

Jeferson Campano

Como Criar o seu Negócio OnLine



www.JM-DIGITAL.com.br

**Como Criar o Seu Negócio
OnLine Gerando Novas
Fontes de Renda**

por Jeferson Campano

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

por Jeferson Campano

Mini Curso Grátis de e-Commerce

© 2009 por JM DIGITAL

do BLOG JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/blog>

Distribua Livremente

Você tem permissão para distribuir este ebook como quiser, enviar por email, imprimir e citar partes ou todo em seu web site ou blog, desde que não altere o conteúdo e mencione as fontes originais.

Este eBook é indicado para quem quer iniciar o seu primeiro negócio online ou para quem já possui web site, mas não pratica e-commerce.

Mais Conteúdo em seu Web Site

Disponibilize este ebook para download em seu web site e ofereça mais conteúdo aos seus visitantes.

Mais informações sobre Criação de eBooks, Dicas para sites de e-commerce e como divulgar web sites e blogs em:

<http://www.jm-digital.com.br>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

Prefácio

Há 10 anos, eu era apenas mais um usuário maravilhado com as possibilidades que a Internet trouxe para perto de todos nós. Eu me lembro bem: estava precisando de uma informação para a conclusão de um trabalho e não tinha a menor idéia de onde conseguir. Então, me lembrei de um site que alguns amigos haviam comentado que possibilitava pesquisar outros sites da Internet – Um tal de Yahoo !. Já era tarde e estava sozinho na empresa onde trabalho até hoje. Mais ou menos eu sabia utilizar o Dial-UP para fazer uma conexão no então provedor MANDIC que minha esposa havia contratado. Pagávamos R\$ 30,00/mês por 10 horas de conexão mensal.

Cadastrei as informações no Dial-UP, criando uma nova conexão e entrei na Internet. Informei o endereço do site no Browser e acessei o yahoo. Informei o texto que se relacionava com o assunto de meu interesse e vários sites apareceram. Conseguí o que queria no segundo ou terceiro da lista. Acessei o site, fiz o download das informações que precisava, imprimi e me desconectei.

Naquele momento me caiu a ficha do que era a Internet !

5 minutos antes de me conectar, eu nem sabia onde obteria as informações de que precisava. 5 Minutos depois, elas estavam impressas nas minhas mão !

Uau ! que negócio é esse ??!!!

Imediatamente me lembrei de uma frase de Bill Gates que eu sempre lia em uma ou outra revista: **A informação estava literalmente na ponta dos dedos !**

Anos depois, comecei a me interessar e estudar as oportunidades abertas pelo comércio eletrônico, ou e-commerce e suas possibilidades de geração de novas fontes de renda. Estudei, planejei e implantei meu primeiro site em 2000. Era o www.abcweb.com.br, um portal sobre o grande ABC. Foi a minha porta de entrada como criador de web sites. Como primeira experiência foi de grande valia, mas eu ainda não praticava comércio eletrônico com o abcweb. Hoje este endereço ainda existe, mas não me pertence mais.

Anos e experiências depois, aqui estou com os sites www.jm-digital.com.br, o blog www.jm-digital.com.br/blog e o portal de download de ebooks www.elivros-gratis.net.

Com quase 4 anos de existência, mais de 70.000 visitas/mês entre o site principal e o Blog, com um mixto de comércio eletrônico e renda do Programa de afiliados Adsense do Google, eles me garantem uma renda mensal de alguns milhares de reais/mês. Mas os sites não são minha atividade fim. Sou analista de sistemas sócio de uma empresa de informática, com foco em desenvolvimento de sistemas ERP e consultoria.

E este é exatamente o foco deste livro eletrônico: mostrar como é possível criar um negócio online que gere uma nova fonte de renda. Não necessariamente a única !

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

De fato, você pode criar um negócio online com as informações contidas neste livro eletrônico e depois, com mais experiência, multiplicar suas fontes de renda gerando quantas quiser, ou pelo menos, quantas der conta. Com a tecnologia, você pode programar quase tudo para ficar no piloto automático, respondendo alguns e-mails e enviando as mercadorias para os clientes quando for o momento.

Devo confessar que fiquei maravilhado quando, em pleno domingo, verifiquei alguns depósitos em minha conta corrente e nem sabia de onde vinham. Claro, eu sabia que eram do web site, mas os clientes haviam feito depósito em conta e nem haviam enviado o e-mail de confirmação.

Não tem como conter o sorriso no rosto, quando você vê o dinheiro entrando em sua conta corrente, enquanto está curtindo uma piscina em um belo domingo de sol no seu prédio.

Literalmente o negócio esta funcionando 24 horas por dia, 7 dias por semana, 365 dias por ano.

Mas nem tudo são rosas. Com a competição feroz pela audiância online, você terá que se dedicar muito para fazer o seu negócio aparecer entre os milhões e milhões de web sites existentes.

A idéia deste livro eletrônico é ajudá-lo nesta tarefa, árdua mas prazerosa, de criar o seu primeiro negócio online e gerar sua nova fonte de renda. Com as informações contidas neste livro eletrônico, você ficará sabendo com antecedência o que deve e NÃO deve fazer, perdendo menos tempo com caminhos errados e focando no que mais interessa: Melhorando o seu negócio, atrairindo mais visitantes e gerando mais negócios.

Se neste momento você está com um brilho especial nos olhos, suas mãos estão começando a formigar e sua mente esta fervilhando com as possibilidades, então este prefácio cumpriu o seu objetivo.

Continue lendo as próximas páginas e prepare-se para entrar em um novo mundo de possibilidades !

Sempre desejando o seu Sucesso,

Jeferson Campano

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Motivos para Iniciar o seu Negócio Online em Tempos de Crise

Os momentos de crise mundial seriam os piores para se iniciar um negócio OnLine certo ? Errado ! 2009 poderia ser um ano muito bom para se iniciar um negócio Online se você souber aproveitar as oportunidades.

Veja alguns motivos para você iniciar o seu negócio online:

É mais Fácil e Mais Rápido

Iniciar um negócio online é bem simples, se comparado a um negócio tradicional. Não exige muito dinheiro ou tempo para iniciar e as formas de se fazer dinheiro com um negócio online são muitas: vendendo produtos reais ou digitais, criando web sites ou logotipos para empresas, criando um blog, criando comunidades interessadas em um certo tema, etc. De fato, muitas pessoas fizeram e estão fazendo muito dinheiro com seus negócios online. Muitos até já abandonaram seus empregos formais para se dedicar somente ao seu negócio online. Você até pode criar o seu bem sucedido negócio on-line no seu tempo livre criando uma nova fonte de renda.

É Mais Barato

Criar um negócio online é extremamente barato se comparado a um negócio tradicional. Mesmo se não puder ou souber projetar o seu web site, poderá contratar os muitos profissionais disponíveis para fazê-lo, a um custo razoavelmente baixo. Você também precisará escolher um domínio ou endereço do site que tenha relação com o seu negócio.

Também precisará escolher um **provedor de hospedagem** onde irá disponibilizar todos os arquivos do seu web site que esteja disponível 24/7/365. Esta é uma etapa que vai exigir mais cuidado e pesquisa de sua parte, pois se escolher um provedor de hospedagem que não atenda as expectativas, poderá criar sérios problemas para o seu negócio online.

Atualmente é possível encontrar bons **planos de hospedagem** por R\$ 20,00-30,00/mês e existem muitas opções. Após o aporte inicial para a criação do web site, a manutenção é extremamente barata podendo gerar bons lucros dependendo de como rentabilizar o seu web site.

Você pode criar o seu próprio site

Atualmente, não é preciso saber html para se criar um web site. As ferramentas disponíveis como o FrontPage ou Adobe Dreamweaver permitem criar suas páginas sem informar um único comando html. Existem muitos tutoriais na Internet que ajudam na criação de um web site.

Alguns provedores de hospedagem oferecem também ferramentas online para criação de sites com diversos templates (modelos) de sites disponíveis. Basta escolher o modelo mais adequado ao seu negócio e criar as páginas com as ferramentas online.

O comércio eletrônico está crescendo, mesmo com a economia em baixa

Embora muitos negócios tradicionais estejam lutando para se manterem, o e-commerce está em alta. De acordo com o departamento de comércio de varejo dos EUA, o volume de vendas no 2º Trimestre de 2008 foi de \$ 34,6 bilhões. Isto representa um aumento de 2,9% em relação ao primeiro trimestre.

O Marketing é mais fácil, rápido e mensurável

O Marketing funciona melhor online, quando bem planejado. Há uma estimativa de 1,5 bilhão de usuários de Internet no mundo. Ela cresceu 305% entre 2000-2008 e esse número só irá continuar crescendo com as populações de mercados emergentes como a China, o Médio Oriente e África se modernizando e melhorando as condições de vida de seus habitantes.

A Internet é uma força que não se pode ignorar. Um levantamento realizado pela Hearst Electronics Group e Goldstein Grupo de negócio para as empresas de marketing mostram que a "A migração dos orçamentos de comunicação para o mundo online se acelerou até atingir 47% de todos os gatos em comunicação e marketing. As empresas estão fazendo isso por uma razão, que pode acompanhar os seus métodos de marketing online muito mais fácil para que eles possam compreender o que é seu ROI e decidir onde colocar o dinheiro.

Entender as atividades dos usuários é mais fácil

Entender o comportamento de seus clientes é muito importante, não importa o tipo de negócio que você tenha. Se os visitantes estão abandonando o seu site muito rapidamente, talvez você tenha um web site de difícil utilização e tenha que rever o seu projeto.

Também é importante saber a origem dos visitantes. Será que todos os visitantes do seu web site são do Brasil? Obter esta resposta é importante, pois se você só faz negócios aqui no Brasil, um percentual elevado de visitantes de outros países pode ser um grande problema a ser enfrentado.

[O Google Analytics](#) é talvez o melhor programa que você pode usar para monitorar o seu site e o melhor: é totalmente gratuito. Você pode verificar de onde os

usuários estão vindo, para onde estão indo, quanto tempo ficam no site, quais páginas foram mais visitadas e mais uma série de informações que são vitais para qualquer negócio online.

Iniciar em uma economia ruim pode ser uma coisa boa

Basta citar Bill Gates da Microsoft ou Steve Jobs da Apple como alguns tantos que iniciaram seus negócios na terrível economia da década de 1970. A economia em baixa pode ser uma boa oportunidade para quem souber enxergar. Com a economia em baixa, você terá menos concorrentes e as pessoas e empresas estão procurando novos meios de fazer negócios.

Você já pensou que muitas pessoas nestes momentos difíceis, podem estar tentando montar seus negócios online para melhorar sua renda e você, talvez poderia ser um consultor para estas pessoas, apenas para citar uma nova oportunidade de negócios.

Transforme o seu hobby em um negócio

Quem não quer ter o seu próprio negócio ? Você será o seu próprio patrão, fará o seu horário de trabalho e sentirá o prazer de construir e manter o seu negócio de sucesso. Se você está cansado do seu trabalho ou mesmo quer transformar o seu hobby em um negócio, o mundo online é para você. A melhor parte é que você pode manter o seu negócio virtual sem abandonar seu trabalho formal. Você pode fazer grande parte do trabalho em um curto período de tempo.

Você gosta de escrever ? Torne-se um blogger, os blogs são muito respeitados no mundo virtual e com as ferramentas disponíveis, você certamente não terá dificuldades para ter o seu. Você pode escrever sobre o que gosta e ainda ganhar dinheiro com isso.

Como você pode ver, existem grandes motivos para iniciar um negócio online em momentos de crise. É o caminho mais fácil, mais rápido e mais barato para você ter o seu próprio negócio. Aproveite as oportunidades e faça de 2009, o ano que você criará o seu tão sonhado negócio próprio.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



O que Você Precisa Saber Antes de Começar

Se você está lendo este ebook é porque está pensando em montar o seu negócio na Internet. De fato, a Internet com suas possibilidades de geração de negócios e renda está atraindo milhões de pessoas que sempre sonharam em ter o seu próprio negócio ou pelo menos, em ter uma renda extra. Mas se você é um daqueles que pensa que é só criar um site vendendo qualquer coisa que estará garantindo uma boa renda extra, leia as próximas linhas.

Escolha um segmento pelo qual você tenha Paixão

A primeira palavra que você deve ter em mente antes de iniciar o seu primeiro negócio online é: Paixão. Anote todos os segmentos de negócios que você tem conhecimento para desenvolver e o faria com enorme prazer e paixão. Criada a lista, repasse e sinta se algum item da lista deve ser eliminado ou algum acrescentado. Com a lista pronta, faça uma pesquisa pela net avaliando a concorrência e viabilidade de cada item da lista e anote tudo. Neste processo, vá eliminando os itens que se mostraram inadequados para os seus objetivos e os que restarem serão os segmentos que terão mais chances de sucesso em suas mãos.

Milionário do Dia para a Noite ? Sem Chance

Se você estiver pensando no negócio somente pelo lado financeiro, muito provavelmente fracassará. Isto porque os resultados financeiros não virão no curto prazo e se você não estiver fazendo a coisa com paixão, não terá energia para continuar e persistir. Mas se você seguir as orientações da primeira dica, estará criando e construindo o seu negócio com extremo prazer e os resultados financeiros fracos do início do negócio não vão afetá-lo.

Seja Profissional

Por mais que o seu negócio comece pequeno ele deve parecer profissional e suas atitudes também. Responder com clareza e respeito os e-mails recebidos e ajudar seus usuários sempre que solicitado é o mínimo que se espera. A usabilidade e

funcionalidade geral do seu web site também deve seguir critérios profissionais. Se você não tem o conhecimento para construí-lo, contrate um profissional capacitado.

Os Problemas Surgirão. Você Estará Preparado ?

Por mais que você tenha planejado o seu negócio online, os problemas e contratemplos surgirão. A questão é: Você está preparado para solucioná-los da melhor forma possível e surpreender o seu cliente ? Tente simular e prever com antecedência o que pode dar errado e criar regras de solução para essas situações.

Construa sua Lista de Assinantes Imediatamente

Não deixe para depois a criação de uma estrutura de newsletter e/ou RSS para o seu negócio. É muito importante que este item faça parte do planejamento do seu negócio online e esteja presente desde o início. Faz parte do planejamento decidir como você vai incentivar os usuários/visitantes a assinarem sua newsletter oferecendo brindes e bônus ou simplesmente materiais exclusivos e de qualidade (é o que funciona melhor). Essa lista será de imenso valor para os seus negócios no futuro. Imagine poder enviar informações (previamente autorizadas) , dicas e produtos interessantes para quem sabe, vinte mil, 40 mil usuários ou mais. Imaginou ?

eCommerce + Blog. Uma Boa Idéia

Seria muito interessante se você planejasse o seu site de ecommerce (onde você vai vender os seus produtos) pensando em anexar um blog (onde você vai dar dicas para os seus usuários de como eles podem utilizar, aproveitar ou manter melhor os produtos). Se você vende mesas e cadeiras de jardim, você não vai falar em seu blog como seria legal para o cliente comprar e embelezar o seu jardim com os seus produtos. Você vai fornecer dicas de como os clientes (mesmo os que não compraram de você) podem manter os produtos sempre com boa aparência, como evitar ferrugem ou o desgaste natural da chuva/sol, dicas de decoração, etc.

Tenha um Plano e Mantenha o Foco

Não comece o seu negócio pensando: "Vamos fazer e ver no que vai dar". Isso não funciona. Você deve ter um plano bem elaborado, com metas e prazos bem definidos. Siga o plano, avalie os resultados e faça os ajustes necessários sempre mantendo o foco.

Se começar certo, poderá de fato, ganhar um boa renda complementar ou viver somente do seu negócio online. Apenas para encerrar, gostaria de destacar que a dica mais importante de todas É A PRIMEIRA !

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Introdução

A Internet é um ambiente que não pode ser mais ignorado para a geração de negócios e renda. **É o ambiente perfeito para qualquer um que sempre sonhou em ter o seu próprio negócio** mas que esbarrava nas dificuldades da montagem de um empreendimento do mundo real, tendo que pensar em um local físico, contratação de pessoal, estoques e tudo o mais que envolve a montagem e administração de um negócio tradicional.

Se você é uma destas pessoas, já está mais do que na hora de pensar em planejar e implementar o seu negócio online, gerando novas e talvez até, definitivas fontes de renda. Estou me referindo a "várias fontes de renda" porque eu tenho certeza que, depois que pegar o gostinho pela coisa, não vai querer parar no primeiro projeto. Certamente sua ambição o levará a novos horizontes no mundo dos negócios online.

Apresento neste mini curso toda a minha experiência de cinco anos de web e e-commerce. Ele será apresentado em 6 partes abrangendo o **processo completo para a criação de seu negócio online, desde o planejamento até a divulgação e manutenção do negócio online**. Vou lhe ensinar a começar certo, evitando que você caia na [ilusão do primeiro site](#) e siga sempre em frente, crescendo e evoluindo.

Segue abaixo, as partes principais deste mini curso:

- * Introdução
- * Planejamento
- * Criação e Hospedagem do Site
- * Implementando Formas de Pagamento Seguras
- * Divulgação
- * Conclusão e Considerações Finais

Razões para você ter o seu negócio online:

- * Possibilidade de geração de novas fontes de renda
- * Não é necessário abandonar seu trabalho atual
- * Razoavelmente fácil de manter e administrar
- * Conhecimento técnico necessário pode ser adquirido em pouco tempo
- * Baixo custo de implementação e manutenção
- * Aberto 24 por dia, 7 dias por semana nos 365 dias do ano
- * Satisfação em ter o seu próprio negócio

Este mini curso é indicado para as pessoas que:

- * Não tem conhecimento técnico de web, mas quer montar um negócio online
- * Tem algum conhecimento, mas ainda não tem um web site
- * Tem um web site, mas que ainda não possui e-commerce

A criação de um negócio online nos dias atuais, é facilitada pelos baixos custos de implementação, grande oferta de ferramentas gratuitas e vasto material para pesquisa e obtenção dos conhecimentos necessários na montagem do negócio. Não é necessário ser um "Guru da Internet" para você implementar e obter uma nova fonte de renda com o seu negócio online. Basta ter a vontade de implementar e superar as dificuldades iniciais e também ser muito persistente.

Este é **um dos segredos** para se alcançar o sucesso no mundo online:
Persistência.

Já vou logo lhe avisando, se for para entrar no negócio sem um objetivo bem formado (de ter o seu próprio negócio online), sem metas, sem vontade e achando que nos primeiros meses vai faturar horrores com um site meia boca, e se não faturar, vai desistir na primeira oportunidade, nem perca o seu tempo.

Lembre-se: Você tem que ser profissional desde o início, não importa o tamanho do seu negócio.

Este é **mais um segredo** para o sucesso de um negócio online: **Ser profissional sempre.**

Em muitos aspectos um negócio online é parecido com um negócio tradicional. É preciso fazer um planejamento, criar e tentar cumprir metas, atender muito bem e dar suporte ao seu cliente/visitante, criar vínculo com seu cliente/visitante, ser persistente e não esperar grandes lucros nos primeiros meses, divulgar o seu negócio online e offline (se possível) e aguardar com paciência os primeiros resultados que certamente virão.

De momento, basta você **ter plena consciência** que **você pode** sim, **ter o seu negócio online**. Eu forneço as dicas e a experiência e você entra com a vontade e dedicação.

Se neste momento, seus olhos estão brilhando e sua mente fervilhando com as possibilidades, não deixe de ler as próximas páginas deste mini curso completo para a criação do seu negócio online, e certamente, um dia num futuro não muito distante, estarei recebendo um e-mail seu me agradecendo por abrir os seus olhos e informando que criou um negócio de sucesso com as dicas aqui fornecidas.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Não Caia na Ilusão do Primeiro Site

Não podemos negar: A Internet causa nas pessoas um fascínio quase que irracional. Ela desperta em nós sentimentos e desejos ocultos e promete ser possível realizá-los.

Quantos não sonham com a maravilhosa possibilidade de "trabalhar em casa sendo seu próprio patrão" ! Ou montar um negócio virtual para dar aquele "up" na renda mensal ou simplesmente montar um mini site com "aquele maravilhoso ebook com dicas fantásticas que só você sabe" e vendê-lo para milhares de pessoas faturando "rios de dinheiro" !

De fato, a Internet possibilita tudo isso mesmo, mas apenas para quem planejou seu negócio online (seja ele qual for) com o mesmo empenho que se planeja qualquer outro negócio no mundo real.

Permita-me contar um pouco da sua história no mundo OnLine:

Eu posso ver o brilho em seus olhos, quando você estava montando aquele site ! Sim, aquele que você apostava todas as suas fichas, e tinha certeza que iria ser um grande sucesso, afinal de contas, com milhões de usuários vagando pela NET não tem como o meu site não ser um sucesso.

Eu posso ver você planejando o que iria fazer com todo aquele "dinheiro extra" ou até mesmo, você se imaginando entrando na sala do seu patrão e dizendo tudo o que você sempre quis mas não podia, por que dependia do seu "empreguinho miserável" para se sustentar.

E quando, pela primeira vez, você digitou o endereço do seu site no seu browser preferido e ele apareceu na sua frente, quase que como mágica. Agora o mundo poderia ver o seu site com todas as informações que você disponibilizou.

Você termina seu projeto, hospeda o seu site em um servidor qualquer, espalha a notícia para seus amigos e ...

Aguarda... Dia após dia você consulta seu relatório de visitas e não passa de 10 ou 12 (muitas destas geradas por você mesmo !).

Semanas e semanas se passam... e depois meses e nada além dessas malditas 10 ou 12 visitas diárias.

Você cadastrou seu site no Google, (Sim, isso você sabia que tinha que fazer), mas ao realizar uma pesquisa, seu site não aparece...

Então você se pergunta: onde foi que eu errei ?

Se você se identificou com a história acima, é porque também caiu na ilusão da Internet: Ela te hipnotizou e você acreditou que criando qualquer coisa já iria ser um grande sucesso, pois pela quantidade de usuários da NET não tinha como dar errado !

Basicamente, o erro é: NÃO PLANEJAR

Planejamento: basicamente esta palavra resume o "segredo" dos que deram certo, mas é claro que isto somente não basta. Muitos outros fatores são determinantes no sucesso ou fracasso de um web site, como uma idéia criativa e inovadora, só para citar um.

Você não previu qual seria seu público alvo, não otimizou seu site para os mecanismos de busca, não criou uma campanha de marketing para divulgar seu produto de maneira séria (pode-se fazer isto sozinho, desde que se estude com seriedade o tema) e fingiu que não sabia que seu site estaria concorrendo com outros milhões e milhões de sites espalhados pelo mundo virtual.

A Internet disponibiliza as ferramentas (gratuitamente) para a divulgação de seu projeto. Mas para obter resultados, você precisa saber usá-las.

Para obter resultados, antes você precisa saber onde vai se encaixar, quem será o seu público, como você vai viabilizar (financeiramente falando) o seu projeto e com que frequência vai prover novos conteúdos e quem vai fazê-lo. Se não tiver tempo para fazer tudo sozinho, talvez precise de um ou mais colaboradores. Tudo isso precisa ser pensado antes.

Os 10% e os 90 %

Costumo dizer que construir um site e disponibilizá-lo na web é somente 10% do negócio.

- * Quem vai visitar o meu site ?
- * Como as pessoas ficarão sabendo que ele existe ?
- * Como vão chegar até ele ?
- * E depois que visitarem, como vou incentivá-las a voltarem com frequência ?
- * Com que frequência vou conseguir prover novos conteúdos ?

Sim, os outros 90% são para tratar destas questões.

O Fim da Ilusão

Você acabou descobrindo, de modo não muito agradável, que a era de ganhar dinheiro fácil com a web já se foi. Somente com planejamento, trabalho duro e perseverança (mantenha a fé, meu filho) pode-se alcançar algum sucesso no mundo virtual.

Alguns Fatores determinantes para o sucesso de um web site:

- * Planejamento
- * Projeto criativo e Inovador
- * Fornece Conteúdo de qualidade e atualizado com frequência
- * Prove interatividade para o usuário
- * Disponibiliza recursos para os próprios usuários gerarem conteúdo
- * Permite a criação de comunidades
- * Foco em temas e assuntos de interesse para a maioria das pessoas
- * Cria vínculo com o usuário, incentivando-o a retornar com frequência
- * Oferece serviços gratuitos e de qualidade

Não necessariamente, um site de sucesso possui todos os recursos acima, mas certamente se você fizer uma avaliação de alguns sites de sucesso, eles possuem muitos dos itens acima mencionados.

Sim, ainda existem casos de sucesso repentino na web, alguns que nem mesmo podemos explicar porque deram tão certo, pois aparentemente não apresentam nada de tão especial e inovador. Mas você não pode se deixar enganar por esta ilusão. Mantenha os pés no chão e não abra mão de planejar o seu futuro negócio Online.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Planejamento

De todas as etapas de construção do seu negócio online, é no planejamento que você estará definindo grande parte do sucesso ou fracasso do seu negócio. É nesta etapa que serão definidos o público-alvo, que tipos de produtos serão vendidos, como serão entregues, o que o site vai oferecer para atrair visitantes e reter visitantes, garantias e procedimentos de atuação em caso de problemas, design, usabilidade e demais detalhes que irão compor o conjunto do seu negócio online.

O Produto

Obviamente, para montar o seu negócio virtual você precisa de um produto para vender. No mínimo um. Pode ser um produto real, que será entregue por correios ou um produto virtual que será enviado por e-mail ao cliente. Se for um produto real, você precisa pesquisar e definir quais fornecedores irão atendê-lo. Se ficar na dependência de somente um fornecedor, estará correndo sério risco de afundar o seu negócio online, pois se este fornecedor, por algum motivo, não conseguir atendê-lo, você estará com sérios problemas no seu negócio. A comunidade online dificilmente perdoa falhas básicas como não entregar um pedido.

O mais fácil para o iniciante é começar com um produto virtual como por exemplo, um ebook ou livro eletrônico. Muitos negócios online são baseados somente na venda de livros eletrônicos, normalmente escritos pelo próprio dono do site. Você certamente possui algum conhecimento especializado em uma área específica. Já pensou em disponibilizar sua experiência em forma de livro eletrônico e vendê-lo? Está é uma boa forma de começar o seu negócio online, sem depender de fornecedores, pelo menos no início.

As vantagens de um produto virtual são muitas, entre elas a facilidade de entrega (e-mail), que não inclui pagamento de frete e reduz preço ao consumidor final, não gera custos com manutenção de estoques, pode ser duplicado infinitamente e pode ser vendido, normalmente com preços bem acessíveis à maioria dos internautas.

Uma dica é tentar fechar parcerias com outros sites e fornecedores de ebooks gratuitos para fornecê-los no seu pacote, agregando valor ao seu produto. É bom para você e bom para o fornecedor do ebook que distribui o seu produto (mesmo gratuito) para mais pessoas.

Outra dicas seria pesquisar por softwares free espalhados pela NET e analisar os melhores de acordo com o seu segmento. Acredite, existe muito software gratuitos de qualidade e muitas vezes, desconhecidos. Se você investir um pouco do seu tempo para procurar e analisar alguns softwares, poderá agregar muito valor ao seu pacote.

