você é aluno do [Fórmula Negócio Online](#), sabe que isso tudo é ensinado detalhadamente e com certeza vai saber como fazer isso em poucos cliques. Se não for, basta [clique aqui](#).

Junto com essa estratégia de captura e redirecionamento para a página de vendas do produto que você vende, recomendo criar uma sequência de

emails para gerar relacionamento com o seu potencial cliente.

Isso poderá ser uma sequência de conteúdos gratuitos ou uma sequência de vendas, tudo vai depender da estratégia que você estiver utilizando,

## O Poder dos Webinarios

Se você está criando seu posicionamento e autoridade no mercado, esta com certeza é uma das melhores estratégias que você pode implementar no seu negócio online.

Digo isso, pois os Webinários têm o potencial de gerar grande valor através de um conteúdo que pode ser entregue ao vivo ou gravado.

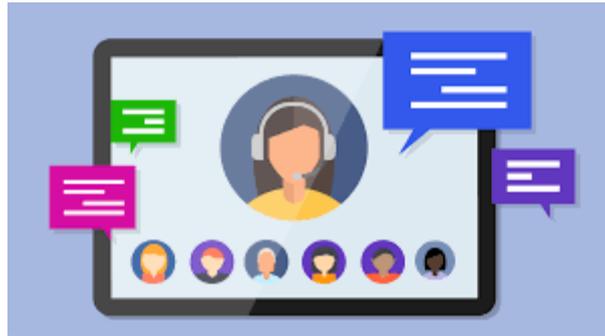
De forma prática, vamos a um exemplo:

Imagine que você tenha uma lista de e-mails com aproximadamente 5000 pessoas.

Identifique um conteúdo relevante e potencial que vai ajudar as pessoas a percorrerem em direção ao que seu produto oferece (problema que ele resolve).

Dentro deste conteúdo, você vai ensinar e abordar diversos aspectos sobre o que é e como funciona os tópicos relacionados ao conteúdo.

E a parte prática e de execução dessa estratégia só é realizada dentro do treinamento.



No final deste webinarário você realiza a oferta para o seu produto ou serviço.

O poder do Webinarário é justamente ensinar e conscientizar as pessoas sobre um problema e levá-las para mais perto da solução, que é o produto que você vende.

## 10. Criando Bônus E Fazendo Promoções Para Vender como Afiliado

---

Esta é uma estratégia muito poderosa para vender na internet. Principalmente quando você está atuando em um nicho com uma concorrência alta.

As pessoas que conseguem criar bônus relevantes e que complementam o

produto que vende, conseguem aumentar significativamente suas chances de realizarem vendas.

**Por exemplo:** Você está vendendo como Afiliado um produto de Emagrecimento e de bônus você vai entregar 2 Livros Digitais 100% gratuitos.

100 Receitas Baratas e Saudáveis para quem quer emagrecer.

Guia Completo com 24 Exercícios para fazer com o que você tem em casa.

**Isso aumenta MUITO o valor do seu produto.**

## 11. Escolher Produtos, Criar Bônus, Criar Artigo, Fixar No Blog

---

Se você é daquelas pessoas que é como eu, está construindo o seu negócio digital de forma sólida, sob vários pilares, é bem provável que você esteja criando conteúdo para o seu Blog. Certo?.

Você pode escolher produtos relacionados ao que você escreve dentro do Blog e que seja a solução para as maiores dúvidas que seu público-alvo procura.

**Exemplo:** Se o seu blog é sobre “Cuidados Estéticos Femininos”, a grande

maioria do seu público é feminino. E isso tem tudo a ver com produtos sobre **Automaquiagem, Dicas para Cuidar melhor da pele, Empoderamento feminino e outros produtos relacionados.**

Dito isso, é totalmente possível que você crie alguns artigos review, falando tudo sobre os produtos em questão.

## Postagens Nas Mídias Sociais

Uma das estratégias que você já deve utilizar ou irá incluir é o uso das Redes Sociais para criar e distribuir conteúdo, não é mesmo?



Então recomendo que dentro dos conteúdos que você criar no **Instagram, Facebook, TikTok, Twitter e LinkedIn** que você destine tempo a contextualizar o tema do conteúdo à proposta do seu produto ou serviço.

Além disso, é possível oferecer bônus extras pensando em complementar ainda mais as soluções que estes produtos entregam.

