

Por Alex Vargas

# Guia Definitivo Para Criar Seu Negócio Online

O Passo A Passo **Essencial** Para Criar  
Seu Negócio Online A Partir  
Do **ZERO**

# Guia Definitivo Para Criar Seu Negócio Online

Por Alex Vargas

## ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Todas as informações contidas neste guia são provenientes das minhas experiências pessoais ao longo de vários anos.

Embora eu tenha me esforçado, ao máximo, para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações e acredite que todas as técnicas e métodos aqui ensinados sejam altamente efetivos, eu não me responsabilizo por erros ou omissões.

Sua situação e/ou condição particular pode não se adequar perfeitamente aos métodos e técnicas ensinados neste guia. Assim, você deverá utilizar e ajustar as informações deste guia de acordo com sua situação e necessidades.

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

## DIREITOS AUTORAIS

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

---

**[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)**

# Um Pouco Mais Sobre Meu Trabalho

Vamos nos conhecer melhor? Então vamos bater um papo.

Segue abaixo os meus principais contatos. Espero por você! 😊

- **Meu Treinamento Oficial:**  
★ **Formula Negocio Online**
- **Meu Blog Pessoal Sobre Empreendedorismo:**  
★ **NucleoExpert.com**
- **Meu Canal De Vídeos No Youtube:**  
★ **Youtube.com/AlexVargasPro**
- **Minha Página No Facebook:**  
★ **Facebook.com/AlexVargasPro**
- **Meu Perfil No Instagram:**  
★ **Instagram/AlexVargasPro**

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

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

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

Treinamento  
inédito  
Totalmente em  
Video Aulas



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

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

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

## Conheça Aqui

# Sumário

Um Pouco Mais Sobre Meu Trabalho .....	3
Sumário .....	5
Olá Tudo Bem? .....	7
Mas Porque Um Negócio Online .....	8
Calma, Calma... Você Consegue! .....	13
Existe Sim Um Caminho .....	15
Como Começar Seu Negócio Online .....	23
Exemplos De Modelo De Negócios Online.....	24
Negócios Online De Produtos Digitais .....	26
Exemplos De Produtos Digitais:.....	27
Afiliados: .....	29
Infoprodutor: .....	30
Serviços: .....	31
Seu Mercado De Atuação - Nichos De Mercado .....	33
O Que É Nicho De Mercado? .....	34
Sugestões de Nichos de Mercado .....	37
Um Ponto Importante... ..	39
Construindo Sua Estrutura.....	41
A Forma Mais Simples De Começar .....	43
O Modelo “Simples” De 2 Páginas .....	44
O Que É E Como Contratar Um Domínio .....	44
O Que É E Como Contratar Uma Hospedagem .....	46
A Sua Estrutura Está Pronta.....	46
Atraindo Publico .....	48
1. Tráfego Gratuito: .....	49
2. Tráfego Pago: .....	50
3. Tráfego Social: .....	51
4. Tráfego De Afiliados: .....	52



5. Tráfego Direto: .....	52
Construção De Audiência.....	57
Formas De Construir Audiência: .....	59
Construir Audiência Através Da Lista De Emails .....	60
Gerando Dinheiro.....	62
Como Faturar Com Seu Negócio Online: .....	63
Fazendo Anúncios Para Produtos Afiliados .....	63
Vendendo Para Sua Lista De Emails.....	65
Mantendo Um Blog De Conteúdo.....	67
Através De Suas Mídias Sociais.....	68
Através De Um Canal E Vídeos No Youtube .....	69
Construindo Audiência E Vendendo Para Ela .....	70
Marketing De Conteúdo .....	71
Funil Simples De Conversão Para Afiliados.....	72
Webinários Para Afiliados .....	73
Criando Bônus E Fazendo Promoções Afiliado .....	74
Escolher Produtos, Criar Bônus, Criar Artigo, Fixar No Blog .....	75
Em Suas Postagens Nas Mídias Sociais .....	75
Registrar Pixel De Remarketing E Fazer Anúncios Específicos... ..	78
Criando Um Produto Digital E Vendendo Recorrentemente.....	79
Criando Produtos Em Formato Webinários/Recorrentemente..	80
Escala E Multiplicação.....	83
7 Lições Importantes Que Farão Seu Negócio Online.....	86
20 Sacadas Para O Sucesso De Empreendedores Digitais.....	92

# Olá Tudo Bem?

Meu nome é **Alex Vargas**, sou um empreendedor digital serial e, nessa **rápida e inteligente leitura**, vou te mostrar **um caminho claro e real para que você tenha seu NEGÓCIO ONLINE de alto sucesso** também. 😊



Nesse e-book, eu vou te dar uma visão geral, algumas dicas e um passo a passo simples para que você possa começar e, na verdade, saber o que deve fazer para ter seu negócio online.

Além disso, vou te dar uma **visão clara do processo de criação de um negócio online** e estratégias para **gerar receita**, através de um empreendimento online!

## Mas, Porque Um Negócio Online? O Que Tem De Bom Nisso?

**Para começar, hoje, eu trabalho dentro da minha casa.** E, tenho sim algumas pessoas que me ajudam (meu negócio cresceu demais), mas cada um trabalha em sua casa também.

**Então, pare por um minuto e imagine:** levantar pela manhã, fazer o que tiver que fazer, dar uns 5 passos e chegar ao seu escritório.

Sem ninguém ao seu lado te perturbando, te enchendo... ou ainda melhor, sem trânsito, ônibus, chuva...

**Para mim, isso é o máximo!** Esse é um dos poderes dos negócios online.

Além disso, como se não bastasse, é totalmente indiferente eu estar aqui em casa ou em qualquer lugar do mundo, pois, ter uma conexão com a internet basta para eu poder trabalhar.

Isso é ótimo!

Então, deixa eu te falar, bem rápido, alguns pontos a mais que eu considero ótimo em ter um negócio digital.

## Renda Passiva

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

Nesse livro, o autor traz esse conceito de "Renda Passiva".

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



### **Veja alguns exemplos:**

Se você tem imóveis para alugar, você recebe o valor do aluguel todos os meses, isso é renda passiva.

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

Se você escreve um livro, o coloca nas livrarias e, todos os meses você recebe os royalties pelas vendas, isso é renda passiva.

Perceba que esses exemplos são bem complicados e exigem muito dinheiro, muito tempo ou muito conhecimento para começar.

Agora, aqui vem a melhor parte.

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

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

Falarei disso daqui a pouco. 😊

## **Liberdade**

Ter liberdade de tempo e localidade é incrível e posso falar disso com propriedade.

Durante muitos anos, acordei de madrugada para ir trabalhar, com um frio de congelar a alma, sem falar no trânsito caótico na hora do rush e no "humor" do chefe.

Os negócios online vão te proporcionar **liberdade de trabalhar aonde quiser**, com quem quiser... dentro da sua casa ou mesmo em uma viagem.

Basta uma internet e pronto!

## Horário Flexível

Imagine você decidir o **horário que vai trabalhar**. Algumas pessoas são mais produtivas pela manhã, outras pela noite. Tenho alguns amigos que preferem a madrugada para trabalhar.

Ou mesmo sair para uma pequena viagem com a família, sem precisar esperar a sexta-feira ou algum feriado (evitando trânsito ou tumultos).

Nós aqui em casa, por exemplo, sempre escolhemos datas fora do comum para sair e voltar... Por exemplo, saímos na terça e voltamos na sexta 😊

## Conciliação

Sim, você pode deixar seu emprego para ser um empreendedor online (claro!).

Porém, tenho amigos que gostam dos seus trabalhos atuais e querem ficar nele, e está tudo bem, **você pode conciliar tranquilamente**, pois trabalhar online pode requerer pouco tempo de você.

**Você consegue administrar tudo nas horas vagas.**

E isso acontece muito...

Tenho dezenas de alunos que estão começando agora e, por isso, continuam nos seus empregos. Eles administram seu negócio online apenas nas horas vagas.

## Conforto

Veja no meu caso, eu tenho vários negócios online, porém, trabalho dentro da minha casa, de chinelo, bermuda...

**Posso viajar, posso ir para um café**, ou simplesmente com o notebook no colo, deitado na cama...

E o trânsito? É um saco né? Pois é, empreendedores digitais podem **ajustar horários para sair apenas quando não tem trânsito**.

**Posso ir para um Shopping** trabalhar (mas, particularmente não gosto).

Se quiser, eu posso ficar na cama uns minutos a mais (particularmente também não gosto).

Sim, isso é conforto!

## Controle

Como eu tenho muitos alunos hoje e muitas pessoas que me seguem, já vi vários casos distinto.

Tem aquelas pessoas que querem ficar milionárias, então trabalham muito mesmo, **se esforçam, colocam tempo e dedicação** acima da média nos seus negócios digitais.

Já tem aqueles que querem **ter uma “vida boa”** e, com isso, reduzem seu horário de trabalho e curtem a vida.

Tem mães que querem curtir os filhos e tal, então são empreendedoras digitais para ficarem em casa com os filhos.

Tenho amigos que decidiram ficar um ano inteiro viajando e seus negócios continuaram rodando (falarei mais sobre isso adiante).

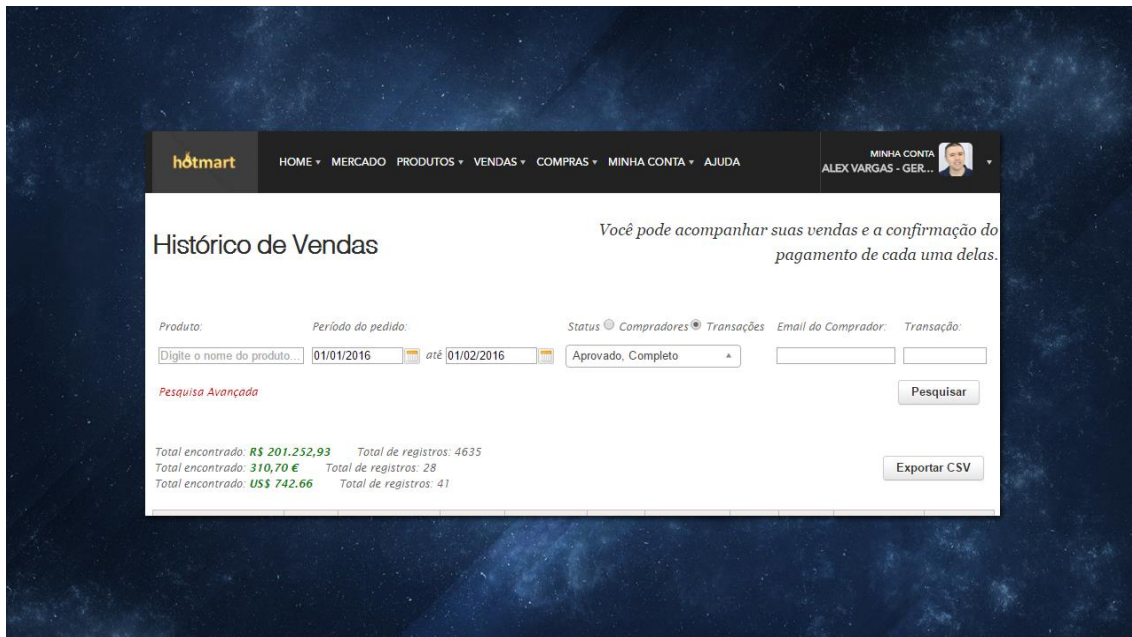
Você tem **TOTAL controle** da situação!

## **Então, É Como Viver Sempre De Férias?**

Agora, não entenda as palavras liberdade, conforto, horário flexível etc., com não fazer nada ou fazer muito pouco.

Um empreendedor digital trabalha muito, mas com uma diferença: ele escolhe com o que vai trabalhar, a hora que vai trabalhar e onde vai trabalhar, fazendo o que gosta.

**E claro, os resultados são ótimos. Só no último ano meu negócio online, faturou quase R\$ 4 Milhões!**



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

Pode acreditar, **qualidade de vida, paz e o retorno financeiro** que um negócio online vão te proporcionar são extremamente acima da média.

Olha, eu não quero entrar em nenhum papo filosófico aqui, mas, se você vive esperando a sexta-feira, você não está vivendo.

Sua vida está passando e, olha, eu tenho convicção de que o tempo que passou não volta mais.

Então, fica comigo, nessa rápida e inteligente leitura, porque vou te dar uma visão geral de como tudo isso é feito.

## Calma, Calma... Você Consegue!

É claro que eu sei... você deve estar pensando:

*"Ah, mas isso é muito difícil...; isso não é para mim...; eu não tenho experiência...; eu nem sei por onde começar...; eu não tenho como investir..."*

Bom, eu escuto isso quase todos os dias **e todos os dias provo totalmente o contrário:**

Você não precisa de experiência para montar um negócio online, pois, **pode parecer complicado, porém, é muito simples.**

Tem muitos por aí que tentam complicar ou tentam fazer a coisa mais complicada e falam isso para as pessoas, apenas para parecerem mais inteligentes. Mas, na verdade, é muito simples.

**O investimento para começar é quase nulo.**

Veja no meu caso: Eu comecei só com minha força de vontade, não tinha nenhum dinheiro.

Hoje, eu tenho alunos desde 18 até mais de 70 anos. Homens, mulheres, brasileiros, portugueses, etc.

Dê uma olhada no que alguns deles escreveram para mim:





## Existe Sim Um Caminho

Olha, eu sei bem como é no início, **ficar totalmente perdido sem saber o que fazer...**

Quando eu comecei foi exatamente assim. **Passei mais de 4 anos tentando, tentando e tentando e nada de resultados.**

Ao contrário do que muitos pensam, **não foi nada fácil.** Se eu fosse te contar tudo o que eu passei para chegar até aqui, pode pegar um lenço e um balde, pois ia começar a choradeira.

Eu vim de uma família muito humilde. Nunca me faltou nada, mas **era complicado.**

**Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso**



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

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

Eu sou natural do **Rio Grande Do Sul** e lá, no inverno, é frio, mas frio mesmo!

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

Até aí tudo bem, mas sabe como eu ia? De **Moto**. Isso, moto, pois era o meio mais barato que tinha.

Agora imagine: **Temperatura de 1 grau, sensação térmica de -10, chovendo e ainda percorrer 40 quilômetros todos os dias**, passar o dia inteiro com a roupa molhada... É de lascar!

E foram 6 invernos assim.