Abaixo, seguem alguns exemplos de sites, nacionais e internacionais que vendem produtos virtuais:

>>> Nacionais

<http://www.kitmasterbusiness.com>

<http://www.rendaautomatica.com>

<http://www.lebooks.com.br>

>>> Internacionais

<http://www.marlonsanders.com/evergreen>

<http://www.seobook.com>

<http://www.online-income-business.com>

Domínio próprio

Outro ponto fundamental para o seu negócio online é adquirir um domínio próprio. É importante que você tenha o domínio registrado antes mesmo de construir o seu web site, pois a construção será baseada neste endereço. Um domínio ou URL é o endereço do seu site (www.seusite.com.br) ou (www.seusite.com). É crucial adquirir um domínio próprio para um negócio online, pois nenhum visitante dá credibilidade a um site de e-commerce que não tenha um domínio próprio. Para mais informações sobre domínios, acesse a **central de download de ebooks** em http://www.jm-digital.com.br/Download_Ebooks.asp e baixe o ebook "**Escolha o seu .COM**". Ele fornece muitas informações sobre escolha e registro de domínios.

De onde virá o Dinheiro ?

No início, você terá que investir para adquirir seu domínio próprio e um servidor para hospedar seu web site. Na etapa de planejamento você já deve pensar de onde sairá o dinheiro necessário para, pelo menos o primeiro ano de hospedagem. Você poderá optar em fazer o pagamento da hospedagem mês a mês, semestral ou efetuar o pagamento para um ano inteiro. As empresas de hospedagem oferecem várias formas de pagamento e preços. Aqui vale uma pesquisa para tentar obter o melhor custo/benefício.

Para mais informações sobre preços e custos de registro consulte:

<http://www.locaweb.com.br>

Design e Usabilidade

O design do web site deve, necessariamente ser leve e agradável. O Site deve carregar rapidamente e a utilização de imagens e vídeo só deve ser considerada para agregar conteúdo e informação aos visitantes. Foi-se o tempo de pirotecnicas visuais em sites poluídos, pesados e confusos. Seja simples e objetivo. Mostre claramente as opções ao visitante e leve-o ao destino o mais rápido possível.

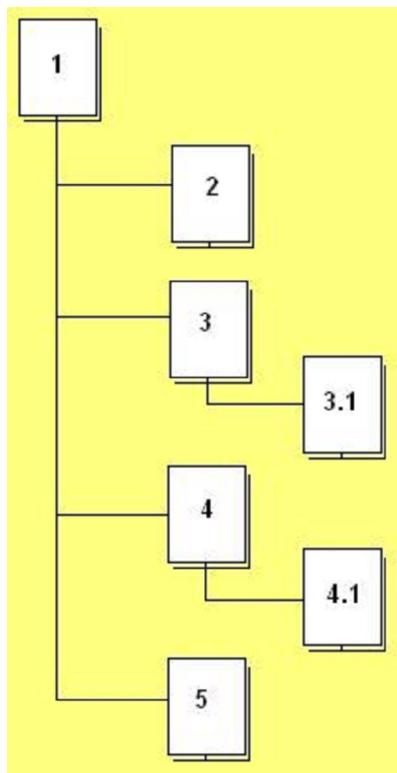
Como meta, todas as páginas do seu web site devem estar acessíveis a três cliques, ou seja, a partir de qualquer ponto, posso chegar a qualquer ponto em no máximo, três cliques. Pense sempre sob o ponto de vista do visitante. Se você fosse um visitante, o que gostaria de ver no seu web site ? **Na dúvida, opte pela simplicidade.**

Veja também o Post com **Dicas de Usabilidade** para o seu web site em
<http://www.jm-digital.com.br/blog>.

Comece com um Mini Site

O Ideal é que você comece pequeno e vá crescendo conforme vai ganhando experiência e confiança. Construir um mini site é uma boa idéia para começar o seu primeiro negócio virtual. Um mini site, como o próprio nome já diz, é um site como outro qualquer, porém com poucas páginas, algo entre 5 e 10 páginas, somente com o mínimo necessário para detalhar o produto ou produtos, página de pedido, contato e políticas de privacidade e garantias.

Como sugestão, seu primeiro mini site poderia ter a seguinte estrutura:



Mapa de Navegação para um Mini Site de e-commerce:

- (1) HomePage: Apresentação Principal dos produtos
- (2) Informações gerais sobre Pagamento, Forma de Entrega, Garantias, Etc
- (3) Descrição Detalhada do PRD 1
 - (3.1) Pedido para o PRD 1
- (4) Descrição Detalhada do PRD 2
 - (4.1) Pedido para o PRD 2
- (5) Contato

Total: 7 páginas

Para mais informações, acesse o Tutorial para Criação de Mini Sites em:

http://www.jm-digital.com.br/criacao_minisite.asp

Conteúdo para Atrair Visitantes

Mesmo para um mini site é importante oferecer conteúdo de valor para atrair visitantes e possíveis clientes. Oferecer um tutorial ou um ebook gratuito e exclusivo é uma boa idéia. Ofereça algo que ajude as pessoas a resolverem seus problemas, obviamente relacionados ao seu nicho. Esta técnica certamente irá atrair mais visitantes para o seu negócio aumentando suas chances de fechar um pedido.

Uma Boa Carta de Vendas

É muito importante que a sua carta de vendas ou página de resposta contenha todos os elementos necessários para incentivarem os visitantes a fecharem os pedidos. No caso do seu mini site, sua página principal, será sua carta de vendas. Você encontrará mais informações sobre como criar de uma boa carta de vendas nas próximas páginas deste ebook.

Implemente uma Newsletter

É muito importante para um site de e-commerce criar um vínculo com seu visitante/cliente. Neste aspecto, uma Newsletter é a ferramenta ideal para trazer o visitante de volta ao site com certa frequência, gerando tráfego e apresentando as novidades e/ou novos produtos com o objetivo de gerar novos negócios. Uma NewsLetter é uma lista de assinantes que disponibilizam seus e-mails e aceitam receber suas informações.

É importante que você planeje e implemente uma NewsLetter logo no início do website, pois quanto mais tempo no ar, mais assinantes vai conseguir e maiores serão as chances de geração de negócios com ela. Para mais informações sobre criação de gerenciamento de NewsLetter, acesso o Post "[Como Criar uma NewsLetter de Sucesso](#)". Se for enviar propaganda de seus produtos diretamente na NewsLetter, deixe isso bem claro ao assinante.

Plano de Negócios

Um plano de negócios pode ajudá-lo e muito na tarefa de planejar o seu novo empreendimento online. Para facilitar a sua tarefa, na **central de downloads** está disponível para download o ebook "**Modelo de Plano de Negócios**" de Dailton Felipini, um reconhecido especialista de e-commerce. Recomendo também a leitura do ebook "**ABC do e-Commerce**" do mesmo autor, para que você compreenda melhor alguns pontos básicos de um web site de e-commerce.

Link para a Central de Downloads de e-Books em:

http://www.jm-digital.com.br/download_ebooks.asp

Não tenha pressa ao planejar o seu negócio online. Tente levantar todas as necessidades e prever os possíveis problemas e eu garanto que será um tempo muito bem utilizado. Quanto mais tempo utilizar no planejamento, menos tempo vai perder no decorrer do processo. Acredite, eu sei o que estou falando.

Central de Downloads da JM DIGITAL
<http://www.jm-digital.com.br/download.asp>

Tutorial para Criação de Mini Site
http://www.jm-digital.com.br/Criacao_minisite.asp

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Comece com um Plano de Negócio

O primeiro passo para um planejamento de sucesso é **criar um plano de negócio para o seu projeto online**. Iniciar com um plano de negócio é importante porque você vai precisar pensar em todos os detalhes do seu negócio e isso vai contribuir muito para uma melhor visualização dos objetivos e riscos envolvidos.

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o seu ramo, os produtos e serviços que irá oferecer, seus clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua idéia e na gestão da empresa.

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Informações são a matéria-prima de qualquer plano de negócio, portanto, pesquise e procure conhecer tudo sobre o seu setor. Informações podem ser obtidas em jornais, revistas, associações, feiras, cursos, junto a outros empresários do ramo, na Internet ou com clientes e fornecedores potenciais.

Não se preocupe se você não tem conhecimento ou experiência para elaborar um plano de negócio. Na central de downloads da JM DIGITAL, está disponível o ebook "**Modelo de Plano de Negócios**" que irá ajudá-lo nesta tarefa tão importante.

Link para a Central de Downloads de e-Books:

http://www.jm-digital.com.br/download_ebooks.asp

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Como obter um produto para vender investindo apenas US\$ 10,00

No texto sobre planejamento, eu falei sobre tomar a decisão de qual ou quais produtos seriam vendidos no mini site de e-commerce. Parece óbvio que todo site de e-commerce precisa de produtos para vender, mas se você é iniciante não é tão óbvio como vai obter produtos para vender em seu site. Vou apresentar alguns possíveis caminhos para você obter o seu primeiro produto para vender e lucrar.

Você tem dois caminhos possíveis para obter os primeiros produtos para o seu mini site de e-commerce:

- Criar os seus próprios produtos
- Revender produtos de terceiros

Criando seus próprios produtos

O caminho preferido pela maioria dos mini sites de e-commerce é criar seus próprios produtos de informação, normalmente em forma de ebook ou pacote de ebooks (próprios e de terceiros). A razão para isto é que um ebook é relativamente fácil de ser criado e distribuído, a um custo muito baixo. Normalmente, os donos desses mini sites tem profundo conhecimento em algum ramo de atividade, normalmente relacionado ao tema do mini site e criam seus próprios produtos de informação em forma de ebooks.

Como os usuários de Internet estão sedentos por informação, eles não se incomodarão em pagar pelo seu ebook, desde que você os convença de que o seu produto tem qualidade e vai ajudá-los a solucionar algum tipo de problema relacionado ao seu cotidiano ou vai apresentar uma formula "**secreta**" que só você conhece.

Estou falando de produtos de informação, mas pode ser qualquer tipo de produto que você tenha conhecimento para criar, como artesanato, só para citar um.

Se você possui tal conhecimento, mas tem medo de escrever seu próprio ebook e acredita que não tem talento para tal, recomendo fazer uma pequena experiência criando um mini ebook só para "sentir" como funciona o processo. Recomendo também ler muitos ebooks gratuitos espalhados pela NET para verificar como são formatados e como os autores apresentam seus conteúdos.

Acredite, com o tempo e prática você terá condições de escrever seu primeiro produto de informação, ou infoproduto, como é conhecido.

Revender produtos de terceiros

A segunda opção é revender produtos de terceiros simplesmente obtendo lucro na revenda ou participando de um programa de afiliados, indicando produtos de terceiros e ganhando comissões sobre as vendas efetivamente realizadas. Neste caso, você deve se cadastrar no programa de afiliados e estar de acordo com suas regras (cada um tem a sua). Uma opção é participar de vários programas de parceria, indicando vários produtos aumentando suas chances de realizar um negócio. Obviamente os produtos devem estar relacionados ao tema do seu web site.

Algumas opções de programa de afiliados:

<http://carrinho.americanas.com.br/PartnershipPartnerPortal>

<http://afiliados.submarino.com.br/affiliates>

<http://www.google.com/AdSense>

Procure pela NET no Google por: Programa de Afiliados e certamente você vai encontrar várias opções.

Existe uma terceira opção

Se você não tem conhecimento para criar seu próprio produto, seja ele de informação ou não, e não quer participar de programa de afiliados, existe uma terceira opção que pode ser a sua saída: **Adquirir Produtos com direito de revenda !**

Existem na NET produtos que são oferecidos com DIREITO DE REVENDA ! Isso mesmo, você compra, paga somente uma vez e depois é só sair vendendo como se fosse seu, pois o fornecedor lhe dá este direito. Esta pode ser a melhor maneira de você conseguir o seu primeiro produto para o seu mini site de e-commerce. Você precisa de pelo menos um produto para começar e desta forma não vai perder dias desenvolvendo seu próprio produto e também não precisa se sujeitar as regras dos outros (para os programas de afiliados). Você adquire o produto e vende do seu jeito, pelo seu preço e fica com 100% dos lucros.

Veja o caso do produto e-WriterPro, um gerador de ebooks em PDF que é, ao mesmo tempo, editor de textos e gerador de arquivos PDF (inclusive com senha). É um excelente produto e provavelmente terá uma boa procura, pois assim como você, muitos estão pensando em criar seus produtos de informação e este software é perfeito para isto. Pelo link abaixo, **você pode adquirir este produto por apenas US\$ 10,00 (dólares)** e revender como quiser e pelo preço que quiser.

Algumas opções de produtos com direito de revenda:

<http://www.jm-digital.com.br/ebook-profissional>

<http://www.ipromocenter.com/blog>

Para mais informações de como criar um produto de informação ou ebook, acesse:

http://www.jm-digital.com.br/Criacao_ebook.asp

Existem muitas formas de adquirir os primeiros produtos para vender em seu mini site de e-commerce. Sinceramente, espero ter lhe ajudado com esta que é uma das mais difíceis tarefas nos seus primeiros passos para criar o seu negócio online.

Design Super KIT



Crie o seu próprio negócio na WEB e seja independente !

Design Super Kit é o pacote profissional de softwares e ferramentas desenvolvido para você criar e vender seus próprios InfoProdutos de alta qualidade ou, gerar novas fontes de renda oferecendo diversos serviços via WEB.

ATENÇÃO! Produtos com Direito de Revenda Inclusos no Pacote !

A Oportunidade que você estava Esperando !

O pacote **Design Super Kit** com softwares e ferramentas profissionais para designers foi projetado para você oferecer os seus serviços OnLine para empresas de todo o Brasil. É especialmente voltado para trabalhos que possam ser desenvolvidos e entregues pela WEB, aproveitando todas as facilidades e benefícios que só a Internet tem à oferecer.

Crie e Venda seus Prórios InfoProdutos de Alta Qualidade ficando com 100% dos Lucros!

Estão inclusos no pacote **dois poderosos softwares que vão ajudá-lo na criação de InfoProdutos** (eBooks) de alta qualidade (**inclusive protegidos com senha**) que você poderá vendê-los em um mini site ou em sites de leilão como o MercadoLivre.com **ficando com 100% dos lucros!** Todas as ferramentas necessárias para criar um ebook de alta qualidade em PDF ou auto-executável estão neste incrível pacote !

Mais Informações em:

<http://www.jm-digital.com.br/design-super-kit/>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Como Faturar Alto Vendendo seus Próprios InfoProdutos

Tente imaginar o seguinte cenário: O web site cursos-10.com é um centro de comercialização de e-cursos e produtos de informação. Focado exclusivamente na venda de informações em formato digital, onde os visitantes/clientes podem encontrar diversos produtos que irão ensinar, treinar e resolver alguns de seus problemas específicos.

Este web site de e-commerce possui de 10 a 15 produtos de informação de alta qualidade com preços que variam de R\$ 29,90 a R\$ 89,90, dependendo do conteúdo e do valor agregado de cada um. Ele fatura entre R\$ 6.000,00 e 8.000,00/Mês comercializando somente produtos de informação. Imagine que o dono do web site é quem criou os produtos de informação que são comercializados.

O proprietário também está muito feliz com os resultados do seu site de e-commerce, já que ele não precisa se preocupar com estoques e logística, reduzindo drasticamente seus custos operacionais. Agora imagine o seguinte: O dono deste web site É VOCÊ !

Imaginou ? Gostou da idéia ?

Criando o seu Próprio InfoProduto

Uma das principais vantagens de se criar e vender o próprio produto de informação é que você estará vendendo um produto exclusivo. Um produto criado e produzido com suas idéias, experiências e conhecimentos. Só você possui este produto e ninguém mais.

Tente imaginar o quanto de experiência e conhecimentos você já acumulou em sua jornada pela vida e quantos produtos de informação poderia gerar com esses conhecimentos acumulados. A proposta deste artigo é tentar abrir sua mente e lhe mostrar que, mesmo sem perceber, talvez você possua muito material de alto valor e que poderá ser comercializado com sucesso pela NET.

Estou falando de informação: O bem mais precioso do mundo moderno.

Por onde Começar ?

O primeiro passo é criar uma lista de assuntos onde você tenha conhecimentos suficientes para criar um InfoProduto de qualidade, ou seja, um produto com informações claras, completas, precisas e aplicáveis. Com a lista de assuntos/temas em mãos, faça uma reavaliação e elimine algum item caso seja necessário. Os que restarem, serão os temas com maior potencial para você criar o seu infoproduto.

O segundo passo será pesquisar pela net se já existem produtos similares e tentar avaliar a qualidade dos mesmos. Mesmo que já exista concorrência, e provavelmente existirá, você certamente poderá fazer melhor se analisar as qualidades e defeitos dos seus concorrentes. Faça todo o levantamento pela NET e anote os resultados.

O terceiro passo é o planejamento do seu infoproduto, organizando o formato, conteúdo, forma de apresentação, proposta e valor agregado. Esta é a etapa mais importante do desenvolvimento do seu InfoProduto. Faça o planejamento com calma e organização e não comece antes de ter todos os pontos amarrados.

O Formato

Outra decisão importante a ser tomada é referente ao formato do seu infoproduto. Ele será um e-curso, com apresentação das lições com propostas de exercícios ? Será um conjunto de dicas e experiências ? Um curso completo em uma linguagem de programação de computadores, um curso de vendas e marketing ? As possibilidades são infinitas e depende somente dos seus conhecimentos e criatividade.

As Ferramentas

Normalmente, os infoprodutos são gerados em PDF que é o formato mais utilizado na WEB para este fim. Muitos profissionais e experts utilizam este formato para os seus produtos de informação, inclusive o expert Joel Comm que produz e vende muitos infoprodutos. É aconselhável que você dê uma olhada em www.joelcomm.com para ver como ele trabalha e clique em alguns de seus banners onde ele vende muitos dos seus infoprodutos. Analise como ele apresenta o produto, o formato e layout das páginas e outros detalhes referentes ao processo de venda. Portanto, você deverá pesquisar ferramentas que transformem os seus textos em arquivos em PDF de qualidade contendo muitos links e gráficos que sempre contribuem para complementar a informação.

Veja alguns produtos em:

<http://www.novapdf.com/>

<http://www.jm-digital.com.br/ebook-profissional>

O Produto Final

Quando você achar que concluiu o seu infoproduto, com as devidas revisões já finalizadas, uma boa idéia seria pedir uma opinião sincera de amigos e pessoas próximas. Peça que eles avaliem o seu produto e se acham que ele está pronto para ser comercializado. Como criador, você estará muito envolvido com o projeto

e eventualmente não perceba alguns possíveis defeitos a serem corrigidos e melhorias que poderiam ser implementadas. Uma pessoa "de fora" terá mais condições de avaliar e "ver com outros olhos" o seu produto.

A Definição do Preço

O preço final do seu produto dependerá de uma série de fatores como qualidade e profundidade da informação, valor agregado (como bônus e ferramentas adicionais), etc. Para um ebook simples, eu não recomendaria vendê-lo por mais de R\$ 19,90 considerando que você não teve gastos com intermediários, papel, editores e gráficas.

Você pode aumentar o valor aceito pelo seu produto criando um pacote de alto valor agregado, inserindo outros infoprodutos e ferramentas que complementem o seu infoproduto. Creio que você pode trabalhar com valores entre R\$ 19,90 e R\$ 89,90. Pense nisso como um bom parâmetro.

Como e Onde Vender ?

Com o produto acabado e o preço definido, a próxima decisão será como e onde vender o seu infoproduto. Eu recomendo você pensar seriamente e criar o seu próprio site ou mini site de e-commerce.

Com o seu próprio site, você terá mais liberdade sobre as informações e layout e também não terá que dividir partes do faturamento com terceiros. E conforme você for criando novos infoprodutos vai também implementando o seu site de e-commerce.

Veja um Exemplo em: <http://www.abc-commerce.com.br/>

Se você conseguir criar os procedimentos para o primeiro produto, não terá dificuldades para os próximos. Você pode implementar facilmente formas de pagamento seguras com o PagSeguro. Eu utilizo esse sistema de pagamento aqui no site. É seguro, relativamente barato e simples de implementar. Você também pode vender o seu infoproduto em sites como MercadoLivre e de classificados grátis. Pesquise na NET por "Classificados Grátis" e você encontrará muitas opções para vender seus infoprodutos.

Amostra Grátis

Considere disponibilizar uma amostra grátis do seu infoproduto para avaliação. Se você criou um infoproduto de qualidade, as pessoas vão avaliar e comprar. Criar uma versão reduzida e grátis pode ajudar nas vendas do seu infoproduto. Utilize esta oportunidade para criar sua lista de contatos, fornecendo a amostra grátis por e-mail e vinculando este presente à assinatura da sua newsletter.

Seth Godin, criador do site www.ideavirus.com, disponibiliza uma versão full em formato digital do seu livro "Marketing IdeaVirus" que ele também vende em formato impresso.

Seja um Marketeiro

Com o infoproduto pronto e disponível no seu site, inicie a promoção do produto e do site (trabalho contínuo). Envie uma mensagem criativa e atraente para a sua lista de assinantes e utilize intensamente o poder das redes sociais como orkut, dihitt, via6 e outros para promover os seus produtos.

Verifique como o seu site está posicionado no Google para as palavras de interesse e trabalhe continuamente para melhorar esta posição. Faça parcerias para conseguir links de outros sites para o seu aumentando o seu PageRank e melhorando ainda mais sua posição nas pesquisas do Google.

Aprenda com quem Sabe

Visite regularmente os experts e veja o que eles estão fazendo. Analise em detalhes suas páginas de vendas e como eles apresentam os seus produtos e também como eles ofertam amostras grátis para atrair mais clientes.

Alguns exemplos:

<http://www.joelcomm.com/>

<http://www.ideavirus.com/>

<http://www.viral-ebook.com/>

O Cenário Ideal

O melhor cenário é aquele onde você tem o seu próprio mini site de e-commerce para vender os seus infoprodutos e que já tenha disponível 6 ou mais produtos para comercializar. Um site próprio lhe dá a liberdade de tomar as decisões sobre design, conteúdo e demais aspectos importantes do seu negócio. O seu mini site será um vendedor fiel, trabalhando 24h por dia, 7 dias por semana nos 365 dias do ano.

O cenário proposto é bem possível de ser concretizado. Obviamente será necessário empregar tempo, energia e dedicação para a realização do projeto. Só depende de você.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Planejamento de Metas para Ganhar Dinheiro com InfoProdutos

O ebook, ou livro digital, encontrou na Internet o ambiente perfeito para se transformar em uma verdadeira epidemia. Milhões e Milhões de ebooks são baixados e compartilhados diariamente na Internet, e o que é melhor, muitas pessoas estão ganhando muito dinheiro vendendo, ou até mesmo fornecendo ebooks gratuitos como forma de atrair mais visitantes para os seus negócios (ganhos indiretos).

Você também pode ganhar um bom dinheiro trabalhando com ebooks e neste tópico você encontrará as melhores táticas e técnicas para descobrir um nicho explosivo e aumentar suas chances neste promissor mercado.

Passo No 1: Como Descobrir o Melhor Nicho

Para gerar ganhos consideráveis com ebooks você precisa de duas coisas: Descobrir o melhor nicho/tema/assunto e saber escrever sobre ele. Os melhores nichos/temas/assuntos são os que estão sendo mais procurados pela Internet e portanto, têm maiores chances de geração de lucros.

Mas como descobrir os que as pessoas estão procurando na Internet ?

Vamos por partes...

Primeiro você deve criar uma lista dos assuntos/temas que você tem conhecimentos avançados para criar um ebook com informação precisa, clara e aplicável. Com a lista em mãos o próximo passo será descobrir, dentre os temas selecionados, quais tem maiores chances de gerar mais faturamento, ou em outras palavras, quais estão sendo mais procurados pela Internet (dentro dos temas selecionados).

Para essa tarefa, você deve utilizar a ferramenta do Google Adwords para pesquisar as melhores palavras-chave e desta forma, saber o que está sendo mais procurado na ferramenta de pesquisa do Google.

[Link da Ferramenta do Google Adwords:](#)

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

Selecione o Item "Frases ou palavras descritivas" e na caixa de texto "Digite uma palavra-chave ou frase por linha:", informe palavras ou frases de pesquisa que poderiam estar relacionadas com um dos temas selecionados.

Vamos supor que um dos temas selecionados seja carros. Ok, o que as pessoas estão procurando relacionado a carros:

Para nossa pesquisa, informei "carro" e "carros" na caixa de texto e cliquei em "Obter sugestões de palavras-chave"

Em uma rápida olhada, verificamos que:

Falar sobre Tuning pode ser uma boa opção, pois tem um bom volume mensal de pesquisas. Repare outro tema interessante: Será que você desconfiava que "Carros Antigos" teria mais de 300.000 pesquisas mensais ?

Palavras-chave	Concorrência do anunciante	Volume de pesquisas local: julho
Palavras-chave relacionadas ao(s) termo(s) inserido(s) - classificado		
carros tuning		201.000
carros		20.400.000
carros usados		673.000
carros tunados		823.000
carros rebaixados		246.000
carros tunning		8.100
classificados carros		40.500
venda carros		673.000
carro usado		110.000
carros novos		550.000
classificados carro		5.400
venda carro		60.500
carros a venda		110.000
comprar carro		246.000
carro		9.140.000
carros antigos		301.000
carros equipados		110.000

Repita os passos para os outros temas utilizando palavras-chave relacionadas para descobrir como as pessoas estão pesquisando no Google sobre os temas relacionados e anota as melhores palavras-chave.

Passo No 2: Criando o Melhor eBook sobre o Tema

Agora que você já decidiu o tema central do seu ebook, está na hora de botar as mãos no teclado e começar escrever, mas antes, algumas dicas:

- * Crie um título chamativo e de impacto
- * Pense no ebook como um e-curso ou que prometa resolver algum problema
- * Crie parágrafos pequenos (facilita a leitura no computador)
- * Use e abuse de tabelas e gráficos
- * Use e abuse de Links complementares e relevantes
- * Escreva da forma mais simples e didática possível

O título e a capa do seu ebook terão impacto considerável no processo de atrair os olhos do visitante e convencê-lo a comprar o seu material. Procure trabalhar com calma estes dois itens, pois eles são de muita importância para gerar ainda mais conversões (vendas) para o seu ebook.

Para definir o preço de venda, considere o tempo e esforço empregados na criação do ebook e como você trabalhou para garantir que a informação fosse precisa, clara e aplicável. Afinal de contas você deverá ser recompensado pelo seu talento, seu tempo e seu esforço.

Lembre-se que uma das características dos livros digitais são os preços mais baixos em relação ao material impresso, justamente por não empregar tais materiais e normalmente, não ter intermediários (editoras, livrarias, etc) envolvidos no processo.

Revisando Tudo e Deixando o Texto "Descansar"

Quando você achar que terminou o processo de criação do seu ebook, revise tudo e faça os ajustes necessários. Uma boa tática para melhorar a qualidade e encontrar possíveis problemas na informação, é deixar o texto "descansar" por alguns dias (2 ou 3 dias) e depois revê-lo. Você ficará surpreso com a quantidade de melhorias e revisões que irá detectar utilizando essa técnica.

Passo No 3: Criando a Carta de Vendas

Agora você precisa criar uma boa carta de vendas para o seu ebook de qualidade. É neste momento que você deverá aplicar as melhores palavras-chave que você descobriu na passo no 1 nos pontos principais da sua página de venda do ebook. Utilize as palavras-chave no Título da página - Tag <title> -, na descrição resumida - meta tag DESCRIPTION - e no conteúdo da página (texto principal).

Passo No 4: Descobrindo a Quantidade de Visitantes Necessária

O próximo passo será descobrir quantos visitantes serão necessários para você obter os ganhos pretendidos com seu ebook.

Explicando Melhor...

Vamos supor que você definiu o preço do seu ebook em R\$ 19,90 e que você pretenda gerar uma renda extra de R\$ 1500,00/mês com este ebook.

Com este preço e sua meta de renda, qual a quantidade de visitantes necessária para atingí-la ?

A resposta é: Depende...

Depende da eficiência de sua carta de vendas, ou seja, quantos dos seus visitantes serão convencidos pela sua carta de vendas a efetuar uma compra (taxa de conversão).