Feito isso, inclua sempre que possível uma chamada para ação levando as pessoas à uma página de captura ou WhatsApp, tudo vai depender do objetivo e da estratégia que você estiver utilizando.

**Mas o ponto chave é, jamais crie um conteúdo sem incluir uma chamada para ação.**

## 12. O Poder do Pixel para Fazer Remarketing com Anúncios na Internet

---

Você sabe a importância de usar o Tráfego Pago no seu leque de estratégias para vender e ganhar dinheiro na internet.

Mas nem tudo são flores, não é mesmo? Talvez você já tenha tentado criar uma campanha no Google Ads para vender como afiliado.

Escolheu as melhores palavras-chave, fez uma mensagem bem elaborada e impactante, escolheu uma boa imagem, deixou o anúncio funcionando por dias, mas não vendeu nada.

E aí você pensou isso não é para mim mesmo!

Calma! Se você está querendo vender na internet, já possui site e posicionamento, por que você não começa vendendo para quem já te conhece?

“Mas, como vou encontrar as pessoas que passaram pelo meu site e redes Sociais?”

É aí que entra a mágica do Pixel.

Pixel é um código de rastreamento que registra as pessoas que visitaram seu site e redes sociais. É utilizado para mensurar o desempenho de campanhas e para integrar a experiência de compra dos sites com a rede social.

Com ele instalado, você consegue fazer o famoso **Remarketing**.

O **Remarketing** é basicamente anunciar para esse grupo de pessoas.

Pense comigo, se uma pessoa visitou seu site é porque ela realizou uma pesquisa (palavra-chave) no Google e chegou até o seu conteúdo com a intenção de resolver um problema (dor) ou desejo.

Isso significa que podemos anunciar para um público segmentado que já tem interesse no que você vende, **e isso na prática é fazer a oferta (anúncio) para as pessoas certas.**

Para fazer isso é muito simples, basta ir até as plataformas de anúncios (Facebook, Google/Youtube) pegar o “**Pixel De Remarketing**” na sua conta

de anúncios e colocar no seu site.

Esse processo é automático e de graça, ou seja, você pode deixar o Pixel lá no seu site marcando os visitantes e nunca fazer um anúncio se não quiser.

## 13. Criando Um Produto Digital E Vendendo Recorrente

---

Uma das minhas grandes paixões dentro do Marketing Digital é a possibilidade de você transformar sua habilidade em um método e vendê-lo por meio da internet.

E não só isso, é criar algo realmente que tem um efeito transformador na vida das pessoas.

Não importa seu grau de escolaridade, você com certeza tem uma habilidade que se destaca e as pessoas reconhecem isso.

Além disso, mesmo que você insista em dizer que não tenha nada de especial e que não tem nada a ensinar, então você pode fazer uma **Coprodução**.

De maneira geral, essa parceria consiste em criar um produto digital com uma ou mais pessoas. De forma mais simples, você pode aprender a fazer o **Marketing** e a outra pessoa fica responsável por **criar um produto**.

Além disso, posso te apresentar uma terceira opção que é trabalhar com **Licenciamento de Produtos Digitais**.

Essa estratégia consiste basicamente em entrar em contato com outros produtores digitais de outros países e fazer uma parceria para que você possa licenciar a venda e distribuição dentro do Brasil.

## **Crie Seu Produto Digital em Formato de Webinar e Faça Venda Recorrente**

Você já percebeu o poder que os webinários têm como estratégia de vendas, mas você já pensou que ele também pode ser o formato de entrega do seu produto?

Criar uma série de Vídeos em formato de webinar ao vivo ou gravado permite escala e rapidez, uma vez que requer menos edições e trás elementos como a interação com alunos para responder as principais dúvidas.

### **Basicamente você vai executar os seguintes passos:**

- Escolha o assunto que você tem conhecimento ou habilidade, transforme isso em uma sequência de passos (um método) que cause uma transformação.

- Crie roteiro e separe em etapas, isso na prática pode ser de 3 a 5 Aulas com duração de uma hora e meia a duas horas.
- Faça ações para gerar tráfego e divulgar este produto.
- Durante a entrega do conteúdo ao vivo, grave os vídeos e deixo-os vendendo de maneira perpétua.



## 14. Escala E Multiplicação

---

Um dos grandes diferenciais de um negócio online (além de tudo que já falamos antes) é poder escalar e multiplicar os resultados com as estratégias certas.