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

## A Sensação De Desespero

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

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

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

Depois que eu chegava em casa, **todas as noites eu ficava até a 1, 2, 3 da madrugada (ou até a hora que aguentava)** acordado, no computador estudando tentando, tentando e tentando ver se eu conseguia fazer alguma coisa na internet.

## Fé

Eu tinha em mim que ali tinha uma possibilidade...

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

Eu tinha essa visão.

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

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

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

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

## A Hora Da Virada

Só que através desse tempo que eu passei tentando de tudo e não conseguindo nada, eu coloquei meu email em tudo quanto era formulário na internet.

Foi que, um dia, era uma manhã de sábado, eu acho (agora não lembro direito), eu recebi um email que iria começar uma série de vídeos de um americano, que ensinaria como criar um **negócio online, do zero, com uma nova metodologia passo a passo.**

Eu não sei direito, mas acho que porque eu já estava tão cansado, com a cabeça tão cheia, já tinha tentado de tudo, que pensei: **“quer saber, vou deixar tudo de lado e vou fazer isso”.**

Para resumir, eu assisti aos vídeos do treinamento gratuito, e depois comprei o treinamento completo. Comprei com o dinheiro que eu não tinha.

## Consistência, Foco E Dedicação

**Apliquei com consistência, com foco e dedicação, mantendo o mais simples possível exatamente aquilo que aquele treinamento me ensinava.** E, dentro de algumas semanas...

Por mais incrível que pareça, o jogo virou, as coisas começaram a dar certo, muito certo. Eu encontrei um caminho, eu comecei a ter um resultado com esse novo método que eu tinha aprendido.

Só que a coisa foi muito melhor. A curva de crescimento foi numa ascendência muito acima da média, o faturamento cresceu muito, muito mais do que eu esperava.

Olha que interessante a progressão do meu faturamento até agora. **(Eu pulei alguns meses, senão, ficaria muita coisa aqui!)**

hotmart

HOME • MERCADO PRODUTOS • VENDAS • COMPRAS • MINHA CONTA • AJUDA

MINHA CONTA  
ALEX VARGAS - GER...

### Histórico de Vendas

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

Produto:  Período do pedido:  01/10/2012 até  01/11/2012 Status:  Aprovado, Completo Email do Comprador:  Transação:

Pesquisa Avançada

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

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

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



The screenshot shows the 'Histórico de Vendas' (Sales History) page on the Hotmart dashboard. The page header includes the Hotmart logo and navigation links: HOME, MERCADO, PRODUTOS, VENDAS, COMPRAS, MINHA CONTA, and AJUDA. The user's account is identified as 'MINHA CONTA ALEX VARGAS - GER...'. The main heading is 'Histórico de Vendas' with a subtext: 'Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.' Below this, there are search filters: 'Produto' (with a text input 'Digite o nome do produto...'), 'Período do pedido' (with date pickers for '01/05/2013' and '01/06/2013'), 'Status' (a dropdown menu set to 'Aprovado, Completo'), 'Compradores' (a radio button), 'Transações' (a radio button), 'Email do Comprador' (a text input), and 'Transação' (a text input). There are buttons for 'Pesquisar' and 'Pesquisa Avançada'. Below the filters, it shows 'Total encontrado: R\$ 8.644,25' and 'Total de registros: 175'. A table with 11 columns is visible: Produto, Afiliado, Transação, Data Pedido, Data Aprovação, Meio Pgto., Tipo Pagamento, Status, Comissão, Preço do produto, and Ações. A button 'Exportar CSV' is located to the right of the table.

*(Janeiro de 2013 – R\$ 8.644,25)*

This screenshot is similar to the one above, showing the 'Histórico de Vendas' page for January 2014. The search filters are updated: the date range is now '01/01/2014' to '01/02/2014'. The 'Total encontrado' is now 'R\$ 40.145,97' and the 'Total de registros' is '444'. The table structure and other elements remain the same.

*(Janeiro de 2014 – R\$ 40.154,97)*

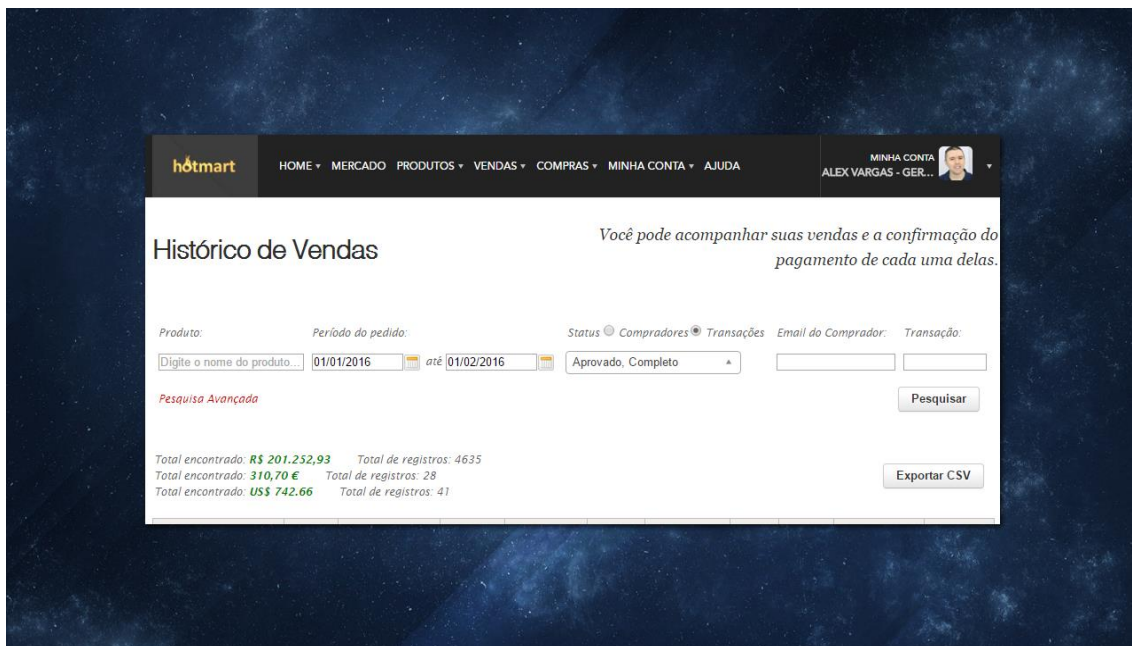


The screenshot shows the 'Histórico de Vendas' (Sales History) page on the Hotmart dashboard. The user is ALEX VARGAS - GER... The page title is 'Histórico de Vendas' with a subtitle 'Você pode acompanhar suas vendas e a confirmação do pagamento de cada uma delas.' The search filters show 'Produto:' with a text input, 'Período do pedido:' from '01/05/2014' to '01/06/2014', 'Status' set to 'Aprovado, Completo', and 'Email do Comprador:' and 'Transação:' empty. The results show 'Total encontrado: R\$ 148.527,79' and 'Total de registros: 881'. A table with columns: Produto, Afiliado, Transação, Data Pedido, Data Aprovação, Meio Pgto., Tipo Pagamento, Status, Comissão, Preço do produto, and Ações is visible at the bottom.

*(Maio de 2014 – R\$ 148.527,79)*

The screenshot shows the 'Histórico de Vendas' page with a dropdown menu open under the 'VENDAS' tab. The dropdown options are: Histórico de Vendas, Meus Clientes, Opiniões dos meus Clientes, Central de Atendimento, Administrar eTickets, and Notificação de POSTs. The search filters show 'Período do pedido:' from '01/03/2015' to '01/04/2015'. The results show 'Total encontrado: R\$ 160.399,98' and 'Total de registros: 857'. The table structure is the same as the previous screenshot.

*(Março de 2015 – R\$ 160.399,98)*



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

**Lembrando que esses são faturamentos mensais.** Eu pulei alguns meses senão ia ficar muita coisa!

Imagina você agora, saindo de um verdadeiro pesadelo e tendo sucesso online com seu próprio negócio, algo que te faz feliz, que te completa, que te dá **liberdade de tempo, liberdade de localidade, liberdade financeira...**

Imagina, ao invés de ter que sair de casa todos os dias para um trabalho chato que você não suporta, trabalhar dentro da sua casa, perto da família ou ter a liberdade de poder trabalhar aonde quiser, sem restrições, tendo uma internet e o resto, não importa.

Imagine ainda, poder continuar no seu emprego, se você gosta dele, e ter um **negócio na internet apenas no tempo livre.**

Imagina, ter tudo isso apenas aplicando um método simples e prático.


**Vamos ver como fazer isso agora!**


# Como Começar Seu Negócio Online



SE VOCÊ NÃO CONSTRUIR **SEUS SONHOS**,  
ALGUÉM TE CONTRATARÁ PRA CONSTRUIR **OS DELE**.

[www.nucleoexpert.com](http://www.nucleoexpert.com)

 AlexVargasPro

 AlexVargasPro

 AlexVargasPro

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

**Inclusive, esse é um dos problemas, que eu considero hoje.**

---

[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)

Por ter muito de tudo, muitas pessoas fracassam, porque perdem o foco. É todo mundo querendo te “vender” uma suposta solução mágica.

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

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

## Exemplos De Modelo De Negócios Online

Assim como em qualquer outro tipo de negócio, os **negócios online têm várias vertentes, onde você pode atuar**. Umas mais simples, outras muito mais complexas.

Eu posso citar aqui uma dezena de modelos (tipos) de negócios que você pode criar, usando a internet.

Por exemplo:

- **Venda de Produtos Físicos:** Montar uma loja virtual, usar mercado livre, importação, produtos artesanais feitos por você etc.;
- **Oferecer Serviços:** Consultoria, designer, programador, redator, marketing digital;
- **Publicidade:** Se você tem um site com grande visitação, pode vender espaços publicitários para empresas fazerem anúncios;
- **Desenvolver um Software ou Sistema:** Vender online, App Store, Google Play, temas, plugins, etc.;
- **Criar um Infoproduto:** E-books, audiobooks, cursos em vídeo, etc.;

- **Afiliados:** Recomendar produtos, já prontos, para outras pessoas e receber comissão por isso;
- **Assinatura:** Sites de membros, fóruns;
- **Compra e Venda de Sites:** Comprar sites prontos, fazer melhorias e revender, com lucro;
- **Compra e Venda de Domínios:** Comprar domínios expirados ou novos, com potencial e, então, revender para quem tem interesse por um preço maior;
- **Investidor em Sites:** Entrar com o dinheiro em sites que tem potencial, fazê-lo crescer e, então, receber lucros;
- **Aluguel Online:** Alugar a utilização de softwares, plugins ou sistemas que você comprou ou que assina;
- **Ter Uma Agência:** Lançamentos de produtos digitais, geração de tráfego, construção de marca e autoridade etc.;
- **Agenciamento:** Intermediar serviços. Alguém te contrata para criar um site e, então, você cobra R\$ 2000,00 pelo serviço. Você contrata alguém da sua confiança para fazer o trabalho e paga R\$ 1500,00 para essa pessoa (claro que isso é só um exemplo);

E por aí vai... Basta ter criatividade ou **olhar o que já existe e está funcionando.** 😊

Bom, como te falei antes, eu já venho empreendendo online a vários anos (quase 12 anos hoje) e errei muito tentando modelos de negócios errados ou que eram muito complicados e que exigiam muito esforço.

Sim, eu errei muito, várias vezes, muitas vezes... 😊

Até que **encontrei o melhor tipo de negócio online que pode existir.**

## Negócios Online De Produtos Digitais

Eu não sei qual é o seu perfil atual, mas provavelmente seja aquele *"nossa, ainda bem que chegou a sexta-feira"*.

Eu sei bem como é...

Minha vida foi assim por um bom tempo, porém, hoje posso te falar que muitas vezes nem sei que dia é, se é sábado, terça, domingo...

*Na verdade, isso está mudando um pouco agora, pois nasceu meu filho há pouco tempo, então, estamos tendo um pouco mais de regras. Mas, fora isso, eu realmente me perco nos dias.*

**Porém, agora imagine:**

- **Imagine o poder de começar um negócio dentro da sua casa**, sem precisar de nada além do que você já tem hoje;
- **Imagine conseguir montar todo o negócio usando pouco tempo diário**, ou seja, continuar nas suas atividades normais e criar seu negócio apenas no tempo livre;
- **Imagine ter um negócio que você faz as tarefas apenas uma vez**, e as mesmas se somam ao longo do tempo, uma a uma, em um processo exponencial de faturamento e resultados;
- **Imagine conseguir, se você quiser, sair do seu emprego atual** e viver apenas do seu negócio digital, trabalhando da sua casa, ou de onde você quiser;
- **Imagine conseguir escalar** (aumentar, multiplicar) seu negócio várias vezes e, com isso, seu faturamento;
- **Imagine um negócio que literalmente funcione quase que sozinho**, independentemente da sua presença e, mesmo assim, cresça cada vez mais;
- **Imagine um negócio que funcione sem que você apareça, se não quiser**. Isso mesmo, você pode ter seu negócio altamente



lucrativo, sem nunca mostrar o rosto. Eu mesmo tenho vários segmentos dos meus negócios digitais onde eu não apareço).

Esses são apenas alguns dos benefícios de um negócio online de **Produtos Digitais**.

Um **Negócio Online De Produtos Digitais** é o melhor tipo de negócio que você pode ter.

Basicamente, significa que o produto que você vai entregar é um **produto digital**, ou seja, não é físico.

Esse produto pode ser criado por você ou por outras pessoas (vou explicar abaixo).