Vamos supor que você consiga uma taxa de conversão de 1%, ou seja, 1% dos seus visitantes irão fechar um pedido.

Fazendo as contas...

Meta de Renda Mensal	R\$ 1500,00
Preço do eBook	R\$ 19,90
Taxa de Conversão da Carta de Vendas	1%
Vendas Necessárias para atingir a meta	75 unidades/mês
Média de vendas/Dia	2,5 (arredondamos para 3)
Visitantes Necessários para atingir a Meta	300/dia

Se você precisa vender entre 2 ou três unidades por dia para arrecadar perto dos R\$ 1500,00/Mês pretendidos e considerando sua taxa de conversão de 1% de sua carta de vendas, então você precisa de um pouco mais de 300 visitantes/dia para atingir sua meta.

Passo No 5: Trabalhando para Atingir a Meta

O próximo passo será trabalhar para atingir sua meta de 300 visitantes para conseguir os R\$ 1500,00/mês pretendidos. Utilize todos os recursos disponíveis na Internet para aumentar a visibilidade do seu site/ebook e mantenha o foco em sua meta.

Recursos que você deve utilizar exaustivamente para aumentar a visibilidade do seu site/ebook:

- * NewsLetters/Listas de Contatos
- * Escrever artigos em Diretórios de Artigos
- * Utilizar Redes Sociais
- * Utilizar Diretórios de Links/Notícias
- * Trabalhar Técnicas de SEO na Página
- * Utilizar Sites de Classificados Grátis
- * Disponibilizar uma Versão FREE (Demo) do eBook

Recapitulando os Passos necessários para um eBook de Sucesso:

1. Descobrir o Nicho com maior Potencial
2. Planejar o conteúdo e estrutura do seu ebook
3. Não utilizar material velho/reciclado
4. Começar a escrever e não editar nesta fase. Deixe as palavras fluírem
5. Terminar o texto e iniciar a edição
6. Definir o preço de venda
7. Criar uma capa e um título chamativos e de impacto
8. Obter opiniões sinceras de amigos e parentes
9. Preparar a Carta de Vendas e Disponibilizar o ebook no Site
10. Preparar uma versão FREE (Demo) do ebook
11. Escrever artigos de qualidade relacionados ao tema

Resolvendo um Paradoxo

Você só pode definir uma meta de visitantes de souber a taxa de conversão de sua carta de vendas, mas só sabe a taxa de conversão com os visitantes chegando e fechando os pedidos (testando e validando). Para resolver este paradoxo não tem milagres: Somente através de testes, ajustes, melhorias e novos testes é que você conseguirá fechar essa questão. Fique sabendo que até mesmo os mais experientes também tem que passar por isso.

Serão necessários tempo, dedicação e algum esforço de sua parte para criar um ebook de qualidade. Mas com o produto em mãos, você poderá gerar uma boa renda extra mensal aplicando as táticas e técnicas aqui descritas.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Criação e Hospedagem do Site

Agora que você já faz todo o planejamento necessário para criar o seu negócio online, já está na hora de você iniciar a criação do seu web site. Se você tem pouca ou nenhuma experiência em desenvolvimento de web sites, não fique assustado. Vamos começar com um modelo simples que eu criei para este mini curso e com o tempo você vai entender que construir um site não é nenhum bicho de sete cabeças.

Considerando que você já tenha em mente qual ou quais produtos vai vender no seu site de e-commerce, vamos criar um web site simples e funcional para o nosso mini curso. O Modelo proposto para o mini site contém 4 páginas principais:

Modelo proposto para o Mini Site:

HomePage ou Página Principal

Página principal e também a página de apresentação do seu produto também conhecida como página de destino.

Página de Pedido

Página onde o usuário poderá fazer o pedido para o seu produto.

Termos de Garantia e Privacidade

Aqui você irá inserir os seus termos de garantia de privacidade para seus clientes.

Página de Contato

Página de contato para dúvidas/reclamações e outras necessidades dos usuários.

Design

O design deve ser, preferencialmente simples e agradável. Para um site de e-commerce, inventar moda é um péssimo negócio. Você pode e deve utilizar gráficos e/ou vídeos desde que acrescentem informações úteis aos usuários ajudando-os na tomada de decisão. Evite cores muito escuras e tenha o cuidado de manter um bom contraste do texto com o plano de fundo. Segundo pesquisas as fontes Arial com 10 ou Verdana com 10 são geralmente bem aceitas pelos usuários da Internet.

O site deve ser leve e carregar rápido. Estudos indicam que sites que levam mais de 8 segundos para carregar correm sérios riscos de perder usuários simplesmente porque demorou para carregar. Os usuários da Internet são ariscos e não pensam duas vezes para clicar no botão retornar.

A Homepage: Sua Carta de Vendas

A Página principal do seu web site será sua carta de vendas. É ela que irá convencer o seu cliente a clicar no botão PEDIDO e fechar o negócio. Se sua carta de vendas for mal construída ou se você não conseguir apresentar todas as qualidades do seu produto de maneira convincente, então toda esta dedicação estará sendo em vão. É aqui que você precisa dedicar mais tempo para elaborar uma excelente carta de vendas que contenha todos os elementos necessários para fechar o negócio.

Não tenha vergonha de ser um pouco mais extenso no texto de sua carta de vendas, pois você precisa apresentar todas as características e qualidades do seu produto. Se possível, consiga de alguns de seus primeiros clientes, um testemunho sobre o seu produto e peça autorização para incluí-los na carta de vendas. Esta técnicas costuma funcionar bem pois seus clientes saberão que outras pessoas adquiriram e gostaram do produto que você está oferecendo.

Fechando o Pedido

A página de pedido será construída com base na utilização do sistema PAGSEGURO do grupo UOL. Eu recomendo este sistema porque é simples de utilizar, barato e é perfeito para mini sites de e-commerce como o nosso. A grande vantagem é que você só paga uma pequena taxa por venda, ou seja, se não vender, não paga nada. Com este sistema você pode oferecer diversas formas de pagamento para o seu cliente, incluindo boletos e cartões de crédito sem se preocupar com a segurança dos dados e complexidades geralmente envolvidas nestes sistemas de pagamento.

Todo o processo será gerenciado pelo sistema PAGSEGURO. Tudo o que você tem que fazer é acompanhar os e-mails e enviar o pedido para o cliente quando for confirmado o pagamento. Mais simples, impossível !

Para tudo isso funcionar você precisará se cadastrar neste sistema e eles vão validar suas informações por motivos óbvios de segurança. Falaremos com mais detalhes dos sistemas de pagamento seguros na próxima etapa do nosso mini curso. Por hora vamos nos concentrar na construção propriamente dita das páginas do web site.

Informações de Garantia e Privacidade

Esta página é muito importante para um site de e-commerce. Informe detalhadamente suas condições de garantia e sobre a privacidade dos dados dos clientes. Pense com calma o que vai escrever aqui, pois você terá que cumprir tudo o que estiver escrito. Se não o fizer, estará condenando seu site de e-commerce definitivamente.

Eu já tive problemas (poucos) com produtos entregues no site JM DIGITAL, mas com a política de garantir a satisfação do cliente e acompanhar o caso sempre até a sua conclusão, não tive problemas com clientes insatisfeitos, mesmo os que enfrentaram problemas, me agradeceram a atenção oferecida até a solução do problema.

Hospedagem e Domínio Próprio

Como já foi dito, é muito importante para um site de e-commerce ter um domínio próprio, sob pena de não gerar confiança necessária para fechar os pedidos. Sem um domínio próprio, seu site de e-commerce irá ser taxado de amador ou uma mera experiência e ninguém ou quase ninguém irá fechar um pedido em um site duvidoso.

Com a concorrência, contratar um serviço de hospedagem atualmente é razoavelmente barato. Dependendo dos recursos oferecidos, você pode obter bons serviços por R\$10,00-60,00/mês dependendo do tipo de plano e dos recursos oferecidos. O Registro do domínio também é bem barato em torno de R\$ 15,00/ano para .COM e R\$ 30,00/ano para .COM.BR.

Consulte abaixo, alguns serviços de hospedagem de sites ou consulte no Google por "provedor de hospedagem":

<http://www.locaweb.com.br>

<http://www.insite.com.br>

<http://www.hosted.com.br>

<http://hostmach.com.br>

<http://www.uolhost.com.br>

Página de Contato

Nem é preciso dizer que uma página de contato para um site de e-commerce é fundamental. É aqui que tudo acontece. É através desta página que os usuários vão tirar dúvidas gerais, informar possíveis dificuldades ou qualquer outra necessidade de informação ou até de sugestões de melhoria para o site serão iniciadas aqui. Preferencialmente, a página de contato deve ter um link bem visível em todas as páginas do site. Disponibilizar em seu web site o seu e-mail de contato não é adequado para um site de e-commerce. O Ideal é ter mesmo uma página de contato no web site.

Lembre-se: Se dificultar a vida do usuário estará correndo um sério risco de perder muitas vendas.

Para este mini curso, criei uma página de contato e disponibilizei um script em .ASP para o envio da mensagem. Verifique se o seu servidor de hospedagem possui acesso para scripts em ASP e se o seu contrato prevê a utilização de ASP.

Transmissão dos Arquivos no Servidor de Hospedagem via FTP

Para transmitir e/ou atualizar os arquivos do web site no servidor de hospedagem, você precisará de um programa de Client FTP. Na **Central de Downloads** estão disponíveis dois programas freeware. Eu indico o WS FTP 95 por ser muito simples e objetivo de utilizar. Não precisa nem instalar o software, basta fazer o download, descompactar os arquivos do .ZIP e criar um atalho no Destkop.

Este programa irá transmitir os arquivos atualizados do seu web site que estão no seu PC para o servidor de hospedagem para que todos os usuários possam ter acesso aos arquivos atualizados do web site. Quando você contratar um serviço de hospedagem, o provedor irá lhe fornecer um login e senha de ftp. É este login e senha que você deverá configurar no software de FTP para efetuar a transmissão dos arquivos.

Abaixo segue informações que você precisará para efetuar o login e transmitir os arquivos via FTP para o servidor de hospedagem:

URL para conexão

A url de conexão é onde estão os serviços disponíveis para efetuar a conexão e transmissão dos arquivos. Normalmente começa com ftp. mais endereço do seu site. Ex: ftp.jm-digital.com.br

Login de Usuário FTP

Um nome de login para se conectar ao serviço SERVER de FTP. Informação fornecida pelo seu servidor de hospedagem.

Senha do Usuário FTP

A senha do usuário de FTP. Informação fornecida pelo seu servidor de hospedagem.

A título de exemplo, vamos considerar os seguintes dados para o seu site de e-commerce:

URL: www.seu-site.com.br

URL de FTP: ftp.seu-site.com.br

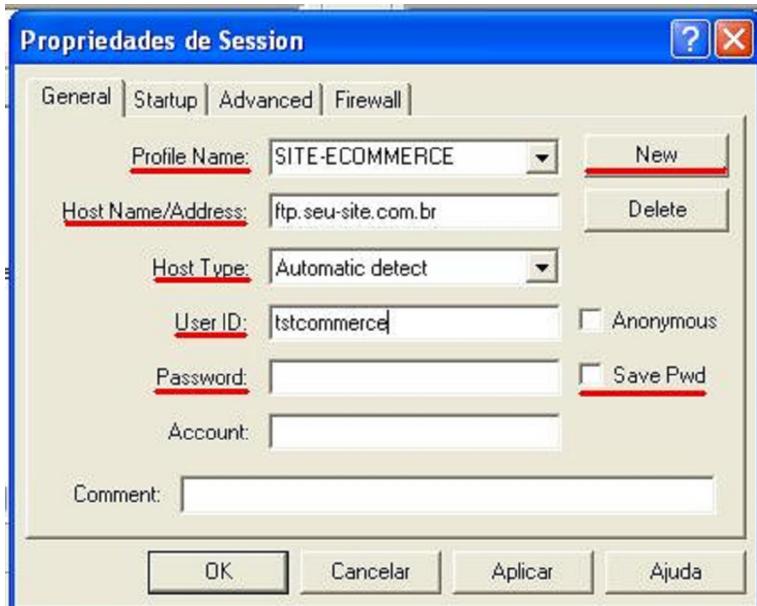
Login/Usuário de FTP: tstcommerce

Senha do Usuário de FTP: mm123456

Se você utilizar o WS FTP, ao entrar no programa pela primeira vez deverá cadastrar uma conta que será utilizada para as atualizações.

Para cadastrar sua conta de login do WS FTP, Siga os seguintes passos:

- 1) Na página de **Propriedades de Session** clique no botão NEW.
- 2) Informe um Nome(qualquer) para o site no campo **PROFILE NAME**.
- 3) Informe em **HOST NAME/ADRESS** a URL de FTP: ftp.seu-site.com.br
- 4) Em **Host Type** mantenha em AUTOMATIC DETECT
- 5) Informe o Login de Usuário em **USR ID**: tstcommerce
- 6) O campo **PASSWORD** pode ser informado ou não. Para sua segurança é aconselhável não informar a senha e digitá-la sempre que for fazer a conexão com o servidor.
- 7) Clique no botão OK



Se tudo der certo o programa vai se conectar com o seu site e pedir ou não a senha dependendo se você deixou gravada ou não.

Agora é só selecionar o diretório (lado esquerdo - seu PC) onde estão seus arquivos do web site, selecione-os e clique no botão -> para enviar os arquivos para o quadro do lado direito (seu site). Caso você tenha construído uma estrutura de diretórios para seus arquivos do web site, deverá manter a mesma estrutura no lado do servidor. O Botão MKDIR(lado direito) permite criar diretórios no servidor para manter a mesma estrutura do web site que está no seu PC.

Se você conseguiu atualizar seus arquivos com sucesso, agora já pode verificar o seu mini site de e-commerce direto pelo browser.

Abaixo, segue link para teste e verificação do mini site de e-commerce que criei para este mini curso e link para download dos arquivos completos do mini site para você baixar e fazer as modificações e testes necessários.

Link para o mini site de e-Commerce em:

<http://www.jm-digital.com.br/blog/mini-site-ecommerce>

Link para Download dos arquivos do mini site de e-commerce em:

<http://www.jm-digital.com.br/blog/download/mini-site-ecommerce.zip>

Para editar os arquivos .HTML, acesse a **central de downloads** e baixe o Microsoft FrontPage Express que é FREEWARE ou utilize outro software editor de html de sua preferência.

Alguns Arquivos Precisam ser Alterados

Você precisa alterar alguns arquivos para adaptá-los ao seu site de e-commerce, além das alterações óbvias nos textos, logotipo e demais informações nas páginas.

Script Atendimento.asp

O Arquivo Atendimento.asp é o script em asp que envia o e-mail ao destinatário que estiver configurado no script. Você precisa editar este script e aonde estiver "webmaster@jm-digital.com.br" alterar para o e-mail de contato para o seu mini site de e-commerce.

Outra informação que precisa ser alterada neste arquivo é a linha onde está o redirecionamento para a página de mensagem enviada "Response.Redirect()". Você deve alterar o caminho completo para a sua página de mensagem enviada.

Arquivo Pedido.htm

Neste arquivo você precisa alterar o e-mail de cadastro do seu usuário no sistema pagseguro pois a título de exemplo esta configurado com o meu e-mail no PagSeguro.

No Arquivo HTM, a linha:

```
<input type="hidden" name="email_cobranca" value="jc-barriento@uol.com.br">
```

Você também precisa informar o Nome/Descrição do seu Produto e o valor a ser cobrado.

No Arquivo HTM, a linha:

```
<input type="hidden" name="item_valor_1" value="1990">
```

Onde o valor 1990 corresponde ao valor em R\$ de 19,90.

No Arquivo HTM, a linha:

```
<input type="hidden" name="item_descr_1" value="Nome do Produto Incrível">
```

Altere o VALUE nesta linha com o Nome/Descritivo do seu Produto.

Se você está acompanhando este mini curso desde a primeira parte, já deve estar percebendo que criar um mini site de e-commerce não é nenhuma coisa de outro mundo, embora exija tempo e dedicação para o projeto. Se você está mais animado e acreditando que pode ter o seu site de e-commerce, então este mini curso está cumprindo o seu objetivo. Nas próximas páginas eu falarei com mais detalhes sobre como implementar formas de pagamento seguras no seu web site.

Tutorial Passo a Passo para Utilizar Hospedagem Gratuita para Sites

Você pode acompanhar um tutorial passo a passo para utilizar hospedagem gratuita para o seu mini site e mais dicas valiosas para diferenciar o seu projeto da concorrência no Blog JM DIGITAL.

Você também encontrará tutoriais passo a passo para criar um mini site a partir de modelos prontos de sites, que você poderá baixar grátis em:

<http://www.jm-digital.com.br/blog>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

Páginas do Mini Site de e-Commerce

HomePage – Página Principal

The screenshot displays a template for a homepage of an e-commerce website. At the top, there's a header with the logo "SITE-X" and a placeholder "Espaço para Banner e/ou Divulgação de Outros Produtos". Below the header, a navigation bar includes links for Home, Política de Privacidade e Garantias, Pedido, and Contato.

The main content area features a section titled "Produto Espetacular" with the sub-headline "Saiba como este produto pode mudar a sua vida !". This is followed by a large block of placeholder text ("Boas Vindas, introdução e início de apresentação do produto e suas vantagens") and sections for "Apresentação de Vantagens do produto", "Mais textos necessários", and "Testemunhos". The "Testemunhos" section contains two entries: "Testemunho 1" and "Testemunho 2", each with a block of placeholder text.

Below these sections are "Mais informações necessárias 1" and "Mais informações necessárias 2", both containing large blocks of placeholder text. A yellow call-to-action box labeled "Faça seu Pedido Agora !" contains the text "Não Perca esta incrível promoção !", the product information "Produto Incrível de R\$ 29,99 por R\$ 19,90", and a yellow "PEDIDO" button.

The bottom of the page includes a footer with the URL "www.site-x.com" and the text "Exemplo de Mini Site de e-Commerce pelo Blog JM DIGITAL".

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

Páginas do Mini Site de e-Commerce

Políticas de Privacidade e Garantias

The screenshot shows a template for a mini e-commerce website. At the top left is the logo 'SITE-X'. To its right is a light gray box labeled 'Espaço para Banner e/ou Divulgação de Outros Produtos'. Below the logo is a navigation bar with links: 'Home | Política de Privacidade e Garantias | Pedido | Contato'. The main content area has a dark header bar with the text 'Nossa Política de Privacidade'. Underneath it, there are two sections: '- Nosso Compromisso' and '- Dados Coletados'. The 'Nosso Compromisso' section contains text about privacy and data protection. The 'Dados Coletados' section describes how data is collected during purchases. Below this is another dark header bar with the text 'Garantias do Produto'. Underneath it are two sections: 'Informação 1' and 'Informação 2', each containing placeholder text. At the bottom of the page is a footer bar with the website address 'www.site-x.com' and the text 'Exemplo de Mini Site de e-Commerce pelo Blog JM DIGITAL'.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

Páginas do Mini Site de e-Commerce

Pedido

The screenshot displays a web page for a mini e-commerce site. At the top, there is a header with the logo 'SITE-X' and a placeholder 'Espaço para Banner e/ou Divulgação de Outros Produtos'. Below the header, a navigation bar includes links for 'Home', 'Política de Privacidade e Garantias', 'Pedido', and 'Contato'. The main content area is titled 'PEDIDO'.

Produto Incrível
Este produto vai mudar a sua Vida!

SIM! Desejo adquirir o Produto Incrível que vai realmente mudar a minha vida e me trazer muitos benefícios!

Valor do Produto: de R\$ 29,90 por R\$ 19,90
TOTAL DO PEDIDO: R\$ 000,00

Forma de Entrega: DOWNLOAD/CORREIOS

Escolha a forma de pagamento

Boletos e Pagamento via PAGSeguro:

Ao clicar no botão abaixo você será redirecionado para um ambiente 100% seguro onde seus dados serão criptografados e ninguém terá acesso a eles. Seu pagamento será processado eletronicamente e o produto enviado em no máximo 24hs úteis, após a confirmação do pagamento.

pagseguro
VISA | MASTERCARD | DINERS | AMERICAN EXPRESS | CREDIT CARD | BOLETO

www.site-x.com
Exemplo de Mini Site de e-Commerce pelo Blog JM DIGITAL

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

Páginas do Mini Site de e-Commerce

Contato

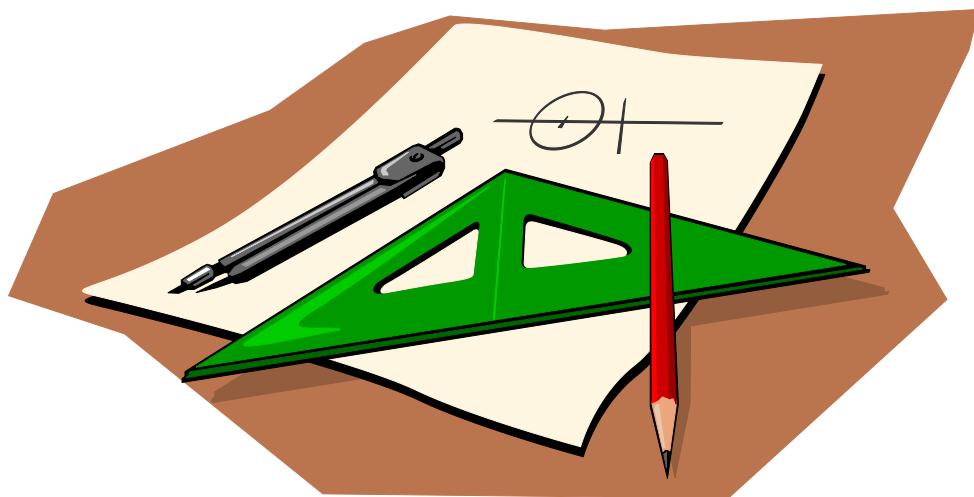
The screenshot shows a contact form titled "SITE-X" with a placeholder "Espaço para Banner e/ou Divulgação de Outros Produtos". Below the header are links: Home | Política de Privacidade e Garantias | Pedido | Contato.

The main form area contains the following fields:

- A message box stating: "Este é um canal dedicado para esclarecer dúvidas, receber sugestões ou ajudá-lo em caso de problemas."
- An email address: contato@site-x.com
- A dropdown menu for "Assunto" (Subject) with the option "Assuntos Diversos" selected.
- A text input field for "Seu Nome" (Your Name).
- A text input field for "Seu E-mail" (Your Email).
- A large text area for "Sua Mensagem" (Your Message).
- A blue button labeled "ENVIAR MENSAGEM" (Send Message) with a right-pointing arrow icon.

At the bottom of the form, there is a footer with the website URL "www.site-x.com" and the text "Exemplo de Mini Site de e-Commerce pelo Blog JM DIGITAL".

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Editor de Páginas HTML Visual, Poderoso e Grátis

O Trellian WebPage é um excelente editor de páginas HTML que permite inserir recursos modernos e poderosos em suas páginas html. Com ele, você não precisa editar diretamente os comandos HTML pois ele é um editor visual compatível com as mais modernas tecnologias atuais e o melhor de tudo é que ele é FREEWARE (Grátis).

Veja algumas características deste incrível software:

- * Interface intuitiva
- * Importações de páginas compatíveis com navegadores de hoje
- * Absoluto posicionamento de elementos HTML
- * Cor Destaque HTML Editor
- * Editor de Metatag
- * Interface Drag & drop
- * Importações de todos os principais formatos de imagem
- * Apoio às tecnologias atuais da Internet
- * Corretor ortográfico
- * Suporte a mais de 1000 Plugins Photoshop
- * Recursos para criação de mecanismo de pesquisa amigável

Com este excelente software você poderá criar incríveis mini sites com facilidade. É ideal para iniciantes que pretendem criar o primeiro site ou mini site pois a facilidade de uso ajuda muito aos marinheiros de primeira viagem.

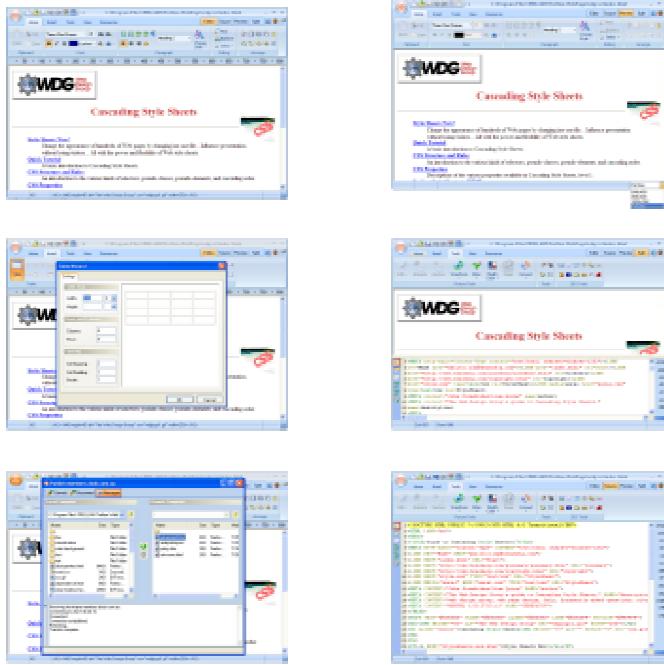
Para comprovar como este software pode ser utilizado para criar mini sites de e-commerce, resolvi criar um projeto prático de um mini site onde vou vender um excelente produto para a criação de ebooks em PDF de alta qualidade.

Entre o planejamento, desenho das páginas e criação dos scripts necessários para o mini site funcionar foram gastos aproximadamente 4:30h. Isto mostra como você pode iniciar um novo negócio utilizando mini sites em apenas um dia !

O projeto completo com todos os arquivos inclusos como imagens, scripts e arquivos htm estão disponíveis para download e você poderá baixá-los gratuitamente para fazer suas próprias experiências em:

<http://www.jm-digital.com.br/blog/mini-site-de-ecommerce-um-projeto-pratico.asp>

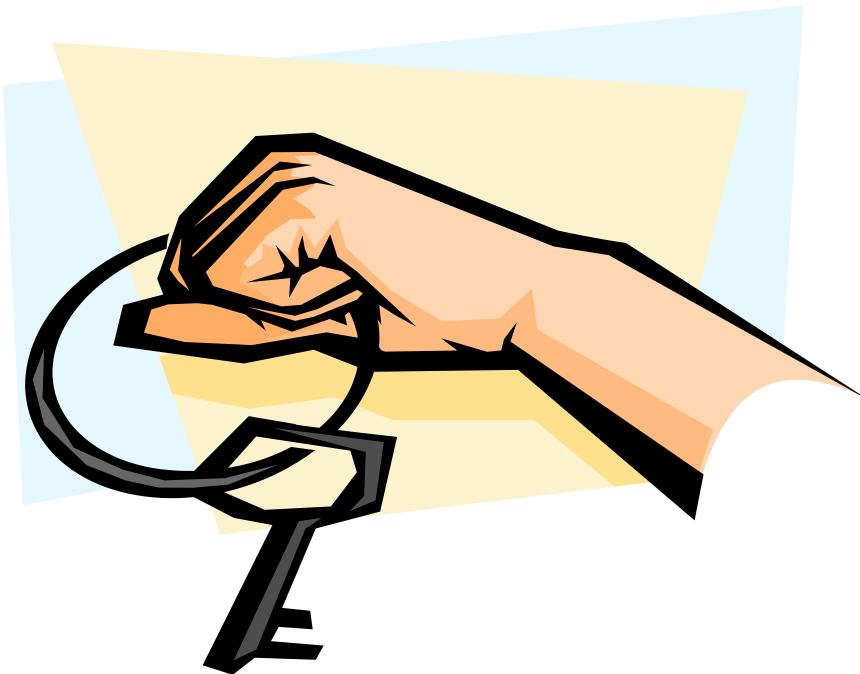
Veja Algumas ScreenShots do Software



Para Download Grátis, Acesse a Central de Downloads em:

<http://www.jm-digital.com.br/download.asp>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Implementando Formas de Pagamento Seguras

Disponibilizar várias formas de pagamento, incluindo pagamento por boleto e cartões de crédito é uma necessidade básica de qualquer site de e-commerce. Porém essas tecnologias são muito caras e complexas de serem implementadas, principalmente pelos pequenos negócios.

