

## **VENDER EM INGLÊS = MUITO MAIS RENDA**

### **1. Mercado infinitamente maior**

O número de compradores que usam Gumroad em inglês é **10 a 20 vezes maior** do que em português.

### **2. Você pode cobrar mais caro**

Um produto que você venderia por **R\$ 49** em português pode ser vendido por **US\$ 19–59** em inglês.

Exemplo real:

US\$ 49 = R\$ 250+

Ou seja, 1 venda em inglês ≈ 5 vendas em português.

### **3. Seu nicho tem altíssima demanda internacional**

Produtos em português competem com poucos compradores.

Produtos em inglês competem globalmente, mas o interesse em:

- dashboards
- templates de CRM
- planilhas inteligentes
- automation
- Google Apps Script
- BI
- templates de gestão

...é gigantesco lá fora.

---

## **BR VENDER EM PORTUGUÊS = MENOS RENDA, MAS MENOS CONCORRÊNCIA**

### **Vantagens**

- público mais carente de soluções
- chance de virar autoridade mais rápido
- menos competição de produtos elaborados

### **Desvantagens**

- ticket médio muito menor

- menos pessoas comprando planilhas premium
- muito difícil passar de 50–100 vendas por produto sem anúncio

---

### COMPARAÇÃO FINAL


Língua	Público	Ticket	Crescimento	Renda total
<b>Inglês</b>	Enorme (global)	Alto	Rápido	<b>Muito alta</b>
<b>Português</b>	Pequeno	Médio/baixo	Lento	Baixa/média

---

### O MELHOR MODELO PARA VOCÊ (resultado máximo)

Dado que você tem perfil técnico forte:

**\*\*  Criar produto em inglês**

 Depois traduzir para português como bônus\*\*

Assim você tem 2 mercados, mas ganha como se estivesse vendendo para o mercado global.

É o modelo que dá mais retorno no Gumroad.

---

### Quer que eu te diga QUAL DOS SEUS PRODUTOS teria mais sucesso no mercado inglês?

Posso ranquear suas ideias por:

- busca global
- valor percebido
- ticket possível
- nicho mais quente

Só me diga:

 **Você prefere vender sistemas completos (\$49–199) ou templates mais simples (\$9–39)?**

**Você disse:**

CERTO E COMO ESSES PRODUTOS TEM MARKETING NO GUMROAD, COMO ALCANÇAR MUITOS NUMEROS?

## O ChatGPT disse:

Para **vender muito no Gumroad**, você **NÃO** depende só da plataforma — você precisa criar um **sistema de distribuição**, porque o Gumroad é mais uma **vitrine**, não um gerador de tráfego.

A seguir está o **passo a passo exato** que os criadores que fazem 10k–100k/ano usam, especialmente no nicho de Google Sheets e automação (igual ao seu):

---



## O MÉTODO MAIS EFICIENTE PARA TER MUITOS NÚMEROS NO GUMROAD

Existem **4 pilares**:

---

### **1** TRÁFEGO ORGÂNICO (o que mais gera vendas hoje)

#### A) Twitter / X (o melhor canal para nicho técnico)

Você publica:

- mini tutoriais
- dicas de Sheets
- hacks de BI
- automações simples com Apps Script
- antes e depois de dashboards

Exemplo de post que vende:

“Transformei essa planilha simples em um dashboard inteligente que envia relatórios automáticos — e fiz um template pronto. Está aqui → [link Gumroad]”

Esse tipo de conteúdo viraliza fácil no nicho gringo.



Criadores fazem 5k–30k/mês usando só o X.

---

#### B) YouTube (vídeos curtos e longos)

O segredo:

- mostrar o funcionamento
- fazer tutoriais simples
- ensinar algo REAL

No final:

“Se quiser a versão pronta e automatizada, deixei o template no Gumroad.”

O nicho de Sheets/automação no Youtube tem milhões de buscas.

---

### **C) TikTok / Reels**

Conteúdos de 10–30s mostrando:

- dashboards
- automações
- melhorias “antes e depois”
- truques que a maioria não conhece

Funciona MUITO porque viraliza rápido.

---

### **D) Reddit (o ouro escondido)**

Faça posts em comunidades como:

- r/googlesheets
- r/datascience
- r/automation
- r/entrepreneur
- r/smallbusiness

Mostra o dashboard / automação e coloca:

"I built this. Want the template?"

Explode vendas.

---

## **2 CRIAR UMA BASE (E-MAIL) PARA VENDAS RECORRENTES**

No Gumroad:

- coloque um produto gratuito (“mini ferramenta”, “checklist”, “script simples”)
- isso coleta e-mails automaticamente

Depois:

- cada novo produto que você lançar ⇒ envia para todos

Criadores grandes fazem 70% das vendas para sua própria lista.

---

### **3 LANDING PAGE DE ALTO CONVENCIMENTO (VITAL NO GUMROAD)**

O que faz uma página vender MUITO no Gumroad:

- ✓ **Título simples e direto ("Automated Finance Dashboard")**
- ✓ **Um vídeo curto mostrando o produto funcionando**
- ✓ **Fotos reais do dashboard (3–6 capturas de tela)**
- ✓ **Lista de benefícios, não só recursos**
- ✓ **Uma tabela com “o que está incluído”**
- ✓ **Garantia (“7-day no-questions refund”)**
- ✓ **Depoimentos (mesmo que sejam do seu post no X/Reddit)**

Isso dobra ou triplica taxas de conversão.

---

### **4 SEO PARA O GUMROAD (poucos fazem, funciona demais)**

Palavras-chave que as pessoas buscam:

- google sheets template
- financial dashboard
- crm google sheets
- automated reporting
- bi dashboard template
- apps script automation

Você coloca:

- título
- descrição
- tags
- primeira linha da descrição

O Gumroad indexa no Google.  
Você começa a ganhar tráfego grátis.

---

## **MODELO DE CRESCIMENTO DE 0 → 10K/MÊS**

### **Semana 1–2**

Criar 1 produto (o seu “hero product”).  
Publicar no Gumroad.

### **Semana 3–4**

Criar 2 mini produtos gratuitos/US\$ 5.

### **Mensal**

Produzir conteúdo no X (diário), TikTok (3x semana), YouTube (1x semana).

### **A cada mês**

Lançar um novo produto + oferecer cupom para quem já comprou.

**Quem faz isso cresce inevitavelmente.**