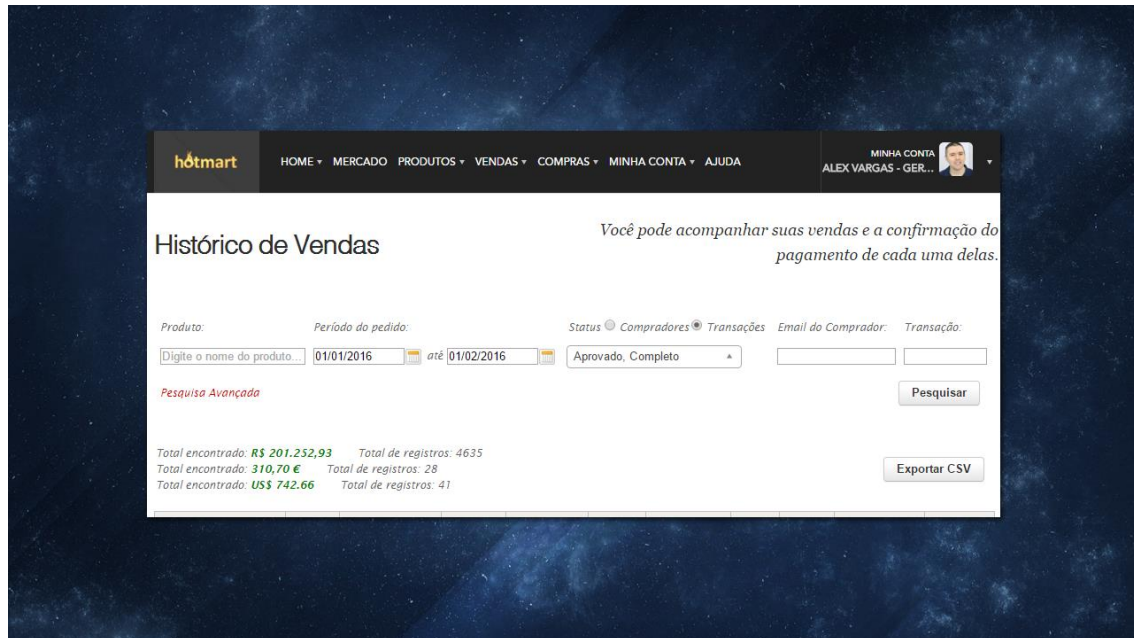
## Exemplos de Produtos Digitais:

- E-books (livros digitais, como esse que você está lendo)
- Vídeo Aulas;
- Cursos Em Vídeo;
- Gravações de Palestras;
- Gravações de Áudio;
- Plugins ou Temas Para Sites;
- E Vários Outros...

Exemplos de Produtos Digitais:

- [Formula Negocio Online;](#)
- [Expert Dominante;](#)
- [Viver Melhor Agora;](#)
- Etc...

Daí você vai me perguntar: “**Mas será que isso vende?** ”. Sim, vende! Olha a imagem abaixo.



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

Essa imagem é de **uma** das minhas contas, em **uma** das plataformas que eu utilizo. É apenas de **1 mês** de faturamento com meu **negócio online de produtos digitais**. Parece bom para você?

Seguindo...

Falando então do que é o foco desse e-book, **Negócios Online No Mercado De Produtos Digitais**, é claro que também existem dezenas de modelos de negócios para se atuar.

Porém, hoje, nesse e-book, vamos abordar alguns dos que eu mais gosto e que tenho convicção de que tem maior **potencial lucrativo, de renda passiva e de liberdade**: Afiliados, Infoprodutor E Serviços.

## Afiliados:

Esse é o modelo que eu tenho total convicção de ser **mais simples, rápido e fácil de começar**.

Simplesmente uma solução que veio para abalar o mercado.

Imagina, você não cria nada, não faz nada, apenas faz divulgação e fica com **50% a 80% (em média) do preço da venda do produto**. ÓTIMO!

A melhor forma de trabalhar nesse segmento é se afiliar a produtos digitais. E para isso, basta se cadastrar em alguma plataforma como: [Hotmart](#), [Eduzz](#), [Monetizze](#).

Depois, é só escolher os produtos e começar a divulgar;

**Basicamente é isso. É tão simples como se parece.**

A forma de trabalhar como afiliado é simplesmente você saber como **mostrar esses produtos para as pessoas interessadas**.

Esse “**mostrar para as pessoas**” pode ser feito de várias formas (falarei mais adiante), inclusive, sem que você nunca apareça, ou seja, você pode indicar centenas de milhares de vendas sem nunca nem aparecer.

Eu mesmo faço isso, em vários segmentos do meu negócio online.

**Basicamente o que você precisa é:**

- **Gerar tráfego** para suas ofertas de afiliado;
- **Converter** esse tráfego em vendas;

- **Construir audiência** para vender mais e mais, sem gastar (dinheiro ou tempo) com tráfego outra vez (essa parte não é obrigatória, porém, recomendo);
- **Repetir** o processo com vários produtos e nichos diferentes, com isso, multiplicar o faturamento;

Imagina se você fatura R\$ 2.000,00 (bem por baixo) por mês, com um projeto de afiliado.

Imagina agora com 10 projetos ( $R\$ 2.000,00 \times 10 =$  **R\$ 20.000,00**).  
**Sim, é totalmente (e simplesmente) possível!**

## Infoprodutor:

Esse é outro modelo que eu também atuo... **aqui é onde você é dono dos produtos digitais que são vendidos**, sendo você o criador deles.

Ou seja, digamos que você tenha algum conhecimento, e queira vender esse conhecimento. Então você transforma isso em algum produto digital (E-book, Vídeo, Áudio Etc.)

Ou você apenas tem uma ideia e utiliza de algumas estratégias, para outras pessoas criarem esses produtos para você.

**Com certeza essa é uma das opções mais lucrativas que existe.**

**Imagine a situação:** Você faz o trabalho uma única vez e ganha renda recorrente, por anos, vendendo o mesmo produto, sem precisar de estoque, manutenção, logística.... Tudo isso em um sistema 100% automatizado.

**Basicamente o que você precisa é:**

- Ter um produto digital (criar, terceirizar, licenciar, parcerias, contratar profissional para criar, etc....);
- Cadastrar em alguma plataforma de gerenciamento de vendas e afiliados ([Hotmart](#), [Eduzz](#), [Monetizze](#));
- Criar um sistema de vendas (nome bonitinho para “Página De Vendas”);
- Aplicar estratégias de geração de trafego;

Simplesmente é um modelo de negócios fantástico!

### **As possibilidades são incríveis!**

Independentemente se você que criou ou não, o faturamento é alto e o processo todo (divulgação, venda, entrega) é **totalmente automático. O estilo de vida com esse tipo de trabalho é fantástico.**

Pode acreditar.

## **Serviços:**

Isso mesmo, você pode vender seus serviços pela internet ou (se você tiver conhecimento) criar algum sistema que ofereça algum serviço.

Muitos não começam porque me dizem assim: “Eu não tenho o que vender”.

**Em primeiro lugar, tem sim.** Como já falei, você pode ser **afiliado** ou mesmo **criar seu próprio produto digital.**

**Porém, se não quiser ser afiliado nem ter seu produto, você pode prestar um serviço.**

Pode ser alguma coisa que você já faz: tradução, redação, design, criação de sites.... Qualquer coisa mesmo.

Ou, se você tiver conhecimento para isso, criar um sistema que presta algum serviço: plugin, tema Wordpress, sistema de membros, criação de páginas etc. (aqui já entramos em uma parte mais técnica da coisa, mas é possível).

**Você só precisa saber como levar isso até as pessoas.**

Eu confesso que esse é um modelo que eu **não** atuo hoje.

Prefiro ter meus negócios rodando, sem precisar da minha presença, assim, posso usar meu tempo para criar mais negócios ou, simplesmente, fazer outras coisas: ficar com a família, viajar, ir para academia, etc.

Mas, para quem está começando do absoluto zero e tem algum conhecimento, oferecer seus serviços é uma ótima ideia para levantar um dinheiro rápido.

**Uma dica rápida para isso é entrar em um site chamado [WorkAna.com](http://WorkAna.com) e dar uma olhada lá nos tipos de trabalhos que são oferecidos, e começar a participar da plataforma.**

E, é claro que falei apenas de trabalhos manuais que você pode fazer, porem se tiver algum conhecimento técnico ou dinheiro para investir pode, por exemplo, criar uma ferramenta online ou uma agência.

A partir de agora, vamos falar mais sobre "**Afiliados e Infoprodutos**", ok?



# Seu Mercado De Atuação - Nichos De Mercado



Certo, depois que você identificou seu modelo de negócios para seu primeiro negócio online, vamos falar de foco.

Quem deseja se tornar um empreendedor digital, certamente já ouviu falar e muito sobre os nichos de mercado e como eles são importantes para o negócio. **Entretanto, você sabe, realmente, o que é um nicho de mercado e porque ele é importante para você?**

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)

## O Que É Nicho De Mercado?

Quando vamos começar um negócio online, é fundamental que saibamos escolher o nicho de mercado ideal.

Mas, o que é um nicho de mercado?

**Em poucas palavras, o nicho de mercado é um grupo de pessoas com interesses, desejos ou problemas em comum.**

Uma forma clara de ver isso é:

No mundo, existe um grupo de pessoas que querem perder peso. Esse grupo de pessoas forma o nicho de "**Emagrecimento**", ou seja, pessoas que querem emagrecer.

Outro exemplo:

No mundo, existe um grupo de pessoas que buscam formas de acabar com a queda de cabelo. Esse grupo de pessoas forma o nicho de "**Calvície**".

Percebe que um "Nicho De Mercado" não é algo que você vai inventar, e sim algo que já está lá e você tem que identificar.

**E aqui é bem simples (claro que existem outros critérios):**

- Recomendo pensar em **assuntos que você tenha interesse** e, então, pesquisar se esse assunto forma um nicho grande para criar um negócio online.

Para mais ideias de possíveis nichos do seu interesse você pode listar algumas para cada item a seguir:

- Medos;

- Problemas;
- Paixões;
- Hobbies.

Porém, só por interesse, acredito não ser válido. Para realmente ter sucesso, o bom mesmo é que sejam alinhados **Interesse com Potencial Lucrativo**.

**Para fazer essas pesquisas e entender o potencial lucrativo de uma possível ideia, recomendo:**

- **Pesquisar a concorrência:** Ver se já tem outras empresas com negócios parecidos, fazer uma engenharia reversa e entender a saúde do negócio;
- **Usar uma ferramenta chamada “Planejador De Palavras Chaves Do Google”** para analisar a quantidade (em números) de interesse mensal sobre determinados termos (daí, nesse caso, você pesquisa termos relacionados ou seu nicho);
- **Outra ferramenta chamada “Google Trends”** para analisar o crescimento (ou não) de termos relacionados a sua ideia, então ter uma noção se o interesse está aumentando ou diminuindo;

E ainda, se você estiver **TOTALMENTE SEM IDEIAS** pode fazer uma pesquisa pelo que já existe:

- **Usar a plataforma “Hotmart”** e analisar produtos que já estão vendendo bem lá dentro e então partir daí ter a sua ideia (não tem problema nenhum nisso);
- **Além do Hotmart, existem outras plataformas ([Eduzz](#), [Monetizze](#), [ClickBank](#))** que também são marketplaces de produtos digitais, aonde você pode retirar ideias;
- **Além disso, seja criativo:** Sites de revistas, bancas de jornais, etc.

Entre várias outras formas, [Dentro do Treinamento Formula Negócio Online](#) mostro, em detalhes e na prática, como fazer essa pesquisa.

Porém, a grande sacada aqui é fazer uma convergência daquilo que você gosta, com potencial lucrativo. Isso seria o ideal.

### Grande Sacada:

Mude sua visão de “Consumidor” para “**Produtor**” e analise tudo com os olhos de um empresário.

Ao entrar em um site (ou qualquer tipo de negócio) passe a pensar e analisar: “**como esse site ganha dinheiro, qual é o produto, quem são os clientes, como está a qualidade, se a comunicação está clara, etc....**”

Assista a uma propaganda, seja na TV, cinema, jornal ou onde for e se pergunte: “**Como eles pretendem atrair clientes? O que eles oferecem? Eu reconheço uma marca aqui? Eu confio nessa marca? O que me levou a confiar nessa marca?**”

Vá ao supermercado e quando escolher produto da marca X ao invés da marca Y, se pergunte “**Por que escolhi este produto ao invés do outro? Ele é realmente melhor ou isto é somente minha impressão? Ou será que foi o preço? De repente, o rótulo me chamou mais atenção? Ou foi a disposição do produto na prateleira?**”

Faça essa análise assertiva que, com certeza, vai ter **mais ideias do que consegue implementar**.

Se quiser entender um pouco mais sobre **Escolha, Análise e Ideias De Nichos De Mercado**, recomendo esses 2 vídeos:

- [Como Escolher Seu Nicho De Mercado Lucrativo;](#)
- [Ideias De Nichos De Mercado Para Começar;](#)

## Sugestões de Nichos de Mercado

Para poder deixar mais simples de compreender, eu separei os nichos por seções. Assim, você verá abaixo quatro seções importantes na vida de qualquer ser humano e quais os principais nichos dentro deles.

Entretanto, se lendo os nichos abaixo você tiver outra ideia ou acreditar que ficou faltando algum nicho, você pode inseri-lo e seguir por ele, pois se está dentro das quatro seções primordiais, provavelmente dará certo.

### Saúde E Beleza

- Perda de peso, de forma geral;
- Perda de peso natural;
- Dietas de forma geral;
- Ganho de massa muscular;
- Exercícios para se fazer em casa;
- Alimentação saudável ou orgânica;
- Exercícios de alta intensidade;
- Alimentação fitness;
- Saúde alternativa e curas naturais;
- Cura e controle do stress;
- Ansiedade e ataques de pânico;
- Doenças crônicas em geral.

## Namoro E Relacionamento

- Como arrumar um namorado ou namorada;
- Paquera e conquista;
- Relacionamentos interpessoais;
- Superar crises em relacionamentos;
- Sexualidade;
- Maternidade e paternidade.

## Negócios E Dinheiro

- Empreendedorismo (digital ou físico);
- Marketing digital;
- Como ganhar dinheiro, de forma geral;
- Como começar um negócio, de forma geral;
- Marketing;
- Investimentos (bolsa de valores, tesouro direto, etc.);
- Mercado imobiliário (ensinando a comprar e vender em leilões);
- Como sair das dívidas;
- Como administrar o próprio dinheiro;
- Como conseguir empregos;
- Forex;
- Aposentadoria;
- Coaching;
- Importação;
- Produtividade e gerenciamento de tempo.

## Hobbys E Atividades Extras

- Teologia;
- Idiomas;
- Adestramento;
- Meditação;
- Surf;
- Canto;



- Artes marciais;
- Pôquer;
- Compra e venda de automóveis;
- Receitas;
- Mecânica de automóveis;
- Fotografia;
- Artesanato;
- Desenho;
- Esportes.

Se quiser entender um pouco mais sobre **Escolha, Análise e Ideias De Nichos De Mercado**, recomendo esses 2 vídeos:

- [Como Escolher Seu Nicho De Mercado Lucrativo;](#)
- [Ideias De Nichos De Mercado Para Começar;](#)

## Um Ponto Importante

Às vezes, dependendo do seu modelo de negócios escolhido, nem vai ser preciso encontrar um nicho que você tenha tanto interesse assim.

