


VERSÃO 2.0

EBOOK GRATUITO

GUIA DEFINITIVO PARA CRIAR SEU NEGÓCIO ONLINE

- 
- ✓ Sem investir
 - ✓ Mesmo sendo iniciante
 - ✓ Estratégias Comprovadas

POR ALEX VARGAS

Guia Definitivo Para Criar Seu Negócio Online

Por Alex Vargas

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Todas as informações contidas neste guia são provenientes de minhas experiências pessoais ao longo de vários anos. Embora eu tenha me esforçado ao máximo para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações e acredite que todas as técnicas e métodos aqui ensinados sejam altamente efetivos, eu não me responsabilizo por erros ou omissões. Sua situação e/ou condição particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinados neste guia. Assim, você deverá utilizar e ajustar as informações deste guia de acordo com sua situação e necessidades.

Todos os nomes de marcas, produtos e serviços mencionados neste guia são propriedades de seus respectivos donos e são usados somente como referência.

Este guia está protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre o guia são reservados. Você não tem permissão para vender este guia nem para copiar/reproduzir o conteúdo do guia em sites, blogs, jornais ou quaisquer outros veículos de distribuição e mídia. Qualquer tipo de violação dos direitos autorais estará sujeita a ações legais.

Um Pouco Mais Sobre Meu Trabalho

Vamos nos conhecer melhor? Então vamos bater um papo... segue abaixo meu principal contato, espero você!

- **[Meu Treinamento Oficial: Fórmula Negócio Online](#)**

O Passo A Passo Único E Definitivo Para Criar Seu Negócio Online Do Absoluto Zero! Garantido

Abordagem ÚNICA!
Único treinamento do
mercado que oferece um plano
passo a passo para seu negócio
funcionando e rendendo dinheiro!

Técnica exclusiva no Brasil.
Ninguém usa essa técnica.
Você vai aprender em primeira mão.

Treinamento
inédito
Totalmente em
Video Aulas



Treinamento Completo, Abordando
Todas as etapas, básico ao
avanzado...

Material de apoio: guias,
checklists, mapas mentais,
mapas de processo,
ferramentas, etc...

Você vai se surpreender com
a quantidade de material extra...

Conheça Aqui

Índice

ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE	2
DIREITOS AUTORAIS.....	3
<i>Olá Tudo Bem?.....</i>	8
Mas afinal, Por que você quer ter um Negócio Online?.....	9
Renda Passiva	10
Liberdade:.....	12
Horário Flexível:.....	13
Conciliação:.....	13
Conforto:	14
Controle:.....	14
Então É Como Viver Sempre De Férias?	15
Calma, Calma... Você Consegue!	17
Existe Sim Um Caminho.....	19
A Sensação De Desespero.....	22
Fé	23
A Hora Da Virada.....	24
<i>Como Começar Seu Negócio Online</i>	30
Modelos de Negócios Online	31
<i>Seu Mercado De Atuação - Nichos De Mercado.....</i>	44
<i>Construindo Sua Estrutura.....</i>	52
<i>Sem Público, Sem Vendas.....</i>	60
<i>Construção De Audiência</i>	72
<i>Como montar a sua Máquina de "Imprimir" Dinheiro - a famosa Lista de Emails</i>	77
<i>Gerando Dinheiro.....</i>	81
Marketing De Conteúdo	92
Funil Simples De Conversão Para Afiliados	94
O Poder dos Webinars	96

Criando Bônus E Fazendo Promoções Para Vender como Afiliado	98
Escolher Produtos, Criar Bônus, Criar Artigo, Fixar No Blog	99
Postagens Nas Mídias Sociais.....	100
O Poder do Pixel para Fazer Remarketing com Anúncios na Internet.....	101
Criando Um Produto Digital E Vendendo Recorrente	103
Crie Seu Produto Digital em Formato de Webinar e Faça Venda Recorrente	105
<i>Escala E Multiplicação.....</i>	<i>106</i>
<i>7 Lições Importantes Que Farão Seu Negócio Online Crescer Dia</i>	<i>109</i>
Lição Nº1: Pequenos Passos Consistentes Levam A Grandes Conquistas	109
Lição Nº2: Planejamento É A Chave Para O Sucesso.....	111
Lição Nº3: Seja Otimista Frente As Adversidades.....	111
Lição Nº4: Não Cometa O Erro De Tentar Agradar A Todos	113
Lição Nº5: Adapte O Perfil Do Seu Negócio Em Conformidade Com O Seu Crescimento ..	114
Lição Nº6: Fique Perto Dos Melhores	114
Lição Nº7: Mantenha-Se Fiel A Sua Visão De Negócio	115
<i>20 Sacadas Para O Sucesso De Novos Empreendedores Digitais</i>	<i>116</i>
01 – Tudo começa na sua cabeça	116
02 – Desistir não é uma opção	117
03 – Respire fundo e mantenha a calma.....	118
04 – Seja paciente, os resultados virão.....	119
05 – Os erros são os melhores professores	120
06 – Motive-se	120
07 – Sem desculpas, simplesmente aja.....	121
08 – Use o poder das metas	121
09 – Perceba a progressão e anime-se.....	123
10 – Pare de Procrastinar.....	124
11 – Tenha um modelo a seguir.....	124
12 – Cuidado com o excesso de informação.....	125

13 – Não se iluda, seja um empreendedor pé no chão.....	125
14 – Analise antes de fazer seus investimentos	126
15 – Trabalhe sua visão de negócios	127
16 – Supere o medo do fracasso e dos julgamentos	128
17 – Aprenda a gerir seu negócio.....	130
18 – Seja flexível	131
19 – Adote uma postura de melhoria contínua.....	132
20 – Você é o seu pior inimigo.....	132

Olá, Tudo Bem?

... Meu nome é **Alex Vargas**, sou um empreendedor digital e nessa **rápida e inteligente leitura** vou te mostrar **um caminho claro e real para que você também crie o seu NEGÓCIO ONLINE ALTAMENTE LUCRATIVO.**



Com esse ebook você vai conseguir **entender todo o processo a ser feito para montar um negócio online** na internet. Vou te mostrar o passo a passo de toda a criação!

Mas afinal, Por que você quer ter um Negócio Online?

Hoje tenho um escritório com uma equipe que me ajuda, (minha empresa fatura milhões) mas o hábito de trabalhar de casa ou de onde eu quiser, ainda são recorrentes em minha vida, tem dias que nem apareço no escritório rsrsrs

Agora você pode fazer uma reflexão sobre o assunto...

Já imaginou você ser dono do seu próprio negócio, trabalhar para si mesmo, sem ter um chefe no seu pé, todo santo dia.

Pois então, esse é o maior benefício de ter um Negócio Online, e eu particularmente, acho extraordinário!