### **Vamos a um exemplo:**

Digamos que você escolheu atuar como afiliado em um determinado nicho.

Você sabe que para fazer isso, não precisa deter nenhum conhecimento específico sobre o nicho em questão.

Vamos supor que você leve 2 meses para montar o seu primeiro projeto como neste nicho, com tudo funcionando e gerando vendas para você.

E depois de algum tempo, você está faturando somente neste primeiro projeto R\$2.000,00.

Você levou 2 meses para finalizar este projeto.

A grande vantagem de um negócio online, é que com pouco tempo diário você consegue mantê-lo funcionando e gerando renda pra você de forma recorrente.

Não estou dizendo que você pode montar qualquer projeto em qualquer nicho e abandoná-lo. Estou falando que há oportunidades como essas

para se aproveitar dentro do mercado digital.

Não confunda colher os benefícios de ter um projeto pronto e estruturando rodando e gerando vendas recorrentes com ganhar dinheiro sem fazer nada.

A pessoa que consegue ganhar dinheiro dormindo, como é dito dentro do Marketing Digital requer muito estudo e trabalho aplicado. Não é de graça, posso te garantir.

Mas este é **o melhor mercado** que você pode escolher para trabalhar e ganhar dinheiro neste momento.

## 15. 7 Lições Importantes que farão seu Negócio Online Crescer

---

### Lição Nº1: Pequenos passos consistentes levam a Grandes Conquistas

Embora os empreendedores de sucesso que você conhece atualmente tenham um suporte top de linha e contam com vários recursos para gerenciar bem o seu negócio, acredite, eles certamente não tinham acesso a isso quando começaram.

Se você sabe exatamente o que quer e está decidido a batalhar para conseguir alcançar o seu objetivo, não tenha medo de dar o primeiro passo e investir no seu sonho.

Seja montando um e-commerce, trabalhando em blogs, enfim, independente de qual a sua pretensão empreendedora, o importante é seguir de forma consistente, não importa sua origem, sua idade ou gênero ou seu passado.

Você tem o poder de mudar e decidir o seu destino hoje, agora!

***O Sucesso é uma estrada em construção. Então vamos juntos construir esta estrada!!!!***



Por isso, a primeira lição que deve seguir é essa: *“Para ter sucesso em seu [negócio online](#), dê pequenos passos na direção certa e de forma consistente e você irá atingir os objetivos que tanto almeja”*.

## **Lição Nº2: Planejamento é a chave para o Sucesso**

De nada vai adiantar você ter boas ideias e intenções se não souber agir de forma planejada. Geralmente as pessoas que atuam sem planejar suas ações acabam ficando estagnadas, sem conseguir colocar em prática suas ideias.

Por isso, se você deseja garantir o sucesso do seu negócio, procure planejar suas ações de forma antecipada, até mesmo para ter mais ou menos uma ideia sobre qual será a melhor forma de implementar-las no seu empreendimento virtual.

Enquanto não começar a agir dessa forma e organizar melhor suas ações, com certeza nada vai acontecer e conseqüentemente o seu negócio, não crescerá da forma esperada.

## **Lição Nº3: Seja otimista frente as Adversidades**

Não é porque o seu negócio está evoluindo que ele não estará sujeito a erros e falhas durante esse percurso.



Nesse caso o que realmente difere um negócio online de sucesso de um empreendimento que está fadado ao fracasso, consiste na maneira como você lida com essas adversidades.

Essa é na verdade uma das lições mais importantes que você deve aprender para fazer o seu negócio na internet crescer e evoluir naturalmente rumo ao sucesso.

Procure agir de forma otimista e nunca se deixe abater por qualquer problema que aconteça em meio a sua jornada empreendedora, pois agindo assim, você conduzirá de forma positiva a sua ideia de negócio e tudo fluirá com mais facilidade e bem mais rápido do que imagina.

## Lição Nº4: Não cometa o erro de tentar Agradar a Todos

Se até os negócios na internet que conseguem alcançar elevados patamares de sucesso não tem a capacidade de agradar a todos, então não cometa o erro de achar que o seu negócio online será o primeiro a fazer isso.

Você até pode ter planejado e feito o possível para que o seu empreendimento seja o mais perfeito, mas ainda assim ele será o motivo de descontentamento de alguém e isso não deve, em momento algum, ser motivo para você se frustrar ou achar que o seu negócio está fracassando ou que seu produto ou conteúdo não está gerando valor.