Felizmente os pequenos negócios já podem implementar todas as formas de pagamento necessárias para a viabilização do negócio sem se preocuparem com a segurança de informações ou os altos custos de implementação destas tecnologias.

Já existem vários serviços que podem ser implementados pelos pequenos que são muito baratos (você só paga se vender) e também razoavelmente simples de serem implementadas. É sobre estes serviços que vou falar com mais detalhes nesta etapa do nosso mini curso.

Vou falar mais especificamente sobre o sistema PagSeguro do grupo UOL, pois foi com base neste sistema que eu criei o mini site de e-commerce exemplo para este mini curso e também por que é o sistema que utilizo e até o momento não tenho do que reclamar.

No Link abaixo, você pode verificar o **Mini Site Exemplo de e-Commerce com o Sistema PagSeguro Implementado:**

<http://www.jm-digital.com.br/blog/mini-site-ecommerce>

Para utilizar os recursos do sistema PagSeguro com recursos avançados, você precisa se cadastrar como vendedor ou conta empresarial. O Tipo de conta pessoal não permite recebimentos por cartões de crédito. Você deve começar este processo o quanto antes, pois ele pode ser um pouco demorado (alguns dias) devido aos critérios de validação das informações que você fornecer.

Quando você estiver cadastrado e seus dados estiverem validados, já estará apto a implementar os recursos de pagamento do sistema PagSeguro em qualquer um de seus sites.

A utilização de recursos de pagamento terceirizados possui muitas vantagens para os pequenos, entre elas:

- * Baixo custo de implementação e manutenção (custo)
- * Não ter que se preocupar com os dados dos clientes (segurança)
- * Várias formas de pagamento disponíveis (flexibilidade)
- * razoavelmente fácil de ser implementado (simplicidade)
- * Pode ser utilizado por um número ilimitado de sites

Entre as poucas desvantagens, posso citar que o dinheiro não é liberado de imediato, leva alguns dias para liberar e quando estiver liberado, você precisa solicitar a transferência para a sua conta que leva de 2 a 3 dias úteis para ser efetivada. Outra coisa é que o comprador também precisa estar cadastrado no sistema PagSeguro.

Como funciona ?

O processo todo é muito simples e todo o acompanhamento é efetuado por e-mail epelo painel de controle do site PagSeguro.

Veja abaixo, o processo completo da compra até o recebimento do dinheiro:

- 1 O usuário clica no link do pagseguro para efetuar a compra
- 2 Ele é direcionado para o site do PagSeguro que apresenta o nome do produto, valor e alguns dados da sua empresa
- 3 O usuário comprador, faz o login no sistema e escolhe a forma de pagamento
- 4 O Sistema PagSeguro envia um e-mail para você, informando a transação
- 5 Quando o pagamento for confirmado, o sistema PagSeguro envia um e-mail para você
- 6 Após a confirmação do pagamento, você envia o produto ao cliente, por e-mail(download) ou correios
- 7 Após o prazo de liberação do dinheiro, você solicita a transferência para sua conta

Como Implementar em meu web site ?

Todas as transações serão vinculadas ao seu cadastro e a chave de acesso é o e-mail que você utilizou para o cadastro no sistema. **Na página de pedido (pedido.htm) do mini site de e-commerce** que eu criei para este mini curso, você pode verificar que o código para acesso ao sistema PagSeguro é muito simples. Você só precisa alterar o e-mail e dados do produto como a descrição, o valor do produto e o valor do frete (quando tiver).

Outro ponto importante a mencionar é que você poderá utilizar o mesmo cadastro para quantos sites você quiser. Para utilizar a rotina para mais de um produto no mesmo site, basta replicar a página de pedido para cada produto e ajustar os dados necessários.

Veja abaixo o código necessário para implementar a rotina na sua página de pedido:

Os Campos em negrito são os que você precisa alterar para personalizar a rotina.

```
<!-- INICIO FORMULARIO BOTAO PAGSEGURO -->
<form target="pagseguro" action="https://pagseguro.uol.com.br/security/webpagamentos/webpagto.aspx"
method="post">
<p align="center"><input type="hidden" name="email_cobranca" value="seu-email-pag-seguro-fica-aqui">
<input type="hidden" name="tipo" value="CP"> <input type="hidden" name="moeda" value="BRL">
<input type="hidden" name="item_id_1" value="100-10"> <input type="hidden" name="item_descr_1"
value="descricao-do Produto-para-o-comprador"><input type="hidden" name="item_quant_1"
value="1">
<input type="hidden" name="item_valor_1" value="1990">
<input type="hidden" name="item_frete_1" value="000"> <input type="image"
src="img/btnPreferenciaCartoesBR.gif" name="submit" alt="Pague com PagSeguro - é rápido, grátis e
seguro!"></p>
</form>
<!-- FINAL FORMULARIO BOTAO PAGSEGURO -->
```

Quanto Custa ?

O sistema foi pensado para ser utilizado principalmente pelos pequenos e justamente por isso, nenhuma taxa de cadastro ou manutenção é cobrada. Você só para um pequeno percentual sobre as vendas que será descontado na fonte.

Tipos de Contas

Existem três tipos de contas que podem ser utilizadas: Pessoal, Vendedor e Empresarial.

Pessoal

A conta pessoal é totalmente gratuita, indicada para quem quer realizar pagamentos na Internet. Também permite receber pagamentos á vista. Não pode receber pagamentos por cartões de crédito.

Vendedor e Empresarial

As contas Vendedor e Empresarial são para profissionais e lojistas que recebem com cartão de crédito, entre outras características e condições especiais. O recebimento por cartões de crédito só é liberado quando os dados de sua conta forem verificados pela equipe do PagSeguro.

Botão Comprar e Carrinho de Compras

Você também pode implementar um carrinho de compras com as ferramentas disponíveis, mas para o nosso mini site de e-commerce vamos utilizar o botão de compra de um único produto. Neste caso você precisa ter uma página de pedido para cada produto.

Página de Retorno

O sistema PagSeguro permite configurar uma página de retorno para o seu site, após a conclusão da transação feita pelo cliente (comprador). No mini site de e-commerce tem um script em ASP (**pag-seguro-resposta.asp**) e uma página de resposta de transação efetuada (**mensagem-pagseguro.asp**) que você deve disponibilizar no diretório raiz do seu web site.

Também é necessário alterar algumas variáveis no script em ASP para ele funcionar no seu web site.

Onde estiver www.seu-site.com.br, substitua pelo endereço (URL) do seu site. Você também precisa informar o número do seu Token onde estiver "informe-aqui-o-seu-token". O **Número do token** deve ser obtido no site do PagSeguro em "Ferramentas-> Retorno Automático". Ele é utilizado pelo PagSeguro para validar a origem da solicitação de dados da transação.

Faça seu cadastro Grátis no PagSeguro aqui !

<https://pagseguro.uol.com.br/?ind=853623>

Download do Mini Site de e-Commerce

<http://www.jm-digital.com.br/blog/download/mini-site-ecommerce.zip>

Como você pode perceber, a vida para os pequenos sites de e-commerce está muito mais fácil atualmente, e recursos que estavam disponíveis somente para os grandes, agora está ao alcance de todos. Bom para nós (os pequenos) que podemos criar novos negócios gerando novas fontes de renda com a rapidez que só a Internet permite.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Criei meu Mini Site e ele está OnLine. Qual é o Próximo Passo ?

Depois de muito tempo, dedicação, estudos e pesquisas você criou o seu primeiro mini site. Também desenvolveu o seu infoproduto, cuidando de cada detalhe, revisando e trabalhando muitas horas para finalizar o seu produto de informação, que você irá vender em um mini site criado especialmente para ele.

OK. Seu mini site está no ar, assim como outros milhões e milhões de outros sites, mini sites e blogs também !

Desculpe informar, mas você é só mais uma gota no oceano !

Mas espere ! Não desanime agora, pois nem tudo está perdido !

A boa notícia é que o seu mini site de e-commerce pode sim lhe render um bom dinheiro, mas você precisa trabalhar algumas questões rapidamente...

A partir de agora você terá que trabalhar para equacionar as seguintes questões:

- Qual é o meu público alvo e como vou atingi-lo ?
- Como as pessoas ficarão sabendo que o site existe ?
- Como vão chegar até ele ?
- Minha carta de vendas irá convencer os clientes a comprarem ?
- Eu confio na qualidade do meu produto ?
- Estou preparado para lidar com clientes insatisfeitos ?

Agora vem a parte mais importante do seu projeto de ganhar dinheiro com o seu negócio online: Promover e mostrar ao mundo que o seu negócio existe, e que o seu produto tem qualidade para resolver os problemas que ele se propõe a resolver.

De Onde os Visitantes Virão ?

A primeira coisa que você precisa saber é que a grande maioria dos visitantes e possíveis clientes virão dos mecanismos de pesquisa como Google, Yahoo e outros. Esta é a grande porta de entrada da Internet. Sendo assim, você precisa ter certeza que o seu mini site foi construído seguindo as diretrizes de qualidade e possui as palavras-chave certas nos lugares certos.

Outra coisa que você precisa saber é que: Mais Conteúdo = Mais Visitas

Um mini site é uma excelente ferramenta de vendas e geração de renda, mas ele só irá funcionar se as pessoas chegarem até ele. Seria uma boa idéia criar uma seção de artigos falando sobre como utilizar melhor o seu infoproduto, postando dicas sobre o tema central e disponibilizando mais informações que possam ser úteis e relacionadas ao tema/produto do seu mini site. Esta seção de artigos será o grande gancho para atrair visitantes e aumentar suas chances de faturar com os seus produtos.

Minha carta de vendas irá convencer os clientes a comprarem ?

Infelizmente não há uma resposta imediata para esta questão. Aqui, a dica é uma só: Testar, ajustar, testar de novo e ajustar de novo... Todos fazem isso, e você não tem como escapar deste processo. Criar uma carta de vendas que funcione é um processo um pouco demorado e exige muitos testes.

Eu confio na qualidade do meu produto ?

Você confia na qualidade do seu produto a ponto de disponibilizar uma versão de avaliação com parte do material disponibilizado de graça ? Se o seu produto for realmente bom, os visitantes irão baixar sua demo e depois retornarão para fechar a compra do produto completo. Mas isso só funciona se ele atender as expectativas dos usuários.

Cientes Insatisfeitos...Eu Tenho um Plano de Ação ?

Eventualmente, pode acontecer de algum cliente ficar insatisfeito com os seus serviços ou com o seu produto. A questão é: Você está preparado para lidar com eles de forma satisfatória ? Você já tem um plano de ação para estas situações ? Se não tiver, pense rapidamente em uma estratégia que você irá aplicar em situações inesperadas.

Promover, Promover e Promover...

Você precisa promover o seu produto e o seu mini site, sem parar. Agora você deve utilizar intensamente o poder das ferramentas disponíveis na Internet, e uma grande ferramenta de promoção são as redes sociais. Procure por salas, forums e comunidades relacionadas ao tema do seu mini site/infoproduto. É ali que você encontrará pessoas com potencial real de adquirir os seus produtos. O importante aqui é que você seja um membro ativo da comunidade, participando com dicas, comentários pertinentes e informações úteis à comunidade. Essa estratégia atrairá um bom fluxo de visitantes para o seu mini site.

Tenha Paciência e seja Persistente

Você já deve ter percebido que muitas das ações recomendadas não irão gerar resultados em curso prazo. A dica aqui é continuar trabalhando para promover seu mini site e aguardar os resultados. Acredite, eles virão. Não desanime se, no início, os resultados não forem os esperados.

É natural do ser humano criar uma expectativa além da realidade e depois se desanimar rapidamente. Fique calmo, pois seu trabalho está só começando e nem você nem ninguém consegue os melhores resultados logo de início.

Tarefas eternas de um Dono de Mini Site:

- Verificar de tempos em tempos a posição do site nos mecanismos de busca para as palavras-chave desejadas e trabalhar para melhorar os resultados
- Medir os resultados da carta de vendas e fazer melhorias e ajustes necessários
- Medir a taxa de rejeição do site e trabalhar para melhorar este quesito
- Analisar os relatórios de estatísticas de visitas para identificar quais páginas do site são mais acessadas e trabalhar para estas páginas gerarem mais negócios
- Promover o mini site e os produtos em redes sociais, forums e comunidades relacionadas
- Desenvolver novos produtos e melhorar os já existentes

Criar um mini site de sucesso exige tempo, dedicação e persistência. Se você conseguir superar as barreiras e não desistir no meio do caminho, poderá colher muitos frutos em um futuro não muito distante. Só depende de você !

Na sequência, veja as melhores táticas para promover e divulgar o seu negócio online !

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Como Divulgar e Gerar Visitas no Web Site

Chegamos na quinta parte do nosso curso para a criação de um mini site de e-commerce. Se você está acompanhando e implementando os conhecimentos apresentados aqui, então você já deve estar com o seu web site no ar, com as páginas atualizadas no seu provedor de hospedagem e prontas para receber visitantes.

Parabéns, você já completou 10% do projeto !

Já posso ver você resmungando...

- Como Assim 10% ?
- Depois de todo esse trabalho eu só conclui 10% do meu projeto ?
- E os outros 90% ?

Bom...é sobre os outros 90% que vou falar com mais detalhes agora.

Tudo o que foi feito até o momento desde o planejamento, passando pela construção do web site, contratação de provedor de hospedagem e atualização do site é a parte fácil do negócio. A partir de agora é que as coisas começam a ficar emocionantes, pois você vai ter que trabalhar duro para fazer o seu site funcionar e gerar o retorno esperado. Neste caso, estou falando de atrair visitantes, muitos visitantes, quanto mais melhor.

Os outros 90% consistem em trabalhar as seguintes questões:

- * Como as pessoas vão ficar sabendo que o site existe ?
- * Como elas chegarão até ele ?
- * E se chegarem, como criarei um vínculo com meus visitantes ?
- * Como irei convencer os visitantes a comprarem os meus produtos ?

Você precisa entender que o seu recém criado web site é só mais um entre milhões e milhões de outros web sites disputando ferozmente cada visitante e cada oportunidade de geração de negócios. Você, estará no meio deste furacão digital batalhando pelos mesmos objetivos que os outros e se não tiver um plano de ação ou se não utilizar adequadamente as ferramentas disponíveis, estará condenado ao abandono e esquecimento. Eu sei que estas palavras são duras, mas esta é a realidade da web e você precisa estar preparado.

Muitas estratégias podem ser adotadas para gerar um fluxo crescente de visitantes aumentando suas chances de geração de negócios:

Incentive o Visitante a Assinar sua NewsLetter

Se você convencer seu visitante a assinar sua NewsLetter, estará dando um grande passo na construção de um vínculo com este visitante e aumentando as chances de trazê-lo de volta muitas e muitas vezes. Na fase de planejamento, eu falei da importância de uma NewsLetter para a geração de negócios em um web site.

Se você ainda não construiu sua newsletter, eu sugiro que vá pesquisando métodos e ferramentas que você possa utilizar pois quanto antes começar, melhor. Uma boa estratégia para incentivar o visitante a assinar a NewsLetter é oferecer um brinde, normalmente um e-book com conteúdo relacionado ao seu web site. Eu utilizo este método e tenho conseguido uma média de 10/12 novos assinantes por dia.

Utilize Redes Sociais e Diretórios de Links

Divulgar seus conteúdos em redes sociais e diretórios de links vão trazer dois benefícios importantes para o site: A divulgação irá atrair novos visitantes e você estará construindo uma lista de links externos para o seu site que vão ajudar muito no aumento do **PageRank** do seu site para o Google. Sempre que incluir um novo conteúdo em seu site, você deve divulgá-lo na lista de web sites de sua preferência. **Faça isso religiosamente** e eu garanto que depois de algum tempo os resultados vão surpreender. Um PageRank mais elevado é importante por que melhora o posicionamento do seu web site na pesquisa do Google.

Veja abaixo, uma lista de sites que eu utilizo para divulgar meus novos conteúdos:

<http://dihitt.com.br>

<http://linkto.com.br>

<http://linkk.com.br>

<http://rec6.via6.com>

<http://domelhor.net>

<http://www.webartigos.com>

Participe Ativamente de Fóruns da Web

Pesquisar, se cadastrar e participar ativamente de fóruns relacionados ao seu nicho também é uma boa técnica de divulgação para o seu web site e pode gerar um bom número de visitantes. Pesquise no Google quais são os fóruns existentes para o seu segmento e antes de investir o seu tempo, visite cada um deles e veja quais são os mais ativos e visitados. Selecione os dois ou três mais ativos e invista neles. Para saber mais como utilizar os fóruns para gerar visitas veja o Post "**7 Passos para Direcionar Tráfego para seu Site Utilizando Fóruns**" no nosso BLOG.

Distribua e-Books Gratuitos

E-Books gratuitos são uma excelente ferramenta de marketing para qualquer web site. Se você conseguir criar um e-book com conteúdo de valor para o seu nicho e incentivar outros web sites a oferecerem gratuitamente para os seus usuários, você poderá se surpreender com os resultados, pois um e-book gratuito com conteúdo de valor pode se espalhar rapidamente pela web alcançando milhares de pessoas em pouco tempo. É calor que ele estará levando consigo os links para o seu web site. Pegou a idéia ?

Na **Central de Downloads de e-Books** você pode conferir muitos dos meus e-books gratuitos que utilizo para promover meus web sites.

Otimize o Site para os Mecanismos de Busca (SEO)

Muito provavelmente, de 50 a 70% de seus visitantes virão a partir dos mecanismos de busca (principalmente do Google). Logo, seu web site deve ser construído tendo em mente as técnicas que fazem com que os mecanismos de busca valorizem o seu web site e o apresente sempre nas primeiras páginas de pesquisa para certas palavras-chave (obviamente as que estão relacionadas com o seu negócio).

Implementar técnicas SEO em web sites é um trabalho bastante técnico e você precisa ter conhecimento pelo menos do básico. Para detalhes mais avançados eu sugiro a contratação de um técnico/empresa especializada. Para obter um conhecimento básico sobre técnicas SEO, baixe o meu e-book gratuito sobre o tema: "**Revelados...Os Segredos para Otimização de Sites**". Com o tempo e treinamento, você mesmo poderá implementar tais técnicas na construção das páginas do seu site.

Blogs e Sites sobre o Tema:

http://pt.wikipedia.org/wiki/Otimiza%C3%A7%C3%A3o_para_sistemas_de_busca

www.jm-digital.com.br/otimizacao-sites-busca

www.marketingdebusca.com.br

www.otimizacao-sites-busca.com

www.mestreseo.com.br/blog

www.brasilseo.com.br

Links Patrocinados do Google

Links patrocinados são os sites que aparecem do lado direito da página de pesquisa do Google. As pessoas ou empresas pagam para aparecerem nas primeiras páginas de acordo com certas palavras ou frases chaves selecionadas. A vantagem deste sistema é que você só paga se o usuário clicar e visitar seu site (você paga por cada clique) e também o sistema oferece total controle no orçamento mensal. Você

pode, por exemplo, querer investir R\$ 50,00 ou 100,00 mensais para este fim. É uma forma de ficar mais visível mesmo para os sites iniciantes.

Mais Informações sobre Links Patrocinados do Google em:

<http://adwords.google.com.br/>

Divulgar e manter um bom fluxo de visitantes no site é bem trabalhoso, exige tempo e dedicação de sua parte e os resultados não são imediatos. Este é um trabalho eterno que nunca pode parar, sob o risco de transformar o seu web site em um belo quadro exposto no meio do deserto. Ninguém vai vê-lo. Mantenha o foco em seus objetivos e com o tempo, os resultados virão.

**Você criou um ebook gratuito de
qualidade para divulgar os seus
sites e blogs, mas não sabe como
distribuí-lo ?**

Leia | Publique | Compartilhe



<http://www.elivros-gratis.net/>

O principal objetivo do site **ELIVROS-GRATIS.NET** é ajudar escritores amadores da nova era digital, que possuem livros digitais mas não sabem como proceder para divulgá-los. Se você é um desses escritores, envie o seu material para o nosso site e iremos disponibilizá-lo gratuitamente. **Você estará mostrando o seu trabalho para dezenas de milhares de visitantes/mês** e contribuindo com a partilha de informações e cultura.

Mais Informações em:

<http://www.elivros-gratis.net/elivros-gratis-envie-seu-elivro.asp>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Táticas de Guerrilha: Como Cadastrar Todas as Páginas do seu Novo Site no Google Rapidamente

Depois de pronto e disponibilizado no servidor de hospedagem, você precisa cadastrar o seu novo site no Google. Para o Google cadastrar todas as páginas do seu novo web site no seu índice, pode levar muitos dias ou até mesmo semanas. Vou apresentar as técnicas que utilizo para você cadastrar todas as páginas do seu web site no índice do Google em apenas 24 horas !

Porque é Importante ter Todas as páginas Cadastradas

Quanto mais páginas (conteúdo) estiverem cadastradas no índice do Google, mais chances você tem de ser encontrado. Mais páginas cadastradas abrangem mais palavras-chave, e seu web site estará concorrendo em mais pesquisas efetuadas.

O que você deve fazer para ter todas as páginas de seu web site/blog cadastradas:

Prepare as armas, soldado !

1) Crie um sitemap.txt e um robots.txt

Estes dois arquivos são fundamentais para o seu site ser indexado corretamente no Google. Eles fornecem informações importantes para ajudar o Google a encontrar rapidamente todas as suas páginas sem ter que rastrear todo o seu web site. O Arquivo **robots.txt** deve estar no diretório raiz do seu web site. O **sitemap.txt** deve estar na localização indicada no robots.txt.

Robots.txt

Basicamente informa quais páginas podem ser indexadas, quais o Google deve ignorar para o seu índice e também a localização do sitemap. Você pode criar rapidamente um robots.txt e um sitemap.txt com o próprio bloco de notas do Windows.

Dica: Tenha cuidado e evite incluir linhas em branco no final do arquivo ou entre as linhas.

Considerando que o seu site tenha o seguinte endereço:

<http://www.seu-novo-site.com.br>

Exemplo de um robots.txt:

```
User-Agent: *
Disallow: /img/
Disallow: /scripts/
Disallow: /download/
Sitemap: http://www.seu-novo-site.com.br/sitemap.txt
```

As linhas com Disallow: são opcionais e indicam diretórios ou páginas que você não quer que o Google "veja".

Sitemap.txt

O sitemap.txt simplesmente contém um link completo de todas as páginas do seu web site ou blog, com o endereço completo. Uma página por linha.

Exemplo de um sitemap.txt:

```
http://www.seu-novo-site.com.br/index.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/contato.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-1.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-2.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-3.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-4.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-5.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-6.htm
http://www.seu-novo-site.com.br/pagina-x.htm
.
.
.
```

2) Crie um Mapa do Site

Um mapa do site é basicamente uma página com link para todas as outras páginas do seu site, ou pelo menos com link para todas as mais importantes. Um mapa do site ajuda não só o Google encontrar rapidamente suas páginas, como também é útil para os seus usuários.

Exemplo de um Mapa do Site:

<http://www.jm-digital.com.br/mapa-do-site.asp>

3) Crie Links de outros sites para o seu

Seu novo site não vai ganhar links de outros sites durante um bom tempo. Todo site novo tem o mesmo problema. As pessoas só vão linkar com o seu web site quando encontrarem algo de útil e interessante.

Faça um favor a você mesmo e não fique implorando links de outros sites para o seu. Construa-os você mesmo ! Faça uma lista das partes mais interessantes do seu web site e divulgue estes links nos seguintes sites:

<http://www.dihitt.com.br/>

<http://rec6.via6.com.br/>

<http://www.linkto.com.br/>

<http://www.linkk.com.br/>

<http://domelhor.net/>

4) Crie um Artigo e divulgue em diretórios de artigos

Crie pelo menos um ou dois artigos de qualidade e divulgue-os em diretórios de artigos. Obviamente, no final do artigo você vai incluir um link para o seu site. Além de ter potencial para gerar tráfego, você estará ganhando alguns pontos importantes em sua tarefa de gerar links para o seu site.

Alguns diretórios de Artigos:

<http://www.webartigos.com/>

<http://www.artigonal.com/>

A idéia não é gerar tráfego neste momento, embora isto possa acontecer. O importante é gerar links de outros sites para o seu.

Preparar, Apontar, Fogo !

Agora que você já preparou o ambiente, acesse a página do Google para cadastrar o seu novo web site:

Link: http://www.google.com.br/intl/pt-BR/add_url.html

Após cadastrar seu novo site no Google, cadastre-o também na Central do Google para webmasters:

Link: <http://www.google.com.br/webmasters>

Estas tarefas deveriam fazer parte de sua rotina, sempre que criar um novo web site ou blog. Seguindo estes passos, todas as páginas do seu novo web site estará no índice do Google rapidamente.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Marketing: Como Criar, Ativar e Espalhar o seu Vírus Pessoal para Atrair Muitos Visitantes

Se você pretende espalhar uma idéia, produto, serviço, site ou blog nada melhor do que criar o seu vírus pessoal. **Se ele "pegar", os resultados para os seus negócios ou para o seu site/blog será algo que você jamais sonhou.** Neste tópico, irei focar em vírus pessoais voltados para divulgação de nossos sites e blogs.

Afinal, o que é um Vírus Pessoal ?

Um vírus pessoal é uma idéia que estará circulando encapsulada em um meio. Esse meio pode ser um ebook, uma imagem criativa, um vídeo engraçado ou desafiador, ou qualquer outro meio onde você possa encapsular a sua idéia. A Internet propicia um ambiente perfeito para a disseminação de vírus pessoais, pois **a base para a "contaminação" é a comunicação.**

Por que você deve criar o seu Vírus Pessoal ?

Se você realmente conseguir criar um Vírus Pessoal que dê certo, ou que "contamine" muitos, os resultados gerados por esta "contaminação" serão muito compensadores. Seu "respeito online" aumentará, levando seus sites e blogs com você. A visibilidade gerada irá alavancar muitos negócios para os produtos, serviços ou sites que acompanharão o seu vírus.

A partir deste evento, quando você disser algo, muitos irão parar e escutar o que você está dizendo. Você ganhará um pouco mais de atenção em um mundo onde as pessoas não dedicam mais de um minuto para ler um artigo. Além disso, você poderá gerar uma nova legião de "fãs" que poderão ser seus futuros "contaminadores" para os seus próximos vírus.

Imagine alavancar um novo negócio ou web site com o poder de um Vírus Pessoal. Ao invés de esperar anos para gerar um fluxo de visitantes consistente para o seu site, poderá conseguir isso em meses, ou se o seu vírus for realmente "contagioso", em menos tempo ainda.

Gostou da Idéia ? Agora vem a parte chata...

Infelizmente, criar um vírus pessoal realmente fluído e contagioso é uma tarefa para poucos. Existem muitos ingredientes que devem estar presentes no embrião do seu vírus pessoal para que ele cresça, se desenvolva e contamine milhares ou milhões. Criar um vírus realmente contagioso não é tarefa fácil, mas isso não significa que você não deva tentar !