Além de tudo, você trabalha para crescer a sua empresa! Isso é demais!

Para você ficar mais entusiasmado com o grande negócio que você está prestes a começar, vou te mostrar mais alguns pontos importantes a serem ressaltados quando o assunto é ter um negócio na Internet...

Renda Passiva

Você conhece o termo “Renda Passiva”? Deve ter ouvido falar do livro **Pai Rico Pai Pobre** do Robert Kiyosaki.

Nesse livro o autor traz esse conceito “Renda Passiva”.

... que basicamente significa você receber renda todos os meses independente do seu esforço, tempo e investimentos.

Renda passiva é o dinheiro que você recebe mesmo sem investir grande parte ou a totalidade do seu tempo.

Imagine, por exemplo, aplicar mensalmente por anos para depois viver apenas dos juros desses investimentos.

Parece um sonho, mas é uma realidade para muita gente.

Veja alguns exemplos:

... Se você tem algum imóvel, ou um quarto vago na sua casa, é possível colocar ele no Airbnb e receber aluguel, todos os meses...

... Se você compra ações de uma empresa e no fim do ano recebe os dividendos, isso é renda passiva.

... Se você é escritor, você escreve um livro e ganha participação nas vendas desse livro, isso é Renda Passiva...

E um Negócio Digital tem exatamente esse potencial de Renda Passiva, pois sem precisar de muito tempo de trabalho e pouco investimento você consegue construir um negócio gigante...

E o melhor, você pode ter quantos negócios digitais você quiser, somando assim, seus rendimentos!

Negócios digitais tem todo o potencial de renda passiva (melhor do que qualquer outro), porém sem precisar de muito tempo, nem muito conhecimento e tão pouco investimento...

Além disso (e não só isso), os **negócios digitais tem o incrível poder de serem multiplicáveis, ou seja, você pode ter 1, 2, 3...** e ao longo do tempo ir cada vez aumentando mais... somando seus rendimentos.

... Falarei disso daqui a pouco 😊.

Liberdade:

Estar em qualquer lugar do mundo e o seu negócio digital lhe **rendendo dinheiro todos os dias**, isso é LIBERDADE!

E posso falar sobre esse assunto com propriedade!

Olha só o que eu passei! Durante muito tempo eu acordava de madrugada para ir trabalhar, pegava minha moto e enfrentava o frio do Rio Grande do Sul, que chegava a 0º C (era terrível)...

Trânsito caótico e meu chefe com o mau humor completavam a minha rotina de trabalho...

Seu negócio digital vai te proporcionar uma liberdade sem comparação, poder

trabalhar de onde quiser é uma das 8 maravilhas do mundo rsrsrs... Basta você

ter acesso à internet!

Horário Flexível:

Com seu negócio online você vai poder se permitir trabalhar o horário que

desejar...

Já imaginou poder dormir mais naquele dia chuvoso e frio... Isso é bom demais!

Já teve momentos em que eu estava viajando com minha família e trabalhando

ao mesmo tempo....

Conciliação:

Empreender na internet há riscos, mas **você não precisa correr esse risco...**

Você pode tranquilamente continuar no seu emprego atual e **montar seu**

negócio online nas horas vagas.

Mas acredite em mim, depois que começar a vingar o seu negócio na internet, você não vai mais querer saber do seu emprego tradicional...

Conforto:

Hoje eu tenho **muitos negócios na internet**, mas posso **trabalhar de casa**, de bermuda, chinelo e junto da minha família, que é o bem que mais amo!

Posso viajar, ir para um espaço de coworking com meu notebook e trabalhar de lá, mas tem momentos que prefiro ficar na cama com meu notebook rsrsrs.

Isso tudo é conforto!

Controle:

Depois de muitos anos no mercado digital eu já vi vários perfis de pessoas empreendedoras...

Tem pessoas que tem a ambição de ficarem milionárias, então elas trabalham muito, se esforçam e colocam muita dedicação em tudo que fazem e pasmem, elas conseguem...

Existe pessoas que desejam ter uma “vida mais de boa”, por isso elas trabalham menos horas por dia e tiram mais tempo para curtir a vida, já vi casos de pessoas que foram morar na praia depois de montarem seus negócios na internet. Que maravilha!

Tem mães que se tornam empreendedoras, para poder curtir seus filhos em casa e ao mesmo tempo conseguir trabalhar.

Curtir o crescimento dos filhos é um dos maiores prazeres da vida!

Eu tenho amigos que quase não vejo, pois depois que eu apresentei esse mercado para eles, decidiram passar o ano inteiro viajando pelo mundo e ao mesmo tempo trabalhando em seus negócios digitais... **Você tem o TOTAL**

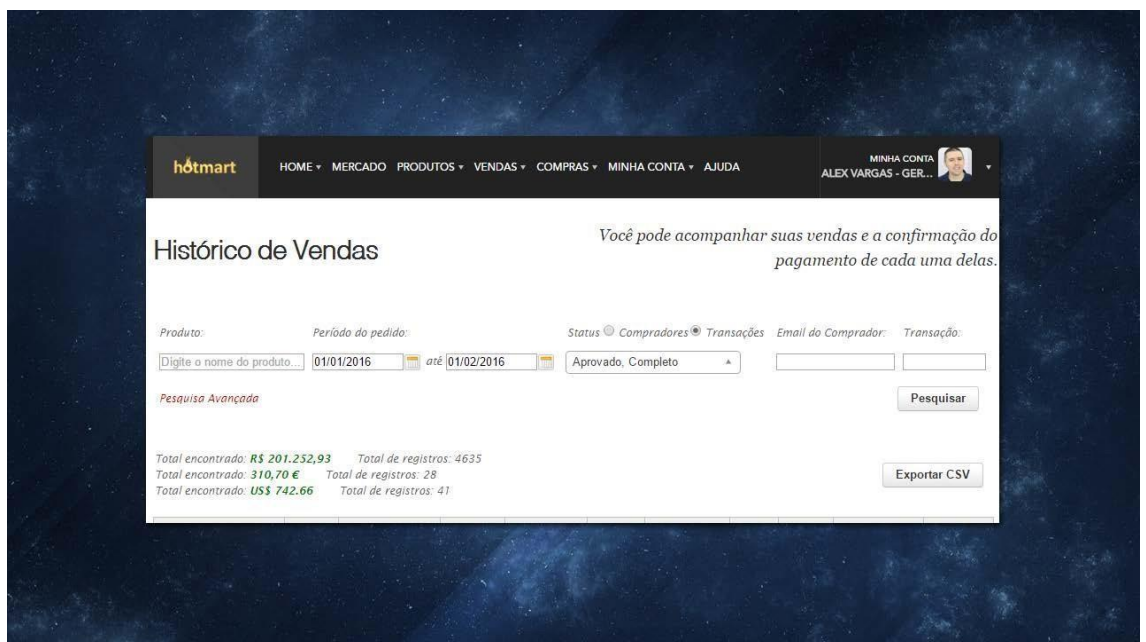
controle da situação!