Procure ver as críticas de uma forma construtiva para promover melhorias contínuas em seu negócio e assim alcançar a satisfação do maior número de pessoas possível sem deixar de focar no seu propósito inicial.

Fazendo isso, sem dúvida alguma o seu empreendimento virtual estará bem mais próximo do sucesso do que você imagina.

## **Lição Nº5: Adapte o perfil do seu Negócio em conformidade com o seu Crescimento**

Para fazer o seu negócio evoluir de forma positiva é importante que você fique atento à maneira como ele se mostra ao seu público-alvo.

Provavelmente você terá um determinado perfil no início do seu empreendimento que tende a ir se modificando a medida que ele vai evoluindo.

Por isso, é essencial que você perceba essas mudanças, e tente se adequar a elas para estar sempre atendendo da melhor forma possível os seus clientes e assim garantir um negócio produtivo e escalável.

## **Lição Nº6: Fique perto dos Melhores**

Entenda que, independentemente do tipo de empreendimento que você atua, se estiver cercado por pessoas que realmente tenham algo para agregar ao seu negócio e que estejam comprometidas a crescer e evoluir juntamente com ele, com certeza você terá chances de alcançar um sucesso extraordinário.

Portanto procure participar de grupos onde todos buscam o melhor sempre.

Lembre-se: *“Você é a soma das 5 pessoas que você mais convive”*.

## Lição Nº7: Mantenha-se fiel a sua Visão De Negócio

Uma das lições mais importantes para conseguir empreender com sucesso é saber dizer não.

Isso mesmo, dizer não pode até parecer meio difícil às vezes, mas com certeza esta é uma das formas para você se manter fiel a sua visão de negócio e assim continuar crescendo e evoluindo no seu ramo de atuação.

Com certeza vão aparecer novos projetos e propostas irrecusáveis a sua frente, onde muitas vezes tais circunstâncias podem até parecer atraentes a princípio.

Mas se você mantiver o seu foco inicial e seguir trilhando o caminho que vem realizando desde então, com certeza obterá um retorno muito melhor do que optar por outra visão de negócio.

Acredite, os bons gestores geralmente sabem a hora certa de dizer não e manter o foco nos seus objetivos já traçados, e você deve ir exatamente por esse caminho caso queira garantir o sucesso do seu negócio.

# 16. 20 Sacadas Para O Sucesso De Novos Empreendedores Digitais

---

## 1- Tudo começa na sua cabeça

O começo é a fase mais difícil de qualquer projeto ou atitude que tomamos em nossa vida. A maioria morre nesta fase inicial. E o principal motivo é que a mente não está preparada para enfrentar os desafios que chegam no início.

Bem, você decidiu entrar em forma e começa a correr. Planeja correr três vezes por semana, na primeira semana você vai, na segunda já vai duas vezes e na terceira semana desiste. Isso acontece com muitas pessoas. E isso se intensifica principalmente quando se trata do empreendedorismo digital.

Prepare sua mente para o que virá, esteja certo que serão desafios inimagináveis, muitas coisas vão se levantar para fazer você desistir, de coisas mais simples como a preguiça até desafios mais pesados, como palavras negativas de pessoas queridas.

## 2- Desistir não é uma opção

Tenha isso em mente, desistir não pode ser uma opção para aqueles que querem alcançar o sucesso. Se você realmente quer se tornar um Empreendedor Digital trabalhe para não desistir. Muita gente desiste, muita gente mesmo.

Muita gente brilhante, com muito potencial, mas infelizmente desistiram. Espero que isso não venha acontecer com você, olhe pra dentro de você e veja o potencial que você tem!

## 3- Respire fundo e mantenha a calma

A carreira de um Empreendedor Digital é “recheada” de momentos bem estressantes. Temos que lidar com diversas tecnologias, e algumas vezes as coisas não funcionam como esperamos e dá uma vontade de dar um belo soco no computador e fazer outra coisa.

Nossa! Tive tantos problemas com sites, blogs, softwares de edição, e muitos mais. O melhor a fazer quando não conseguimos resolver algo é: Respirar fundo três vezes e manter a calma.

Nosso cérebro, se estimulado corretamente, sempre encontra a solução do problema que estamos enfrentando. O alto estresse inibe esse poder

cerebral. Então, mantenha a calma e a solução será encontrada.

