

Marketing Digital

seus primeiros passos



 @magodomarketing

Opa! Tudo bem?

Primeiramente, eu queria te agradecer por baixar esse ebook. Escrevi ele com muito carinho visando ajudar quem está começando no marketing digital e **PRINCIPALMENTE**, quem está buscando fazer seus primeiros R\$5.000 por mês com a internet!

Eu sei, pode parecer muito dinheiro para um negócio que você talvez ainda nem saiba como funciona, eu já pensei da mesma forma há alguns anos antes de começar...

Não quero enrolar aqui porque quem me conhece sabe que meus conteúdos são objetivos e práticos, mas antes de começar com o que interessa, eu quero deixar claro alguns pontos:

- 1 Não existe dinheiro fácil;
- 2 Consistência e resiliência são duas características que você **PRECISA** ter para prosperar no marketing digital;
- 3 Os resultados **NÃO** acontecem da noite pro dia;
- 4 Você precisa conhecer o mercado e focar em um nicho para aplicar seu conhecimento e executar.



E também, me apresentar de forma breve:

Meu nome é Sérgio Fernandes, trabalho no mercado digital há mais de 5 anos, já atendi dezenas de clientes (com prestação de serviço de marketing digital, agência digital e consultorias) e tenho mais de 500 alunos (nas minhas mentorias e cursos). Já gerei mais de 7 dígitos de investimento em tráfego pago (+ de 1MM) e estou inserido hoje em diferentes mercados digitais com múltiplos 6 dígitos de faturamento.

Vamos combinar da seguinte forma:

Eu te apresento esse mundo, conto como **EU** comecei a fazer dinheiro com marketing digital e te mostro o caminho que ao meu ver, é o mais sensato para quem está começando, ok? Não quero que você busque R\$100.000 agora. Antes de ganhar isso, você precisa ganhar R\$5.000. Antes de ganhar R\$5.000, você precisa ganhar R\$1.000. Antes de ganhar R\$1.000 você precisa fazer sua primeira venda. É um caminho e é **GRADATIVO**. Vamos por partes.

Inclusive, aprendi isso com um grande cara que talvez você conheça, chamado Gary Vaynerchuck ([@garyvee](#)). Ele me inspirou a pensar dessa forma, e amar o processo (e não só o resultado final). Até por isso, hoje o lema do meu mastermind (grupo com meus principais clientes) é esse aqui:



ONE

PRIMEIRO PASSO: O que é o marketing digital?

Aqui vou te apresentar de forma geral o que é isso de “marketing digital” que um monte de gente fala por aí na internet.

Marketing digital é basicamente um mercado onde o principal canal de vendas e/ou captação é a internet.

Por aqui nós temos **VÁRIAS** opções de canais, por isso é improvável que uma pessoa só seja especialista em **TUDO** que envolve marketing digital, mas mantenha a calma, vou começar aos poucos pra você entender da forma mais clara possível!

Quando falamos “tráfego” estamos nos referindo a volume de usuários, pessoas como você e eu, que acessam determinado endereço na internet.

O profissional de marketing digital busca conseguir o melhor tráfego possível, ou seja, máximo de visitas pelo menor custo, a ponto de conseguir vender algum produto ou serviço tendo lucro.



Agora você pode estar se perguntando: “Mas Sérgio, como eu levo as pessoas pro meu site?”. E é aqui que começa a brincadeira.

Na internet existem dois tipos de tráfego: O orgânico (gratuito) e o pago.

Eu sou especialista em tráfego pago, mas antes vou falar um pouco sobre o orgânico pra você entender a diferença entre os dois, ok?

O que é tráfego orgânico?

Basicamente é quando você gera conteúdo na internet sobre determinado assunto e aos poucos (BEM AOS POUCOS) as pessoas começam a encontrar, consumir e recomendar seu site para outras.

Essa divulgação de forma orgânica acontece por meio de técnicas de SEO (ranqueamento no Google) - as quais não vou me aprofundar nesse livro - mídias sociais (Facebook, Instagram, Youtube, Tiktok, Telegram, Twitter, etc) e blogs (Sites com conteúdo escrito).

Os pontos positivos do tráfego orgânico:

- 1 É gratuito;
- 2 Quando você consegue aumentar sua base de usuários, geralmente é mais consistente;
- 3 Você não depende especificamente de uma plataforma.