**Por exemplo:** Para o modelo de negócios afiliados com anúncios, você pode simplesmente escolher um bom produto para promover e pronto, só isso! **Seu negócio online está pronto.**

Sim, é simples assim!

Porém, a escolha de nicho (ou seja, um assunto que você tenha interesse e então construir seu negócio em torno disso) é uma ótima ideia para negócios online de longo prazo, que crescem mais e mais, dia a dia.

E é claro, você pode ter negócios online em vários nichos diferentes, basta saber como fazer e o passo a passo exato a seguir.

**Veja aqui o passo a passo exato e prático para montar um negócio online de sucesso.**

# Construindo Sua Estrutura



Certo... Depois de escolher seu nicho (ou não) é hora de montar sua estrutura.

**Um dos grandes benefícios dos negócios online é a (muito) baixa barreira de entrada.**

Ou seja, qualquer pessoa tem total potencial de começar, sem muitos problemas, nem investimentos altos ou qualquer tipo de burocracia, como não acontece em nenhum outro negócio.

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)

**Você pode começar absolutamente sem nada! Sim, sem nada mesmo.**

Essa semana mesmo, eu comecei um projeto online, totalmente novo e do zero.

Fiz isso porque vou gravar tudo e usar para entregar como bônus, dentro do meu [Treinamento Completo Formula Negócio Online](#), para que os alunos vejam tudo na prática (sim, estou sempre colocando novos conteúdos lá dentro).

Nesse exemplo, eu usei o modelo de afiliados mais simples possível.

**Basicamente o que eu fiz foi:**

- Escolhi um bom produto para promover;
- Escolhi a plataforma de anúncios que iria usar;
- Criei os anúncios;
- E pronto!

Em **menos de uma semana**, já estava com mais de **R\$ 500,00** de faturamento e (mais ou menos) **25 boletos impressos**, esperando serem compensados.

Então, posso dizer que estava com quase **R\$ 1000,00 de faturamento na primeira semana**.

Só que aqui vem o lance. 😊

**Eu comecei tudo isso SEM NADA... Do absoluto zero!**

Você entende o potencial disso?

Assim como eu venho falando nesse e-book, existem muitas formas de começar e esse exemplo é uma delas, uma das mais simples.

**Claro que eu poderia ter feito mais um “monte de coisas”**, com certeza teria mais resultados, mas realmente essa experiência foi para manter tudo muito simples mesmo.

## A Forma Mais Simples De Começar

Bom, uma das formas mais simples de começar seu negócio online é como eu falei acima, sem nada mesmo.

E como você viu, é sim totalmente possível.

Porém, sempre recomendo você iniciar com uma “estrutura básica”. Depois você pode aumentar, claro.

Eu recomendo essa estrutura básica (já mostrarei o que é) para que você possa criar seus **projetos online em forma de “Ativo De Longo Prazo”**.

Não apenas uma “coisinha para ganhar um dinheirinho”, **NÃO!**

Essa estrutura simples para começar é simplesmente: “Hospedagem e Domínio”.

Eu sempre recomendo meus alunos criar seus negócios online pensando em longo prazo, algo que vai durar para uma vida!

## O Modelo “Simples” De 2 Páginas

O modelo de estrutura simples que eu recomendo para os meus alunos é o de 2 páginas, apenas para começar (claro que você pode e deve aumentar isso com o tempo).

- **Página 01:** Landing Page (Página De Captura, Página De Chegada, etc.);
- **Página 02:** Obrigado (Página De Oferta, Redirecionamento, Entrega, Etc.);

**Só com isso você já constrói seu negócio online com sua própria estrutura, criando ativos para você.**

Vamos olhar bem rápido agora, o que você precisa para montar essa simples estrutura (e também estruturas mais complexas, pois o que você vai precisar é a mesma coisa) 😊

Basicamente o que você vai precisar é: Um domínio e uma hospedagem para montar as páginas e alguma forma de construir audiência (veremos no próximo capítulo).

## O Que É E Como Contratar Um Domínio

Um “nome de domínio” é o “nome do seu site”, como as pessoas (usuários) vão digitar na barra de endereços do seu navegador, para acessar o seu site:

**O domínio do “Formula Negocio Online” é**  
[“www.formulanegocioonline.com”](http://www.formulanegocioonline.com)

Você precisa ter um nome de domínio para ter seu site profissional.

## Como Contratar Um Nome De Domínio

Para registrar seu domínio, primeiro você deve escolher um nome bacana.

Lembre-se do capítulo de “Escolha De Nicho” e pense em um nome que tenha **relação ao seu nicho escolhido**.

### Exemplos:

**Nicho:** Ganho De Massa Muscular

**Domínio exemplo:** “www.GanharMassaMuscularJa.com”

**Nicho:** Paquera E Conquista

**Domínio exemplo:** “www.ComoConquistarUmAmor.com”

Depois de escolher o nome, basta acessar alguma empresa de registro de domínio e fazer o registro.

- [Empresa que recomendo para Registrar o Domínio.](#)

Esse registro é anual, ou seja, você paga apenas uma vez por ano.

O preço para registrar vai depender de empresa para empresa, mas os valores variam entre R\$ 5,00 por ano a R\$ 50,00 por ano, dependendo da empresa.

Sim, é muito barato! 😊



## O Que É E Como Contratar Uma Hospedagem

A segunda parte da estrutura é sua hospedagem.

Aqui é onde o seu site vai ficar guardado, as imagens, os textos... tudo.

Ao passo que você tem o domínio, que é o nome, você precisa da hospedagem para guardar os arquivos do seu site.

### Como Contratar Uma Hospedagem

Aqui também é extremamente simples e barato.

Os valores variam muito, em média de R\$ 4,90 por mês a R\$ 60,00 por mês, dependendo da empresa.

A empresa que eu recomendo para os meus alunos, tanto para registro de domínio, quanto para hospedagem é a [Hostgator](#).

- [Empresa que recomendo para Registrar a Hospedagem;](#)

Para mim, é a que tem melhor custo benefício, pois é segura e confiável.

Seu site pode crescer para patamares altíssimos que você não terá problemas.

Além disso, é muito barata!

### A Sua Estrutura Está Pronta

Apenas com isso, a sua estrutura básica para seu negócio online, **já está pronta!**

Lembrando do exemplo que eu dei acima, nem disso que eu falei você precisa (hospedagem e domínio), mas eu recomendo, para que você faça algo mais profissional e com maior potencial de lucro e de longo prazo.

**Até porque, com essa estrutura você vai conseguir, SE QUISER:**

- **Criar um Blog**, para atrair público qualificado e vender sem investir em anúncios;
- **Criar páginas para registrar “Pixel de Remarketing”**, para fazer vendas para públicos altamente segmentados, de qualquer produto do nicho;
- **Criar Páginas de Captura para capturar e-mails e criar lista**, formando assim um dos melhores ativos de um negócio online;
- **Criar Páginas de Ofertas com bônus**, para aumentar a conversão;
- **Criar Páginas De Conteúdo** para fazer vendas orgânicas.

Na verdade, é uma infinidade de estratégias e **gastaríamos aqui umas 300 páginas** só listando o que você pode fazer apenas com esses 2 itens (domínio e hospedagem).

E calma, se você não entendeu o que eu falei acima, acesse meu [Treinamento Avançado E Completo “Formula Negocio Online”](#) que eu mostro, exatamente, como fazer cada uma dessas estratégias (e muitas, muitas, muitas outras) na prática, passo a passo.

# Atraindo Público



Eu considero um dos pilares mais importantes do seu negócio de sucesso online: **Geração de Tráfego**.

Sim, é mais importante do que ser um ótimo afiliado, mais importante do que ter um ótimo produto ou qualquer outra coisa.

**Tráfego são pessoas, é trazer pessoas até o seu site, suas ofertas, seus produtos, seus links de afiliado ou serviços.**

---

[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)

Tráfego é uma das tarefas que você precisa dominar para ter sucesso online (ponto!).

Por que?

Me fala uma coisa: adianta ter o melhor produto do mundo, ser afiliado do melhor produto do mundo, se você **não consegue mostrar a oferta para as pessoas**? Não vai adiantar nada, tem que ter tráfego, pois tráfego é fundamental e ponto.

**Atualmente, eu considero que temos 5 tipos de tráfego:**

## 1. Tráfego Gratuito

São estratégias que você não investe dinheiro para trazer pessoas até seu site:

**E aqui podemos listar:**

- Marketing De Conteúdo:
- Ter Um Blog Com Conteúdo:
- Vídeos (Youtube, Vimeo, Uol Mais, Etc.):
- Criar Ativos Online:
- Guest Posts:
- PodCasts:
- Sites De Perguntas E Respostas:
- Comentar Em Outros Blogs:
- Participar De Grupos E Fóruns:
- Parcerias:
- Trocas:

- Participação Em Outros Produtos;
- Entre Vários Outros;

## 2. Tráfego Pago

São estratégias que você tem que colocar algum dinheiro em alguma plataforma de anúncio para gerar tráfego:

**E só fazendo um parêntese aqui, não pense que isso é ruim: "pagar por tráfego, " porque não é!**

Veja, se você vende algum produto, seja seu ou como afiliado, e recebe R\$ 100,00 por venda, se você gastar R\$ 50,00 em tráfego, para atrair pessoas e fazer uma nova venda, ÓTIMO, você ganhou R\$ 50,00.

Isso significa que se você investir R\$ 500,00 em tráfego, vai ganhar R\$ 500,00 de lucro!

Basta pensar como empreendedor.

**Bom, aqui podemos listar:**

- Facebook Ads;
- Google Adwords;
- Youtube Adwords;
- Media Buy;
- Posts Patrocinados;
- Redes De Networks (Outbrain, Taboola);
- Acessória;
- Etc.

Só um detalhe: Quanto há tráfego pago, eu atualmente consigo um retorno muito bom, lucro mesmo. Porém, não se assuste pensando que você é obrigado a investir em tráfego, pois não é.

Pode começar com tráfego gratuito, tranquilamente. Eu comecei assim, muitos começam.

### 3. Tráfego Social

É um pouco do gratuito também.

Porém, são técnicas que você usa são as **mídias sociais**, para trazer pessoas até seu site.

O bom desse tipo de tráfego é que são as próprias pessoas que te ajudam a gerar mais e mais tráfego com **compartilhamentos, curtir recomendações, etc.**

Outro ponto positivo do tráfego social é que, aplicando as estratégias corretas, você consegue um montante enorme de tráfego.

**Aqui podemos falar de:**

- Facebook Perfil;
- Facebook Fan Page;
- Facebook Grupos (participar ou criar o seu próprio);
- Google Plus: perfil, páginas, Grupos (participar ou criar o seu próprio);
- LinkedIn: perfil e comunidades;
- Instagram;
- Twitter;

- Pinterest;
- Snapchat;
- Periscope;
- Etc.

## 4. Tráfego De Afiliados

Esse é um ótimo tráfego, mas, é apenas para quem tem seus próprios produtos.

Se você vende um produto digital próprio, pode usar afiliados para te ajudar a divulgar. Eu faço isso em alguns projetos e isso é responsável por mais de **25000 mil visitas diárias, em alguns dos meus produtos.**

**Para isso, tem que cadastrar seu produto em plataformas como:**

- [Hotmart](#);
- [Eduzz](#);
- [Monetize](#).

Todo o processo é automatizado por essas plataformas.

## 5. Tráfego Direto

Esse tipo de tráfego não é tão usado atualmente, principalmente para quem está começando.

Basicamente é o usuário digitar o endereço do seu site no navegador e entrar direto. O problema é que, para conseguir que as pessoas lembrem do endereço do seu site e digitem no navegador você vai ter que construir marca ou trabalhar com anúncios off-line, como



panfletos, cartões, camisetas e tal. Isso até dá certo, mas não recomendo, por enquanto.

Assim, o que eu posso dizer aqui, rapidamente é: calma, não se preocupe com isso agora. **Estratégias de tráfego tem aos montes, basta você saber como aplicar. Isso não será um problema, caso você seja aluno do [Treinamento Completo Formula Negocio Online](#).**

Dentro do [Treinamento Formula Negocio Online](#), temos um módulo inteiro sobre isso e mais alguns bônus extras.

### Grandes Sacadas:

**Geração De Conteúdo Online:** É uma ótima forma para geração de tráfego qualificado, gratuito e de longo prazo.

**SEO:** Ao criar conteúdo para marketing, pense sempre em criar um ótimo título, assim como otimizá-lo para SEO.

**Palavras-Chaves:** Trabalhe as principais palavras-chaves do seu negócio, através de conteúdo.

**Seu Blog:** Cultivar seu blog é uma ótima forma de gerar tráfego qualificado, orgânico e crescente, de médio/longo prazos.

**Seu Blog:** Diversifique os formatos de publicação: artigos em texto, vídeos, PDF's, infográficos, Webinários, etc.

**Seu Conteúdo:** Não faça por fazer, pense em necessidades e resolva problemas, dúvidas e entregue soluções específicas para sua audiência e os interesses específicos deles.

---

**[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)**

**Design:** Tenha um ótimo design. Segundo pesquisas, um bom design faz com que seus visitantes tenham mais confiança em seu site.

**Colocação de Links:** Em qualquer divulgação extra, coloque seu link aonde for possível. Escreva e fale.

**E-mail Marketing:** É fundamental. Capture, de todas as formas possíveis, e tenha um sistema e calendário frequente de envio de mensagens para seu público.

