**Licenciamento de Produtos Digitais**

**(PLR -** “**Private Label Rights”)**

****

**As 7 principais maneiras**

**de lucrar com**

**Licenciamento de Produtos Digitais**

**Descubra as melhores maneiras de ganhar dinheiro**

**com Licenciamento de Produtos Digitais**

**Introdução**

Licenciamento de Produtos Digitais (ou PLR) é a licença que você tem para vender um produto pronto e geralmente inclui materiais de marketing, bônus , dentre outros benefícios que o ajudarão a gerar mais vendas e aumentar seus lucros.

Essencialmente, PLR significa "Produtos de Direitos de marca própria". Este descreve um tipo de licença que autoriza o usuário o direito de não apenas revender o produto, mas também editar seu conteúdo. Isso significa que pode comprar um e-book, mudar o título, a capa e adicionar seu próprio nome como o autor. A partir daí, poderá vende-lo sem nunca precisar mencionar o criador original, gerando lucros, fortalecendo sua marca e melhorando o envolvimento com seu público.

É o modelo de negócios perfeito, porque você não precisa gastar muito tempo ou dinheiro desenvolvendo seu próprio produto e, no entanto, obtém toda a liberdade de ter algo de sua preferência pronto.

Mas com que precisão você ganha dinheiro com Licenciamento de Produtos Digitais? Que outras maneiras existem para você lucrar com produtos digitais que vêm com o direito de revender?

Este relatório irá fornecer o passo a passo, totalmente gratuito, para construção do seu negócio online aumentando suas vendas e lucros de forma rápida.

1. **Onde encontrar Licenciamento de Produtos Digitais de Qualidade**

Você precisa garantir que os produtos sejam bem escritos e de alta qualidade. O ponto principal e mais importante é que precisa fornecer valor ao seu público. Não engane um comprador a comprar algo que não é de alta qualidade, porque se fizer isso, perderá a credibilidade de seu público, resultando em um cenário onde será muito mais difícil vender livros futuros. Observe a qualidade do site. É bem escrito? É projetado de forma inteligente? Te transmite credibilidade?

Com toda a probabilidade, a qualidade do site será indicativo da qualidade dos livros. No e-book você encontrará os melhores sites de Licenciamento de Produtos Digitais.

1. **Venda do seu produto**

A principal maneira de ganhar dinheiro com um produto digital é simplesmente vendê-lo. É isso que a maioria dos criadores de produtos PLR esperam que você faça e eles fornecerão todos os meios para tornar o mais simples e fácil possível. É por isso que a maioria dos pacotes PLR não incluem apenas o e-book ou outros produtos para venda, mas também vem com materiais extras para ajuda-lo a impulsionar suas vendas e os materiais de marketing necessários para convencer as pessoas a comprar, como por exemplo: lista de verificação, páginas de vendas, artigos, e-mails, dentre outros.

É isso que torna o negócio do licenciamento de produto digital tão inteligente: é um literal "copiar e colar" modelo de negócios. Isso remove completamente qualquer risco, porque sabe que o produto que está escolhendo tem potencial para ser um grande sucesso. Basta levar o produto existente e todo o seu marketing e depois fazer upload para o seu país servidor.

Observando que o produto é rápido e fácil de configurar e começar a vender, não há nada que o impedirá de vender vários produtos do seu site e, assim, dimensionar seu negócio em grande escala! Basta comprar mais alguns produtos PLR’s e adicioná-los ao seu sit e, dessa forma dobrará, triplicará ou quadruplicará suas vendas e lucros!

Isso levaria muito tempo para ser realizado se estivesse fazendo a mesma coisa com produtos digitais criado a partir do zero.

1. **Uso do produto como um incentivo**

Vender produtos de PLR ​​é apenas uma opção. Outra opção é usá-los como estímulo para incentivar as pessoas a se inscrever às suas listas de discussão.

Muitos criadores e blogueiros acreditam que o marketing por e-mail é uma das maneiras mais importantes de direcionar tráfego para um blog e para vender produtos. O e-mail fornece uma maneira particularmente direta de alcançar seu público-alvo que não é controlado por terceiros (diferente do Twitter ou do Facebook) e por seus inscritos precisarem se inscrever ativamente, ele tende a ter um público muito "segmentado", o que significa que são pessoas que provavelmente estariam interessados em seus produtos e queiram comprar de você.

Há também a oportunidade de usar o marketing de formato mais longo e, gradualmente, construir um relacionamento criando interesse em um produto. Isso é algo que é difícil de fazer com as mídias sociais, visto que não tem garantia de que as pessoas verão as suas postagens no Facebook, instagram ou Twitter.

O objetivo é fazer com que as pessoas se inscrevam em primeiro lugar, e é por isso que vale a pena ter um produto digital que possa usar como um incentivo. A ideia é simples: ofereça um produto completamente "gratuito", mas a única maneira que seus visitantes poderão se apossar disso é se inscreverem em sua lista de e-mails para poder recebê-lo. O incentivo gratuito serve então o dobro propósito, pois também permitirá demonstrar o tipo de valor que você é capaz de fornecer através da palavra escrita e que, por sua vez, irá incentivar os leitores a querer mais o que está oferecendo e concluir uma compra.