Quais são as características de um Vírus Pessoal Contaminador ?

Algumas características sempre estão presentes nos "vírus contaminadores" que já fizeram sucesso na Internet.

São Elas:

*** Idéias Boas, Novas, Desafiadoras, Instigantes ou Engraçadas**

Nenhum vírus pessoal vai sobreviver com uma idéia ruim, por mais que você se esforce. Antes de investir energia em seu novo vírus pessoal, pense se vale a pena. Um dos segredos do sucesso de um vírus pessoal é o "boca a boca digital", fortalecido pela Internet. Pense seriamente: Se o vírus não fosse seu, você gastaria alguns segundos ou minutos do seu tempo falando dele para um amigo, ou até mesmo enviando um e-mail para os seus amigos falando sobre o assunto ?

*** Fluidez**

Será que o seu vírus pessoal terá facilidade para contagiar muitos em pouco tempo ? Quais ferramentas você irá disponibilizar para facilitar a fluidez do seu vírus pessoal ? Antes de lançar um vírus pessoal, você deve pensar nas ferramentas que deverá criar para facilitar a disseminação.

Ferramentas de "Indique para um Amigo" com um clique, mensagens estimulando os "contaminados" a espalhar ainda mais o seu vírus, e todo tipo de recursos que facilite o transporte da mensagem.

Lembre-se: quem vai disseminar o seu vírus pessoal não é você, é o boca a boca digital que vai fazer isso. Você só dará o ponta pé inicial e depois, sairá do caminho. Ferramentas de comunicação gratuitas são virulentas pela sua natureza. Quanto mais as pessoas usam, mais pessoas ficam sabendo de sua existência e podem querer experimentar. Então, mais pessoas usam e o ciclo continua.

Resumindo: Facilite de todas as maneiras possíveis a fluidez do seu vírus pessoal.

*** Nenhuma Resistência**

O usuário irá encontrar alguma resistência para entrar em contato com o seu vírus ? Será que para sentir a experiência do seu vírus ele terá que encarar um download de 200MB, depois instalar tudo em seu PC e se registrar no seu web site para poder usá-lo ? Ou será que ele irá descobrir que terá que pagar algo para utilizar o seu vírus assim que chegar no seu web site. Se fizer isto, estará embutindo muita resistência em seu vírus pessoal e ele nunca será um vírus de sucesso.

Elimine todas as resistências, sejam elas quais forem e torne a experiência o mais simples e agradável possível. Não faça o usuário perder tempo. Se o fizer, estará criando um antivírus que matará o seu vírus pessoal antes do tempo necessário para a "contaminação em massa".

Plano de Ação para Divulgar um Vírus Pessoal

Considerando que você já tem a idéia para o seu vírus pessoal, vamos analisar qual seria o seu plano de ação para ativar e espalhar o seu vírus com sucesso.

*** Envie primeiro para os Super Contaminadores**

Ninguém faz nada sozinho. É muito importante que você crie e cultive uma rede de super agentes contaminadores para que eles recebam em primeira mão o seu vírus e ajudem a espalhá-lo com mais rapidez e para um número maior de pessoas. Os super contaminadores são as pessoas com certa influência em seu meio. São as pessoas que, quando falam, muitos param para ouvir o que elas tem a dizer.

Se o seu vírus for bom, eles terão prazer em compartilhá-lo com a sua casta, pois assim, eles ganham ainda mais status em seu nicho. Pois serão os primeiros a espalhar a idéia (o seu vírus), e ganham ainda mais pontos justamente por serem os primeiros. Seus ouvintes vão dizer - "Esse é o cara, sempre com novidades interessantes!". Talvez você tenha que agradá-los de alguma forma, como por exemplo, criando um artigo exclusivo para eles divulgarem em seus sites e blogs. Faz parte do jogo !

*** Disponibilize Tudo de Graça no seu Site ou Blog**

Mesmo que você pretenda vender o seu conteúdo em um livro, por exemplo, disponibilize-o de graça no seu site e completo! Se o conteúdo for realmente bom, as pessoas vão ler online e vão querer comprar o seu livro. Claro que os devidos links para "Compre Aqui o Livro Impresso" estarão presentes.

*** Disponibilize Ferramentas para Facilitar o Boca a Boca Digital**

É imprescindível que você disponibilize ferramentas que facilitem o usuário a enviar este conteúdo para os seus amigos. Da mesma forma que os Super Contaminadores, os usuários comuns também vão querer ganhar uns pontinhos em sua reputação online enviando um material de qualidade (considerando que o seu seja) para seus amigos. Facilite esta tarefa. Deixe bem claro para o usuário que ele pode copiar e compartilhar este conteúdo sem problemas. Estimule-o a falar e comentar sobre o assunto e também a inserir partes ou todo do conteúdo em seus web sites (com os devidos créditos, é claro!).

*** Avise todos da sua lista de assinantes**

Se você possui uma lista de assinantes de newsletter, avise-os imediatamente da novidade. (Daí a importância de se criar uma lista de assinantes desde o início da vida do site). Inclua nesta mensagem um "Compartilhe este conteúdo com seus Amigos". Não fique constrangido em pedir isso aos seus assinantes. Lembre-se: todas as "armas" disponíveis devem ser utilizadas.

*** Ofereça Incentivos para Aumentar o Boca a Boca Digital**

Talvez o seu vírus precise de um incentivo a mais para encorajar os usuários a enviarem seu conteúdo para os amigos. Quando estiver planejando o seu vírus pessoal, pense se você poderia dar algum incentivo como, por exemplo, um incrível software free que você descobriu e testou ou um ebook exclusivo como forma de premiar os usuários que indicarem o seu vírus pessoal aos amigos. Tudo automático, ele informa o e-mail pessoal e os e-mails dos amigos e recebe uma mensagem com o link para download do material exclusivo.

*** Não Tente Abraçar o Mundo**

Pela própria natureza humana, é fato que as idéias contidas no seu vírus pessoal não vai agradar a todos. Comece com um grupo pequeno e conquiste-o. A idéia é começar pequeno e tentar, na medida do possível, crescer rápido avançando em novos grupos.

Tentar, Errar, Tentar de Novo, Medir e Continuar

Como dito anteriormente, não é fácil criar um vírus pessoal que "contamine" milhares ou milhões em pouco tempo. Se você realmente quiser se aventurar neste fascinante desafio, não poderá desistir facilmente. Você vai tentar, tentar, errar, tentar de novo, avaliar os resultados e tentar de novo. É assim que a coisa realmente acontece. Mas pense em quanta experiência estará adquirindo no processo.

Apliquei muitas das técnicas descritas aqui com este eBook e obtive relativo sucesso. Estou tendo um excelente retorno em visitas no site e no blog com ele. Eu garanto que a experiência adquirida será de grande valia não só para os seus próximos vírus pessoais, mas para todo o seu negócio, seja ele qual for.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Mais Dicas e Detalhes para Divulgar e Gerar Visitas no Web Site

No tópico sobre a **Ilusão do Primeiro Site**, eu já havia comentado que o erro primário é não planejar o site antes mesmo de construí-lo. Agora vamos avançar um pouco mais e analisar quais técnicas ou procedimentos podem ser utilizados para que o site seja visitado e se torne um projeto de sucesso.

De nada adiante tecnologia, design, boas e novas idéias sem visitantes. Imagine que você pintou o mais belo quadro do mundo e o colocou no meio do deserto do Saara. Acho que você já entendeu o que eu quis dizer.

Como já foi dito, construir o site e disponibilizá-lo na web é somente 10% do trabalho. Os outros 90% consiste em trabalhar as seguintes questões:

- * Quem vai visitar o meu site ?
- * Como as pessoas ficarão sabendo que ele existe ?
- * Como vão chegar até ele ?
- * E depois que visitarem, como vou incentivá-las a voltarem com frequência ?
- * Com que frequência vou conseguir prover novos conteúdos ?

Tenho algumas dicas para você tentar implementar uma solução para cada uma delas:

Otimização para o Google

Não vou nem perguntar se o seu site está cadastrado no Google, pois se não estiver, pare de ler aqui e só retorne quando esta etapa estiver concluída. Estar otimizado para o Google significa que o seu site deve estar posicionado nas 5 (de preferência nas 3) primeiras páginas para uma certa palavra ou frase-chave.

Resumindo, em primeiro lugar você deve selecionar as palavras-chave ou frases que farão com que seu web site seja encontrado pelos visitantes que utilizam mecanismos de busca (a grande maioria).

Após a seleção das palavras-chave, você deve preparar o seu site com estas palavras ou frases chaves inserindo em lugares estratégicos para que os mecanismos de busca possam entender que o seu site tem ligação com os assuntos que estas palavras representam. Este não é um trabalho fácil e muito menos rápido. Vai demandar um bom tempo até você otimizar o site, aguardar o Google atualizar as informações e avaliar resultados.

Portanto, você deve começar agora. Se você não tem idéia sobre o que estou falando, recomendo a leitura do meu ebook sobre técnicas de otimização de sites. E se mesmo assim, não se sentir confortável para realizar esta tarefa, considere a contratação de uma pessoa ou empresa especializada, pois o sucesso do seu negócio virtual vai depender desta etapa estar implementada e bem realizada.

Cadastrar no Google:

http://www.google.com.br/intl/pt-BR/add_url.html

Obter links externos (de outros sites) para o seu

Será muito difícil conseguir links de outros sites para o seu, principalmente se você está começando e ainda tem pouco conteúdo, então você terá que construí-los por si mesmo. Criar um programa de afiliados não é viável para um site iniciante, porque os webmasters mais experientes sabem que um site com pouco movimento não irá gerar retorno nenhum em comissões, portanto quem aceitar incluir o seu Banner sabe que apenas esta contribuindo com um link para o seu site e nada mais.

Construir uma lista de links externos para o seu site, não necessariamente vai atrair mais visitantes (embora isso vai acabar acontecendo), mas não é este o objetivo primário. Um site com muitos links de outros sites para ele tem mais prioridade para o Google, em termos de visualização, do que os sites com menos links externos. Embora a situação seja um pouco mais complexa do que esta explicação simplória, você deve trabalhar para conseguir muitos links externos para o seu site.

Quando eu falo em construir sua lista de links externos por si mesmo, significa que você deve utilizar as ferramentas disponíveis na web para fazê-lo. Então, vamos a elas !

Escrever Artigos

Escrever artigos ou disponibilizá-los em parte em sites específicos para isto é uma forma de conseguir links para o seu site. Claro que no final do artigo e na sua assinatura você vai incluir o link para o seu site ou sites. Normalmente, este tipo de site tem um bom PageRank e vai fazer você ganhar alguns pontinhos com o Google.

<http://www.webartigos.com.br/>

<http://www.artigos.com/>

Utilizar Diretórios de Links

Os diretórios de links também são muito bons não só para criar a lista de links externos, mas também para atrair mais visitantes. São sites especializados em disponibilizar links de qualquer natureza e o bom disso é que você mesmo vai incluir os seus links para o seu site. Sempre que criar um novo recurso ou uma nova postagem em seu blog, disponibilize o link nos diretórios de links e estará construindo de forma inteligente sua lista de links externos.

Os Melhores Diretórios de Links:

<http://www.linkto.com.br>

<http://www.linkk.com.br>

<http://www.rec6.com.br>

<http://rec6.via6.com>

<http://domelhor.net>

Utilizar Ferramentas de Blogs

Você também pode utilizar ferramentas de blogs para criar mais links para o seu site. Você deve disponibilizar novos conteúdos (ou parte deles) nas ferramentas de blogs com frequência e claro, incluir o link no final do post para o seu site ou para que o visitante veja o restante do seu post. Aqui também você pode conseguir, dependendo da qualidade do seu conteúdo, mais visitantes para o seu site.

<http://dihitt.com.br>

Criar uma Newsletter

Criar uma newsletter é uma ótima opção para criar um fluxo de visitantes consistente e frequente. Para construir uma lista consistente de assinantes você deve fornecer novos conteúdos com frequência e de preferência, incentivá-los com algum presente para fazerem parte da sua comunidade. Eu por exemplo, disponibilizo dois ebooks gratuitos para os meus assinantes e tenho atualmente, uma média de 20 novos assinantes por dia para a minha newsletter. Na minha opinião, ter uma newsletter é essencial para o sucesso de qualquer site.

Pense muito seriamente nisso.

Dicas para criar sua NewsLetter:

<http://superdicasss.blogspot.com/2008/06/criando-uma-newsletter.html>

Criar um eBook Gratuito

Você deve pensar na possibilidade de criar um ebook gratuito que ofereça soluções ou dicas para os problemas que tem a ver com o seu site. Se você criar um ebook realmente bom, vai se surpreender com os resultados em termos de retorno em visitas. Você também deve incentivar (no conteúdo do próprio ebook) que as pessoas disponibilizem seu ebooks em seus próprios sites o que é bom para ambas as partes. Para você é bom porque esta disponibilizando seu conteúdo para mais

pessoas, para o site que disponibilizou seu ebook é bom porque oferecerá mais conteúdo aos seus visitantes.

Um ebook é uma ótima ferramenta de divulgação por vários motivos:

- * É de fácil distribuição (custo zero)
- * As pessoas gostam de coisas grátis
- * Pode se espalhar rapidamente pela net (se o conteúdo for bom)
- * Atrai visitantes para o site
- * Ajuda na construção de uma newsletter

Dicas para criar seu ebook:

http://www.jm-digital.com.br/Criacao_ebook.asp

Trabalhar para prover novos conteúdos rapidamente

Esta é uma situação que deve ser trabalhada com toda atenção e urgência. Mais conteúdo atrai mais visitantes e mais páginas são indexadas pelo Google e novas palavras-chave podem ser implementadas em novas páginas o que faz com que mais pessoas encontrem seu site pelo Google e o ciclo continua. Você deve transformar a situação de "Pouco conteúdo, poucos visitantes e pouco retorno" para "Muito Conteúdo, muitos visitantes e grande retorno".

Se você não pode, de imediato, prover novos conteúdos com frequência, considere a opção de disponibilizar material de outros através de acordos com outros webmasters ou disponibilizando ebooks gratuitos ou artigos de outros. Existem sites especializados em oferecer conteúdo e relatórios gratuitos para este fim.

Mas atenção ! Não estou falando aqui em simplesmente copiar um conteúdo de outro site e disponibilizá-lo como seu. Se fizer isso estará criando vários problemas: Primeiro o Google detecta conteúdos duplicados e segundo as pessoas saberão de uma forma ou de outra que seu conteúdo não é original e você perderá pontos importantes de moral e para conquistar novos frequentadores fiéis.

Artigos gratuitos para seu site:

<http://www.artigonal.com>

Links Patrocinados do Google

Links patrocinados são os sites que aparecem do lado direito da página de pesquisa do Google. As pessoas ou empresas pagam para aparecerem nas primeiras páginas de acordo com certas palavras ou frases chaves selecionadas. A vantagem deste sistema é que você só paga se o usuário clicar e visitar seu site (você paga por cada clique) e também o sistema oferece total controle no orçamento mensal. Você pode, por exemplo, querer investir R\$ 50,00 ou 100,00 mensais para este fim. É uma forma de ficar mais visível mesmo para os sites iniciantes.

Mas minha opinião é que este sistema pode e deve ser utilizado mais à frente, quando você tiver mais conteúdo para oferecer, pois se implementar no início, as pessoas vão clicar no link do seu site (e você vai pagar por isso), mas como o seu site ainda terá pouco conteúdo, as pessoas vão sair rapidamente, o que vai gerar pouco ou nenhum retorno.

Outro detalhe é que uma estratégia de links patrocinados deve ser acompanhada de uma página de destino arrasadora para que você conquiste e guie seu visitante

para onde interessa. Obviamente, essa estratégia deve ser previamente planejada quanto aos objetivos, caso contrário, seu retorno será zero. Este é um sistema que, normalmente é utilizado por um período determinado de curta ou média duração. Uma estratégia de longa duração para links patrocinados só deve ser implementada se você tem muito claro em sua mente os objetivos e os custos envolvidos.

É importante ressaltar que a pesquisa natural ou orgânica (site otimizado) ainda gera mais cliques que os links patrocinados. Isto porque as pessoas já sabem que o lado direito do Google é reservado aos sites pagantes (links patrocinados) e portanto acabam associando isto a propaganda.

Para mais Informações do Programa de Links Patrocinados do Google:

<http://adwords.google.com.br>

Sites de Classificados Grátuitos

Se você vende algo em seu site, uma boa estratégia é divulgar seus produtos em sites de classificados gratuitos que além de gerar um novo link para o seu site, poderá gerar algumas vendas também. Alguns destes sites permitem divulgar o produto inclusive com foto o que ajuda atrair mais visitantes.

Sites de Classificados Grátuitos:

<http://www.anunciosgratis.com.br>

<http://www.vivastreet.com.br>

<http://www.sosclassificados.com.br>

A lista é enorme, pesquise "classificados gratis" no Google e veja por si mesmo.

Implementando as estratégias aqui mencionadas, **com o tempo você vai perceber que valeu a pena cada minuto utilizado** e com a experiência você vai acabar criando seus próprios métodos e estratégias para promover e transformar o seu negócio online em um empreendimento de sucesso.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



10 Maneiras de Atrair Visitantes Utilizando eBooks

Utilizar eBooks gratuitos como ferramenta de marketing e divulgação de sites e blogs é uma estratégia que pode atrair muitos visitantes e gerar muitos negócios.

Veja as 10 melhores estratégias que você pode aplicar utilizando ebooks:

1) Ofereça um eBook Grátis

As pessoas adoram coisas grátis. Um ebook de livre distribuição é perfeito para gerar tráfego pois se o material for bom, os usuários irão visitar o seu web site para obter mais informações.

2) Torne-se um Especialista em sua Área

Quando você escreve um material de qualidade, você passa a ser conhecido como um especialista e ganha pontos de confiança. As pessoas passam a ouvir com mais atenção o que você diz ou escreve em seus sites e blogs.

3) Crie um eBook com o Conteúdo do seu Site ou Blog

Ofereça um ebook gratuito com parte do conteúdo do seu site ou blog. Isto fará as pessoas a ficarem mais tempo em contato com suas idéias e artigos e ajudará a gerar mais visitas no site.

4) Ofereça um eBook Exclusivo na Assinatura da NewsLetter

Crie e ofereça um ebook exclusivo para os assinates da newsletter. Esta estratégia faz aumentar significativamente o número de assinantes.

5) Compartilhe o seu eBook

Permita que outros web sites disponibilizem o seu ebook para download. Eles ficarão felizes em inserir novos conteúdos em seus web sites e você ficará feliz com a maior divulgação do seu ebook (com suas idéias e seus links dentro dele). Não esqueça de divulgá-lo em sites de comunidades e diretórios de links e notícias.

6) Indique para um Amigo

Inclua no seu ebook um link para uma página do seu site do tipo "Indique para um Amigo" e faça a rede trabalhar por você na divulgação do seu trabalho.

7) Programa de Afiliados

Ofereça um eBook exclusivo para os que aderirem ao seu programa de afiliados. Isto aumentará o número de parceiros e eles ficarão felizes.

8) Incentive a Distribuição

Deixe bem claro no seu ebook que ele é de livre distribuição e incentive as pessoas a distribuí-lo. É importante deixar bem claro esta informação para as pessoas não se sentirem constrangidas ao compartilhar o seu ebook.

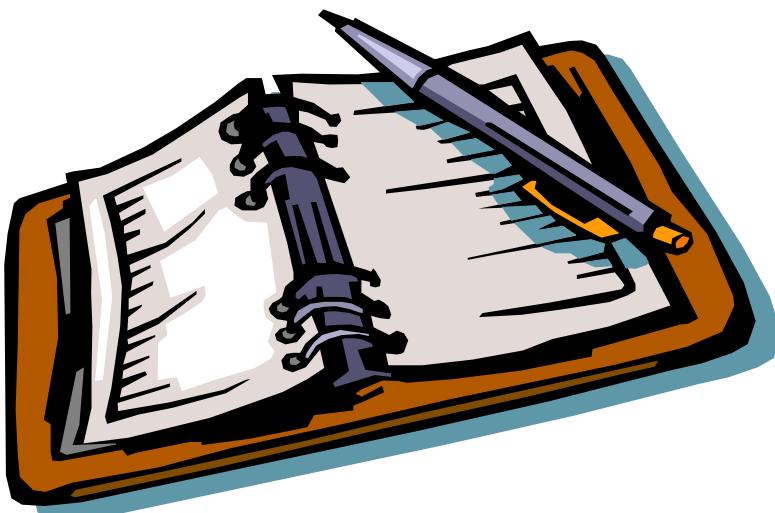
9) Resolva os Problemas das Pessoas

Uma boa forma de garantir muitos downloads para o seu ebook é analisar que tipo de problemas os seus visitantes estão tendo no seu dia a dia e tentar resolvê-los. Um tutorial, um e-curso ou uma informação detalhada para resolver uma situação relacionada ao seu nicho é garantia de muitos downloads para o seu ebook.

10) Links e Referências

Insira muitos links e referências dos seus sites e blogs no seu ebook. Como por exemplo, "Acesse o blog para obter uma versão mais atualizada". Quando você distribui um ebook gratuito nunca sabe onde ele vai parar. Nem todas as pessoas vão obtê-lo em seu web site. Incentive as pessoas a acessarem o site ou blog para obter uma versão mais atualizada e ganhe muitas visitas e quem sabe, leitores frequentes de seu blog.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



5 Palavras que Devem ser Lembradas no Planejamento do seu Negócio OnLine

Criar um web site nos dias atuais é uma tarefa relativamente simples e barata. Com os recursos e ferramentas disponíveis, pode-se criar e disponibilizar um web site em uma ou duas semanas e apresentá-lo ao mundo. Mas a grande maioria ainda não comprehende que um web site é muito mais do que amontoados de códigos html e arquivos de imagens.

Um web site é **COMUNICAÇÃO, ENTRETENIMENTO, CONHECIMENTO, SERVIÇO** e **EXPERIÊNCIA**.

Incorporar em um web site uma comunicação eficiente, oferecer conhecimento e entretenimento de qualidade, prestar algum tipo de serviço e proporcionar uma experiência diferenciada, infelizmente é tarefa para poucos. Se você conseguir incorporar em seu projeto, de forma eficiente, pelo menos dois dos conceitos que estas palavras representam, você já estará um passo a frente de seus concorrentes.

Não se pode mais ignorar o alto grau de exigência dos usuários da web. Eles estão sedentos por conteúdo, mas não qualquer conteúdo. Em sua comunicação, você precisa atingi-los mais no nível emocional que no racional. Se conseguir este feito, as pessoas irão parar e ouvir o que você tem a dizer. Elas retornarão com frequência sedentas por novos conteúdos, pois você conseguiu criar com sua comunicação emocional, um poderoso vínculo. Algo que elas normalmente, não encontram em suas andanças pelo mundo virtual.

Quando for planejar seu próximo projeto online, lembre-se destas palavras:

Comunicação

A comunicação é a chave para o sucesso, e que não se aplica apenas ao seu site, se aplica a quase tudo o que fizer, dentro e fora do mundo virtual. Acesse o seu web site como um visitante, analise, pare e pergunte-se: Você está conseguindo passar a mensagem que pretendia ?

Entretenimento

O entretenimento pode ser oferecido de várias formas: vídeos, imagens curiosas ou engraçadas, um game online, um desafio, ou simplesmente um texto bem escrito e divertido. Aqui vale a criatividade.

Conhecimento

Se tem uma coisa que os internautas procuram é conhecimento. O Tema principal do Seu web site ou Blog, muito provavelmente está relacionado ao maior conhecimento que você tem sobre o assunto. Procure passar seu conhecimento em forma de Tutoriais, dicas e experiências vividas que possam resolver algum possível problema do seu usuário. Passar conhecimento normalmente atrai um fluxo constante de visitantes para seu web site ou Blog.

Serviço

Oferecer algum tipo de serviço aos visitantes também é uma das funções de um web site. Aqui na JM DIGITAL, ofereço um serviço de ajuda na **criação de ebooks em PDF ou auto-executáveis utilizando softwares profissionais** para qualquer pessoa interessada em criar o seu ebook. De fato, já criei centenas de ebooks para os usuários e em contrapartida eles permitem que eu inclua um pequeno logo com link para o site. É bom para o usuário, que conta com um serviço gratuito e é bom para o site, que recebe mais visitantes através dos links nos ebooks.

Experiência

Para proporcionar uma experiência diferenciada, você precisa mexer com a emoção dos visitantes. É uma tarefa que certamente não é fácil de ser colocada em prática, mas para os poucos web sites que conseguem realizá-la com sucesso, o resultado será a criação de um poderoso vínculo com seus visitantes. Algo poderoso o bastante para transformar um visitante passageiro em uma audiência frequente.

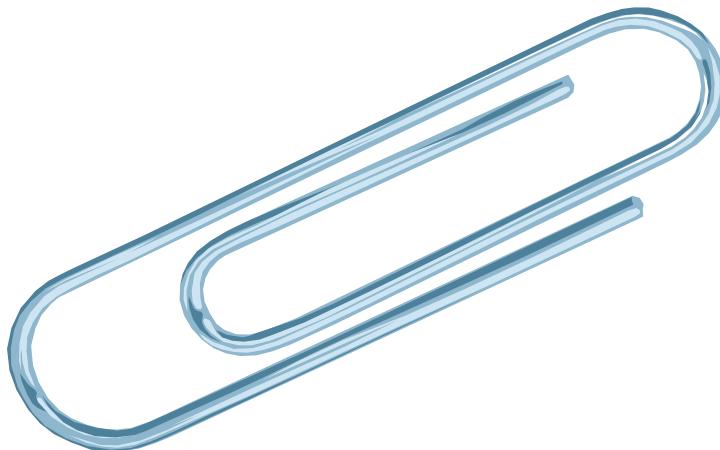
Mais sobre como mexer com o Emocional

Uma das formas de tentar compreender como se pode mexer com o emocional de seus usuários é pesquisar muitos sites e também ler muito, sobre tudo. Fique atento e, quando um texto mexer com o seu emocional, pare e pergunte-se: Porquê este texto mexeu comigo ? Quais palavras foram utilizadas e como foram colocadas ?

Tente perceber qual o diferencial do texto e com o tempo, você aprenderá a praticar em seus web sites e blogs, técnicas que serão fundamentais para o sucesso do seu projeto online.

Se construir o seu projeto online sem pensar em pelo menos, alguns dos pontos mencionados aqui, infelizmente ele será apenas mais um entre os milhões espalhados pelo mundo virtual. Se este pensamento lhe inspirou a rever alguns pontos do seu projeto online e tornou-o cliente de que precisa **oferecer algo a mais aos seus visitantes**, então ele cumpriu o seu objetivo.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Conquiste seu Visitante pela Simplicidade

Muitos webmasters são atraídos rapidamente por novas tecnologias e novas técnicas de desenvolvimento para implementar em seus sites e se manterem atualizados com as novas tendências de desenvolvimento. Mas devemos questionar até que ponto novas tecnologias e pirotecnicas visuais são úteis ao web site.

Você implementa recursos tecnológicos e/ou visuais em seu site por que eles serão úteis aos usuário ou por que você achou legal, ou simplesmente para mostrar que o seu site é "cool" e está antenado com as novas tendências da Internet ?

Você já pensou em fazer uma revisão em seu site ou blog, não para implementar novas rotinas ou tecnologias, mas para retirar tudo o que não é útil ao seu visitante/usuário e deixar o ambiente mais "clean" e de fácil utilização ? Você já pensou em conquistar novos usuários pela SIMPLICIDADE ?

"Simplicidade é a sofisticação máxima"
Leonardo da Vinci

"Tornar o simples complicado é fácil, tornar o complicado simples é criatividade"
Charles Mingus

Essas duas frases deveriam estar coladas em frente ao monitor de todos os desenvolvedores de web sites.