**Tráfego Pago:** Se seu negócio está gerando receita, reinvesta SEMPRE em tráfego pago.

Regra mínima dos 20%: Faturou R\$ 2000,00 reinvesta R\$ 400,00; Faturou R\$ 1000,00 reinvesta R\$ 200,00. Isso fará seu negócio crescer, dia após dia;

**Convergência:** Mescle e traga as pessoas de uma mídia até outra, assim sua presença é muito maior.

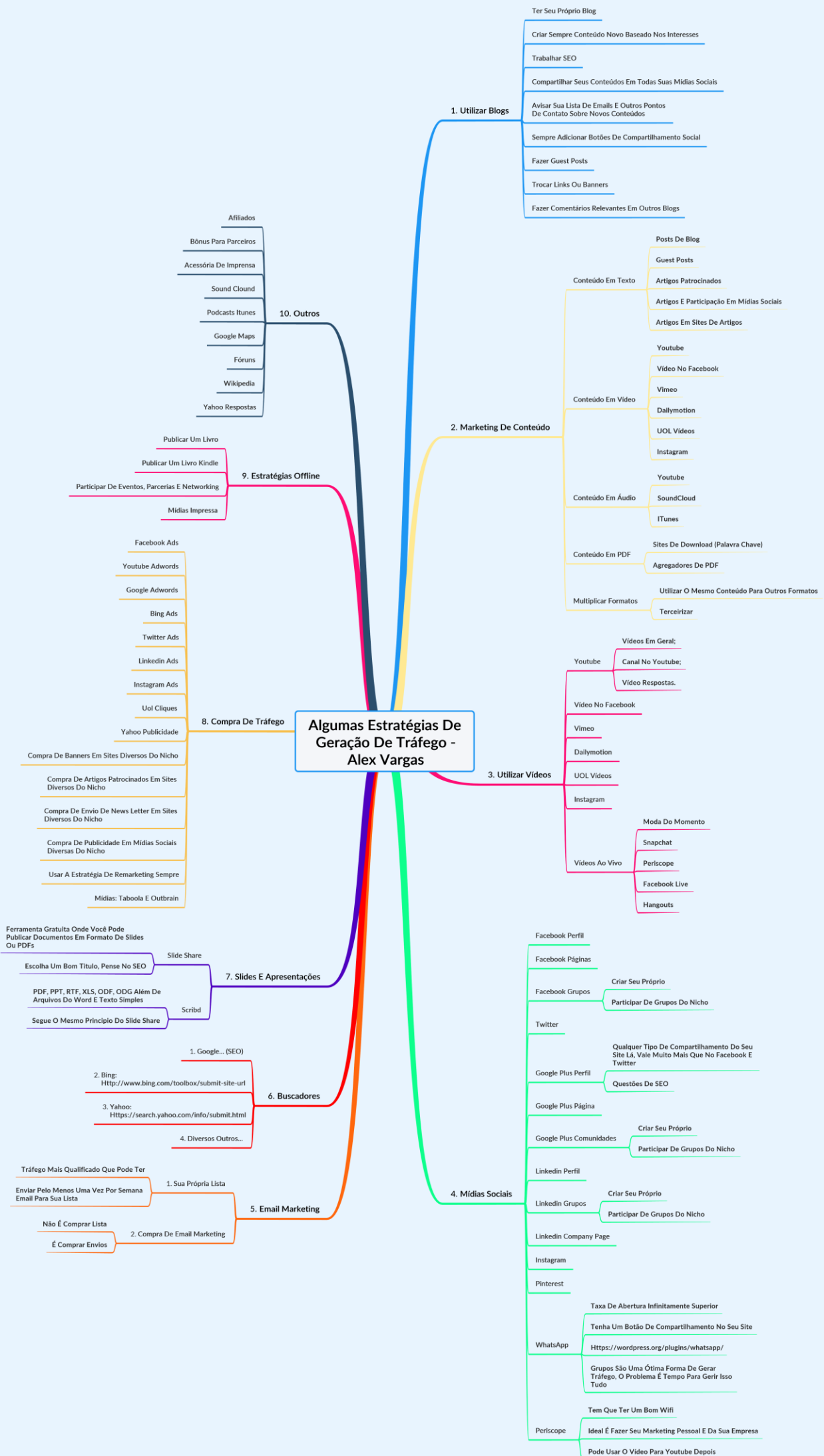
**Provas Sociais:** Fazem a diferença. Mostre que tem muita gente entrando, mostre o número de seguidores...

**Antecipação:** Gatilho fundamental no marketing. Mostre o que está por vir e deixe o usuário curioso. Junte isso aos benefícios.

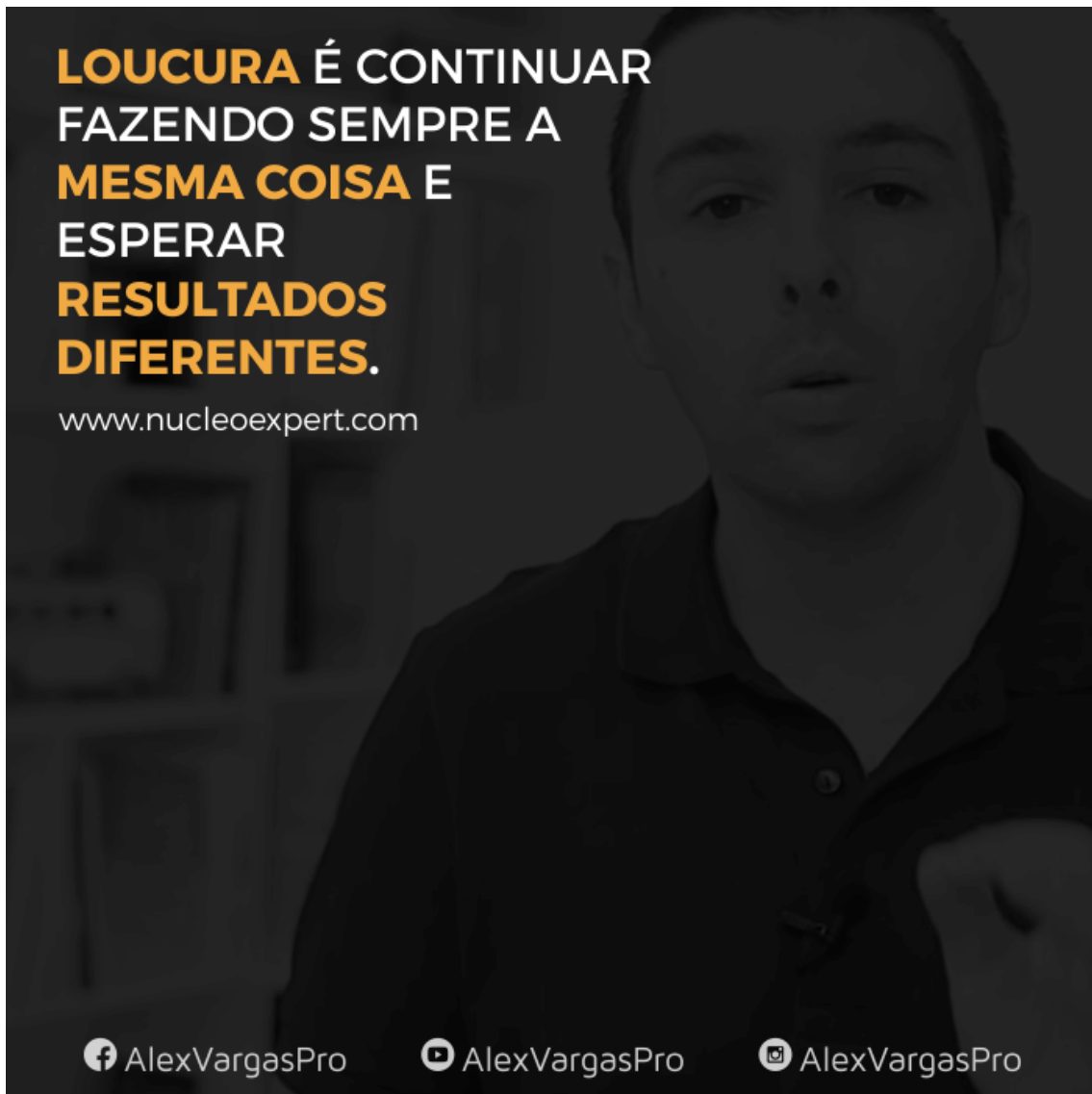
**Oferta De Saída:** Uma técnica que pode maximizar seus resultados é fazer ofertas extras, quando o usuário vai deixar o seu site

**BackEnd:** Mantenha uma relação de amizade e constante entrega de valor para seus clientes, então venda mais.





# Construção De Audiência



Não é obrigatório, porém, eu acredito ser um passo importante no seu negócio digital.

## Mas, por que não é obrigatório?

Bom, dependendo do seu modelo de negócios, você não precisa construir audiência, nem sequer mostrar seu rosto.

Um exemplo, é o modelo “Afiliado Árbitro” que, basicamente, é você **aplicar estratégias de divulgação de produtos digitais**, utilizando anúncios (ou formas gratuitas) sem nunca aparecer.

Naquele exemplo, que comentei acima, que fiz para mostrar para meus alunos, eu não apareci, nem meu nome apareceu e tive um retorno de quase **R\$ 1000,00 na primeira semana** 😊.

Porém, eu acredito que a **audiência é um grande ativo** para seu negócio online, que a médio/longo prazos vai te dar um retorno enorme.

## **Além de segurança e estabilidade!**

### **Mas afinal, o que é audiência?**

Basicamente é você construir um público em torno de você, que tenha interesse em seu assunto e no que você tem a entregar.

Olha só, no capítulo anterior, eu falei sobre tráfego. Sim isso é fundamental.

**Só aqui é que vem a sacada:** Quando você traz pessoas até o seu site (ofertas, links de afiliado, o que for) muitas não vão comprar nada de você, na primeira vez. Isso é normal, é assim mesmo!

### **A é aí que entra a construção de audiência!**

Capturar esse tráfego para que você possa trazer de volta essas mesmas pessoas para suas ofertas, sem precisar gastar dinheiro eu nem tempo.

Nós podemos definir isso de muitas formas bonitinhas, mas, na prática, é **você ter em suas mãos o poder de comunicar alguma**

**coisa, para milhares de pessoas, a hora que você quiser e que essas pessoas queiram receber essa sua comunicação de você.**

Eu não sei se você acompanha o mercado digital, mas já deve ter visto falar de lançamentos de produtos digitais que faturam **R\$ 500 mil, R\$ 1 milhão, R\$ 2 milhões**, etc. Isso tudo acontece, em grande parte, porque o dono do produto **construiu uma audiência antes de lançar o produto**.

## Formas De Construir Audiência

- **A primeira coisa são as estratégias que vimos no capítulo de geração de tráfego**, ou seja, atrair pessoas até você e, então, transformar essas pessoas em audiência;
- **Construção de lista de e-mails:** Eu considero essa a principal audiência. Você ter uma base de pessoas que têm interesse no assunto que você trata, em uma lista de e-mails que você pode comunicar sempre que quiser;
- **Audiência Social:** As mídias sociais também ajudam muito nessa hora. Ter uma página no Facebook, um canal no Youtube, um perfil no Instagram, Snapchat, LinkedIn etc.;
- **Ter Um Blog:** Onde você vai postar conteúdo relacionado ao seu nicho e, com isso, construir leitores frequentes, que gostam do seu conteúdo;
- Entre outras.

Logicamente, você não precisa fazer tudo isso. Eu considero que a lista de e-mails, sem dúvida nenhuma, é a principal.



## Construir Audiência Através Da Lista De Emails

O primeiro passo é que você vai precisar de um sistema, para gerenciar sua lista de e-mails e também para poder programar e-mails automáticos.

Atualmente recomendo 2:

- [Aweber: Muito bom, porem americano;](#)
- [LeadLovers: Muito bom, português;](#)
- [Mautic: Gratuito, porem americano.](#)

**Crie uma Isca Digital:** Um pequeno conteúdo digital. Pode ser um e-book (apenas 5 a 10 páginas) sobre algum assunto relacionado ao seu nicho;

Ofereça a isca digital, gratuitamente, para as pessoas que chegam até seu site (pessoas chegam até seu site, através das estratégias de geração de tráfego, como vimos antes);

Você vai oferecer de graça sim, porém, só vai entregar se a pessoa deixar o e-mail para você.

Com isso, você constrói sua audiência, em formato de lista de e-mails.

**A partir desse ponto você pode:**

- **Enviar quantas ofertas quiser, como afiliado:** Ou seja, você tem a lista de e-mails de pessoas que têm interesse no assunto do seu nicho e agora você pode usar essa lista para promover produtos relacionados. Essa é uma das formas que eu mais recebo comissões como afiliado;

- **Promover seus próprios produtos:** Se, caso você venha a criar um produto próprio, basta usar essa lista que você já tem e vender para eles. Imagine uma lista com 10 mil pessoas que tem interesse em um assunto. Você cria um produto sobre esse assunto e oferece para elas. A quantidade de vendas que vai ter pode ser enorme;
- **Promover serviços:** Com essa mesma lista, você pode oferecer uma consultoria, por exemplo. Digamos que você saiba criar blogs e a lista que você criou tem esse tipo de interesse. Você manda um e-mail assim "(...) posso criar um blog para você por R\$ 500,00 (...)". Já imaginou quantas pessoas contratariam seu serviço ou mesmo uma consultoria? As possibilidades são infinitas.

E tem mais, esses pontos que acabei de falar, podem ser replicados se você tem audiência em outros locais (mídias sociais, blogs), como eu falei antes.

Porém, **não basta apenas ter uma lista de e-mails**, é muito recomendado que você mantenha um bom relacionamento com essas pessoas, fornecendo conteúdo de qualidade e motivos para eles permanecerem em sua base de contatos.

Se relacionar é muito mais simples do que parece.

Basta entrar em contato com sua lista de e-mails, frequentemente, para que eles não esqueçam de você.

# Gerando Dinheiro



Por favor, não me fala que você pulou direto para cá né? **Ainda bem.**



**Essa é a parte boa né?** Vou te falar agora algumas dicas simples sobre como fazer seu negócio online gerar dinheiro.

É claro que existem centenas de formas para isso acontecer e, se você quiser aprender, em detalhes, todas as formas, passo a passo, em um

---

**[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)**

**Treinamento Totalmente Em Vídeo Aulas**, conheça meu [Treinamento Formula Negocio Online](#).

O [Treinamento Formula Negocio Online](#) é o único treinamento passo a passo que te leva pela mão (literalmente) em todos os detalhes para você criar a partir do zero seu negócio online.

É passo a passo prático mesmo, todos os detalhes. Se quiser conhecer mais, **CLIQUE AQUI**.

Bom, continuando...

Como eu disse, vou te dar algumas dicas simples.

## Como Faturar Com Seu Negócio Online

Lembrando que estou dando foco, nesse e-book, a modelos de negócios de **Produtos Digitais: “Infoprodutor E Afiliados”**, ok?

As técnicas que irei te mostrar abaixo são apenas algumas formas simples que existem, logicamente existe muito mais. Se quiser ver todas as formas de faturar com seu negócio online, [CLIQUE AQUI!](#)

## Fazendo Anúncios Para Produtos Afiliados

Você pode escolher bons produtos que pagam uma boa comissão em plataformas como Hotmart, Eduzz ou Monetizze.