Os pontos negativos do tráfego orgânico:

- 1 É pouco escalável (o volume é pequeno, e bem gradativo);
- 2 Demanda bastante tempo (você precisa de muito tempo pra criar uma audiência somente de forma orgânica, vide como é difícil conseguir seguidores reais, inscritos, leitores, ouvintes, etc);
- 3 Você depende do alcance orgânico das mídias sociais (que como padrão, com o tempo, sempre cai).

Fiz essa apresentação pra você entender como o tráfego orgânico funciona e agora vou te explicar sobre o tráfego pago (minha especialidade).

O que é o tráfego pago?

Agora que ficou mais claro o que é essa coisa de “tráfego”, vamos falar sobre o que eu faço todos os dias e já trabalho há mais de 5 anos: Tráfego pago!

Atualmente, existem diversas ferramentas de tráfego pago onde você pode basicamente comprar cliques e acessos de quem navega na internet. Existem dezenas de fontes de tráfego pago, mas neste livro, eu vou focar em uma das principais que existem no mercado hoje: O Facebook Ads.

O que é o Facebook Ads?

O Facebook hoje é dono das plataformas: Facebook e Instagram, o que significa que ele detém uma gigante parte dos acessos dos usuários na internet mundial.

Visto isso, como ninguém paga para utilizar o Facebook ou o Instagram, a empresa ganha dinheiro vendendo espaços publicitários, que nada mais são do que anúncios que você vê por aí a todo momento.

Esse anúncios são feitos pelo Facebook Ads
(sim, o Facebook Ads inclui o Instagram também).



“E como funciona essa ferramenta? Quanto eu tenho que pagar pro Facebook pras pessoas entrarem no meu site?”

Calma! Também foi a primeira pergunta que eu me fiz quando descobri esse mundo.

Respondendo a dúvida: Não existe um valor mínimo nem máximo para você investir no Facebook Ads e receber cliques. A ferramenta funciona num formato de leilão onde existem diversos anunciantes de nichos diferentes que disputam espaços nas telas dos usuários que usam as redes sociais, como eu e você.

A ferramenta é bastante robusta porque te fornece algumas estratégias de segmentação que fazem você mostrar os anúncios pras pessoas certas na hora certa, mas como eu te falei no início deste livro, vamos por partes pra não atropelar algumas informações importantes, ok?



Já viu um anúncio em um outdoor na sua cidade? Então. Agora vamos pensar no seguinte: Como o anunciante sabe quem viu aquele outdoor e quais foram os resultados reais que aquele outdoor trouxe pra empresa dele?

Pois é... Podem até haver algumas pesquisas e informações, mas muito pouco mensuráveis.

É aí que está a mágica do marketing digital. Na internet, você tem ferramentas para analisar absolutamente tudo sobre como os usuários se comportam e interagem com seu site, seus anúncios, etc.

Então, o primeiro e grande diferencial do marketing digital é: poder de mensuração. Você pode medir quantas pessoas realmente clicaram no anúncio, quanto você pagou por cada clique, quem viu o anúncio e não comprou, quem viu e comprou e centenas de outras informações.

Pra você ter ideia, eu trabalho com marketing digital há 5 anos, hoje sou sócio de alguns negócios digitais e também administro consultorias para empresas e cursos para pessoas que querem iniciar neste mercado. Praticamente todas as semanas existem informações novas surgindo e eu preciso me atualizar para poder aplicar nos meus negócios e ensinar aos meus clientes e alunos (que hoje já são mais de 500).

A ferramenta é bastante robusta porque te fornece algumas estratégias de segmentação que fazem você mostrar os anúncios pras pessoas certas na hora certa, mas como eu te falei no início deste livro, vamos por partes pra não atropelar algumas informações importantes, ok?



Voltando ao Facebook Ads, acho que ficou um pouco mais claro como funciona a ferramenta e o diferencial para a “mídia tradicional”, certo?

Então basicamente, você consegue dizer o seguinte pro Facebook quando quer anunciar:

“Eu quero gastar R\$50 por dia, anunciando meu site de chuteiras para homens de 20 a 35 anos que têm interesse em futebol”.

Conseguir visualizar o poder disso? É incrível!

Mas é claro que a coisa não é tão simples a ponto de colocar qualquer dinheiro e todas as pessoas que clicarem serão qualificadas e comprarão seus produtos ou serviços.