Recentes estudos mostram que o cérebro, frente à quantidade absurda de informações disponíveis esta sendo cada vez mais seletivo e descartando ou simplesmente ignorando grande parte das informações recebidas, simplesmente porque não consegue chegar a uma conclusão rápida se tiver que analisar todas as informações.

Veja por você mesmo: Quanto tempo você leva para decidir se um novo web site atende ou não as suas necessidades ? Provavelmente poucos segundos. Após este tempo, você decide se vai continuar ou se vai clicar no botão "retornar" e continuar sua pesquisa em outro site.

Se você não for simples e objetivo, vai causar muita confusão em seu visitante, principalmente aos novos que não conhecem os caminhos da informação no seu site ou blog e se eles não encontrarem rapidamente a informação que procuram, irão continuar sua pesquisa em outro site.

Eventualmente seu site até poderia ter a informação procurada, mas como você não foi competente em mostrar isso ao visitante, ele simplesmente não entendeu que você tinha a informação e continuou sua pesquisa em outro site.

Devido ao excesso de informações, gráficos, banners e tudo o mais que não interessa ao visitante, você perdeu os poucos e preciosos segundos que você tem para conquistar os novos visitantes/usuários, distraindo-os com informações inúteis e confusas e deu de bandeja o visitante ao seu concorrente.

Não se iluda, para transformar o seu web site em uma experiência simples e objetiva, você vai ter que trabalhar muito. Também que fique bem claro que simples não tem nada a ver com mau feito ou meia boca. Entendeu ?

O gigante da Internet, nosso velho e conhecido Google já sabe da importância da simplicidade à muito tempo. Quer uma página mais simples e objetiva que a página inicial do Google ?

Toda vez que for incluir algo novo em seu site ou blog, **pergunte-se e responda com toda sinceridade:**

Esta informação é útil ao usuário/visitante ?

Se a resposta for "NÃO", incluir este novo recurso/gráfico/informação no seu site será, muito provavelmente, um erro fatal !

Segue abaixo, algumas dicas para tornar o seu site mais simples e objetivo:

- * Elimine o excesso de informação
- * Elimine o excesso de gráficos e imagens
- * Diminua a quantidade de cliques para se obter a informação
- * Destaque o que é mais importante e leve o usuário a esta informação com um único clique
- * Entregue a informação que foi prometida, sem enrolação

Você deve ter sempre em mente que tudo o que for incluir em seu web site ou blog deve, necessariamente ser útil ao seu usuário/visitante. Seguindo este preceito, certamente você estará caminhando para criar um web site de sucesso e principalmente, que atenda às expectativas de seus usuários.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Como Criar Páginas de Destino Arrasadoras

No campo do marketing on-line, uma página de destino é a página que aparece quando um cliente em potencial clicar em um anúncio publicitário ou num resultado do mecanismo de pesquisa. Também conhecidas como Páginas de Captura, normalmente exibem conteúdos que reforçam a mensagem contida no anúncio ou trecho pesquisado.

Existem dois tipos principais de página de destino:

1) Páginas de Referência

Referência páginas fornecem informações relevantes para o visitante. Isto poderia incluir textos, imagens, links ou outros elementos que não exijam interação.

2) Páginas Transacionais

Páginas Transacionais chamam o visitante para uma ação, como clicar em um botão, preencher um formulário, assinar uma newsletter ou fazer o download de um eBook gratuito com um objetivo de obter uma conversão de venda imediata ou posterior. Para potencializar os resultados, Páginas Transacionais normalmente tentam captar alguma informação do visitante como nome, e-mail ou número do telefone.

Se um visitante executa a ação indicada na página, é porque normalmente ela está bem focada nos objetivos e contém pelo menos alguns dos principais ingredientes do marketing on-line para convencer o visitante a tomar a ação. Isto é chamado de CONVERSÃO.

A qualidade da página de destino poder ser medida pela taxa de visitantes que executam a ação desejada (taxa de conversão). Para melhorar as taxas de conversão, os anunciantes devem testar, medir e melhorar constantemente suas páginas de destino afim de potencializar os resultados.

Porque são páginas importantes ?

Em campanhas de marketing pay-per-click ou de pesquisas, a página de destino esta, geralmente, intimamente ligada com a campanha de publicidade da qual ela faz parte. Nas campanhas PPC, estas páginas são vitais, a fim de "fechar a venda" e os visitantes a tomarem as ações que se deseja que eles tomem. Ao adicionar um parâmetro para a URL da página de destino (e, portanto, formando um URL de rastreamento), os anunciantes podem medir os seus anúncios em relação aos clique e taxas de conversão.

Quais são as Metas de uma página de destino ?

Os principais objetivos de uma página de destino são:

- 1) Atrair clientes em potencial (objetivo primária) - obter endereço de e-mail e / ou número de telefone
- 2) Para Produzir Conversões (objetivo secundário)

Características de uma página de destino eficiente:

- * Reforçar a Mensagem
- * Contém Propostas Sedutoras, quase irresistíveis
- * Parágrafos Curtos
- * Poucas distrações
- * Oferecem Algo de Valor
- * Pouca ou Nenhuma Navegação
- * Poucas Opções
- * Convida para a Ação
- * Utiliza Linguagem e Conceitos Simples
- * O Conteúdo Importante fica "Acima da Dobra"
- * Contém Testemunhos de Clientes
- * Alta taxa de conversão
- * Deve ser testada, refinada e testada novamente

Alguns Exemplos:

Selecionei alguns exemplos que considero boas páginas de destino:

Veja como elas contém alguns ou vários dos ingredientes citados para uma boa página de destino.

Obs: Não estamos analisando aqui os produtos oferecidos, apenas as páginas de destino.

<http://www.ebookfacil.com>

<http://www.rendasoftware.com>

Mais Informações sobre o "Convite para a Ação"

Quando se trata de encorajar os visitantes a tomar a ação que você deseja que eles tomem, você deve criar somente um foco primário por página. Não ofereça mais de um produto por página. Não esconda sua idéia principal debaixo de toneladas de informações adicionais, e crie uma frase de cabeçalho "magnética", quase irresistível.

Conduza os visitantes pela Mão

Quando os visitantes já estão em sua página, você precisa tornar as coisas bem fáceis para eles seguirem os próximos passos. No sentido virtual, você precisa pegar em suas mãos e conduzi-los ao longo do processo. E como se faz isso ? Diga de forma clara e honesta ao visitante porque ele deve comprar o seu produto. Segundo o Jornal Marketing Experiments "A clareza da sua mensagem é o fator mais importante para determinar se um cliente vai comprar de você ou não".

Para avaliar a eficiência de sua página de destino, finja que você não é o dono do site e pergunte-se: Eu compraria algo neste site ?

Monitorar é Fundamental

Em campanhas pay-per-click, você tem muito mais controle sobre a situação do que com resultados gerados por Técnicas SEO. Por quê ? Porque você sabe que seu anúncio está vinculado a um número controlado de palavras-chave, sabe exatamente qual a página de destino seu visitante vai adentrar, tem mais controle sobre o quanto vai gastar e quais links(caminhos) possíveis o visitante vai tomar.

Lembre-se sempre: Testar, refinar e testar novamente...

Páginas de destino bem construídas são fundamentais em qualquer campanha de marketing on-line. É ela que vai determinar o sucesso ou fracasso de sua campanha.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Técnicas para Aumentar seus Ganhos em até 50%

Muitas táticas psicológicas podem ser utilizadas para ativar um comportamento de consumo e incentivar o consumidor a agir com mais rapidez. Muitas delas podem ser observadas com a recente redução de impostos no Brasil e podem ser adaptadas e implementadas em nossos negócios online.

A Boa Qualidade do seu Produto já não é Suficiente para Convencer o Consumidor a fechar o Pedido.

A recente crise financeira e a consequente redução de impostos para alguns bens duráveis revelaram certos aspectos do comportamento dos consumidores que podem, e devem ser estudados e aplicados nos negócios online. Podemos utilizar este conhecimento para aplicar técnicas psicológicas em nossas cartas de vendas que podem aumentar significativamente nosso faturamento com ecommerce.

Lições Importantes

Considerando as lições relacionadas à redução de IPI no Brasil, podemos destacar de imediato, dois pontos importantes que incentivaram os consumidores a agirem, mesmo aqueles que não estavam pensando em trocar de carro tão cedo.

* Vantagens Mensuráveis

A redução de impostos trouxe uma vantagem mensurável para o consumidor. A redução do preço. Qualquer um que resolvesse trocar de carro neste momento, estaria levando vantagem em relação aos que compraram veículos antes da redução dos impostos.

Lição No1: Deixe claro em sua carta de vendas quais vantagens e benefícios o seu produto irá trazer ao consumidor.

* Sentido de Urgência

O governo brasileiro disse que só manteria a redução dos impostos por três meses. Isso criou um sentido de urgência e obrigou as pessoas a tomarem uma decisão com urgência: "Ou eu compro meu carro agora, ou vou pagar mais caro depois". Criar um sentido de urgência obriga o consumidor a tomar uma decisão do tipo: pegar ou largar. Certamente você já assistiu alguma promoção do Polishop. Repare quando eles dizem: "E quem ligar nos próximos 15 minutos também levará este incrível produto totalmente grátis". Criou-se o sentido de urgência.

Lição No2: Crie um sentido de urgência para o seu produto.

Dica: Criar sentido de urgência é mais poderoso que apresentar as vantagens dos produtos. Com tantas opções disponíveis, poucos são os que se "comovem" com as vantagens de um certo produto ou serviço.

Apresentar Vantagens	Sentido de Urgência
Nosso software pode fazer você economizar até 2h do seu dia de trabalho, além de ser moderno, intuitivo e fácil de utilizar.	Promoção de Final de Semana: Compre agora o Nosso Software e ganhe um Bônus incrível. Apenas 50 Unidades deste pacote especial estão disponíveis. Válido apenas para Sexta, Sábado e Domingo.

A Tática Mais Poderosa: Punição

Pode parecer grosseiro, mas a tática da "punição" é uma das mais poderosas e comprovadamente testada pelos especialistas.

Inserir sugestões em sua carta de vendas do tipo, "Se você não fizer isso, perderá uma grande oportunidade", pode agilizar o processo de decisão dos consumidores e transformar alguns indecisos em clientes efetivos. Entenda que é apenas uma "leve sugestão de punição" e não uma ameaça ao seu visitante.

Lição No3: Crie um sentido de "punicação" em sua carta de vendas.

Sentido de Punicação
Nosso produto está sendo tão procurado que sinceramente não poderemos manter este preço por muito tempo e o nosso bônus especial será apenas para os 100 primeiros compradores.

Preste Mais Atenção

Ao criar sua carta de vendas, procure inserir e mesclar parte das três lições mencionadas aqui e, certamente, você estará criando uma página de chegada com possibilidades de ganhos bem maiores. Preste mais atenção aos comerciais de grandes redes, como Polishop, e avalie as táticas utilizadas. Elas podem soar como "brega" ou "forçadas", mas funcionam e certamente você poderá adaptá-las aos seus negócios online.

O tempo e a experiência irão ajudá-lo a criar cartas de vendas cada vez mais eficazes.

Ter um produto de qualidade não basta. Nos dias atuais, com tantas opções disponíveis, os consumidores não se contentam "apenas" com bons produtos. É preciso estudar e aplicar táticas agressivas de vendas para aumentar suas chances de transformar um visitante em cliente.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Google Adsense para Iniciantes

O Google Adsense é sem dúvida o maior programa de afiliados do mundo. Milhões e Milhões de web sites e blogs conseguem obter alguma rentabilidade utilizando este sistema. Praticamente qualquer web site ou blog pode participar desde que sigam e fiquem atentos às regras do programa. Você pode e deve utilizar o Google Adsense para complementar a rentabilidade do seu mini site de e-commerce.

Para implementá-lo, você precisa conhecer o mínimo de hmtl para inserir o código do Adsense em suas páginas. Você não precisa ser um expert em html, apenas o conhecimento mínimo já é suficiente.

Como Funciona

Você insere anúncios em seus web sites e blogs utilizando códigos que o Google fornece. Esta publicidade será exibida nas páginas dos seus web sites e blogs e toda vez que um visitante clicar na publicidade, o Google irá receber um valor do cliente que contratou a publicidade e irá repassar uma parte deste valor a você. É simples assim !

Cadastra-se

Antes de mais nada, é necessário fazer o cadastro no Adsense onde você informará seus dados pessoais e no mínimo, um web site para participar do programa. É muito importante que todos os dados sejam informados corretamente pois o Google irá fazer um check das informações inclusive enviando um cartão com o Número de PIN para o endereço que você informar. Portanto, todos os dados devem estar corretos.

É recomendável que você leia atentamente o regulamento do programa antes de iniciar suas atividades com Adsense.

Link para Cadastro no Adsense:

<http://www.Google.com/AdSense>

Você pode ver abaixo em destaque (vermelho), uma página do Blog JM DIGITAL com Google Adsense:



O Número do PIN

Para validar o cadastro, o Google enviará para o endereço informado, um cartão com o chamado número do PIN. Portanto, se você informar um endereço errado não receberá o PIN e consequentemente, não poderá participar do programa Adsense. Somente com este número informado você conseguirá receber os valores após atingirem um mínimo de US100,00 (cem dólares). Este cartão demora de 1 a 2 meses para chegar. Mesmo sem o número do PIN informado, você já pode implementar os anúncios do Adsense para ir acumulando rendimentos.

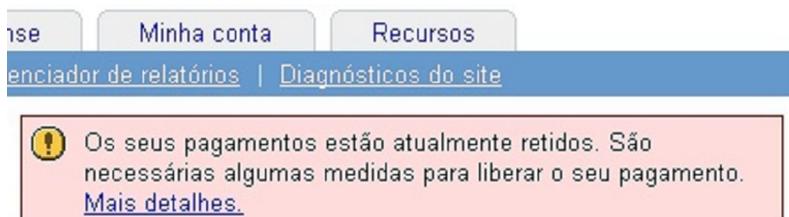
Como Você Recebe

Para os anunciantes do Brasil, o Google faz uma Transferência Internacional de Fundos. A Partir deste evento, o Banco onde você mantém sua conta, irá entrar em contato com você ou fará a conversão automaticamente e também vai cobrar uma taxa para o fechamento de câmbio. É muito importante você ficar por dentro de quanto o seu banco cobrará para efetuar esta transação, pois dependendo do valor, não compensa você receber quando atingir o valor mínimo de US100,00. Provavelmente você terá que aguardar para acumular um valor superior a Us500,00 (por exemplo). O valor é por transação, portanto, quanto menos vezes você utilizar, menos vezes vai pagar esta taxa.

O Primeiro Pagamento

A partir do momento que você acumular US100,00 (cem dólares) ou mais, estará apto a receber o seu primeiro pagamento, desde que não haja mais pendências de cadastro. Fique atento ao painel principal do Adsense, pois há um aviso indicando se os pagamentos estão retidos e os motivos.

Caso haja pendências de cadastro, sua conta ficará com o status de "Pagamentos Retidos" como mostrado na imagem abaixo:



Para verificar quais itens estão bloqueando os seus pagamentos, clique em Mais detalhes para saber como resolver esta situação.

Dica: Pode acontecer de sua conta ficar com status de pagamentos retidos mesmo com todas as pendências resolvidas. Principalmente para quem ainda não recebeu nenhum pagamento, é normal esse status demorar para sair do painel do Adsense mesmo com tudo regularizado. Se isto acontecer, não se preocupe, pois você irá receber o seu primeiro pagamento normalmente.

No primeiro pagamento, o Google irá solicitar as informações bancárias para efetuar a transferência. Tenha em mãos todos os dados da agência onde você pretende receber os pagamentos do Adsense, incluindo o endereço completo da agência. Sempre fique atento ao painel principal do Adsense quando estiver logado e também verifique os e-mails na conta de e-mail que você cadastrou. Todas as informações virão exclusivamente por estes dois canais.

Outra informação que será solicitada e que causa muita confusão é o **Código Swift do Banco**. O Google precisa deste código para efetuar a Transferência Internacional de Fundos. Existe duas formas que conseguir esta informação: Pelo site do seu Banco (Pelo Itaú eu consegui) ou ligando para o Banco e falando com alguém que trabalha com câmbio. Nem todos os funcionários estão a par desta informação. É importante que você fale com alguém que trabalhe com fechamento de câmbio do seu banco.

Exemplos de Códigos de Swifts Válidos:

Banco Itaú S/A - São Paulo - Código Swift: **ITAUBRSP**

Caixa Ec. Federal - Código Swift: **CEFXBRSP**

Bradesco - Código Swift: **BBDEBRSPSPPO**

Fique Dentro do Regulamento

Fique sempre atento ao regulamento referente à quantidade de anúncios que você pode inserir em cada página, pois se violar as regras, será eliminado do programa de afiliados e não tem desculpas.

Política de Privacidade

Para participar do programa, o Google exige que você mantenha uma política de privacidade com algumas informações específicas bem claras. Os pequenos web sites não tem como regra disponibilizar uma política de privacidade, e por isso você deve ficar bem atento a este detalhe muito importante. Se tiver dúvidas para criar a sua política de privacidade, analise outros web sites que trabalham com Adsense para criar a sua política baseado em outros exemplos.

Rendimentos

Os rendimentos com Adsense vão depender de muitos fatores, a maioria não controlados por você. Primeiro você deve trabalhar para conseguir o maior número de visitantes possível. Apenas um percentual muito pequeno dos visitantes clicam nos anúncios, portanto, quanto mais visitantes, mais chances de ganhar um clique.

De fato, você até pode ganhar mais com um site com menos visitantes que outro site com muitos visitantes. Isso vai depender muito do layout de sua página e como você inseriu o anúncio e também do segmento/tema do seu web site ou blog.

Não há uma resposta clara para a pergunta: "Como Maximizar os Rendimentos com Adsense?".

Muitos webmasters, inclusive os mais experientes estão fazendo experimentações e realizando medições constantes para ver qual configuração atrai mais cliques. Você também não poderá escapar dos testes e medições se quiser obter o máximo possível com este programa de afiliados. Muitos web sites têm neste sistema sua principal fonte de rentabilização.

Formatos de Anúncios

A diversidade de formatos e tamanhos permite que você encontre um espaço e adapte com certa facilidade os anúncios para o seu design de web site. Antes de escolher o formato do seu anúncio, saiba que os formatos grandes são os preferidos pelos anunciantes e também são os que pagam melhor por clique.

Veja os formatos disponíveis em:

<http://www.google.com/adsense/adformats>

Obtendo o Código do Anúncio

No menu do painel principal do Adsense em Configuração do Adsense - Obter Anúncios - é onde você inicia a configuração de um anúncio. Seguindo os passos de configuração, você chegará na pagina final para salvar o obter o código do seu anúncio. É este código que você deverá inserir na página ou páginas do seu web site. Você poderá utilizar este anúncio em quantas páginas quiser.

Para configurar outro formato/cor de anúncio, basta iniciar o processo novamente em Obter Anúncios. Jamais altere o código fornecido pelo Adsense e utilize-o exatamente como foi gerado.



Exemplo de um Código Adsense gerado pelo Google e inserido em uma página html (em vermelho):

```
<td width="24%" bgcolor="#FFE9D2" height="18" valign="top">
<table border="0" width="100%">
<tr>
<td width="100%">
<p align="center">
<script type="text/javascript"><!--
google_ad_client = "pub-6696559636672214";
/* 160x600 Blog */
google_ad_slot = "4546567381";
google_ad_width = 160;
google_ad_height = 600;
//-->
</script>
<script type="text/javascript"
src="http://pagead2.googlesyndication.com/pagead/show_ads.js">
</script>
</td>
</tr>
</table>
</td>
<td width="76%" height="18" bgcolor="#FFE9D2" valign="top">
```

O Google Adsense é, provavelmente, o melhor programa de afiliados do mundo. Mas para maximizar os rendimentos com este sistema, você precisa empregar tempo e energia na otimização e análise dos resultados dos anúncios para o seu web site. Infelizmente, neste caso, não há regras que possam ser aplicadas para todos os tipos de sites e blogs. Para o Adsense, o dito "Cada Caso é um Caso" é totalmente verdadeiro.

Para mais informações e dicas sobre Adsense, baixe gratuitamente este ebook com informações importantes em:

<http://www.jm-digital.com.br/download/o-guia-definitivo-do-adsense.zip>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Seu Web Site Deve ser como um Número Mágico

Escolha uma carta, qualquer carta...

No centro de qualquer projeto de design de web site, a meta é atrair a atenção do visitante, direcionando-a para o produto, serviço ou conceito que está sendo "comercializado". Tendo isto em mente, a apresentação de um produto, serviço ou conceito em um web site é um pouco como uma número mágico.

O Blog **The PsyBlog - Understand Your Mind**, publicou recentemente um artigo intitulado "Psicologia da Magia: 3 Técnicas Críticas", em que eles relataram que a Associação para estudo científico da Consciência realizou uma conferência denominada "A Magia da Consciência", onde psicólogos e neurocientistas ouviram de vários mágicos famosos quais as técnicas aplicadas para iludir a mente.

O que os cientistas perceberam é que os mágicos aplicam e vem aperfeiçoando, a mais de um século, técnicas altamente eficazes para iludir a mente, que precisam ser mais estudadas e melhor compreendidas. A questão é: como os homens de internet marketing poderiam utilizar estas técnicas para prender a atenção de suas audiências, direcioná-las para seus produtos e serviços gerando melhores resultados ?

Em termos simples, os mágicos utilizam uma série de técnicas psicológicas, para convencer pessoas a acreditar em algo que simplesmente não é possível. Imagine quão poderosa uma apresentação de vendas poderia ser, se utilizasse essas mesmas técnicas para convencer suas audiências de que os produtos ou serviços

apresentados serão suas melhores opções.

Não estou falando de enganar as pessoas ou apresentar produtos ou serviços de forma desfigurada, mas sim ensinar às pessoas os benefícios de uma oferta prendendo sua atenção, aguçando sua sensibilidade e alterando sua percepção, os três ingredientes mágicos utilizados pelos ilusionistas e de qualquer apresentação de vendas eficaz.

Prender a Atenção, Aguçar a Sensibilidade e Alterar a Percepção !

O problema de se conseguir prender a atenção de uma audiência está relacionado diretamente com o estilo de vida moderno: As pessoas estão impacientes devido às pressões na vida social e dos negócios. Esse estilo de vida moderno exige que as pessoas utilizem de forma racional o seu tempo, de forma que você terá uma dificuldade muito grande para prender a atenção das pessoas e fazer que elas entendam sua mensagem.

O público da web está acostumado a lidar com uma quantidade enorme de informações, e suas mentes estão treinadas para tomar decisões o mais rápido possível, analisando um mínimo de informações para se tomar uma decisão.

Nossos cérebros estão sendo treinados para dar um "pulo de lógica", que nos induz à tomar uma decisão rápida sobre o que é importante e o que é aparentemente irrelevante.

Não é assim que funciona ?

Veja por você, quando faz uma pesquisa no Google e acessa um site novo, procurando por certa informação: quantos segundos você leva para concluir se este site atenderá as suas necessidades e decidir se deve continuar ali ou continuar sua pesquisa em outro site ?

Com uma audiência tão arisca, a capacidade de prender a atenção, reter o visitante e direcioná-lo para seu produto ou serviço é o ponto crítico de qualquer web site.

Justamente esta habilidade que tanto procuramos, foi e está sendo refinada e aplicada pelos ilusionistas por muitas décadas.

Uma das três técnicas mencionadas no artigo "Psicologia da Magia: 3 Técnicas Críticas" é uma técnica chamada de "Vanishing Ball Trick", realizado pelo Dr. Gustav Kuhn da York University.

O "Vanishing Ball Trick"

A bola é atirada para o ar e capturada com uma mão enquanto o mágico segue o vôo da bola com os olhos. O movimento é repetido várias vezes, o que institui a trajetória da bola. Em certo momento o mágico "finge" atirar a bola, repetindo o mesmo movimento dos braços e dos olhos seguindo a bola, mas ele, na verdade reteve a bola consigo. O que o cérebro registra é que a bola "desapareceu" em pleno vôo.

Evidentemente que existe um décimo de segundo de atraso entre o que os olhos e vê o que fisicamente o cérebro registra. Esta poderia ser uma falha humana fatal se o que está diante de nós é um tigre faminto, em vez de um ilusionista. Essa defasagem de tempo pode significar a diferença entre a vida e a morte.

Como consequência, o cérebro desenvolveu um modelo sofisticado de reconhecimento que nos enche os espaços em branco. Reconhecemos uma série de

eventos e concluímos, antecipadamente, que algo vai acontecer. Nesse caso, esse algo é o vôo de uma bola, um padrão estabelecido pelo mágico com seus movimentos repetitivos do braço e com os olhos.

Uma apresentação de vendas não é nada mais do que um esforço para ensinar uma audiência de um novo comportamento - comprando o produto, serviço ou conceito a ser apresentado. Isto só pode ser alcançado se uma apresentação centrar as atenções em um único conceito, e repeti-lo de modo que ele se torne um padrão reconhecido.

Cada nova platéia começa com um certo grau de resistência, mas um bom mágico, assim como um bom vendedor vai repetir a apresentação várias vezes, variando ligeiramente de uma para outra, a fim de superar cada potencial bloqueio, o que os mágicos chamam de "Abrir as Portas" e os anunciantes de "campanha de marketing".

A repetição de comerciais de televisão é nada mais do que uma tentativa de ensinar a audiência um novo conjunto de comportamentos, para que eles venham a reconhecer o padrão e nas circunstâncias adequadas, responder.

Seu site é um canal da comunicação, capaz de proporcionar conteúdo de programação que altera comportamentos, novas formas e padrões de compra.

O truque é manter o seu público-alvo interessados tempo suficiente para estabelecer o novo padrão de comportamento pretendido.

Os princípios psicológicos empregados pelos mágicos e ilusionistas são os mesmos que deveriam ser aplicados em qualquer apresentação de vendas eficaz e isto vale para o seu web site.

Blog The PsyBlog - Understand Your Mind em:
<http://www.spring.org.uk/>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Como Criar uma NewsLetter de Sucesso

Venho administrando nos últimos sete meses, uma NewsLetter que atualmente (outubro/2008) tem uma taxa de crescimento entre 20/25 usuários/dia e que tem perto de 2800 assinantes. Não é muito, mas já deu para aprender muito sobre o funcionamento e eficácia de uma newsletter.

Segue abaixo, os principais pontos que devem ser considerados para o gerenciamento de uma newsletter.

É importante salientar que estou considerando uma newsletter para pessoas físicas, alguns pontos abordados aqui podem não ser mais adequados para uma newsletter empresarial.

Defina o tema e mantenha-se fiel a ele

Quando seus usuários assinaram sua newsletter, eles sabiam o que iriam receber, caso contrário provavelmente não teriam assinado. Você deve acima de tudo respeitar seus usuários enviando exatamente o que prometeu. Mudar o foco da newsletter no meio do caminho vai certamente frustrar seus assinantes mais antigos (e mais fiéis), e isso pode até ser considerado uma traição imperdoável fazendo com que você perca muitos assinantes.

Respeite todos os seus assinantes, principalmente os mais antigos, afinal de contas foi com eles que você contou no começo de sua newsletter, não é mesmo ?

Se você quiser (ou precisar) mudar o foco e o tema de sua newsletter, faça uma pesquisa com seus usuários para ver a aceitação e em último caso, pense na possibilidade de criar uma nova newsletter com o novo tema abordado. Neste caso, você pode convidar seus antigos usuários para assinar sua nova newsletter.