Então, fazer anúncios em plataformas como Facebook Ads, Google Adwords, Youtube Adwords, Taboola, Outbrain, Bing Ads, etc.

**Elizabeti R. Alencar**  
1 de agosto às 15:37 · 🌐

Oi #Julia

Eu não sei se você já viu o o novo livro da Thais, caraca menina, é inacreditavel o poder das Frases que ela ensina no livro gente... 😊 Olha, não é por nada não, mas hoje me sinto totalmente capaz de conquistar qualquer homem que eu quiser, apenas aplicando Simples Frases! Ai se eu soubesse disso a uns 5 anos rs...

Fiz uma brincadeira com um ex namorado, nossa ele quis voltar na hora! kkkkk tadinho agora já era né, sei que ele não é o cara para mim, estou em ou... [Ver mais](#)



### Quer Fazer "ELE" Correr Atras De Você?

Sinceramente, nunca li um livro tão direto ao ponto, tudo que eu precisava para me tornar uma mulher mais segura com relacionamentos, kkk os homens estão nas minhas mãos, principalmente a parte que ela fala do...

14.924 MULHERES CURTIRAM ISSO

[Saiba mais](#)

Para isso, basicamente, o que você precisa é:

- Encontrar produtos que "vendem bem", ou seja, que tenham um apelo emocional grande e que suas páginas de vendas sejam bem-feitas;
- Então, criar anúncios direcionados e persuasivos ao público correspondente ao produto;

- Como dica, se o produto tiver um preço final menor que R\$ 400,00 envie o “clique” direto para a página de vendas do produto (melhor ser vídeo de vendas com autoplay). Se o preço for maior que R\$ 400,00 o melhor é enviar para um funil;
- Porém, independente, sempre utilize a técnica de Remarketing;

Essa é uma das formas **mais simples de começar**.

Aqui é bem comum você, por exemplo, investir R\$ 100,00 em anúncios e faturar R\$ 200,00.

Não é regra, mas é muito comum uma média dessas.

Portanto, como dica, se você está conseguindo ter lucro, reinvesta mais que o investimento anterior. Isso para ir crescendo seu negócio dia a dia!

[Se Quiser Saber Como Fazer Anúncios Para Vender Como Afiliado, Clique Aqui](#)

## Vendendo Para Sua Lista De Emails

O potencial de criar audiência é fantástico. E, criar uma lista de e-mails pode te trazer estabilidade por longo tempo!

Basicamente, o que você precisa é:

- Criar uma **Página De Captura**, oferecendo uma **Isca Digital** (pequeno arquivo digital, com alguma informação útil para a audiência que você quer construir);
- Aplique algumas estratégias de geração de tráfego (gratuito ou pago) para trazer pessoas até a página de captura;

- Então, com as pessoas na sua lista, passe a se relacionar com elas e ofereça produtos relacionados.

O potencial de uma lista de e-mails é que, mesmo que você invista em tráfego pago para construí-la, uma vez que uma pessoa está em sua lista, você pode se comunicar com ela várias e várias vezes.

Comunicação essa, que pode ser um relacionamento, ou seja, enviando algum conteúdo gratuito sobre o assunto do nicho e, claro, **vendas!**

Só que a sacada aqui é: Diferente dos anúncios que você tem que fazer sempre para vender, com a lista, você pode vender várias vezes para a mesma pessoa e, mesmo que uma pessoa não compre um determinado produto, ela pode comprar outro.

A dica aqui é criar **Diferentes Iscas Digitais**, e **Diferentes Páginas De Captura**, convertendo, assim, mais pessoas para a sua lista.

## Download GRÁTIS



Clique No **Botão Abaixo** Para Fazer O Download Gratuito Do Seu Guia 10 Passos Únicos Para Seu Negócio Online...

**DOWNLOAD AQUI**



## Download GRÁTIS



Vou enviar o Ebook para seu email...

Digite Seu EMAIL Para Receber O Guia 

**DOWNLOAD AQUI**



### Ebook Grátis



## Descubra O Passo A Passo Fundamental Usado Para Montar Negócios Digitais 100% Do Zero

Análise detalhada dos 10 passos mais fundamentais para criar negócios online de alto nível. Utilizando o passo a passo que realmente funciona.

Você vai ter o potencial de iniciar seu negocio online a partir do zero com esse conhecimento.

Por Alex Vargas

**DOWNLOAD GRATUITO AQUI**

[Se Quiser Saber Como Criar Lista De E-mails, Iscas Digitais E Vender Como Afiliado, Clique Aqui](#)

## Mantendo Um Blog De Conteúdo

Se você **mantém um Blog sobre determinado assunto** (lembre-se da parte que falamos de nicho) que atrai público para os conteúdos

---

[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)



que você publica, de tempos em tempos pode fazer **Reviews De Produtos** (artigos Reviews) ou mesmo, alguns Banners durante o conteúdo.

- Por exemplo, você tem um Blog onde publica conteúdo sobre “Dicas Para Perder Peso, Dietas, Exercícios, etc.”.
- Ao publicar conteúdo sobre esse assunto, você vai atrair audiência de pessoas que tem esse interesse;
- Se você **publica conteúdo de qualidade**, que seus leitores (ou espectadores, caso seus conteúdos sejam em vídeo) realmente gostem, **eles passam a confiar em você**;
- Se você, então, publicar um artigo recomendando um produto relacionado a esse assunto, dando sua opinião pessoal, mostrando benefícios, **mostrando, principalmente, que foi bom para você mesmo**, muitos **vão comprar, porque confiam em você**;

Como as pessoas que **seguem seu Blog gostam do seu conteúdo, vão ter a tendência a comprar o que você está recomendando**.

Um blog pode ser usado para muitas estratégias de vender online.

[\*\*Se Quiser Saber Como Criar Um Blog De Alta Conversão E Vender Como Afiliado, Clique Aqui\*\*](#)

## **Através De Suas Mídias Sociais**

Se você mantém **canais ativos em mídias sociais** (Facebook, Instagram, Youtube) pode, de tempos em tempos, fazer recomendações de produtos para sua audiência.

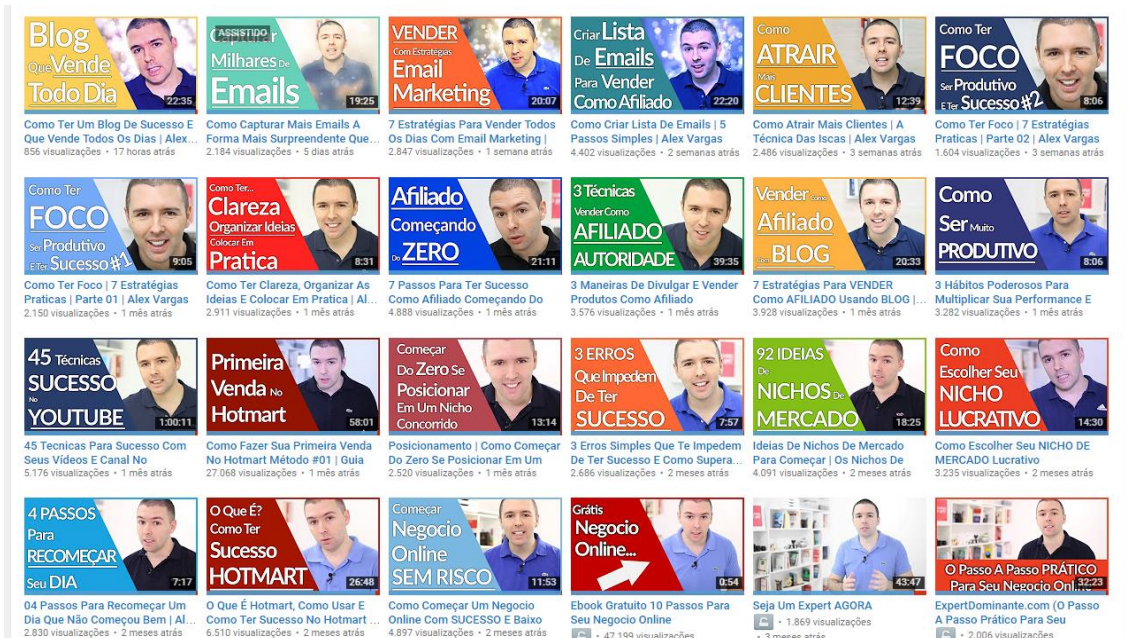
Da mesma forma que um Blog, se seu público **te segue e gosta do seu conteúdo** tem muita chance de seguirem suas recomendações e comprarem o que você indica.

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)

## Através De Um Canal E Vídeos No Youtube

O Youtube, hoje, é uma excelente forma de gerar receita com seu negócio online.



### (Conheça Meu Canal Do Youtube)

Basicamente, para usar o Youtube é:

- Criar vídeos de dicas sobre algum assunto relacionado ao público do seu nicho;
- No final do vídeo, fazer uma recomendação de produto relacionado;
- Ou mesmo fazer como o blog e, de tempos em tempos, fazer vídeo Review de um determinado produto afiliado ou seu mesmo;

Isso funciona porque, no Youtube, é muito mais fácil atrair público qualificado, ou seja, seu vídeo tem a tendência de ser muito assistido (claro, tem alguns critérios para isso) e, com isso, converter em vendas.

Além disso, mesmo nos vídeos que você não faça nenhuma promoção, que seja apenas de conteúdo, você pode colocar links (na descrição, nas anotações, no CTA) para suas páginas de captura ou até mesmo para links de afiliados.

Eu tenho vários afiliados que fazem assim: Criam vídeos de conteúdo sem recomendar nenhum produto, mas na descrição do vídeo sempre deixam seu link de afiliado para meu produto, e acabam ganhando muitas comissões com isso.

[\*\*Se Quiser Saber Como Criar Um Canal E Vídeos Para Youtube E Vender Como Afiliado, Clique Aqui\*\*](#)

## **Construindo Audiência E Vendendo Para Ela**

Se você escolheu seu nicho em um **assunto que gosta, que tem interesse e algum conhecimento**, você pode, muito facilmente, construir audiência.

- Simplificando, para criar audiência, você basicamente precisa **criar conteúdo gratuito** sobre assuntos relacionados aos interesses do público do seu nicho;
- Compartilhar esses conteúdos em todas as mídias sociais possíveis (principalmente em vídeo: Youtube e Facebook), com isso, criando audiência nessas mídias;
- Porém, a parte mais importante é transformar todas essas pessoas em lista de e-mail.
- Também criar iscas digitais para capturar mais e mais e-mails.
- Trabalhar várias fontes de tráfego, seja gratuito ou pago, para também construir lista;
- Com isso, se posicionar como autoridade no assunto;
- Ao construir lista de e-mail, passe a se relacionar com essa lista, enviando conteúdos, dicas etc.;

- Com isso, essa lista passa a confiar em você e, quando você indicar algum produto, a conversão em vendas será muito grande;
- Até para fazer um lançamento de produto.

A dica aqui é criar conteúdo gratuito e publicar em todas as mídias possíveis e, sempre nesses conteúdos, ter formas (links para páginas de captura) para que o público possa entrar para sua lista de emails!

Então, passe a nutrir essa lista (e também os canais sociais) com mais conteúdo.

Lembrando que os mesmos conteúdos que você envia para sua lista de e-mail, como forma de relacionamento, são usados para publicar, gratuitamente e online para construir mais lista.

E, claro, esse conteúdo pode ser terceirizado.

**[Se Quiser Saber Como Fazer Isso Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

## Marketing De Conteúdo

**Conteúdo gratuito online é outro ativo importantíssimo para seu negócio online.**

- Ao criar conteúdo relacionado a dúvidas do público do seu nicho, as pessoas vão te encontrar, organicamente, sem que você precise investir em tráfego pago;
- Um conteúdo que você cria hoje pode ser um ativo por anos. Ou seja, você cria esse conteúdo apenas uma vez e ele vai trabalhar para você por anos;
- Cada conteúdo se soma com outros, criando ativos multiplicáveis: Exemplo: Você cria um vídeo hoje e esse vídeo

---

**[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)**

vai te dar resultado X. Amanhã, você cria outro vídeo que vai te dar mais X resultado, agora você tem 2 vídeos prontos que, somados, te dão 2x de resultado. Quando tiver 100 vídeos, terá 100x de resultados (vídeo foi apenas um exemplo, pode ser qualquer conteúdo);

- Se você quiser investir em tráfego pago, ou seja, promover esses conteúdos, as pessoas não vão te considerar um chato, pois será um anúncio para cada conteúdo de valor;

Nos conteúdos que você criar sempre faça chamadas para ação, para os consumidores (do conteúdo) conhecerem um produto relacionado (produto seu ou afiliado) ou para entrarem para sua lista de e-mails.

Lembre-se, primeiro você entrega algum conteúdo de valor e, durante ou no final desse conteúdo, você faz a chamada para ação.

Faça isso sempre!

**[Veja Aqui O Guia Completo Do Marketing De Conteúdo, Clique Aqui](#)**

## **Funil Simples De Conversão Para Afiliados**

Crie uma página de captura onde você oferece uma isca digital em troca do e-mail do usuário.

Trabalhe todas as fontes de tráfego possíveis, direcionando o público para essa página de captura.

Quando o visitante colocar o e-mail em sua página de captura, redirecione-o diretamente para uma oferta relacionada à isca digital que você ofereceu (você configura isso em seu sistema de auto responder).

A oferta pode ser seu produto ou produto afiliado.

No primeiro e-mail do seu Auto responder, entregue sua isca digital.

Agora que você tem o email, faça uma sequência de vendas ou relacionamento (dependendo do seu objetivo. Se é construir audiência, então faça uma sequência de relacionamento com conteúdos gratuitos, se é apenas vendas, faça uma sequência de vendas).

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

## **Webinários Para Afiliados**

Se você está criando audiência e está “aparecendo” para sua audiência, umas das atitudes que mais convertem para vender como afiliado é fazer um Webinar ao vivo.

Digamos que você tenha uma lista de e-mails de 5000 pessoas.

Convide-os para um webinar ao vivo onde você vai ensinar algum conteúdo.

Nesse webinar, ensine um conteúdo mesmo, porém, promova um produto afiliado relacionado.

Para aumentar a conversão, ofereça alguns bônus exclusivos para quem comprar naquele momento.