Então É Como Viver Sempre De Férias?

Não entenda as palavras **liberdade, conforto, horário flexível**, entre outras, com não fazer nada ou fazer muito pouco, não espere que o dinheiro vai cair do céu na sua mão...

Um empreendedor digital trabalha muito, mas com uma diferença, ele escolhe com o que vai trabalhar, fazendo o que gosta.

E óbvio os resultados são recompensadores... Só no **meu último ano meu negócio digital faturou quase R\$ 20 milhões**



(Mais de R\$ 201.252,92 em Janeiro De 2016 Em Uma De Nossas Contas)

Os resultados são reais... Qualidade de vida, paz e **retorno financeiro que o seu negócio online vai te proporcionar são surreais!**

Agora me responda uma pergunta, você é uma daquelas pessoas que já começa a segunda-feira pensando na sexta?

Se sim, tenha em mente que você não está vivendo, o tempo está passando e o tempo que passou não volta mais...

Fica comigo nessa leitura rápida porque vou te dar uma visão geral dos negócios digitais...

Calma, Calma... Você Consegue!

Todos os dias recebo mensagens de pessoas falando que não conseguem e dão as seguintes desculpas:

“Ahh mas isso é muito difícil”

“Eu não tenho experiência”

“Não sei por onde começar”

“Eu não tenho nenhum dinheiro para investir”

“Eu não sei nada de internet”

E todos os dias eu provo para essas pessoas que sim, elas conseguem!

Para você montar um negócio online, não é necessário experiência, essa experiência você obtém no dia a dia e no campo de batalha...

A maioria das pessoas que começam a empreender na internet começam do zero, eu sei disso porque meus alunos gravam depoimentos falando sobre isso e me mandam...

E eu fico orgulhoso com cada história de vida e mais convicto de que sim, realmente funciona!

O investimento que você vai fazer é quase zero, o que mais você precisa no início é sangue nos olhos e força de vontade...

Veja o meu caso, eu comecei com R\$ 0,00 reais!

Atualmente tenho alunos de 18 a 70 anos de idade, homens, mulheres e até alunos de outros países...

Agora você vai ver a comprovação disso:



Existe Sim Um Caminho

Eu sei que no início da sua jornada vai ser difícil...

Eu por exemplo, passei 4 anos tentando, sem nenhum resultado, eu já era motivo de chacota da minha família...

Mas os resultados vieram!

Nada nunca foi fácil na minha vida, eu vim de uma família humilde, sempre foi muito complicado.



E eu não quero entrar em detalhes desse ponto da história agora, mas eu perdi minha mãe muito cedo, lá na minha pré-adolescência, e fale o que quiser, não importa o quão bom são as pessoas ao seu redor, mãe é mãe e ponto...

Bom, com isso eu tive que me virar muito cedo, comecei a trabalhar muito cedo, vários empregos, várias tentativas de pequenos negócios, nunca parei de estudar, mas tive que me virar...

Eu sou natural do Rio Grande Do Sul, e aqui o inverno é frio, mas frio mesmo...

E o meu último emprego antes de me tornar um empreendedor online ficava a 19 quilômetros da minha casa, e claro eu tinha que ir até lá todos os dias, 40 quilômetros ida e volta...

... até aí tudo bem, mas sabe como eu ia? De moto, isso, moto, era o meio mais barato que tinha.

Agora imagine:

Temperatura De 1º C , sensação térmica de -5º C, chovendo, percorrer 40 quilômetros todos os dias, passar o dia inteiro com a roupa molhada... É de lascar...

E assim se passaram 6 invernos!

Era o único jeito de pagar as contas e conseguir estudar, não tinha muito o que fazer, era isso ou nada



A Sensação De Desespero...

Imagina você... a sensação de desespero de estar meio que acorrentado e não ter uma simples expectativa de sair daquela situação.

Porém eu posso dizer com convicção, que toda essa dificuldade tremenda, e tudo o que eu já tinha passado na vida, todas as dificuldades, perdas, me trouxeram sim alguns benefícios, me deixou forte, motivado, com garra de lutar, de **deixar o cansaço de lado e correr atrás dos meus objetivos, sonhos, aquilo que eu realmente queria para minha vida...**

Durante os últimos quatro anos que eu trabalhava nesse emprego, acho que foi a época mais cansativa da minha vida...

... depois que eu chegava em casa, **toda a noite ficava até a 1, 2, 3 da madrugada ou até a hora que aguentava**, acordado no computador estudando tentando, tentando e tentando ver se eu conseguia fazer alguma coisa na internet...

Fé...

... eu acreditava que existia uma possibilidade...

... mesmo fracassando por anos, eu tinha em mim que alguma coisa ali podia mudar minha vida...

... eu tinha essa visão.

Nesse período cheguei a montar vários projetos que **não davam certo**, faziam só eu gastar o dinheiro que eu não tinha até gerar algumas dívidas, **me frustrava e ficava cada vez mais cansado, mais abalado emocionalmente**.

Na internet era todo mundo falando que faturava milhões e eu ali sem resultado nenhum...

Outra coisa muito ruim que acontecia era as pessoas ao meu redor **desacreditarem, muitas até riam de mim, cheguei a ser desprezado por algumas pessoas, para falar o mínimo...**

Eu não sei se você se identifica com isso, mas é horrível, viver uma vida que você não quer viver, sabendo que você tem potencial de fazer mais, só não sabia como.

A Hora Da Virada...

Depois de muito tempo tentando, chegou o momento que a chave virou...

Foi em uma manhã de sábado eu acho, agora não lembro direito, eu recebi um email que ia começar uma série de vídeos de um americano que ia ensinar como criar um negócio online do zero com uma nova metodologia passo a passo...

Foi assistindo o treinamento gratuito desse cara e depois com o curso pago dele (gastei um dinheiro que não tinha), que o jogo começou a virar.

Consistência, Foco E Dedicção...

Apliquei aquele treinamento com foco e consistência, seguindo todos os passos que aquele curso me mostrava...

E depois de algumas semanas... O jogo virou!

As coisas começaram a dar certo, extremamente certo e a curva de crescimento foi acima da média...

Olha a progressão do meu faturamento:

hótmart HOME • MERCADO PRODUTOS • VENDAS • COMPRAS • MINHA CONTA • AJUDA MINHA CONTA ALEX VARGAS - GER...

Histórico de Vendas

Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.