Eles decidirão se tem interesse, ou não no novo tema abordado, mas neste caso, eles continuarão recebendo o que esperam na sua antiga newsletter e não houve uma quebra de confiança.

Sobre a Formatação

Não há como negar que as newsletters em html com gráficos são bem chamativas, mas será que são mais eficientes ?

Fiz uma pesquisa sobre o tema e descobri que quando se envia uma newsletter em html, perde-se entre 10 e 15% de resposta, pois muitos usuários não estão preparados para receber e-mails em html ou a formatação não fica adequada em seus programas visualizadores, o que ocasiona frustração e perda de resposta.

Certamente com uma newsletter somente em texto você perde no visual, mas ganha em eficiência, pois o conteúdo (que é o que importa para o assinante) vai estar lá. No caso de uma newsletter empresarial, esta sugestão não se aplica, já que enviar seu conteúdo somente em texto pode soar como amador e pouco atraente, portanto deve ser evitado.

Sobre a Frequência de Envio

Aqui não há um número ideal, mas existem alguns parâmetros que são considerados bons. Para pessoas físicas, um número considerado bom está entre uma(1) e três(3) mensagens por semana. Se enviar menos que uma por semana, você pode não criar o vínculo que tanto quer com o seu usuário. Se enviar mais de 3(ai vai do bom senso), corre o risco de irritar seu assinante com muitas mensagens entupindo o seu e-mail.

Cabe a você, através da experiência definir um número melhor para o seu caso. Para newsletter empresariais, uma por mês já é suficiente.

Conteúdo x Propaganda

Vale a pena inserir propagandas em sua newsletter ?

Pessoalmente, minha resposta para esta pergunta é um sonoro NÃO.

Será que você deixou claro para o seu assinante, que ele iria eventualmente receber na newsletter, propagandas de produtos ou serviços além do conteúdo proposto ? Ná página do seu site, onde o usuário pode assinar a newsletter, isto esta claro ? ou você deu uma de migué e nem informou desta possibilidade. Ou pior ainda, falou que não enviaria propaganda e do nada resolveu mudar seu conceito e entupir seus assinantes com propagandas de produtos que sabe Deus se estão interessados ?

Pense sobre isto e tente se colocar no lugar de seus usuários. Como você se sentiria se assinasse uma newsletter que lhe envia propagandas sem sua autorização ?

Obviamente, não embutir propagandas no conteúdo da newsletter não significa que as páginas (links) para onde a newsletter irá apontar não conterão propagandas.

Assinar é Fácil. Cancelar é Difícil ?

Você deve facilitar a vida de seus usuário tanto para assinar a newsletter quanto para cancelar. Sempre deve estar claro para o assinante que, caso ele não deseje mais receber a newsletter, será muito fácil cancelar a assinatura.

O Ideal é que o link para o cancelamento seja enviado no rodapé de toda mensagem da newsletter.

Faça um teste antes de enviar

Imagine que sua newsletter, um dia, alcance um número superior a 20000 assinantes (um dia eu chego lá) e você prepara sua newsletter, envia e depois descobre que contém um erro (texto incorreto, link quebrado) e ela já foi enviada para 20000 pessoas !!!!! Bom...neste caso ou você se finge de morto ou envia outra newsletter corrigindo o problema. Mas para evitar uma situação como esta, não basta somente revisar o texto antes de enviar.

Você precisa fazer um teste REAL !!!

Na minha rotina de envio de newsletter, que eu mesmo criei, eu tenho uma tarefa no meu gerenciador que é "Enviar NewsLetter Teste". Eu preparam o texto da newsletter, envio para o servidor e executo a rotina de teste. Neste caso o mesmo e-mail que irá para todos os assinantes, vem antes para o meu e-mail, onde eu posso visualizar e testar todos os links. Esta rotina simples tem evitado muitos aborrecimentos e pelo que me lembre nunca precisei corrigir uma newsletter já enviada.

Se você procurar seguir algumas das dicas expostas aqui, certamente você estará no caminho para tornar sua newsletter um verdadeiro sucesso !

Dicas para criar sua NewsLetter:

<http://superdicasss.blogspot.com/2008/06/criando-uma-newsletter.html>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



7 Razões Táticas para Utilizar Mini Campanhas de Marketing com Web Sites

Quantos sites sua empresa deveria possuir ?

Esta é uma questão que pode parecer óbvia para muitos, mas antes de responder, pense um pouco melhor.

A resposta é: Quantos forem necessários.

Porque uma empresa precisaria criar mais de um site ?

Se a sua empresa é uma grande corporação, parece óbvio que você precise criar vários sites para atender os vários segmentos, marcas e grupos de consumidores que sua empresa atinge.

Mas e se você possui uma micro ou pequena empresa com um número limitado de produtos ou serviços ? Então a resposta torna-se um pouco mais complexa. O seu público-alvo para cada produto ou serviço é o mesmo ? E o que dizer de audiências que precisam ser abordadas de forma diferenciada para cada tipo de produto ou serviço oferecido ? E quanto à situações especiais como o lançamento de um novo produto ou o reforço de uma campanha de marketing ?

Mini campanhas de Marketing utilizando web sites com abordagens alternativas é um método eficaz para melhorar o seu Marketing e atingir novos públicos para seus produtos e serviços que seriam mais difíceis de serem alcançadas utilizando as metodologias tradicionais de Marketing.

7 Razões Táticas para Utilizar Mini Campanhas de Marketing com Web Sites

1. Foco na apresentação: eliminar distração e informações irrelevantes

Uma campanha com web sites de uma marca ou produto específico permite-lhe ir direto ao ponto. Cumprimente seu público com uma apresentação de vídeo, apoiados pelo devido complemento em textos e imagens e tenha a certeza de que sua mensagem é o mais clara e objetiva possível. Lembre-se: seu cliente está a um clique do mouse para visitar o concorrente. Excesso de informação para o público da web gera irritação, frustração e confusão.

2. Utilizar táticas alternativas: Experimentar métodos não tradicionais e novas abordagens de vendas

Você já conhece e aplica com sucesso as metodologias de marketing que você desenvolveu para seus produtos e serviços do mundo real. Mas será que esses métodos aplicam-se também ao público da Internet? Será que esses métodos vão atrair novas audiências para seus produtos e serviços? Será que estes métodos obterão os mesmos resultados no mundo virtual?

Talvez você já tenha pensado em procurar novos mercados mas que exigissem novos métodos e abordagens que poderiam entrar em conflito com os métodos e posicionamento atuais de sua empresa. E Desistiu.

Em um mercado tão competitivo, a concorrência vai ficar de olho em sua possíveis falhas e mercados não atingidos. Não perca a oportunidade de ser uma referência em um novo nicho. Basta apenas um pouco de imaginação, esforço e um orçamento para executar.

3. Criar urgência e Impacto: Campanhas de Marketing com web sites oferecem respostas rápidas e criam uma boa impressão

Usuários da web sempre se queixam de quanto tempo levam para pesquisar e encontrar os produtos e serviços que eles precisam. Ter que pesquisar em múltiplas páginas para obter uma informação num jogo de esconde-esconde que parece não ter fim.

Se você utilizar recursos de áudio e video para apoiar sua mensagem, tenha certeza que ela causa impacto no visitante e mesmo que ele não assista todo o seu conteúdo, poderá compreender e fixar melhor a mensagem central da campanha.

Dependendo de como o site é construído e de quais são os objetivos, uma campanha específica com web sites pode criar um sentimento de urgência para seu produto ou serviço.

4. Conquistar novas audiências: Criar novos mercados para produtos e serviços antigos

Nem todas as audiências de um produto podem ser abordadas com a mesma tática. Uma campanha de marketing com web sites para um produto específico permitem uma abordagem também específica, personalizada ou diferenciada para o seu público-alvo e que sejam mais adequadas com seus padrões de comportamento e estilos diferenciados.

Mercados diferentes requerem abordagens diferentes. Afinal de contas, um par de sapatos de tamanho único não servirá para todos.

Eventualmente, uma empresa poderá ter seus produtos sendo utilizados de uma

forma que inovadora e diferenciada, mas que ninguém na companhia ainda percebeu.

Pergunte aos seus clientes como eles usam seus produtos e, em seguida, reflita como poderá adquirir novos mercados utilizando uma campanha de marketing específica, com base no novo conhecimento adquirido.

5. Diferenciar e isolar audiências: Utilizar métodos específicos para públicos específicos

As empresas que fornecem um grande número de produtos ou serviços muitas vezes confundem os clientes potenciais, apresentando-lhe muitas opções e alternativas. Como resultado, o visitante não compra nada porque não quer comprar o produto errado, ou porque concluiu que não irá fazer o melhor negócio.

Se um produto ou serviço é destinado a um mercado específico, uma vez que tem características específicas, criar um site separado para vendê-lo faz todo o sentido. O isolamento de um produto específico em um site específico permite que você crie uma imagem e marca distinta para um público diferenciado.

6. Acelerar o ciclo de compreensão e absorção da mensagem: Seja claro, seja direto e seja entendido e acompanhe o resultado nas vendas

Quando se trata de usuários da web, você só terá uma chance para atirar e acertar o alvo. Não empurre seus visitantes para o concorrente com um site confuso, chato e com excesso de informações. Seja claro, direto e apóie sua mensagem com recursos de áudio e vídeo que sejam divertidos e memoráveis e de fácil compreensão.

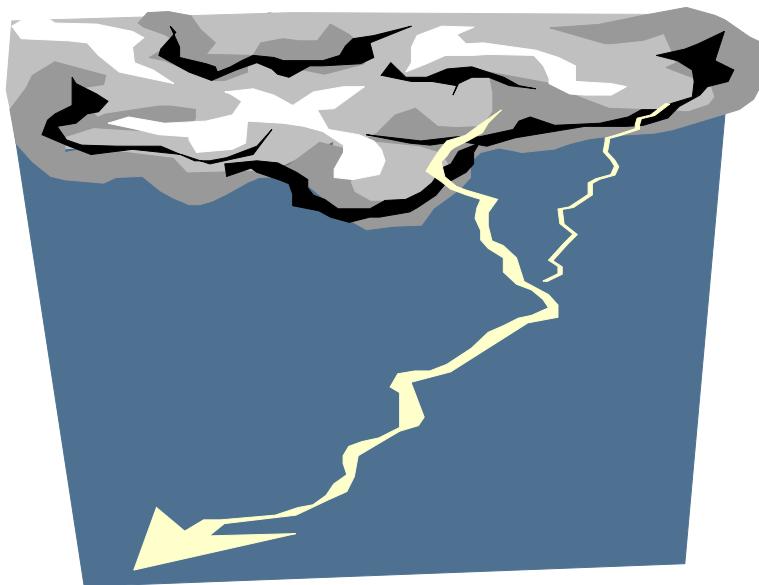
7. Apoiar os esforços de Marketing da empresa: Complementar as campanhas de marketing da empresa com recursos de áudio e vídeo virais

Mini campanhas de marketing com web sites, além de permitir uma abordagem mais específica para um público específico, também pode ser utilizadas para apoiar os esforços de marketing de sua empresa. Se sua equipe for muito criativa, poderá descobrir novas maneiras de atrair os visitantes para o site da mini campanha e então direcioná-los para onde você quiser e fazer com que eles vejam o que você quer que eles vejam.

Separar uma campanha de marketing específica de seu site principal, permite que você teste novas táticas e abordagens que podem não ser aplicáveis aos seus clientes mais tradicionais.

Atualmente, especialmente micro, pequenas e médias empresas, têm de ser diferentes para serem ouvidas. Elas têm de ser ousadas, inovadoras e constantemente experimentar novas abordagens para atingir seu público. Utilizando uma mini campanha de marketing com web sites, com novas táticas e apresentações alternativas dos seus produtos e serviços, você pode expandir e desenvolver seu negócio sem a preocupação de que estas novas abordagens afetarão, de forma negativa, seus mais tradicionais clientes.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



SEO Express: 8 Técnicas Básicas que Você pode Implementar Facilmente

A implementação de **Técnicas SEO** (Search Engine Optimization) são fundamentais para trazer um bom fluxo de visitantes a partir dos mecanismos de busca, já que eles são a porta de entrada para grande parte dos usuários da web. Mas como todos bem sabemos, existem muitos webmasters independentes que dificilmente podem pagar para técnicos ou empresas especializadas implementarem a customização SEO, necessárias para elevar o ranking e a visibilidade do seu web site para os mecanismos de busca.

Mas você deve ficar sabendo que algumas técnicas básicas, que não exigem grande conhecimento técnico, podem e devem ser implementadas e praticadas no seu dia-a-dia. Se o seu web site anda meio cabisbaixo, com poucos visitantes e como consequência, gerando pouco ou nenhum retorno financeiro, programe uma revisão das páginas (ou pelo menos das principais) do seu web site com algumas técnicas básicas que serão apresentadas aqui.

A implementação destas técnicas, tornará suas páginas mais amigáveis aos mecanismos de busca, fornecendo mais e melhores dados para eles fazerem o seu trabalho (Apresentar as páginas do seu web site ao Mundo).

Segue abaixo, as **8 Técnicas SEO Básicas** para você implementar na construção das suas páginas web:

1) Palavras-Chave

A seleção de palavras-chave é onde tudo começa. Aqui você vai decidir o futuro do seu web site em termos de visitas. A Seleção das melhores palavras-chave para o seu negócio é fundamental e não deve ser feito com pressa e afobação. Para descobrir as palavras mais pesquisadas no Google utilize a ferramenta [Insights for Search](#).

2) Título das Páginas TAG <TITLE>

O Título da página é um item de muita importância em SEO. O Google dá muita importância a ele, pois esta informação é exibida em destaque em cada link que o Google apresenta em seus resultados de busca. Ele também é muito importante do ponto de vista do usuário. Como boa prática SEO, tente implementar pelo menos uma ou duas palavras-chave no título de suas páginas.

Exemplo da tag <TITLE> no Google:

Como Criar uma NewsLetter de Sucesso | Blog JM DIGITAL

27 Out 2008 ... Uma **newsletter** é fundamental para **criar** um vínculo com neste post como **criar** e gerenciar uma **newsletter** de sucesso.

www.jm-digital.com.br/blog/como-criar-uma-newsletter-de-sucesso.asp -

Em cache - Páginas Semelhantes

No código HTML:

```
<html>

<head>
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=windows-1
<meta http-equiv="Content-Language" content="pt-br">
<meta name="author" content="Jeferson Campano">
<meta name="DESCRIPTION" content="Uma newsletter é fundamental para c
<meta name="GENERATOR" content="Microsoft FrontPage 4.0">
<meta name="keywords" content="ecommerce, e-commerce básico, comércio
<meta name="ProgId" content="FrontPage.Editor.Document">
<meta name="robots" content="index, follow">
<title>Como Criar uma NewsLetter de Sucesso | Blog JM DIGITAL</title>
</head>
```

3) Descrição da Página TAG <DESCRIPTION>

A descrição das páginas, também deve ser tratada com carinho. Pois muitas vezes, esta descrição é exibida no link que o Google apresenta, logo abaixo do título da página. é muito importante ter uma descrição condizente com o conteúdo da página ao invés de utilizar uma descrição genérica. Aqui, você também deve implementar uma ou duas palavras-chave no texto. Para uma boa prática SEO, evite uma descrição com mais de 150 caracteres.

Exemplo da tag <DESCRIPTION> no Google:

Como Criar uma NewsLetter de Sucesso | Blog JM DIGITAL

27 Out 2008 ... Uma **newsletter** é fundamental para **criar** um vínculo com neste post como **criar** e gerenciar uma **newsletter** de sucesso.

www.jm-digital.com.br/blog/como-criar-uma-newsletter-de-sucesso.asp -

Em cache - Páginas Semelhantes

No código HTML:

```
<html>

<head>
<meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=windows-1252">
<meta http-equiv="Content-Language" content="pt-br">
<meta name="author" content="Jeferson Campano">
<meta name="DESCRIPTION" content="Uma newsletter é fundamental para o seu sucesso.">
<meta name="GENERATOR" content="Microsoft FrontPage 4.0">
```

4) HEADER TAG

As tags de cabeçalho são o código HTML que indicam uma manchete, como H1, H2 e H3 e aparecem como manchetes em negrito em seu conteúdo. Os primeiros 3 cabeçalho tags são os únicos que você precisa para se preocupar, bem como o primeiro cabeçalho tag, H1, é o mais importante. Use a sua palavra-chave primária uma vez na tag H1, uma ou duas vezes na tag H2, e várias vezes em sua tag H3.

Mais informações sobre as tags heading (h1 - h6) em:

<http://www.mestreseo.com.br/blog/introducao/tags-heading-seo>

5) Descrição para Imagens TAG <ALT>

Acrescente informação para os buscadores em suas imagens. O Google não pode ler informações em arquivos de imagens, portanto você deve ajudá-lo aqui. A melhor utilização de qualquer <ALT> tag é usar as palavras-chave em sua descrição de imagem.

Mais informações sobre a tag <ALT> em:

<http://webinsider.uol.com.br/index.php/2008/01/08/meta-descriptions-e-tags-alt-merecem-nossa-atencao>

6) Formatação de Conteúdo

Os motores de busca dão especial atenção às palavras com negrito, itálico e sublinhado. Lembre-se de destacar suas palavras-chave em seus conteúdos.

7) Texto dos Links (Anchor Text)

Texto âncora ou Anchor Text referem-se ao texto dos links de uma página que leva o seu visitante para outra página. Então, em vez de dizer ao visitante "clique aqui" no conteúdo da sua página, incluir uma palavra-chave em seu texto âncora.

8) Site MAP

Estou me referindo aqui ao sitemap específico para os mecanismos de busca. Você pode criar um sitemap simples em txt ou xml e enviá-lo ao Google através da **Ferramenta para Webmasters** em <http://www.google.com.br/webmasters>. Isso ajuda o Google a indexar mais rapidamente todas as páginas do seu web site. Por que sem um sitemap, ele só pode descobrir as páginas do seu site através dos links de cada página, que é um processo demorado e não executado com tanta frequência. Você precisa indicar o caminho do seu arquivo sitemap.txt no arquivo robots.txt. O Arquivo robots.txt deverá estar localizado no diretório raiz do seu web site. O Arquivo sitemap.txt deverá estar localizado no caminho indicado pelo robots.txt.

Veja o Exemplo de um robots.txt em:

<http://www.jm-digital.com.br/robots.txt>

Veja o Exemplo de um sitemap.txt em:
<http://www.jm-digital.com.br/sitemap.txt>

Mais informações sobre robots.txt em:
<http://pt.wikipedia.org/wiki/Robots.txt>

Mais informações sobre sitemap em:
http://www.sitemaps.org/pt_BR

Mais Informações sobre SEO em:
<http://www.jm-digital.com.br>

É possível melhorar o posicionamento do seu web site nos mecanismos de busca e atrair mais visitas diárias implementando e praticando, na construção do seu web site as **8 Técnicas SEO Básicas** apresentadas aqui. Implemente-as, envie suas páginas ao seu servidor e aguarde algumas semanas (até o Google atualizar suas páginas em seu banco de dados). Você vai se surpreender com os resultados.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Dicas de Manutenção para Manter o Site 100%

Conforme o web site vai crescendo, nem sempre os webmasters dão a devida atenção à manutenção e correção de pequenos bugs que podem surgir com as inovações e alterações de recursos já existentes.

Links externos ou internos quebrados, serviços que não funcionam direito e outros problemas podem se acumular acompanhando o crescimento do web site e certamente vão gerar muita frustração em seus visitantes.

Pela busca constante por mais e mais tráfego, o webmaster acaba priorizando a criação de novos conteúdos e deixando a manutenção do que já existe em segundo plano. Essa prática acaba acumulando diversos pequenos bugs que, com o tempo, ficam mais difíceis de serem detectados e corrigidos.

Dica: No seu planejamento, reserve um tempo semanal ou quinzenal para efetuar a manutenção do web site evitando o acúmulo de pequenos problemas que irão perturbar os seus visitantes.

Links Quebrados

Com o tempo e inclusão de novos recursos e conteúdos, verificar a validade dos links fica impossível sem o auxílio de uma ferramenta adequada. Felizmente, o webmaster tem muitas ferramentas gratuitas online que podem ser utilizadas para este fim. Eu utilizo e recomendo o Dead Links que é simples, objetivo e funciona.

<http://www.dead-links.com/>

Página Não Encontrada: Erro 404

É muito importante configurar uma página específica para o famoso erro 404: Not Found. Mesmo que você dê atenção aos links quebrados que apontam para suas páginas internas, esses links podem permanecer com problemas durante um certo tempo (até você corrigi-los).

Para que o usuário não caia em uma página fria e confusa com "Erro 404 Página Não Encontrada", você deve configurar uma página para este fim. A maioria dos provedores de hospedagem permite que você configure uma página específica para o erro 404. Aproveite para incluir nesta página informações e links úteis aos seus usuários.

Veja a Página de Erro 404 da JM DIGITAL em:

<http://www.jm-digital.com.br/link-not-found.asp>

Títulos e Meta Descrições Duplicados

É comum acontecer de se criar uma página web baseada em outra já existente e esquecer de alterar o título "**Tag <title>**" e a descrição "**meta tag name=DESCRIPTION**" gerando problemas para os buscadores, principalmente o Google que não gosta nada de páginas com títulos e descrições duplicados. Este problema pode rebaixar o Rank de sua página prejudicando o posicionamento nas pesquisas. Utilize o Google Webmaster para lhe ajudar a identificar as páginas com problemas de conteúdo.

<http://www.google.com.br/webmasters>

O Velho e Bom Backup

Muitos webmasters simplesmente não levam a sério suas rotinas de backup dos arquivos do web site ou base de dados que eventualmente utilizem. Este é um erro fatal. Se você trabalha com algum tipo de cadastro de usuários e possui base de dados própria, faça no mínimo, um backup a cada três dias (o ideal seria diariamente) para evitar uma perda total ou em grande escala. Não pense que os problemas só acontecem com ou outros.

Dica: Tenha uma cópia completa dos arquivos do web site em datas diferentes e quando fizer uma alteração significativa, não sobreponha a última. Crie uma nova pasta e copie o conteúdo completo novamente. Assim ficará mais fácil, caso você queira voltar atrás após uma mudança significativa, além da boa idéia de manter um histórico de suas alterações. Com os HD's removíveis e com preços acessíveis, espaço em disco não deve ser desculpa para não fazê-lo.

Removendo uma Página do Site

Tenha muito cuidado ao remover uma página do seu web site, principalmente se ela já estiver no índice do Google. Como regra geral, você não deve remover uma página do web site antes de se certificar dos seguintes pontos:

- Se estiver no índice do Google, inclua a página no arquivo Robots.txt do seu web site com Disallow: /arquivo.ext e aguarde algumas semanas até o Google excluir esta página do seu índice.
- Tenha a certeza de ter removido todos os links do site para esta página
- Remova a entrada desta página do SITEMAP

Outro ponto a ser considerado é que você não saberá com exatidão quantos outros web sites linkaram com esta página que você está prestes a remover. Uma outra idéia seria alterar a página, inserindo um link para outro ponto de interesse ao invés de removê-la.

Fique Ligado: Mesmo com todos esses cuidados você ainda pode ter problemas ao remover uma página do site. Faça-o com cautela.

Seguindo estas dicas você manterá o seu web site 100% para informar, divertir e entreter os seus visitantes.

O trabalho de um webmaster consiste em manter seus web sites funcionando e de preferência, bem posicionados nas pesquisas dos mecanismos de busca. Para auxiliar os webmasters em suas tarefas, algumas ferramentas e Serviços gratuitos OnLine são indispensáveis.

Segue uma seleção de algumas ferramentas online que indico e utilizo em minhas tarefas rotineiras de webmaster:

Spider Simulator

o Spider Simulator obtém as informações da página que você indicar na ferramenta, e exibe o texto (simulando como um Spider leria a sua página) e também fornece informações interessantes como os links e os textos âncora utilizados nos links, tanto links internos (para páginas do próprio site) como links externos (para páginas de outros sites). É uma ferramenta interessante para você analisar se os seus textos âncora são informativos (para seus usuários e para os mecanismos de busca).

<http://www.seochat.com/seo-tools/spider-simulator>

Keyword Density

Keyword Density fornece estatísticas de utilização de palavras em uma página do seu web site. É uma ferramenta importante para você analisar se está utilizando (ou subutilizando) suas palavras chaves e assim você pode fazer as devidas correções, se necessário.

<http://www.seochat.com/seo-tools/keyword-density>

Site Link Analyzer

Analisa os links externos, internos ou ambos (você escolhe) e retorna uma lista dos links com totalizadores e informação da URL e texto âncora além de informar se o link é indexável (index) ou não indexável (noindex). Mas o mais importante desta ferramenta é que indica também os links quebrados que podem ser muito perjudiciais ao web site do ponto de vista do usuário e dos mecanismos de busca (eles não gostam de sites com erros).

<http://www.seochat.com/seo-tools/site-link-analyzer>

Dead Links

Excelente ferramenta para análise de links quebrados de todo o site. Você informa a página principal do web site e ele sai varrendo todos os links em todas as páginas verificando se estão válidos ou se apontam para páginas ou endereços inválidos.

<http://www.dead-links.com>

Meta Tag Analyzer

Ferramenta Completa para análise de meta tags que traz muitas informações úteis aos webmasters como a quantidade de caracteres da meta tag e também faz uma análise das meta tags de acordo com as melhores práticas SEO, análise das palavras-chave com estatísticas (dendidade) e mais informações úteis aos webmasters.

<http://www.submitexpress.com/analyzer>

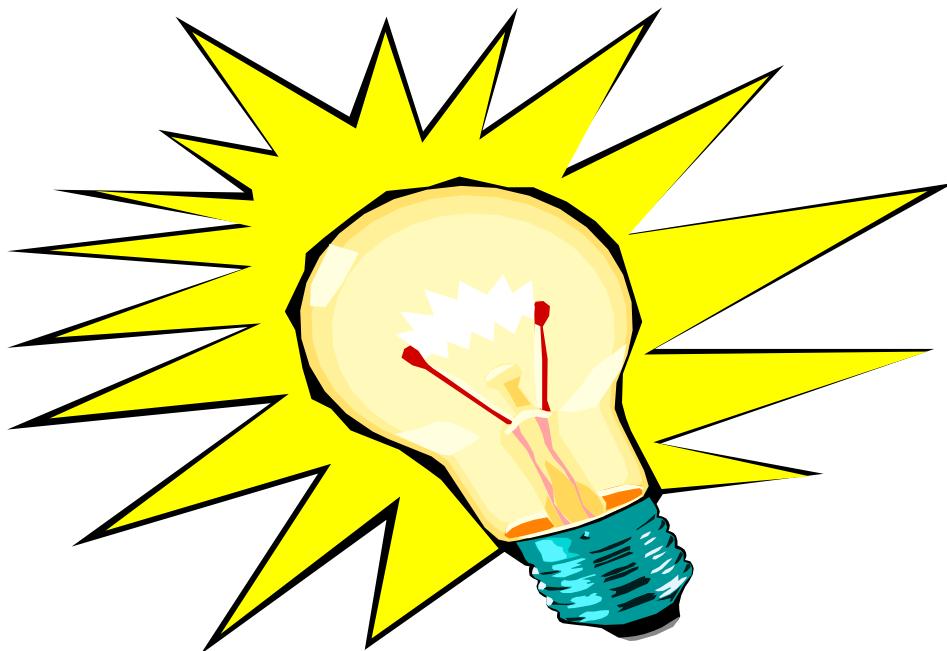
Sitemap Generator

Com esta ferramenta você pode gerar o [sitemap](#) para os mecanismos de busca do seu site em XML ou TXT. Após a geração, basta fazer o download do arquivo e enviá-lo ao seu servidor para ajudar o Google a indexar melhor o seu web site.