Faça isso e veja sua conta bancária crescer como um passe de mágica.



[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)

## **Criando Bônus E Fazendo Promoções Para Vender Como Afiliado**

Uma atitude que converte muito bem para vender como afiliado é a criação de bônus.

Exemplo:

Digamos que você esteja promovendo como afiliado o produto "Como Ganhar Músculos".

O que você pode fazer é oferecer (para sua lista de e-mail, mídias sociais, anúncios, blog etc.) alguns bônus extras para quem comprar.

Por exemplo: *"Para quem comprar o Massa Muscular Total do meu link de afiliado, vai ganhar de bônus o E-book 100 Receitas Anabólicas E o E-book 7 Estratégias Para Queimar Gorduras".*

Isso tem tendência de converter muito, ainda mais se você colocar um prazo limite.

Lembrando que você pode terceirizar a criação desses bônus, assim como qualquer outro conteúdo. 😊

[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)

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

Se você mantém um blog de conteúdo e tem ou está criando uma certa quantidade de público que visita seus conteúdos, você pode escolher alguns produtos relacionados ou assunto que você trata no blog ou que sejam relacionados ao público do seu blog.

Exemplo: Seu blog é sobre “Moda Feminina” e seu público predominante são mulheres, tem tudo a ver com produtos de maquiagem, perda de peso, conquista, etc.”.

Então, você pode criar alguns posts Reviews, falando bem dos produtos em questão (um ou mais para cada, separadamente).

Pode, ainda, oferecer algum bônus extra. Essa parte de bônus funciona bem, justamente pela audiência. Se você tem uma audiência que segue seu blog, ao oferecer algum bônus seu (alguma coisa sua), muitas pessoas vão comprar, apenas porque gostam de você.

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

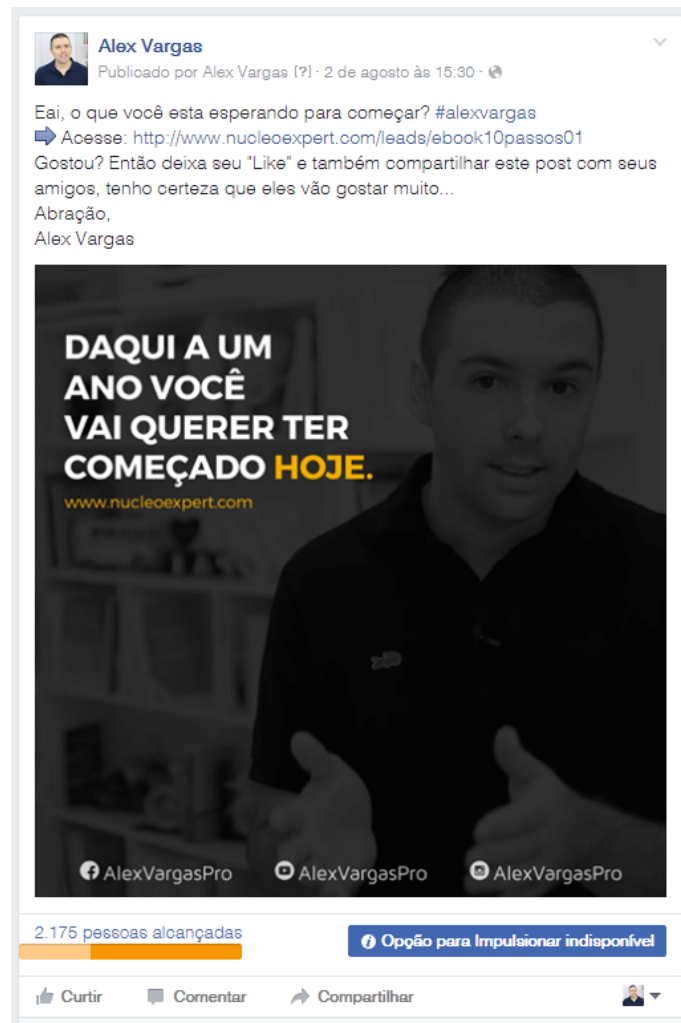
## **Em Suas Postagens Nas Mídias Sociais**

Você provavelmente usa mídias sociais: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, etc.

Uma boa ideia é, em suas postagens (de imagens ou vídeos, por exemplo) adicionar chamadas para ação em texto, com um link de afiliado (ou, para onde você quiser).

Veja um exemplo:





Veja que eu postei uma imagem com uma frase de motivação, porém, tem um texto antes, que leva para minha **Página De Captura De E-mails**.

Falando um pouco sobre estratégia, quando você posta alguma coisa legal, as pessoas tendem a compartilhar, fazendo com que sua mensagem se espalhe.



E se você quiser ir além, pode impulsionar a postagem, adicionando algum dinheiro, e atingir milhares de pessoas a mais.

Eu, na maioria das vezes faço isso!

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

## **Registrar Pixel De Remarketing E Fazer Anúncios Específicos**

Uma ótima forma de vender com afiliado (ou seu próprio produto) é fazendo anúncios, seja no Facebook, Google, Youtube, Bing etc.

Porém, um dos problemas de quem faz anúncio é encontrar o público certo.

Para resolver isso, você pode trabalhar com Remarketing.

Remarketing, basicamente, é você fazer um anúncio para as pessoas que já visitaram seu site alguma vez.

Você concorda comigo que alguém visita um site porque tem interesse em um determinado produto? Portando, se você conseguisse fazer um anúncio para todos que visitaram o seu site, iria fazer anúncios para um público totalmente segmentado.

Por exemplo, seria como mostrar uma propagando de “Sheik De Emagrecimento” apenas para mulheres que querem emagrecer.

Para fazer isso é muito simples, basta ir até as plataformas de anúncios (Facebook, Google, Youtube, etc.) pegar o “Pixel De Remarketing” na sua conta de anúncios e colocar em seu site.

Como isso, todos os visitantes do seu site serão marcados.

Esse processo é automático e de graça, ou seja, você pode deixar o Pixel lá em seu site, marcando os visitantes, e nunca fazer um anúncio, se não quiser.

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

## Criando Um Produto Digital E Vendendo Recorrente

Criar seu próprio produto digital é uma ótima forma de ter tranquilidade, liberdade financeira, renda passiva...

Simplesmente ter uma vida tranquila 😊

Tem inúmeras formas de se criar um produto digital, **não pense que é difícil, por que não é!**

Se você tiver o conhecimento sobre o assunto, você mesmo pode criar o produto digital: E-book, vídeo aula, palestra, etc. e vender online.

Você pode fazer uma parceria com um expert na área que você quer criar o produto. Então, ele cria o conteúdo (ou vocês criam juntos) e você faz a parte do marketing.

Você pode licenciar materiais de fora, por exemplo, ir para o mercado americano e encontrar ótimos produtos, falar com o dono do produto e fazer uma parceria para você trazer para o Brasil (isso é bem comum hoje).

Se você já cria algum tipo de conteúdo online, vídeos, textos de blog etc., você pode passar para um escritor/jornalista/redator criar um e-book, em cima daquele conteúdo e, então, vender online.

Você pode também pagar (contratar) um profissional na área que você quer criar o seu produto. Então, você adquire os direitos de uso e de imagem (isso é muito comum. Como você acha que são feitos filmes e novelas?)

*Agora, uma coisa é certa, um bom produto digital, alinhado com uma ótima página de vendas, vai te dar muita tranquilidade financeira...*

[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)

## **Criando Produtos Em Formato Webinários Lançando E Vendendo Recorrente**

Como já comentei, criar seu próprio produto digital é uma ótima forma de ter tranquilidade, liberdade financeira, renda passiva...

Simplesmente ter uma vida tranquila. 😊

Existem várias formas de fazer isso.

Porém, uma delas é através de Webinários ao vivo (ou gravados).

Basicamente é assim:

- Você precisa ter conhecimento sobre o assunto, para criar o produto, ou pagar alguém que tenha e essa pessoa vai montar as aulas e o roteiro das aulas para você;
- Então, criar o roteiro do produto com umas 5 aulas ao vivo, de uma hora e meia cada uma, mais ou menos;
- Fazer a divulgação;
- Durante a entrega do conteúdo ao vivo, grave as transmissões e depois deixe vendendo sempre.

É uma ótima forma de criar um produto rapidamente.

Você pode fazer as aulas gravadas e liberar apenas nos horários marcados, mas para quem está começando e não tem autoridade no mercado, o fato de ser ao vivo, faz com que as pessoas tenham mais confiança em você.

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)

Lembrando que, ao fazer isso, você vai construir autoridade, vai construir audiência.

E, tudo isso, você pode usar depois para lançar outros produtos ou vender como afiliado.

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**

### **Grandes Sacadas:**

Eu gravei um VÍDEO para meu Canal Do Youtube com **27 Técnicas Para Vender Como Afiliado...**

Lá tem muitas dicas que você pode aproveitar.



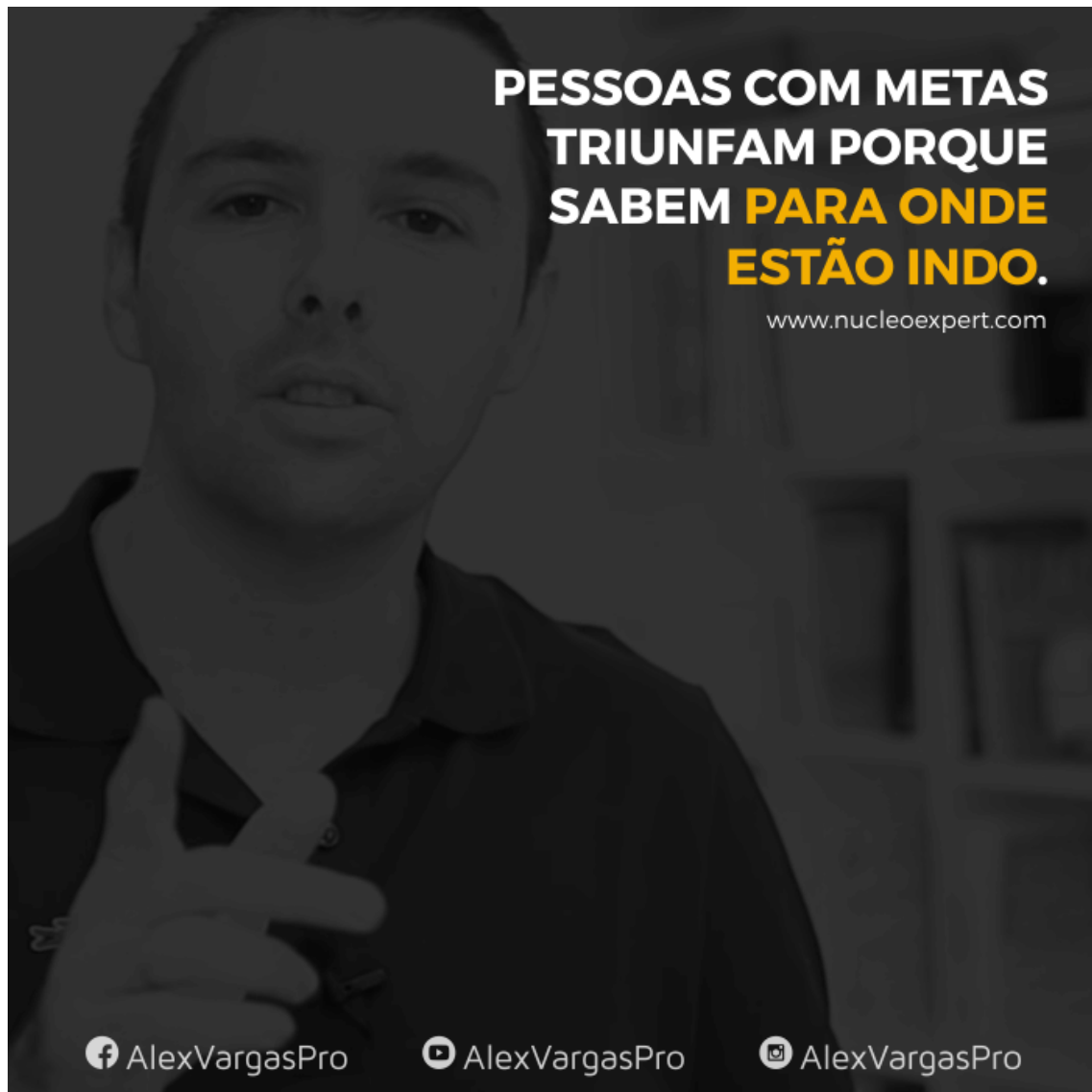
**[Clique Aqui Para Assistir O Vídeo](#)**

---

**[Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso](#)**



# Escala E Multiplicação



Um dos benefícios dos negócios online (além de todos que já falei antes) é que você pode **escalar e multiplicar o que você está fazendo e, com isso, multiplicar seus resultados.**

Vou te dar um exemplo bem direto.

Digamos que você monte um projeto para atuar apenas **como afiliado** em um determinado nicho.

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)



Como você sabe, para ser um afiliado, não é preciso ter nenhum conhecimento sobre o assunto em questão, por isso é bem simples.

Bom, vamos exagerar um pouco. Digamos que você demore 1 mês (não, vamos exagerar mais, 2 meses) para montar seu primeiro projeto como afiliado.

Ou seja, deixa-lo todo pronto, rodando, tudo configurado, gerando resultados / fazendo vendas.

**E, vamos dizer que, depois de um tempinho, você esteja faturando R\$ 1000,00 com esse projeto.**

Você levou 2 meses para deixá-lo pronto.

O potencial de um negócio digital é que a administração diária deles é mínima. **Você, com poucos minutos por dia, consegue administrar um negócio online pequeno.**

**Um pequeno relato meu:** Eu tenho alguns projetos em assuntos que não me interessam muito, criei apenas pelo potencial financeiro mesmo, e já faz mais de 7 meses que eu nem olho para eles e, sabe o que está acontecendo? Está tudo funcionando!

Eu montei uma estrutura que roda tão “direitinho” que não precisa da minha interferência.

É claro que esse é um exemplo de um dos meus projetos, entretanto, outros exigem um pouco mais da minha atenção (até porque gosto dos assuntos).

Esse exemplo é para te mostrar que é possível configurar o seu projeto e deixar ele rodando.

E, é claro que, se você colocar foco, atenção, trabalho duro e se dedicar mesmo, a tendência é faturar cada vez mais.