Produto: Período do pedido: até Status: Compradores: Transações: Email do Comprador: Transação:

[Pesquisa Avançada](#)

Total encontrado: R\$ 358,12 Total de registros: 11

Produto	Afiliado	Transação	Data Pedido	Data Aprovação	Meio Pgto.	Tipo Pagamento	Status	Comissão	Preço do produto	Ações
---------	----------	-----------	-------------	----------------	------------	----------------	--------	----------	------------------	-------

(Outubro de 2012 – R\$ 358,12 – O Início!)

hÓtmart HOME MERCADO PRODUTOS VENDAS COMPRAS MINHA CONTA AJUDA MINHA CONTA ALEX VARGAS - GER...

Histórico de Vendas

Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.

Produto: Período do pedido: Status Compradores Transações Email do Comprador: Transação:

Digite o nome do produto... 01/05/2013 até 01/06/2013 Aprovado, Completo

Pesquisa Avançada Pesquisar

Total encontrada: R\$ 8,644,25 Total de registros: 175 Exportar CSV

Produto	Afilado	Transação	Data Pedido	Data Aprovação	Meio Pqto.	Tipo Pagamento	Status	Comissão	Preço do produto	Ações
---------	---------	-----------	-------------	----------------	------------	----------------	--------	----------	------------------	-------

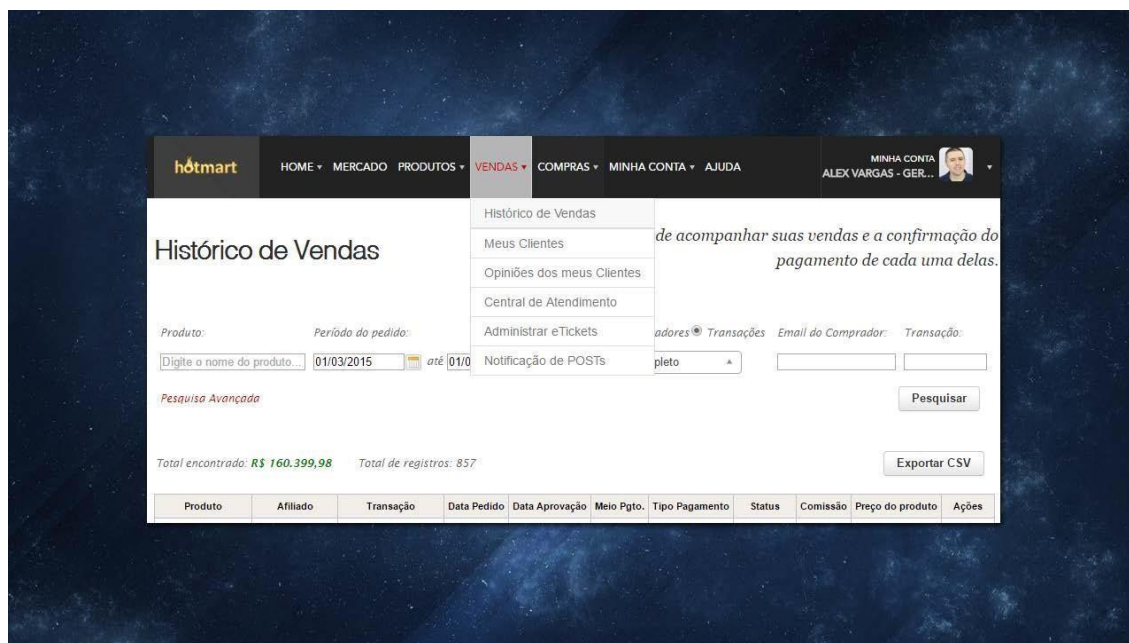
(Janeiro de 2013 – R\$ 8.644,25)

The screenshot shows the 'Histórico de Vendas' (Sales History) page on the Hotmart platform. The user is logged in as 'ALEX VARGAS - GER...'. The page title is 'Histórico de Vendas' and it includes a sub-header: 'Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.' Below this, there are search filters for 'Produto', 'Período do pedido' (01/01/2014 to 01/02/2014), 'Status' (Aprovado, Completo), 'Compradores', 'Transações', 'Email do Comprador', and 'Transação'. A 'Pesquisar' button is present. The results summary shows 'Total encontrado: R\$ 40.145,97' and 'Total de registros: 444'. An 'Exportar CSV' button is also visible. The table below has columns: Produto, Afiliado, Transação, Data Pedido, Data Aprovação, Meio Pgto., Tipo Pagamento, Status, Comissão, Preço do produto, and Ações.

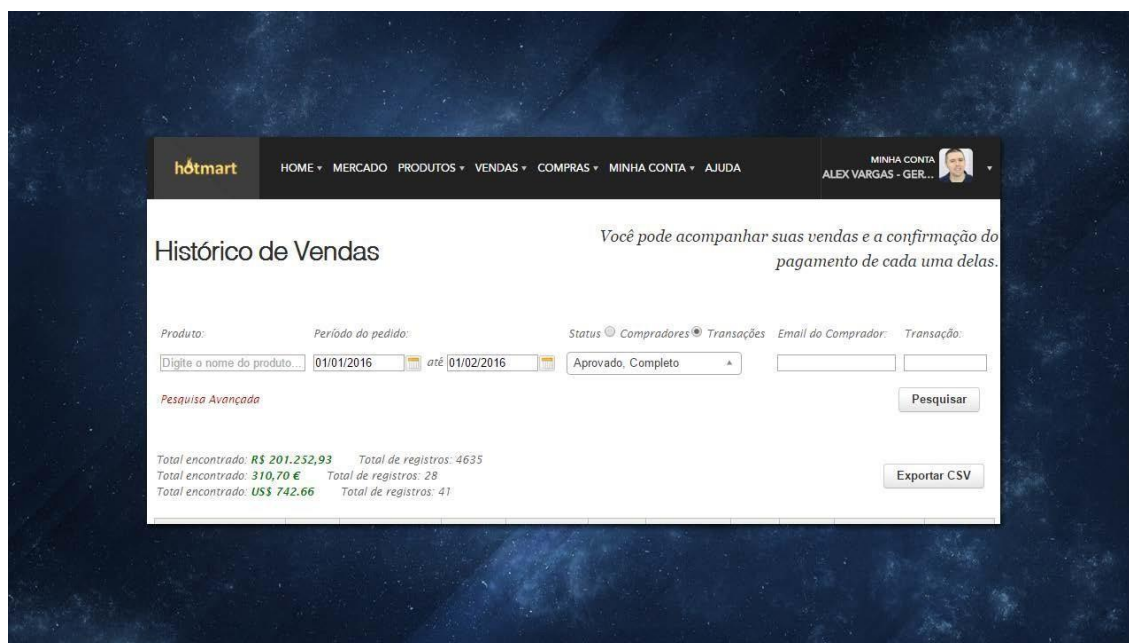
(Janeiro de 2014 – R\$ 40.154,97)

The screenshot shows the 'Histórico de Vendas' (Sales History) page on the Hotmart platform for May 2014. The user is logged in as 'ALEX VARGAS - GER...'. The page title is 'Histórico de Vendas' and it includes a sub-header: 'Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.' Below this, there are search filters for 'Produto', 'Período do pedido' (01/05/2014 to 01/06/2014), 'Status' (Aprovado, Completo), 'Compradores', 'Transações', 'Email do Comprador', and 'Transação'. A 'Pesquisar' button is present. The results summary shows 'Total encontrado: R\$ 148.527,79' and 'Total de registros: 881'. An 'Exportar CSV' button is also visible. The table below has columns: Produto, Afiliado, Transação, Data Pedido, Data Aprovação, Meio Pgto., Tipo Pagamento, Status, Comissão, Preço do produto, and Ações.