<http://www.xml-sitemaps.com>

Manter o web site funcionando e de acordo com as **boas práticas SEO** é essencial para quem almeja o sucesso do seu projeto OnLine. Estas ferramentas ajudam no trabalho contínuo do webmaster para cumprir este objetivo. Como nós webmasters bem sabemos, não podemos baixar a guarda...nunca.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Brainstorm: Idéias de Negócios para a Internet

Escolher o produto ou serviço mais adequado para você e seu negócio é a parte mais importante e, ao mesmo tempo, a mais complexa de todo o projeto. Partindo do princípio que o seu mercado será o Brasil, pouco importa se você mora em uma grande metrópole ou em uma pequena cidade do interior.

Ficar antenado para o que acontece à sua volta é a primeira dica para obter uma idéia de negócio. Quem sabe alguém da sua família, possui uma habilidade que poderia ser comercializada com certo sucesso em um negócio online. Já pensou nisso ?

A resposta pode estar em você mesmo

Se você está quebrando a cabeça sobre quais produtos ou serviços poderia oferecer, talvez a resposta esteja em você mesmo. Você é bom em português ? Quem sabe poderia oferecer serviços de revisão de textos. Tem profundos conhecimentos em outras línguas ? Que tal oferecer serviços de tradução de textos ? Possui conhecimento avançado em algum tema específico ? Quem sabe oferecer-lhos em forma de ebooks ou cursos online.

Já imaginou quantas pessoas no Brasil podem estar procurando por informações e dicas em assuntos que você domina ?

Os tipos serviços mencionados são perfeitos para a Internet, simplesmente porque tudo pode ser resolvido online. Você recebe os textos por e-mail, faz o trabalho (de revisão ou tradução), envia o resultado também por e-mail e o cliente pode pagar pelo seu site utilizando um sistema de pagamento seguro.

Você tem profundos conhecimentos em Windows e sabe como deixar um PC rápido e bem otimizado ? Com a facilidade de conexão remota, este é um serviço que certamente tem potencial para atrair muitos clientes. Com uma vasta gama de softwares free que facilitam a conexão, você poderia oferecer o download dos softwares necessários para efetuar a conexão remota acompanhado de um tutorial para a instalação e configuração dos mesmos.

Seus serviços também poderiam incluir a remoção de vírus, trojans e das demais pragas que infestam os computadores tornando-os lentos e vulneráveis. Seu pacote de segurança poderia incluir a instalação da vasta gama de softwares free e de qualidade para proteção.

Se você é especialista em linux, seus conhecimentos de instalação e configuração podem ser muito valiosos em tempos de crise mundial. Pessoas e empresas estão desesperadas para reduzir custos e a instalação de um sistema operacional free certamente está sendo considerada.

Oferecer um serviço profissional de criação de ebooks para terceiros também pode ser uma opção diferenciada. Seus serviços devem abranger toda a parte de formatação e divulgação do ebook, incluindo a criação da capa interna e capa de divulgação. Obviamente o conteúdo fica por conta do cliente.

Outra opção seria oferecer somente o serviço de divulgação do ebook. Pessoas e empresas criam seus ebooks mas não sabem exatamente como divulgá-lo. Ter uma boa rede de relacionamentos com outros web sites e uma grande lista de e-mails de pessoas que aceitem receber este tipo de conteúdo é essencial para o sucesso deste serviço.

Analise tudo o que está acontecendo à sua volta e anote tudo o que você acha que é possível e interessante de ser comercializado pela NET. Depois que a lista estiver montada, pense com calma nos prós e contras de cada item da lista e vá eliminando os que tiverem menos pontuação. O que sobrar, é uma lista de potenciais negócios que você poderia desenvolver no seu primeiro projeto online.

Resumo de idéias de negócios (serviços) que podem ser oferecidos online:

- * Revisão de Textos
- * Tradução de Textos
- * Cursos Online ou e-Cursos
- * Venda de Livros eletrônicos (produtos de informação)
- * Criação de Livros eletrônicos para terceiros
- * Divulgação de Livros eletrônicos
- * Criação de Capas profissionais para Livros eletrônicos
- * Criação de Logotipos para sites e empresas
- * Manutenção e Otimização de PC's (Software) via conexão remota
- * Venda de softwares (criados por você) ou de terceiros (parceria)
- * Venda de artigos (conteúdo) para sites e blogs

Vendendo Bens Materiais

Se você acha que não leva jeito para prestação de serviços, a saída é comercializar bens materiais. Aqui vale a mesma técnica para identificar os potenciais negócios: Veja o que está acontecendo à sua volta e, mesmo que você more em uma cidade pequena, algo de interessante pode estar sendo produzido sem que você tivesse dado muita atenção. Produtos de arte como pinturas, esculturas, artigos religiosos e toda sorte de produtos manufaturados podem estar sendo produzidos por um vizinho, um amigo ou até mesmo por uma pessoa da sua família.

Crie uma lista de potenciais produtos que podem ser comercializados pela NET e vá eliminando os mais problemáticos. Lembre-se que você utilizará os correios para o envio das mercadorias.

Considerações para Venda de Bens Materiais

Ao contrário dos produtos digitais, que podem ser replicados infinitamente, entregues por e-mail e não ocupam espaço físico, os bens materiais requerem muito mais planejamento de sua parte. Muitas questões devem ser consideradas antes de decidir o tipo de produto que será comercializado.

- * O produto tem um bom padrão de qualidade ?
- * A margem de lucro é interessante ?
- * O produto é muito grande, pesado ou sensível para ser entregue pelos correios ?
- * Os custos de armazenagem e entrega serão aceitáveis ?
- * A embalagem vai garantir que o produto chegue ao destino intacto ?
- * Será necessário trabalhar com estoques ou irá produzir sob demanda ?
- * Quantos fornecedores serão necessários para garantir a entrega ?
- * O Produto exige alguma licença especial para ser comercializado ?

Resumo de idéias de negócios (bens materiais) que podem ser oferecidos online:

- * Produtos de artesanato e manufaturados em geral
- * Artigos Religiosos
- * Bebidas (Cachaças e vinhos finos)
- * Brinquedos Educativos
- * Brinquedos Hobby-Modelismo
- * Produtos de beleza
- * Suplementos alimentares
- * Produtos dietéticos
- * Sebos
- * Livrarias temáticas
- * Tabacaria
- * Bijouterias
- * Cestas de presente e café da manhã
- * Perfumes
- * Itens para colecionadores
- * Acessórios para computadores
- * Instrumentos Musicais
- * Roupas e acessórios para surfistas

Analisando a concorrência

Independente de qual negócio você decida desenvolver, muito provavelmente já existirão concorrentes estabelecidos. Se serão poucos ou muitos, depende do nicho escolhido. Faça uma pesquisa no Google e avalie seus concorrentes tentando identificar seus pontos fortes e fracos e reflita: Como você poderia oferecer os mesmos produtos ou serviços melhor que o seu concorrente ? Acesse os sites, analise todos os elementos, desde o design, passando pela facilidade de uso e recursos de atendimento. Anote tudo para e crie uma lista detalhada para cada concorrente. Com estes dados em mãos, ficará mais claro detectar os pontos que devem ser copiados, os que podem ser melhorados e os que devem ser eliminados.

Escolher o melhor produto ou serviço para o seu futuro negócio online é a parte mais importante do projeto. Analise todos os prós e contras de cada item com muito cuidado e não tenha pressa em concluir. Afinal, você está decidindo a base de sustentação do seu futuro negócio online.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



**Estas informações podem ser úteis também para os
seus amigos !**

Considere enviar uma cópia deste ebook aos seus amigos e sua lista de contatos. Da mesma forma que está sendo útil à você, também poderá ser para os seus amigos e conhecidos.

Quem sabe você poderá criar um negócio online em parceria com seus amigos !

Compartilhe esta Informação !

Este ebook está em constante atualização.

Acesse o site para obter uma cópia mais atualizada:

BLOG JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/blog>

JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Resumo

Resumo de todos os passos necessários para você criar um (ou vários) negócio(s) online gerando novas fontes de renda.

Planejamento

A etapa mais importante no processo de criação do seu negócio online. Aqui você vai definir o foco do seu negócio, qual ou quais produtos irá vender e para quem irá vender, quanto está disposto a gastar e demais detalhes do negócio.

Reserva de Domínio

Conhecendo o seu negócio, agora você vai precisar reservar um domínio da net (URL) ou seja, o endereço do seu web site. Não inicie o desenvolvimento do web site antes de garantir a reserva do domínio. Normalmente este serviço é oferecido pela própria empresa de HOST, onde você vai hospedar o seu site.

Desenvolvimento do Web Site

Com tudo planejado e com o domínio reservado, agora você já pode iniciar o desenvolvimento do web site. Avalie se você mesmo pode, e quer fazer o trabalho, ou se compensa contratar uma empresa ou profissional especializado. Atenção ! Verifique se a empresa ou profissional tem conhecimentos para criar o seu web site preparado e otimizado para os mecanismos de busca. É muito importante para o futuro do seu negócio que o desenvolvedor tenha conhecimentos de técnicas de otimização para motores de busca (SEO).

Contratação dos Serviços de Host

Você não precisa concluir o desenvolvimento do web site para contratar a empresa que vai hospedar o seu web site. Durante o desenvolvimento, você deve fazer uma pesquisa pela NET comparando benefícios e preços mais adequados para o tamanho do seu projeto. O pagamento é mensal, mas muitos oferecem descontos para pagamentos semestrais ou anuais.

Testes e Validação do Web Site

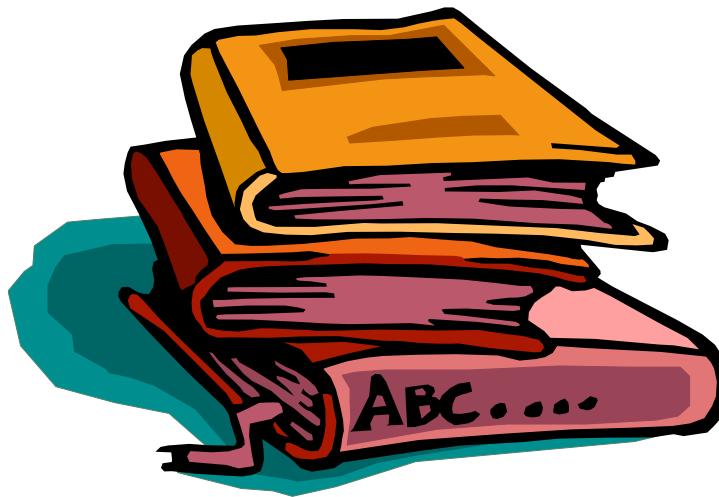
Nesta etapa, você vai realizar todos os testes e ajustes necessários do seu web site para garantir que ele atende aos requisitos do projeto.

Promoção e Divulgação

Agora você precisa fazer com que as pessoas saibam que o seu negócio online existe. Que fique bem claro: Este é um trabalho que dura enquanto o negócio existir, sem tréguas, sem descanso. Utilize todas as ferramentas disponíveis na NET para divulgar o seu negócio como redes sociais, sites de links e notícias, forums, sites de artigos (escreva e publique artigos falando do seu nicho). Faça parcerias com outros web sites. Cadastre o seu web site nos principais mecanismos de busca. Não utilize ferramentas para isso, faça manualmente.

Tenha paciência e seja persistente. As coisas não vão acontecer da noite para o dia. Seu conhecimento deste novo mundo vai evoluir com o tempo, novas experiências serão adquiridas e os resultados virão. Procure pesquisar o que a concorrência está fazendo e como você poderia adaptar novas idéias para o seu negócio. Navegue bastante em sites nacionais e internacionais, procurando dicas e possíveis novas tendências. Procure identificar amigos ou colegas de trabalho que também possuem web sites ou blogs e veja o que eles estão fazendo. Toda informação é importante. Você poderá colher muitos frutos desta sua nova empreitada, mas só se estiver preparado para esta nova maneira de fazer negócios.

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda



Livros Altamente Recomendados para quem tem um Site ou Blog

Fiz uma seleção de alguns livros que li e na minha opinião são altamente recomendados para quem tem um site ou blog e quer entender um pouco melhor o funcionamento da Internet e tirar o máximo de retorno.

Google Marketing O Guia Definitivo de Marketing Digital

Autor: Conrado Adolpho Vaz

Editora: Novatec

O livro trata de assuntos como propaganda georreferenciada, publicidade em blogs, como e por que ficar na primeira página do Google, como usar a web 2.0 como forma de se relacionar com o seu público-alvo, como planejar e desenvolver uma campanha de Marketing Viral eficiente, como mensurar o ROI de ações de marketing digital e outros assuntos de extrema importância para quem quer dominar e conquistar market-share neste novo mundo digital.

E-Life Idéias Vencedoras para Marketing e Promoção da Web

Autor: Alessandro Barbosa Lima

Editora: Altabooks

O livro apresenta as melhores idéias e conceitos para promoção na Internet. São idéias para quem quer gastar pouco ou nada, e ganhar consumidores utilizando as

ferramentas e o alcance proporcionados pela Internet. A leitura deste livro vai ajudar você a entender em profundidade as estratégias de marketing e promoção on-line disponíveis hoje. E-Life é indicado para o profissional que já trabalha com a Internet, mas desconfia que ainda não explorou totalmente seu potencial. Ou qualquer outro profissional que sabe (ou desconfia) das vantagens que a Internet proporciona para quem tem algo para dizer ou vender.

250 Segredos para Web Designers

Autor: Molly E. Holzshlag

Editora: Campus

Recheado de dicas, truques e atalhos, este guia único mostra como tirar o máximo proveito dos métodos e técnicas necessárias para criar páginas Web divertidas e interessantes. Desde o aprimoramento do processo de Design até a melhoria do ranking de um site, ele revela todos os segredos que você precisa saber para fazer mais em menos tempo, economizar dinheiro e se tornar um web designer de sucesso.

Usabilidade na Web

Projetando Websites com qualidade

Autores: Jakob Nielsen e Hoa Loranger

Editora: Campus

A navegação exige comportamento ativo, que demanda certo esforço intelectual para o aprendizado e o uso da interface. A usabilidade, portanto, é uma característica básica para que um produto interativo seja projetado de forma profissional, responsável e eficiente. Dificilmente um produto de Internet com baixa usabilidade atinge seus objetivos. Quando isso acontece, ele se torna exceção e motivo de estudo. Nielsen foi uma das grandes referências para a significativa melhoria na qualidade dos sites na última década. Alguns dos poucos livros em português sobre o assunto, verdadeiras bíblias, são dele.

Homepage - Usabilidade

50 websites Desconstruídos

Autores: Jakob Nielsen e Marie Tahir

Editora: Campus

Em um mundo de avalanches de informações e pontocom, sua homepage deve chamar a atenção dos visitantes, informar onde eles estão e permitir que saibam aonde podem ir. Seu site passa nesse teste? Este livro é sobre como causar essa primeira impressão. Seu slogan funciona? Os visitantes localizam a caixa de pesquisa? É difícil navegar na página? Que porcentagem da página é dedicada ao verdadeiro conteúdo? Ao colocar em teste 50 websites de empresas e marcas importantes, Jakob Nielsen e Marie Tahir, mostram o que dará uma boa - e não tão boa - impressão à primeira vista. Este livro contém centenas de exemplos que você pode usar em sua homepage. Aplique o Melhor. Evite o pior.

Estratégias de E-Mail Marketing
Como obter resultados através do marketing direto na Internet

Autores: Murilo Gun e Bruno Quairoz

Editora: Brasport

O objetivo deste livro é apresentar o e-mail marketing como estratégia de marketing direto capaz de proporcionar resultados para empresas e web sites. Os conceitos são apresentados sob o ponto de vista estratégico e mercadológico, sem aprofundamento técnico mais relevante.

E-Marketing
O Marketing na Internet com casos brasileiros

Autor: Tania M. Vidigal Limeira

Editora: Saraiva

Este livro é dirigido a profissionais e estudiosos de marketing que desejam entender as mudanças causadas pela Internet e seu impacto nas práticas de Marketing. A clara compreensão da natureza da Internet e da dinâmica das mudanças que ela provocou torna-se necessária para a adoção de novos instrumentos e de padrões de ação mais adequados ao novo contexto de mercado.

Como Vender seu Peixe na Internet

Autor: Tomas Venetianer

Editora: Campus

O livro é voltado para executivos de marketing, publicitários, dirigentes de empresas, web designers, autores e programadores de sites, professores universitários, alunos de marketing e publicidade e todos os interessados em Marketing e Comércio Eletrônico. Recheado de conteúdo, este livro é como uma porta de entrada para os que sonham em fazer sucesso com Comércio Eletrônico através da Internet.

A Cauda Longa
Do mercado de massa para o mercado de nicho

Autor: Chris Anderson

Editora: Campus

O que acontecerá quando tudo no mundo se tornar disponível para todos ? Quando o valor conjunto de todos os milhões de itens que talvez vendam apenas uns poucos exemplares for igual ou maior do que o dos poucos itens que vendem milhões cada um ? Quando um grupo de crianças sem intenção de lucro for capaz de gravar uma canção ou produzir um vídeo, distribuindo-os pelos mesmos meios eletrônicos explorados pelas mais poderosas empresas de grande porte?Chris Anderson, editor-chefe da revista Wired, explorou pela primeira vez o fenômeno da

Cauda Longa em um artigo que se tornou um dos mais influentes ensaios sobre negócios de nosso tempo. Usando o mundo dos filmes, dos livros e das músicas, mostrou que a Internet deu origem a um novo universo, em que a receita total de uma multidão de produtos de nicho, com baixos volumes de vendas, é igual à receita total dos poucos grandes sucessos.

Marketing Idéia Vírus

Autor: Seth Godin

Editora: Campus

Marketing IdéiaVirus é um livro que mostra como as idéias podem se tornar contagiosas. Na mão inversa dos critérios tradicionais de marketing Seth Godin defende que a informação pode se espalhar de forma mais eficiente de cliente para cliente, e não de empresa para cliente. O autor chama essa difusão da informação entre clientes de vírus de idéias. Com detalhes precisos, Godin analisa as estratégias usadas por empresas como Napster, Hotmail, GeoCities e até Volkswagen para espalhar vírus de idéias com sucesso. Ele oferece uma "receita" para a criação de diversos vírus de idéias, identifica os fatores chave para a disseminação bem-sucedida de um vírus e mostra como qualquer negócio, grande ou pequeno, pode usar essa forma de marketing para triunfar num mundo de negócios.

Todo Marketeiro é Mentirosa

Autor: Seth Godin

Editora: Campus

Todo profissional de marketing conta uma história. E se eles fazem isso direito, nós acreditamos neles. Nós acreditamos, por exemplo, que vinho é mais gostoso numa taça de \$20 do que numa taça de \$1, e acreditando, isso se torna verdade. Profissionais de marketing bem sucedidos não falam sobre vantagens, nem mesmo sobre benefícios. Em vez disso, eles contam uma história. A história na qual as pessoas querem acreditar. O livro mostra que toda organização deve entender que as regras mudaram. Todas as empresas precisam fazer marketing para se manterem competitivas, e fazer marketing é, essencialmente, inventar histórias.

Brinde Grátis ! Aproveite !

Autor: Seth Godin

Editora: Campus

Este é um livro de marketing para um tempo onde o verdadeiro marketing acontece dentro do produto (qualidade) e não nas páginas de uma revista. Ou seja, o marketing deveria ser intrínseco ao produto. Numa época onde os gastos com marketing e propaganda são cada vez mais altos e os resultados cada vez mais insignificantes, o livro prega uma espécie de criatividade e inovação pequena, viável e eficaz. A idéia é motivar pessoas dentro de organizações para criarem produtos notáveis por uma pequena diferença, uma inovação de custo viável que dará o que falar. Assim sendo, o autor critica o brainstorming a favor de uma tática chamada edgecraft, onde a idéia é encontrar inovações pequenas e possíveis e não grandes revoluções.

Links Relacionados

Central de Downloads da JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/download.asp>

Tutorial para Criação de eBooks

http://www.jm-digital.com.br/Criacao_ebook.asp

Tutorial para Criação de Mini Site

http://www.jm-digital.com.br/Criacao_minisite.asp

Mini Site de e-Commerce Exemplo

<http://www.jm-digital.com.br/blog/mini-site-ecommerce>

Verificar PageRank

<http://www.jm-digital.com.br/pagerank.asp>

Mais de 150 Templates de Sites Grátis para Download

<http://www.jm-digital.com.br/blog>

Formulários de Contato para Sites sem Programação

<http://www.jm-digital.com.br/form-mail-gratis.asp>

Google Insights for Search

<http://www.google.com/insights/search>

Google Analytics

<http://www.google.com/analytics/pt-BR>

BLOG JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/blog>

JM DIGITAL

<http://www.jm-digital.com.br/>

Outros e-Books grátis da JM DIGITAL

**Acesse o Site e baixe gratuitamente outros e-books
da JM DIGITAL sobre Criação
de e-Books e e-Commerce**

http://www.jm-digital.com.br/download_ebooks.asp



Introdução ao E-commerce e questões de usabilidade

Este ebook é indicado aos interessados em dar os primeiros passos para introduzir seu negócio na World Wide Web. Introdução ao E-commerce e questões de usabilidade traz conceitos de design de web sites, acessibilidade, atração e retenção de clientes de forma clara e objetiva. Oferece também 46 dicas sobre usabilidade em web sites e faz uma reflexão da evolução do e-commerce no Brasil.



Criando e formatando um E-book

Este eBook vai ensinar você a criar o seu primeiro livro digital. Contém todas as dicas e endereços de download para baixar os softwares free necessários para a criação, formatação e geração de um livro eletrônico. Se você quer divulgar suas idéias, produtos e serviços pela rede, então você deve criar um e-book



Segurança Máxima no PC

Este eBook vai lhe ensinar a transformar o seu PC em uma verdadeira fortaleza contra as pragas que infestam a Internet e tiram a tranquilidade de quem só quer navegar em paz. Utilizando softwares FREE, iremos criar uma barreira quase impenetrável contra todos os tipos de pragas e invasores.

Revelados...
Os Segredos para Otimização de
Sites



Lançamento Exclusivo para Assinantes da NewsLetter da JM DIGITAL

Ebook exclusivo para os assinantes da newsletter da JM DIGITAL: **Revelados... Os Segredos para Otimização de Sites** vai revelar as **Técnicas Secretas** de Otimização de Sites para Mecanismos de Busca. Melhore a posição de suas páginas nos resultados dos mecanismos de buscas.

Se você ainda não é assinante da nossa newsletter, **cadastre-se agora** e receba **gratuitamente** este surpreendente ebook com todas as técnicas para otimização de sites reveladas.

Mais Dicas e Informações

Para receber mais dicas e informações valiosas sobre e-Commerce, criação, formatação e divulgação de e-Books, SEO Otimização de Sites para Mecanismos de Busca, dicas para download de templates de sites e gráficos para sites, Marketing para Sites e Blogs e dicas para Webmasters, **assine a NewsLetter da JM DIGITAL e saia na frente de seus concorrentes.**

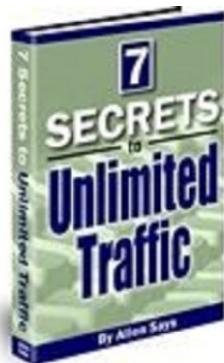
Assine Agora a NewsLetter da JM DIGITAL

Acesse:

<http://www.jm-digital.com.br/newsletter.asp>



Assinando a NewsLetter você ganha o eBook:



Este eBook surpreendente oferece **7 das melhores idéias** de como aumentar tráfego no seu site. Você vai aprender a escolher objetivos, aprender sobre eZines, motores de busca e outras técnicas que fazem a diferença na hora de trazer mais tráfego para o seu site.



Design Super KIT

Crie o seu próprio negócio na WEB e seja independente !

Design Super Kit é o pacote profissional de softwares e ferramentas desenvolvido para você criar e vender seus próprios InfoProdutos de alta qualidade ou, gerar novas fontes de renda oferecendo diversos serviços via WEB.

ATENÇÃO! Produtos com Direito de Revenda Inclusos no Pacote !

A Oportunidade que você estava Esperando !

O pacote **Design Super Kit** com softwares e ferramentas profissionais para designers foi projetado para você oferecer os seus serviços OnLine para empresas de todo o Brasil. É especialmente voltado para trabalhos que possam ser desenvolvidos e entregues pela WEB, aproveitando todas as facilidades e benefícios que só a Internet tem à oferecer.

Crie e Venda seus Prórios InfoProdutos de Alta Qualidade ficando com 100% dos Lucros!

Estão inclusos no pacote **dois poderosos softwares que vão ajudá-lo na criação de InfoProdutos** (eBooks) de alta qualidade (**inclusive protegidos com senha**) que você poderá vendê-los em um mini site ou em sites de leilão como o MercadoLivre.com **ficando com 100% dos lucros!** Todas as ferramentas necessárias para criar um ebook de alta qualidade em PDF ou auto-executável estão neste incrível pacote !

ATENÇÃO!
Produtos com Direito de Revenda Inclusos neste Pacote!

Os softwares **eWriterPRO** e o **Easy eBook Creator** para criação de InfoProdutos de alta qualidade **estão com direito de revenda inclusos!**

Isto significa que você poderá revendê-los para o usuário final ficando com 100% dos lucros!

Você paga uma vez e lucra sempre!

Mais Informações em:

<http://www.jm-digital.com.br/design-super-kit/>

Como Criar o Seu Negócio OnLine Gerando Novas Fontes de Renda

TOP SECRET



Parabéns ! Se você chegou até aqui é porque ultrapassou a barreira !

Você se deu o trabalho de acessar os meus sites, fazer o download deste pequeno ebook e chegou até aqui. **Então você merece um presente. Um não, VÁRIOS !**

Selecionei especialmente para os leitores deste pequeno ebook, algumas ferramentas e arquivos que certamente serão de muita utilidade em sua jornada no mundo online. Somente você, leitor deste pequeno ebook terá acesso a este conteúdo. O link disponível nesta página não está disponível em nenhum outro lugar.

São softwares, gráficos, ebooks e templates que irão lhe ajudar em sua jornada online. Eles lhe serão úteis em seus estudos e também para divulgar seus web sites e ebooks, que por ventura, vierem a criar.

Link para a Área 51 TOP SECRET

<http://www.jm-digital.com.br/top-secret.asp>

Espero sinceramente, ter contribuído um pouco para esclarecer suas dúvidas sobre como criar um pequeno empreendimento no mundo digital.

Meu conselho final é que você continue seus estudos e experimentações, pois só a verdadeira experiência vai lhe mostrar o melhor caminho para os seus negócios online.

Sempre desejando o seu sucesso,

Jeferson Campano

Sobre o Autor

Jeferson Campano é OCP Oracle e analista de sistemas à 17 anos. Atualmente, é sócio da MSV INFORMÁTICA, empresa que desenvolve sistemas ERP e BI com base em soluções ORACLE e MICROSOFT. Estuda as questões da Internet e e-commerce à 5 anos, onde vem testando e adaptando a USABILIDADE em WEB SITES, com base na experiência adquirida com o desenvolvimento de sistemas integrados para o usuário final.

Críticas, comentários ou sugestões sobre o conteúdo deste e-book

webmaster@jm-digital.com.br

Quer aprender a criar um E-BOOK como este ?



Acesse <http://www.jm-digital.com.br/>

e eu lhe ensino.

Conheça a MSV INFORMÁTICA

Entre em contato com jcampano@msv.com.br e agende uma visita para conhecer nossos produtos e serviços.

<http://www.erp-sistemas.com/>