Existem diversos fatores que influenciam nos resultados do seu trabalho de tráfego pago:

- Poder de investimento (você precisa testar com frequência: públicos, imagens, vídeos, textos, etc);
- Clareza do seu site (informações fáceis de entender e ler);
- Velocidade de carregamento (sites pesados irritam usuários);
- Responsividade (o site tem que funcionar bem nos celulares);
- Página do produto/serviço (Não só o preço tem que ser atrativo, mas as fotos do produto, depoimentos dos clientes, credibilidade da página, etc);
- Oferta (lembre-se que no tráfego pago, você está disputando um leilão. Se o seu anúncio não for atrativo para o usuário, ele não irá clicar, e dessa forma você vai gastar cada vez mais e ter menos resultados);
- Otimização (toda campanha de tráfego pago demanda um cuidado. Você precisa analisar seus números (métricas) diariamente para entender como está o desempenho e entender o que pode melhorar, cortar, aumentar, etc);

E é NESSE PONTO que as pessoas acabam desistindo ou criticando o marketing digital, dizendo que o mesmo não funciona.

Infelizmente no mercado existem muitos “gurus” vendendo dinheiro fácil, fazendo o marketing digital parecer uma ciência exata em que você simplesmente coloca dinheiro e as vendas começam a cair, mas eu tô deixando claro pra você que não é assim que funciona.

Na foto a seguir, eu estou trabalhando esperando um voo às 7 da manhã no aeroporto internacional do Rio de Janeiro. Nenhum chefe pediu pra eu fazer isso, eu precisava analisar o desempenho das campanhas porque sabia que naquele dia não teria tempo de olhar. Por um lado, o sacrifício de precisar trabalhar naquele momento, independentemente do horário. Por outro, a sensação impagável de poder trabalhar de onde eu quiser e escolher os meus horários. Quando seu resultado depende unicamente de você, o jogo é diferente!



Mas voltando a ferramenta... O Facebook Ads é um CANAL em que você estudando e aprendendo como funciona, consegue utilizá-lo para vender praticamente qualquer produto ou serviço, anunciando pros clientes certos.

Estou aqui pra te ajudar a dar o primeiro passo e fazer suas primeiras vendas de forma íntegra e lucrativa.

O que eu preciso para começar a trabalhar com Facebook Ads?

Primeiro eu quero te dizer que você tem dois caminhos:

- 1 Para quem não tem capital: Estudar por conta própria e trabalhar de graça ou somente por porcentagem para alguma pessoa ou empresa que tem produtos/serviços para serem vendidos.
- 2 Para quem tem algum capital: Investir na ferramenta para aprender executando. Anunciar seus próprios produtos e/ou serviços na internet.

Sim, isso mesmo que você leu, trabalhar de graça.

Foi dessa primeira forma que eu comecei a aprender e executar no marketing digital. Mas eu vou te dizer como você começa pelas duas opções, tendo ou não tendo dinheiro. Você decide a que faz mais sentido pra você, tudo bem?

Método 1: Como começar no Face Ads sem dinheiro?

Atualmente existem milhares, talvez milhões de empresas de pequeno porte que não têm uma estrutura digital bem feita.

E como eu acabei de te mostrar aqui, o mercado é extremamente amplo e pode ser benéfico para qualquer tipo de negócio!

Só pra te dar uma noção da magnitude, vou te fazer uma pergunta: Quantas empresas de pequeno porte na sua cidade ainda não têm um site? Quantos profissionais autônomos ou negócios locais ainda não anunciam na internet? Sim, desde padarias até imobiliárias, corretores de seguros e tudo o que você imaginar.

Existem infinitas possibilidades para você aplicar o conhecimento em marketing digital.

Existem infinitas possibilidades para você aplicar o conhecimento em marketing digital.

Um dos meus primeiros clientes no marketing digital foi um delivery de comida (hambúrguer). Utilizei o conhecimento que eu tinha adquirido de forma gratuita (Youtube, Instagram, Central de Ajudas do Facebook Ads) para começar a oferecer meu serviço, mas eu só ganhava uma porcentagem das vendas que eram geradas através dos meus anúncios. Ou seja: o empreendedor que me contratou tinha pouquíssimo risco porque ele só investia o dinheiro na plataforma (Facebook Ads) e ele só me pagava se eu realmente gerasse resultado.

Atendi também uma imobiliária de empreendimentos de baixo custo (imóveis com entradas baixas em regiões do subúrbio do Rio de Janeiro) e meu objetivo era gerar o máximo de leads (pessoas interessadas) para que os corretores pudessem contactar e fazer as vendas.

Nesse segundo caso, eu cobrava o valor de R\$800 por mês e o cliente investia R\$2.000/mês no Facebook Ads para que eu pudesse gerenciar os anúncios e entregar os leads aos corretores.