(Maio de 2014 – R\$ 148.527,79)



(Março de 2015 – R\$ 160.399,98)



(Janeiro de 2016 – R\$ 201.252,93+...)

Ressaltando, esses faturamentos são mensais... e pulei alguns meses para não ficar massante!

Imagina você, saindo de um verdadeiro pesadelo e criando um negócio online e tendo sucesso...

Fazendo algo que te faz feliz e te dá liberdade de tempo, localidade e financeira...

Imagine ainda, poder continuar no seu emprego e ter um negócio na internet no seu tempo livre...

Imagina ter tudo isso apenas aplicando o método que vou te mostrar nesse ebook...

Vem comigo que vou te revelar tudo!

Como Começar Seu Negócio Online



Bom, assim como em quase tudo na vida, tem vários caminhos que você pode seguir.

... **Inclusive esse é um dos problemas que eu considero hoje**, por ter muito de tudo, muitas pessoas fracassam porque perdem o foco... é todo mundo querendo te “vender” uma suposta solução mágica...

Bom, mas o intuito desse pequeno ebook é te dar uma **direção inicial do que funciona de verdade**, assim como um resumo de alguns pontos importantes para um negócio online.

Vamos começar vendo alguns exemplos de modelos de negócios que você pode atuar...

Modelos de Negócios Online

Qualquer ramo de negócio existente é possível estar tendo amplitude em estar colocando os mesmos em prática, a amplitude se refere a modelos de negócios que você pode estar atuando.

Reforçando a ideia acima, existem dezenas de modelos, vamos listar alguns aqui para você entender como o mercado é GIGANTESCO.

E pra quem fala que o mercado está saturado, veja as oportunidades que está perdendo:

- Venda de produtos físicos: Montar uma loja virtual, mercado livre, importação, produtos artesanais que podem ser feitos por você. Pode ser desde uma loja de xícaras até uma loja de roupas.

- Oferecer Serviços: Consultoria, 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, divulgar ele na Google Store, Apple Store. Pode até mesmo ser um plugin ou tema e divulga-los no wordpress.

- Criar um Infoproduto: Ebooks, audiobooks, mentorias, consultorias curso em vídeo, podcasts.
- Afiliados: Disponibilizar produtos já prontos para outras pessoas e receber comissões por isso.
- Assinatura: Alguma área de membros, seja em um site, grupo do facebook exclusivo, grupo do telegram exclusivo, algum fórum que possa estar representando
- Compra e Venda de Domínios: Comprar domínios expirados, ou até mesmo novos e que tenham determinado potencial no mercado, fazer ele ter maior relevância e vender.
- 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:** Trabalhando como um intermediário, onde alguém lhe contrata para criar um site e você, terceiriza este mesmo serviço com um lucro para você.

São somente exemplos básicos, mas utilizando bem a criatividade, se chega muito longe, viu só como funciona?

Imagine isso comigo!

Trilhei mais de 15 anos no marketing digital e vivenciei muitos tipos de situações, e com tudo isso encontrei de fato algo que deu resposta a muitos questionamentos que fiz.

Sabe aquele perfil de pessoa que torce para chegar sexta-feira, só pela espera do final de semana, sim a minha vida foi assim por um tempo mas uma chave virou dentro da minha cabeça com o conhecimento.

Bom teve grande parte da minha vida que eu era assim, porém a chave que me refiro acima se trata da LIBERDADE que o Marketing digital trás

- Imagine o poder de começar um negócio dentro de sua própria casa, com apenas um computador, celular, e determinação

- Imagine conseguir montar todo o seu negócio usando pouco tempo diário, ou seja continuar tendo sua vida normal além do seu projeto

- Imagine ter um tipo de negócio condicionado a realizar uma ação e ela lhe render frutos de forma contínua, ou seja, faça algo hoje para lhe render frutos para sempre.

- Imagine ter a autonomia de trabalhar ao lado da sua mãe, seu pai, sua família!

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

Essas são apenas algumas das liberdades que terá ao ingressar neste mesmo meio

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

Vou lhe contar alguns exemplos aqui:

- Ebooks
- Cursos em vídeo
- Mentorias
- Eventos

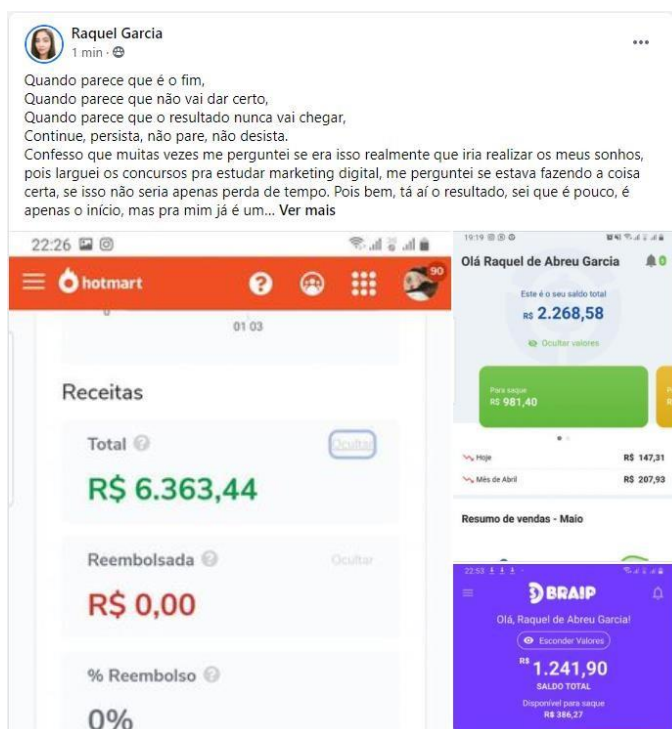
Um belo exemplo de um produto digital

[Fórmula Negócio Online](#)

Método Turbo Tráfego

A partir disso você pode me perguntar, será mesmo que isso realmente funciona? Será que realmente trás resultados? Será que é seguro e confiável?