#### **4- Seja paciente, os resultados virão**

Ah!...Como somos apressados! Não é mesmo? Queremos resultados pra ontem. E infelizmente (ou felizmente) as coisas não são assim. Os resultados vêm com o tempo, com dedicação, com esforço e com disciplina.

E por isso que eu disse “felizmente”... Pois os resultados virão para aqueles que são verdadeiramente comprometidos com o negócio. Por isso, trabalhe sua paciência e no tempo certo os resultados baterão a sua porta. Para que você possa colher é necessário plantar. Então capriche na fase do plantio.

#### **5- Os erros são os melhores professores**

Erros, erros e mais erros... Cometi tantos que perdi a conta. Mas, em cada erro uma lição aprendida. Se enxergados da forma correta, os erros que cometemos nos ensinam muito e são os melhores professores.

Não fique se culpando quando cometer um erro, mesmo que seja um erro bem bobo. Analise o erro, e tire uma lição dele. Muitas coisas que acontecem conosco podem parecer muito ruins, mas se olharmos com a

visão correta podem se tornar grandes ensinamentos.

**Lembre-se: Não existe fracasso, tudo é aprendizado!!!**

## **6- Motive-se**

O que te levou a se tornar um empreendedor digital? Acredito que há um motivo forte por trás dessa decisão. E isto, precisa estar constantemente em sua mente. Você pode ter vários motivos, mas precisa de um motivo forte!

Acredite em mim quando eu digo que você precisa ter um motivo forte para empreender digitalmente. São tantos desafios que enfrentamos diariamente: desânimo, problemas, falta de resultados. Enfim, um motivo forte vai te ajudar a superar todos os desafios!

**Pense : Qual o seu POR QUE?**

## **7- Sem desculpas, simplesmente aja**

Quando começamos a carreira de empreendedor digital, geralmente temos outras tarefas na nossa rotina, e na maioria das vezes ainda temos que trabalhar. Pois, no início ainda não ganhamos o suficiente para se dedicar integralmente.

Acontece que após montar nossos planos de ação ficamos adiando as

tarefas que temos que realizar. Ficamos dando diversas desculpas:

**“to cansado”, “trabalhei muito”, “essa tarefa não é tão importante”...**

Deixe as desculpas de lado e parta para ação.

### **8- Use o poder das metas**

Todas as empresas de sucesso possuem metas. E você como empreendedor digital, precisa ter suas metas. É realmente essencial ter metas desafiadoras e atingíveis. Analise seu negócio, seu nicho de atuação. Avalie o que você precisa mensurar, estabeleça metas que te ajudarão a crescer.



As metas são extremamente poderosas! Com as metas certas sabemos para onde o nosso negócio vai. E o mais legal de tudo...

Comemore sempre que você atingir suas metas! Envolve seus amigos e familiares, premie-se!

### **9- Perceba a progressão e anime-se**

Muitas vezes não vamos atingir todas as nossas metas. E isso é totalmente normal! O ponto importante é observar a progressão. Imagine que você estabeleceu uma meta de 100 novos leads na semana, mas só conseguiu 60. Vai ficar triste por isso? De forma nenhuma, pois houve progresso!

Anime-se sempre que seu negócio progredir, isso é sinal que ele está crescendo.

### **10- Pare de Procrastinar**

Procrastinar é o ato de ficar adiando tarefas importantes. E como isso é comum! Qualquer coisa é motivo para adiar tarefas importantes, e geralmente fazemos isso em tarefas mais complicadas.

Tome a decisão de parar de procrastinar, siga seu planejamento e realize tudo o que precisa ser feito.

### **11- Tenha um modelo a seguir**

Já estou há alguns anos nesse mercado de empreendedorismo digital e sempre busquei pessoas que eu pudesse usar de referência, um modelo a ser seguido. Pessoas precisam de pessoas.

### **12- Cuidado com o excesso de informação**

São inúmeros treinamentos, métodos, especialistas. O que seguir? Como gerir tanta informação? Não fique somente atrás de informação e na tentativa de seguir tudo. Se não, você só ficará atrás de informação e ação que é bom nada. Antes de investir em mais de um treinamento, esgote o treinamento, pratique, teste. Se não será desperdício de tempo e dinheiro.