Veja que nesse último exemplo, meu principal trabalho era organizar as campanhas e fazer as melhores ofertas para que o “preço do lead” fosse o mais baixo possível, sem perder a qualidade do mesmo. Ou seja: anunciar para as pessoas certas, das regiões que faziam parte dos empreendimentos e que tinham realmente interesses nos imóveis oferecidos. Calculando a comissão de venda de cada imóvel pra essa imobiliária, eu sabia quanto podia gastar para captar cada lead.

Nessa época, foi quando eu finalmente consegui ter um negócio próprio que não precisava do dinheiro de outros negócios para existir.

A sensação de ter uma empresa que por si só gera retorno financeiro suficiente para funcionar e me dar lucro, é impagável. Essa foto foi quando fiz minha primeira viagem em época de baixa temporada, sem precisar dar satisfação pra chefe nenhum e trabalhando de onde eu queria, me lembro até hoje. PS: Visite Foz do Iguaçu!



Esses foram só dois de dezenas de clientes que atendi quando era autônomo e logo depois, tive minha própria agência de marketing digital.



Consegue entender o potencial de ganho que você tem ao adquirir o conhecimento necessário para prestar esse serviço?

Sim, existe o caminho difícil em que você vai terminar de ler esse ebook e precisará consumir bastante conteúdo na internet, meu e de outros players também (que ensinam a trabalhar com marketing digital) e existe o caminho um pouco mais fácil em que você vai investir em conhecimento.

Se sua escolha for investir em conhecimento para captar clientes e fazer os primeiros R\$5.000/mês com marketing digital, você pode fazer isso com um baixo custo adquirindo meu treinamento, [clikando aqui](#).

Mas fique tranquilo! Você não necessariamente precisa adquirir um curso, eu mesmo não adquirei lá no início. Mas você precisa entender que com conhecimento, seu caminho vai ser **MUITO** mais fácil e rápido.

Método 2: Tenho capital mas não sei como investir no Face Ads

Esse é um problema extremamente comum entre as pessoas que me procuram no Instagram e no Youtube.

É comum ver gente que já tem um emprego fixo ou algum capital guardado, quer investir, mas não sabe exatamente por onde começar.

Infelizmente também é comum ver pessoas que pegaram economias, investiram em algum tipo de negócio digital e perderam pela falta de conhecimento.

Eu quero te falar sobre algumas das opções que existem hoje no mercado e que dão ótimos retornos financeiros, inclusive pra mim:

- ① Gestão de tráfego;
- ② Mercado de infoprodutos;
- ③ Mercado de dropshipping.



Trabalhando com Gestão de Tráfego

Sobre gestão de tráfego, é a forma que eu te apresentei no primeiro método. Sim, você pode começar sem grana pra investir, mas também há como começar tendo capital, e claro, facilita bastante o processo.

Tendo capital no início, para você trabalhar como gestor de tráfego e oferecer seus serviços à outras empresas, você já pode investir melhor em conhecimento (treinamentos, mentorias, eventos, etc) e também em estrutura (um site próprio bem feito, uma equipe comercial para captar clientes, terceirizar alguns serviços, etc).

Mesmo pra você que tem capital mas quer começar investindo baixo em conhecimento, escolhendo o mercado de gestão de tráfego, meu treinamento pode ser uma ótima opção pra você dar o primeiro passo.



Mercado de Infoprodutos

Infoprodutos são basicamente “produtos de informação”. Você vende seu conhecimento em alguma área específica para pessoas que podem ter interesse nisso.

O mercado é absurdamente amplo e existem pessoas que ensinam desde como fazer crochê até como ganhar dinheiro fazendo mesas personalizadas (marcenaria), tem de tudo.

Se você detém um grande conhecimento em alguma área específica, você pode “empacotar” esse conteúdo de forma organizada dentro de um infoproduto e vender para pessoas que querem aprender sobre isso com uma autoridade como você. Nesse caso, você será um produtor.

Mas se você não é autoridade em nenhum assunto e quer entrar no mercado de infoprodutos, existe a possibilidade de trabalhar não como produtor, mas sim como afiliado.

Afiliados são como “representantes comerciais” de algum infoproduto, e anunciam o mesmo ganhando comissões por cada venda feita através do seu link.



Você pode utilizar tanto o tráfego orgânico quanto o tráfego pago para vender infoprodutos de outras autoridades em troca de uma porcentagem das vendas desse produto, que foram geradas pelos seus links.