Te afirmo com todas as palavras: Sim e muito confiável!! Olha a imagem abaixo:



Parece funcional, realista e seguro? Creio que sim rrsr

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 a convicção eu lhe digo isso!

É um modelo onde você pode trabalhar somente fazendo a divulgação do produto, SÓ ISSO! Ainda assim é um mercado com ótimas condições de comissionamento.

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

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

Depois você escolhe uma das plataformas a ser trabalhada, Hotmart, Eduzz, Monetizze, Braip, Amazon - encontra o produto que vai estar divulgando e pronto, você já é um afiliado!

Após essa definição do nicho e produto, você mapeia o tipo de público que você quer alcançar com seu conteúdo, é o que chamamos de público alvo.

Defina a idade média das pessoas você quer alcançar, qual a classe social delas, se são homens ou mulheres e outras características importantes.

Depois destes pontos o que você vai precisar é:

- Atrair
- Relacionar
- Vender

No processo de atração está incluída a geração de tráfego, sendo elas: site, instagram, 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 estar se relacionando, que é justamente, manter o engajamento forte e a personalidade bem exposta. Isso fará com que seu público tenha confiabilidade em você.

Aí sim vem a venda, que depois de todos esses processos fica bem mais fácil!

Veja que o funil funciona assim: a gente atrai muitas pessoas no topo, se relaciona com elas no meio do funil e só depois faz a venda, que é o fim do funil.

É assim que você deverá trabalhar para abordar o público correto, e trabalhar o relacionamento com ele 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 pode 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, e transformar isso em um produto digital...

Você pode entregar o seu conhecimento em vários formatos. Seja um curso online, PDF, ebook, enfim a gama de atuação é enorme!

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 feito de maneira online.

Onde este mesmo infoprodutor, pega esse produto e o deixa disponível para afiliações, e assim também outras pessoas lhe ajudam no processo de vendas.

Vamos supor que você tenha um produto no nicho de musculação. Para aumentar o número de vendas, você pode disponibilizar o seu produto para afiliados. Dessa forma mais pessoas podem vender, o que aumenta sua autoridade na Internet.

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

Serviços

Existe também o mercado onde você pode trabalhar com algum serviço sendo eles:

- Atuação como Freelancer
- Tradutor
- Design de imagens, páginas...
- Editor de vídeo
- Atendimento de clientes / suporte

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.

Pode aprimorar os seus trabalhos visitando o workana.com ou também o 99freelas.com, que seriam maneiras de estar atuando como freelancer.

Importante ressaltar que é difícil localizar um bom serviço terceirizado hoje em dia. Então alguém que de fato leva a sério, consegue não fazer somente um dinheiro rápido e sim uma alta rentabilidade diária, semanal e mensal.

E obviamente, aqui citamos somente alguns tipos de trabalhos, onde é totalmente possível com um determinado conhecimento criar alguma ferramenta, agência, que determine o modelo de trabalho em que está atuando.

A partir de agora vamos entrar em um processo onde deve ser estabelecido a base de um afiliado que é o nicho de atuação.

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?



Bom, quando vamos dar início ao nosso projeto temos que saber do que falar certo?

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

Os nichos podem se basear exatamente nas dores como por exemplo, vou falar sobre pessoas que querem perder peso, neste caso o grupo de pessoas com essa necessidade seria o do nicho de emagrecimento.

Não é de fato algo que você vai inventar, ele já está lá, criado e definido, o que deve realizar é somente identificar a qual grupo pertence.

E os processos para escolher um nicho são simples:

- Assuntos que você tenha interesse, que você domine, tenha alguma experiência, é um enorme diferencial.
- 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?”

Te respondo que, seguindo as ferramentas abaixo é totalmente possível, a partir dos indicativos em relação ao tráfego, pesquisas, volume, é possível 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 vemos como importante essa ação.

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

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 grande 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 caminhada será muito

mais fácil...

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



Construindo Sua Estrutura

Após a definição do nicho o foco deve ser na criação de 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 ela é baseada em pilares, e o pilar central é o seu site!



O seu pilar central é o site, pois a partir dele você conseguirá criar páginas específicas que vão lhe ajudar a vender o seu produto como um todo. A partir dele poderá estar criando uma campanha no Google ou Facebook de maneira completa anunciando sua própria estrutura.

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

Eu coloquei um projeto em prática essa semana! Basicamente o que eu fiz e o que você deve fazer, foi:

01 - escolher um bom produto para promover

02 - se afiliar ao mesmo

03 - criar sua estrutura ao redor do produto, com um domínio.

04 - levar tráfego para sua estrutura

05 - ver as vendas acontecerem rrsrs

Utilizando essa mesma estratégia, com um modelo simples de negócio, em pouquíssimo tempo já estava tendo resultados expressivos que eu nunca sonhei em ter no meu emprego antigo...

Vou comentar contigo aqui sobre esse modelo simples, seria estar criando uma landing page (página de captura, página de vendas) somente com essa criação já vai estar conseguindo 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. Exemplo: www.meusite.com

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

Existem alguns modelos que você pode se basear.

Exemplo:

Nicho de saúde, voltado ao ganho de massa muscular -

www.ganhemassamuscularja.com

Nicho de relacionamento, voltado a paquera -

www.conquisteseuamor.com

e tem o Exemplo onde você pode estar sendo a autoridade por trás do projeto, inserindo o seu nome como domínio – www.meunome.com.br - 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

No uso de alguma estratégia envolvendo o tráfego pago, pode ter o seu anúncio bloqueado por conta do nome do seu domínio.

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

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. 1 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 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, 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 coloquei em prática essa semana.

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 ele de uma maneira correta é o que vamos ver a seguir...

Sem Público, Sem Vendas



Estamos na Era da Informação, onde nós recebemos milhares de estímulos de compra por dia 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.

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 tem serventia para nada).

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

1- 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 "vingar", 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 decidi listar apenas as mais conhecidas aqui para você.

Eu uso todas elas no meu negócio, e posso afirmar que são extremamente efetivas se usadas da maneira correta.

2- Tráfego Pago

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

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 porquê ele é tão bom para você:

Vamos supor que você venda um produto na internet, e seu ganho pela venda é de 200 reais.

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

Resumindo: você pagou 100 reais para anunciar esse produto, e ganhou 200 reais. São 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 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 mesmo comecei assim e hoje faturei muito alto na internet.

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. Tenho certeza que estaria ainda mais longe do que estou hoje!

Agora você deve estar se perguntando: "Tá Alex, 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 lá dentro do meu treinamento, o Fórmula Negócio Online.

Eu dividi tudo o que eu aplico hoje no meu negócio em vários módulos, organizados de uma maneira que você possa ir do Básico ao Avançado.

Portanto, se você ainda não é meu aluno, [clique aqui para conhecer o FNO](#). Pode olhar tranquilamente, não cobro nada por isso rsrsrs



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.