### **13- Não se iluda, seja um empreendedor pé no chão**

Muitos se tornam empreendedores digitais achando que vão ficar ricos da noite para o dia. Isso não é verdade. O dinheiro virá como recompensa do seu trabalho diário, dedicado e comprometido.

Muita gente se ilude e desiste por causa desse tipo de pensamento. O que acontece de fato é começar ganhando pouco e ir aumentando progressivamente, conforme você vai evoluindo seus conhecimentos no

mercado, aplicando estratégias e testando tudo.

#### 14- Analise antes de fazer seus investimentos

São tantas ferramentas disponíveis para construir seu negócio que requer muito cuidado da sua parte. São infinitos temas para o seu Blog, número plug-ins, sistema de e-mail marketing, sistemas e mais sistemas.

Tome muito cuidado para não “torrar” seu dinheiro em coisas que vão trazer pouco retorno. No treinamento do [Fórmula Negócio Online](#), esta bem claro as ferramentas essenciais e as diversas ferramentas excelentes gratuitas.

#### 15- Trabalhe sua visão de negócios

Projetar cenários, analisar ações a serem tomadas, pensar estrategicamente, são habilidades que empreendedores digitais precisam trabalhar para desenvolver. É preciso enxergar o resultado do negócio antes dele acontecer de fato.

Cada ação sua trará um tipo de resultado, busque analisar o que cada ação poderá trazer de resultado antes de implementá-las. Imagine que você fará um anúncio no Facebook Ads é preciso saber: **Qual o objetivo desse anúncio? O que ele trará de retorno?**

Leads? Vendas? Marcar visitantes com o Pixel do Facebook? Aumentar o tráfego no site?

Inúmeros objetivos que devem ser visualizados previamente.

### **16- Supere o medo do fracasso e dos julgamentos**

Quando decidimos ser um empreendedor digital vamos na contramão da sociedade. A maioria das pessoas segue a lógica “faculdade-trabalho de carteira assinada”. E o empreendedor escolhe uma carreira extremamente desafiadora e fica exposto ao medo do fracasso e aos julgamentos, que muitas vezes vêm das pessoas mais próximas.

**Não tenha medo do fracasso!** O fato de estar com medo do fracasso aumenta as chances de você fracassar. Seja persistente, consistente e vença as batalhas diariamente e no tempo certo o sucesso estará em suas mãos.

### **17- Aprenda a gerir seu negócio**

Temos uma péssima formação escolar sobre o assunto gestão. A gestão de negócios é uma habilidade extremamente importante que aprendemos na marra.

Busque conhecimentos relacionados à administração de negócios.

Importante conhecer inclusive aspectos de finanças, tributação, abertura de empresa.

### **18- Seja flexível**

Muito importante para empreendedores iniciantes desenvolverem seus planos de negócio, estabelecer metas, investimentos. Mas é muito importante também ser flexível.

Se um plano não está dando resultado, é necessário que você tenha a percepção de que é necessário fazer alterações. Isso é ser flexível.

### **19- Adote uma postura de melhoria contínua**

Não é necessário começar um negócio perfeito. Com tudo de primeira qualidade, as melhores ferramentas. O que é necessário é melhorar continuamente.

Cada detalhe do seu negócio precisa ser melhorado. Mas, não deixe o perfeccionismo parar você. Faça e melhore sempre. Desenvolva um ciclo positivo de melhoria. *“O feito é melhor que o perfeito”!*

### **20- Você é o seu pior inimigo**

Sim! É isso mesmo! Você é seu pior inimigo. Se você iniciou uma carreira

de empreendedor digital o sucesso ou fracasso está em suas mãos. Se você desistir do negócio, terá sido você que desistiu.

Se não fizer o plano de ação, terá sido você que não fez. Certo? Vença a si mesmo e alcance o sucesso que você sonha!

## NOS SIGA NAS REDES SOCIAIS



**Aqui falamos de Empreendedorismo, Educação Financeira e Bem estar.**

[Se quiser aprender como fazer isso na prática, clique aqui](#)

**SUCESSO!**

**Crie Negócios ONLINE do ZERO!**

Conteúdo Completo **Passo a Passo**  
Totalmente em **Vídeo**

Conteúdo **Extra P/ Download**  
Totalmente **Prático, Atualizado**

**Método Fórmula Negócio Online**

**Método Praticamente Infalível**  
Mais de **100 Mil Alunos**

**Garantia Total de 100% Satisfação Garantida**