Algumas das principais plataformas de afiliados e que oferecem bastante conteúdo sobre esse mercado são: Hotmart, Monetizze, Eduzz, Clickbank, entre outras.



Mercado de Dropshipping

O dropshipping é uma modalidade logística (nome difícil, né? mas calma que é fácil de entender) na qual quem vende o produto, não tem o estoque do mesmo.

Isso mesmo que você leu. Para ficar mais claro, vou dar um exemplo hipotético:

Sou dono de uma loja online de relógios. Mas eu não tenho relógios comigo. Eu anuncio utilizando o Facebook Ads levando as pessoas pro meu site.

Quando alguém vê o meu anúncio, se interessa e compra um relógio na minha loja, ao efetuar o pagamento pra mim, eu recebo esse dinheiro e pago a um fornecedor (que geralmente fica na China).

Ao invés do fornecedor (geralmente fabricante ou representante da marca) enviar o relógio pra mim e só então eu enviar para a casa do meu cliente, eu forneço as informações para que ele envie diretamente para meu cliente final.

Ou seja: Cliente compra na minha loja ->
Eu compro do fornecedor -> Fornecedor entrega direto pro cliente

Eu reduzo meu risco de ter estoque parado e só gasto com o que realmente vendo.

E claro, pra isso eu preciso ter um conhecimento de tráfego pago e veicular anúncios da forma correta, em que eu pague um valor aceitável por cada venda efetuada.

Para entrar no mercado de dropshipping você precisa ter uma loja criada, conhecimento sobre Facebook Ads e algum fornecedor (que geralmente você encontra no Aliexpress no início) para comprar seus produtos.

Você costuma precisar de em média R\$1.500 a R\$3.000 para COMEÇAR no dropshipping. E eu nunca recomendo que o “drop” seja a porta de entrada no marketing digital para pessoas que nunca tiveram contato com esse mercado antes, porque envolve alguns fatores como: Contato com o cliente (suporte), contato com o fornecedor, organização financeira, necessidade de estrutura contábil básica (CNPJ ME no mínimo), necessidade de criativos (imagens, vídeos) etc.

Mas é um ótimo passo para depois que você tem um conhecimento minimamente básico de marketing digital, começar a visar um mercado mais lucrativo e escalável.

Qual vai ser o seu próximo passo?

Se você chegou até aqui, conseguiu ter noção de quantas possibilidades o marketing digital oferece para quem investe tempo e tem consistência.

Eu te apresentei algumas possibilidades e também mostrei como eu comecei, mesmo sem dinheiro, a ter resultados no marketing digital.

Preciso que você entenda que ter sucesso na internet depende MUITO da sua resiliência, conhecimento e investimento (de tempo e financeiro).

Lembra quando falei lá no início sobre como o Gary Vaynerchuck ([@Garyvee](#)) me inspirou a pensar de uma forma em que eu amasse o processo? Não só isso como outros ensinamentos dele me fizeram mudar o jogo e enxergar o trabalho de uma forma diferente.

Eu me prometi que um dia conheceria aquele cara que mudou minha vida e era parte da minha rotina, pois até hoje consumo vídeos, podcasts e artigos do mesmo.



Esse encontro com o Gary significa tanto pra mim que eu não conseguiria expressar em palavras, mas encontrá-lo foi um fechamento de ciclo. Me mostrou que eu posso realizar o que eu quiser, se trabalhar duro por isso.

E é isso que eu quero te mostrar.

Que existe uma perspectiva em que você escolhe como e trabalha duro no marketing digital para alcançar resultados como os que eu alcancei.

Fui só mais um cara normal de classe média baixa do Rio de Janeiro que trabalhou muito duro por alguns anos até alcançar a liberdade financeira e geográfica que eu buscava pra mim.

Espero que esse livro tenha sido útil de alguma forma para te ajudar a entender melhor o mercado, escolher uma direção e saber por onde quer começar.

Se quiser me encontrar é muito fácil:

 [instagram.com/magodomarketing](https://www.instagram.com/magodomarketing)

 [youtube.com/magodomarketing](https://www.youtube.com/magodomarketing)

 [magodomarketing.com](https://www.magodomarketing.com)

 contato@magodomarketing.com



Vai ser um prazer fazer parte da tua jornada e te ajudar a começar e alcançar resultados reais.



Gostou do livro?

Indica para algum amigo que está começando ou ainda tem dúvidas sobre esse mercado, dessa forma você me ajuda bastante.