- 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.

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 prega na internet, as pessoas não gostam de "super heróis" e sim de pessoas normais.

- Overdelivery: sempre entregue mais do que você prometeu.

Vamos supor que você faça um vídeo ensinando "3 Formas de Vender na Internet Rápido". Entregue, de surpresa, 4 ou 5 formas.

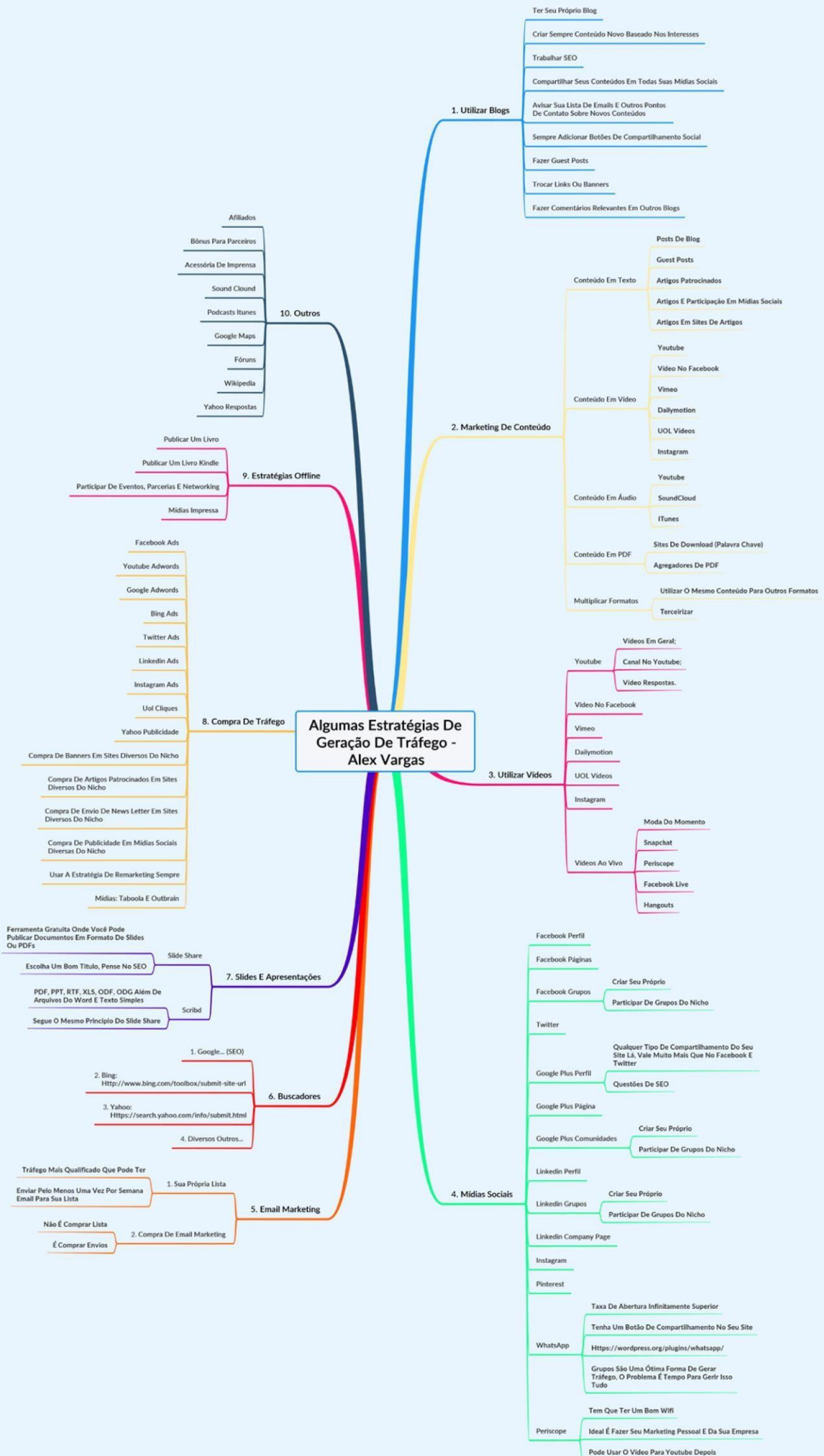
Isso vai fazer com que seu público seja surpreendido de uma maneira positiva, e isso vai te trazer excelentes resultados!

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

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

- Relacionamento: imagine 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. (Pode ser que eles queiram comprar seu produto).



Construção De Audiência

Sendo bem sincero 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, não posso revelar os nomes), faturam milhares de reais na Internet por mês sem nunca ter aparecido, e sem ter audiência. Inclusive no meu treinamento Fórmula Negócio Online, eu ensino passo a passo como você pode fazer isso.

Mas, apesar do que eu falei acima, eu acredito que a audiência seja um ativo poderoso que a médio/longo prazo pode te dar um retorno inimaginável.

E de quebra, você vai poder estar seguro de que seu negócio nunca vai acabar.

"Beleza Alex! O que é essa tal Audiência?"

Audiência é quando você tem um "público fiel".

Esse público gosta de seguir o expert em todos os lugares: redes sociais, blog, email, Youtube e etc...

E aqui eu tenho um grande hack 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 \$\$ para trazer novas pessoas para o seu negócio, já que uma parte daquele tráfego anterior que não comprou pode 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 muitos "nomezinhos" a esse processo que falei anteriormente, mas a verdade é que isso é um grande poder nas 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 vai atrair 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...

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 querem usar também; se você come em "tal" restaurante, seus seguidores vão querer jantar lá.

E qual a vantagem disso? Quando você falar: "Estou vendendo um produto", eles vão comprar 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 2 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!



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 vai dar essa isca de graça mesmo. Porém, para receber, a pessoa deve 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 que você é afiliado, seus próprios produtos ou até serviços!

Mas cuidado, não encha sua lista apenas com ofertas , se não, você vai ser marcado como "spam" e vai perder 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.

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

E depois de fazer tudo isso, aí sim, você faz suas ofertas. Isso vai deixar sua lista muito mais preparada e com vontade de comprar de você.

Para você ter uma ideia, esse processo é uma das bases do meu negócio milionário hoje: construir lista, enviar um excelente conteúdo para meus leads, e depois vender para eles.

Gerando Dinheiro



Finalmente chegamos na parte que importa né? "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 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 Monetize.

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

Exemplo: se você é afiliado a um produto de emagrecimento, você pode 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 100 reais de investimento e retirar 200 reais!

E como dica extra, eu posso te afirmar o seguinte: se esses anúncios estão dando lucro, invista no negócio novamente.

Isso vai te dar um poder de escala muito maior!