A grande vantagem dos licenciamentos de produtos digitais é que eles frequentemente incluem incentivos (geralmente relatórios gratuitos) e até as páginas compactadas (páginas em que você coloca os formulários de inscrição) e os próprios e-mails como parte do mesmo pacote. Mesmo que não, você pode comprar um PLR, relativamente pequeno e, em seguida, usar como uma ferramenta para encorajar mais pessoas a se inscreverem na sua lista de e-mails.

1. **Agrupe seus Produtos**

Uma das melhores coisas sobre a venda de produtos PLR é o quão rápido e fácil é adicionar mais produtos ao seu repertório e, assim, começar a vender mais e mais itens. Mas há outro motivo para considerar a compra de mais produtos também - isso permitirá que você crie 'Pacotes'. Um pacote, é claro, é uma seleção de produtos que irá vender junto para oferecer economia aos seus clientes.

Por exemplo, você pode tem um e-book sobre construção muscular e um e-book sobre perda de peso, e vender esses dois individualmente. Mas o que poderá fazer também, é oferecer vendê-los como um par e chamá-lo de 'Pacote final de recomposição corporal'.

Isso é importante porque oferece ao cliente a chance de escolher a opção que melhor se adapte às suas necessidades. Talvez o cliente deseja economizar dinheiro e está interessado apenas na perda de peso. Nesse caso, é bom porque forneceu a opção de focar apenas nessa área. Mas se o cliente deseja saber o máximo possível sobre fitness, ofereça combinar os dois livros em um único pacote, com economia, é uma ótima maneira de atender a esse tipo de audiência também.

1. **Adicione links de afiliados**

Depois de vender o produto, você ganha tanto dinheiro quanto pode fazer a partir desse item em particular, certo? Errado! De fato, não há nada para impedi-lo de continuar a ganhar mais de um único item, usando-o como uma maneira de incentivar mais vendas e maior engajamento.

Uma das maneiras mais simples de fazer isso é adicionar seu próprio link de afiliados dentro do livro. Isso é algo que pode facilmente vender, visto que a maioria dos e-books está fornecendo conselhos e orientações.

Além do mais, as pessoas que compram seus e-books estarão levando a sério o compromisso de seguir suas recomendações e, com isso, poderá apontá-los na direção de serviços, ferramentas e produtos específicos que recomendaria e receberia comissão por isso.

Apenas verifique se os itens que está promovendo são realmente coisas que acredita e compraria – ou você perderá a confiança deles.

Não é um fã de ganhar dinheiro como afiliado? Então porque não usar um e-book para conectar outros produtos que você está vendendo? E se você está vendendo dois produtos PLR do seu site, por exemplo, então por que não promover cada um dentro do outro?

1. **Venda um produto físico**

Quando pensamos em Licenciamento de Produtos Digitais, tendemos a pensar em produtos como e-books, relatórios gratuitos ou cursos online, porque eles não exigem despesas gerais (materiais, sem armazenamento e sem entrega), eles permitem ilimitado lucro proveniente de uma única compra e isso os tornam ideal para esse tipo de modelo de negócios "copiar e colar".

Mas também existem vantagens em produtos físicos. Para começar, os produtos físicos tem um tamanho maior. As pessoas gostam de produtos físicos porque podem segurá-los em suas mãos e assim, sentirem que possuem algo tangível pelo seu dinheiro. Muitos mercados – como leitores mais idosos - tendem a preferir livros físicos por não usarem computadores. Além do mais, qualquer um pode criar um produto digital, mas não é qualquer pessoa pode criar um produto físico e, como tal, o simples fato de você estar vendendo um, fará seu negócio parecer mais profissional e o ajudará a aumentar sua confiança e autoridade.

Aqui está a parte impressionante: você pode transformar seu produto digital em um produto físico. E se você tiver um produto PLR, então tem o direito de fazê-lo. Tudo o que precisa fazer é encontrar um Serviço de publicação PoD (Print on Demand) de empresas como LuLu, que permitirá transformar documentos digitais em livros físicos e eles só cobrarão quando alguém realmente concluir uma compra - nesse ponto o livro será impresso no local.

1. **Reutilize seu conteúdo**

Finalmente, por que não transformar seu e-book em algo completamente diferente? O céu é o limite a esse respeito. Você tem conteúdo inteiro de um livro e imagens, então não há nada que o impeça de usá-lo como quiser.

Deseja transformar seu e-book em uma série de lições para vender um curso online? Em seguida, remova os capítulos ou seções do e-book e envie-as através de um autoresponder regularmente.

Deseja transformar seu livro em um recurso on-line e depois cobrar pelo acesso? Novamente, você pode simplesmente dividi-lo em lições e, em seguida, permitir que os usuários baixem esses elementos conforme desejarem.

Outra opção interessante é transformar seu e-book em vídeo ou em um livro áudio, para que seu público possa ouvir e/ou assistir enquanto realizam seus negócios regularmente.

Se você não é alguém que não se sente confortável em frente a uma câmera, mas ainda assim quer fazer um vídeo, então precisa gravar o áudio e depois reproduzi-lo com apresentação de slides.

Poderá vender o e-book como um aplicativo.

Se possui habilidades, então pode fazer com que cada página apareça quando o usuário deslizar o dedo na tela e adicionar elementos interativos ou vídeos para fazer uso da natureza multimídia da plataforma.

Não sabe como? Então contrate alguém para fazer isso por você!

O que é surpreendente sobre o Licenciamento de Produtos Digitais é que eles oferecem total liberdade para usá-los como quiser.

**Desejo que transforme sua vida e que seja um grande sucesso!**

**Francini Araújo**