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

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

- Como vender para sua lista de emails

Cá estamos nós, falando sobre lista de emails de novo rrsrrsrs

Isso serve para você ver 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

E a isca digital que vai atrair 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 ou alguma outra.

3- Precisa ter conteúdo relevante e fazer ofertas irresistíveis

Nem preciso falar sobre conteúdo relevante aqui né...

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 a pessoa. 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 vai fazer 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 lá 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, podem ter ofertas de produtos excelentes, mas se ninguém conhece ele, de nada adianta todo esse trabalho!

- 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 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 do meu negócio. Eu conquistei isso 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 tu 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 vai trazer 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.

Atualmente tenho vídeos no meu canal do Youtube de quando eu comecei, e isso estou falando de 5 anos atrás. Ganho 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.

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 popup, tudo vai depender de como você construiu a sua página de captura.

Se você é meu 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 [clicar 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:

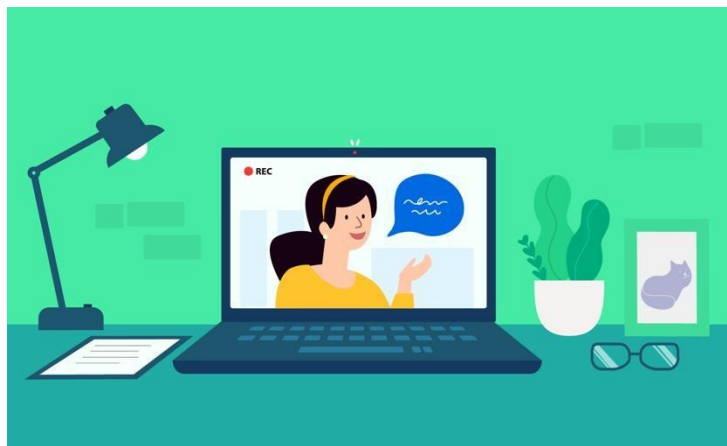
Imagine que você tenha uma lista de e-mails com aproximadamente 5000 pessoas...

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

Se você quisesse vender o meu treinamento Método Turbo Tráfego, você poderia criar um webinar com os seguintes temas: 3 Pilares para Ganhar Dinheiro na Internet ou até mesmo Funis de Venda.

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 webinar você realiza a oferta para o treinamento.

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

Convido você a testar e me contar o efeito mágico que irá acontecer na sua conta bancária.... (de nada!)...rsrsrs...

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: Imagina que você está vendendo como Afiliado um produto de Emagrecimento e de bônus você vai entregar 2 Livros Digitais 100% gratuitos.

- 1) 100 Receitas Baratas e Saudáveis para quem quer emagrecer.
- 2) Guia Completo com 24 Exercícios para fazer com o que você tem em casa.

Isso aumenta MUITO o valor do seu produto!

Escolher Produtos, Criar Bônus, Criar Artigo, Fixar No Blog

Se você é daquelas pessoas que é como eu e 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.

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

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.



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.

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 conhece você?

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

É aí que entra a mágica do Pixel....(Não é o mesmo da tela da sua TV..rsrsrs).

Pixel é um código de rastreamento que registra as pessoas que visitaram seu site e redes sociais.

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).

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.

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 tem 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.



27 Técnicas
Vender Como
AFILIADO

[Clique Aqui Para Assistir O Vídeo](#)

Escala E Multiplicação

Um dos grandes diferenciais de um negócio online(além de tudo que já te falei 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.

Um pequeno exemplo meu: Tenho projetos em assuntos diversos e alguns que realmente não me interessam muito, mas vi o potencial lucrativo deles e por isso resolvi criá-los.

Fico meses e meses sem tocá-los e quando vou ver, está tudo rodando de forma perfeita, com 0 de trabalho da minha parte.

Claro que este exemplo é um pouco fora da curva, mas pode acontecer com você também. Basta encontrar as oportunidades certas para isso acontecer.

Veja, 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.

7 Lições Importantes Que Farão Seu Negócio Online Crescer Dia

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!



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 as ideias que tem em mente para o 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 vai crescer 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 dessa forma 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 proposito 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 a 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 à 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.

Para meus alunos do [Treinamento Formula Negocio Online](#) temos um grupo só para alunos, onde nos ajudamos, damos ideias e incentivamos uns aos outros.



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 as 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.

20 Sacadas Para O Sucesso De Novos Empreendedores Digitais

01 – 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.

Imagine que 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.

02 – 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.

Nos meus muitos anos como Empreendedor Digital conheci 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!

03 – 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.

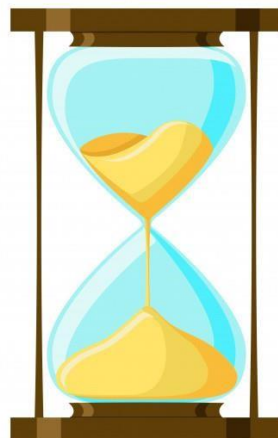
Nossa! Tive tantos problemas com sites, blogs, softwares de edição, e muitos mais. O melhor a fazer quando não conseguimos resolver algo é: Respirar fundo três vezes e manter a calma.

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.

04 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.



05 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. Rrsrsr. 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.

06 – 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!

07 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.

08 – 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!

09 – 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. Eu estudei tanto e me dediquei tanto a esse mercado que hoje sou um modelo para muitos empreendedores digitais que me

seguem nas redes sociais, blogs, vídeos e também nos meus treinamentos especializados em formar empreendedores digitais.

12 – Cuidado com o excesso de informação

São inúmeros treinamentos, métodos, especialistas... Enfim. O que seguir? Como gerir tanta informação? Não quero de forma nenhuma dizer que você deve me seguir e comprar meus cursos. Até acho saudável você analisar o mercado e ver outras opiniões.

O que eu quero é te alertar para não tentar 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, inúmero plug-ins, sistema de e-mail marketing, sistemas e mais sistemas... rsrs

Tome muito cuidado para não “torrar” seu dinheiro em coisas que vão trazer pouco retorno. Para meus alunos do Fórmula Negócio Online, deixo bem claro as ferramentas essenciais e ainda disponibilizo diversas ferramentas excelentes gratuitamente.



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.

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!

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

O Passo A Passo Único E Definitivo Para Criar Seu Negócio Online Do Absoluto Zero! Garantido

Abordagem ÚNICA!
Único treinamento do
mercado que oferece um plano
passo a passo para seu negócio
funcionando e rendendo dinheiro!

Técnica exclusiva no Brasil.
Ninguém usa essa técnica.
Você vai aprender em primeira mão.

Treinamento
inédito
Totalmente em
Video Aulas



Treinamento Completo, Abordando
Todas as etapas, básico ao
avanzado...

Material de apoio: guias,
checklists, mapas mentais,
mapas de processo,
ferramentas, etc...

Você vai se surpreender com
a quantidade de material extra...

Conheça Aqui