Mas vamos voltar ao exemplo. 😊

Você levou então 2 meses para criar todo o projeto. Em um ano, você consegue criar 6 projetos, todos te gerando resultados, uns mais outros menos e, **ao longo do tempo, eles vão crescendo organicamente.**

E claro, sem contar que ao passar do tempo, você vai aprendendo cada vez mais, fazendo as coisas mais rápido e tendo melhores resultados.

Hoje, eu tenho algumas dezenas de projetos online e meu trabalho principal é:

- **Administrar:** O que é muito simples, como eu disse, pois muitos deles, há meses que eu nem olho;
- **Criar Novos:** Essa é a parte que eu mais gosto;

# 7 Lições Importantes Que Farão Seu Negócio Online Crescer Dia A Dia



Se você vai desenvolver algum tipo de negócio online, com certeza deseja obter sucesso crescente em seu empreendimento não é verdade?

Acredite, esse também é o sonho de muitas pessoas hoje em dia. No entanto, a grande questão é que a maioria dessas pessoas não tem

---

[\*\*Conheça O Passo A Passo Para Seu Negócio Online De Sucesso\*\*](#)

noção de que o sucesso não acontece por acaso, mas é fruto de muito trabalho e dedicação.

A base para garantir o sucesso nos seus negócios não consiste em adquirir conhecimentos aleatórios e vazios, mas está na forma como você pensa e enxerga as coisas que envolve o seu empreendimento online.

**Portanto, pensando na melhor forma de ajudar você a alcançar o sucesso** em seu negócio online, vou listar, a seguir, **7 lições superimportantes que vão fazer o seu negócio crescer mais** e mais a cada dia, fazendo com que você se torne um empreendedor de sucesso.

## **Lição Nº1: Pequenos Passos Consistentes Levam À Grandes Conquistas**

Embora, os empreendedores de sucesso que você conhece atualmente tenham um suporte top de linha e contem com vários recursos para gerenciar bem o seu negócio, acredite, eles certamente não tinham todo esse status no início.

Se você sabe exatamente o que quer e está decidido a batalhar para conseguir alcançar o seu objetivo, não tenha medo de dar o primeiro passo e investir no seu sonho.

Seja montando um e-commerce, trabalhando em blogs, enfim, independente de qual a sua pretensão empreendedora, o importante é seguir de forma consistente com a sua idade.

Essa é, na verdade, a primeira lição que deve seguir para ter sucesso em seu negócio online, ou seja, procure dar passos pequenos, porém, consistentes, para que assim consiga obter grandes conquistas em seu empreendimento.

## **Lição Nº2: Planejamento É A Chave Para O Sucesso**

De nada vai adiantar você ter boas ideias e intenções, se não souber agir de forma planejada. Geralmente, as pessoas que atuam sem planejar suas ações acabam ficando estagnadas, sem conseguir colocar em prática suas ideias.

Por isso, se você deseja garantir o sucesso do seu negócio, procure planejar suas ações de forma antecipada, até mesmo para ter mais ou menos uma ideia sobre qual será a melhor forma de implementar as ideias que tem em mente para o seu empreendimento virtual.

Enquanto não começar a agir dessa forma e organizar melhor suas ações, com certeza nada vai acontecer e,, consequentemente, o seu negócio não vai crescer da forma esperada.

## **Lição Nº3: Seja Otimista Frente Às Adversidades**

Não é porque o seu negócio está evoluindo que ele não estará sujeito a erros e falhas durante esse percurso. Nesse caso o que realmente difere um negócio online de sucesso de um empreendimento que está fadado ao fracasso, consiste na maneira como você lida com essas adversidades.

Essa é, na verdade, uma das lições mais importantes que você deve aprender para fazer o seu empreendimento virtual crescer e evoluir naturalmente, rumo ao sucesso.

Procure agir de forma otimista e nunca se deixe abater por qualquer problema que aconteça em meio à sua jornada empreendedora, pois, dessa maneira, você conduzirá, de forma positiva, a sua ideia de negócio e tudo fluirá com mais facilidade e bem mais rápido do que imagina.

## **Lição Nº4: Não Cometa O Erro De Tentar Agradar A Todos**

Se até os negócios na internet que conseguem alcançar elevados patamares de sucesso não tem a capacidade de agradar a todos, então, não cometa o erro de achar que o seu negócio online será o primeiro a fazer isso.

Você até pode ter planejado e feito o possível para que o seu empreendimento seja o mais perfeito, mas ainda assim, ele será o motivo de descontentamento de alguém e isso não deve, em momento algum, ser motivo para você se frustrar ou achar que o seu negócio está fracassando.

Procure ver as críticas de uma forma construtiva para promover melhorias contínuas em seu negócio e, assim, alcançar a satisfação do maior número de pessoas possível, sem deixar de focar no seu propósito inicial.

Fazendo isso, sem dúvida alguma o seu empreendimento virtual estará bem mais próximo do sucesso do que você imagina.

## **Lição Nº5: Adeque O Perfil Do Seu Negócio Em Conformidade Com O Seu Crescimento**

Para fazer o seu negócio evoluir, de forma positiva, é importante que você fique atento à maneira como ele se mostra ao seu público-alvo. Provavelmente você terá um determinado perfil no início do seu empreendimento, que tende a ir se modificando, à medida que ele vai evoluindo.

Por isso, é essencial que você perceba essas mudanças e tente se adequar a elas para estar sempre atendendo da melhor forma possível os seus clientes e, assim, garantir um negócio produtivo e rentável.

## Lição Nº6: Fique Perto Dos Melhores

Entenda que, independentemente do tipo de empreendimento que você atua, se estiver cercado por pessoas que realmente tenham algo para agregar ao seu negócio e que estejam comprometidas a crescer e evoluir, juntamente com ele, com certeza você terá chances de alcançar um sucesso extraordinário.

Portanto, procure participar de grupos onde todos buscam o melhor sempre.

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

## Lição Nº7: Mantenha-Se Fiel À Sua Visão De Negócio

Uma das lições mais importantes para conseguir empreender com sucesso é saber dizer não. Isso mesmo, dizer não pode até parecer meio difícil às vezes, mas com certeza esta é uma das formas para você se manter fiel à sua visão de negócio e assim continuar crescendo e evoluindo no seu ramo de atuação.

Com certeza, vão aparecer novos projetos e propostas irrecusáveis à sua frente, onde muitas vezes, tais circunstâncias podem até parecer atraentes a princípio.

Mas, se você mantiver o seu foco inicial e seguir trilhando o caminho que vem realizando desde então, com certeza, obterá um retorno muito melhor do que se optar por outra visão de negócio.

Acredite, os bons gestores geralmente sabem a hora certa de dizer não e manter o foco nos seus objetivos já traçados e você deve ir exatamente por esse caminho, caso queira garantir o sucesso do seu negócio.





# 20 Sacadas Para O Sucesso De Novos Empreendedores Digitais



## 01 – Tudo começa na sua cabeça

O começo é a fase mais difícil de qualquer projeto ou atitude que tomamos em nossa vida. A maioria morre nesta fase inicial. E o principal motivo é que a mente não está preparada para enfrentar os desafios que chegam no início.

Imagine que você decidiu entrar em forma e começa a correr e planeja correr três vezes por semana. Na primeira semana você vai, na segunda já vai duas vezes e na terceira semana desiste. Isso acontece com muitas pessoas e se intensifica, principalmente quando se trata do empreendedorismo digital.

Prepare sua mente para o que virá. Esteja certo que serão desafios inimagináveis. Muitas coisas vão se levantar para fazer você desistir, de coisas mais simples, como a preguiça, até desafios mais pesados, como palavras negativas de pessoas queridas.

## **02 – Desistir não é uma opção**

Tenha isso em mente, desistir não pode ser uma opção para aqueles que querem alcançar o sucesso. Se você realmente quer se tornar um empreendedor digital, trabalhe para não desistir. Muita gente desiste, muita gente mesmo.

Nos meus muitos anos como empreendedor digital, conheci muita gente brilhante, com muito potencial, mas que, infelizmente, desistiram. Espero que isso não venha acontecer com você. Olhe para dentro de você e veja o potencial que você tem!

## **03 – Respire fundo e mantenha a calma**

A carreira de um empreendedor digital é “recheada” de momentos bem estressantes. Temos que lidar com diversas tecnologias, e algumas vezes, as coisas não funcionam como esperamos e dá uma vontade de dar um belo soco no computador e fazer outra coisa. Rsr rsr

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

Nosso cérebro, se estimulado corretamente, sempre encontra a solução do problema que estamos enfrentando. O alto estresse inibe esse poder cerebral. Então, mantenha a calma e a solução será encontrada. ;)

## **04 – Seja paciente, os resultados virão**

Ah, como somos apressados, não é mesmo? Queremos resultados para ontem e, infelizmente (ou felizmente), as coisas não são assim. Os resultados vêm com o tempo, com dedicação, com esforço e com disciplina.

E, por isso, que eu disse “felizmente”, pois os resultados virão para aqueles que são verdadeiramente comprometidos com o negócio. Por isso, trabalhe sua paciência e, no tempo certo, os resultados baterão à sua porta. Para que você possa colher, é necessário plantar. Então capriche na fase do plantio.

## **05 – Os erros são os melhores professores**

Erros e erros e mais erros! Cometi tantos que perdi a conta. Mas, em cada erro, uma lição aprendida. Se enxergados da forma correta, os erros que cometemos nos ensinam muito e são os melhores professores.

Não fique se culpando quando cometer um erro, mesmo que seja um erro bem bobo. Rsrsr. Analise o erro e tire uma lição dele. Muitas coisas que acontecem conosco podem parecer muito ruins, mas se olharmos com a visão correta podem se tornar grandes oportunidades.

## 06 – Motive-se

O que te levou a se tornar um empreendedor digital? Acredito que há um motivo forte por trás dessa decisão e isso precisa estar constantemente em sua mente. Você pode ter vários motivos, mas precisa de um motivo forte!

Acredite em mim quando eu digo que você precisa ter um motivo forte para empreender, digitalmente. São tantos desafios que enfrentamos diariamente: desânimo, problemas, falta de resultados...

Um motivo forte vai te ajudar a superar todos os desafios!

## 07 – Sem desculpas, simplesmente aja

Quando começamos a carreira de empreendedor digital, geralmente temos outras tarefas na nossa rotina e, na maioria das vezes, ainda temos que trabalhar. Pois, no início, ainda não ganhamos o suficiente para nos dedicarmos integralmente.

Acontece que, após montar nossos planos de ação, ficamos adiando as tarefas que temos que realizar. Ficamos dando diversas desculpas: "estou cansado", "trabalhei muito", "essa tarefa não é tão importante"... Deixe as desculpas de lado e parta para ação.

## 08 – Use o poder das metas

Todas as empresas de sucesso possuem metas. E você, como empreendedor digital, precisa ter suas metas. É realmente essencial ter metas desafiadoras e atingíveis. Analise seu negócio, seu nicho de atuação. Avalie o que você precisa mensurar, estabeleça metas que te ajudarão a crescer.

As metas são extremamente poderosas! Com as metas certas, sabemos para onde o nosso negócio vai. E o mais legal de tudo,

comemore sempre que você atingir suas metas! Envolve seus amigos e familiares. Premie-se!

## **09 – Perceba a progressão e anime-se**

Muitas vezes não vamos atingir todas as nossas metas. E isso é totalmente normal! O ponto importante é observar a progressão. Imagine que você estabeleceu uma meta de 100 novos leads na semana, mas só conseguiu 60. Vai ficar triste por isso? De forma nenhuma, pois houve progresso! Anime-se sempre que seu negócio progredir, isso é sinal que ele está crescendo.

## **10 – Pare de Procrastinar**

Procrastinar é o ato de ficar adiando tarefas importantes. E, como isso é comum! Qualquer coisa é motivo para adiar tarefas importantes e, geralmente, fazemos isso em tarefas mais complicadas.

Tome a decisão de parar de procrastinar, siga seu planejamento e realize tudo o que precisa ser feito.

## **11 – Tenha um modelo a seguir**

Já estou há alguns anos nesse mercado de empreendedorismo digital e sempre busquei pessoas que eu pudesse usar de referência, um modelo a ser seguido. Eu estudei tanto e me dediquei tanto a esse mercado que hoje sou um modelo para muitos empreendedores digitais que me seguem nas redes sociais, blogs, vídeos e também nos meus treinamentos especializados em formar empreendedores digitais.

## **12 – Cuidado com o excesso de informação**

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

O que eu quero é te alertar para não tentar seguir tudo. Se não, você só ficará atrás de informação, e ação que é bom nada. Antes de investir em mais de um treinamento, esgote o treinamento, pratique, teste. Se não, será desperdício de tempo e dinheiro.

## **13 – Não se iluda, seja um empreendedor pé no chão**

Muitos se tornam empreendedores digitais achando que vão ficar ricos da noite para o dia. Isso não é verdade. O dinheiro virá como recompensa do seu trabalho diário, dedicado e comprometido.

Muita gente se ilude e desiste por causa desse tipo de pensamento. O que acontece, de fato, é começar ganhando pouco e ir aumentando, progressivamente, conforme você vai evoluindo seus conhecimentos no mercado, aplicando estratégias e testando tudo.

## **14 – Analise, antes de fazer seus investimentos**

São tantas ferramentas disponíveis para construir seu negócio, que requer muito cuidado da sua parte. São infinitos temas para o seu blog, inúmero plugins, sistema de e-mail marketing, sistemas e mais sistemas... rsrs

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

## 15 – Trabalhe sua visão de negócios

Projetar cenários, analisar ações e pensar estrategicamente, são habilidades que empreendedores digitais precisam trabalhar para desenvolver. É preciso enxergar o resultado do negócio antes dele acontecer, de fato.

Cada ação sua trará um tipo de resultado. Busque analisar o que cada ação poderá trazer de resultado, antes de implementá-las. Imagine que você fará um anúncio no Facebook Ads. É preciso saber: qual o objetivo desse anúncio? O que ele trará de retorno? Leads? Vendas? Marcar visitantes com o Pixel do Facebook? Aumentar o tráfego no site? Inúmeros objetivos que devem ser visualizados previamente.

## 16 – Supere o medo do fracasso e dos julgamentos

Quando decidimos ser um empreendedor digital vamos na contramão da sociedade. A maioria das pessoas segue a lógica “faculdade-trabalho de carteira assinada”. E o empreendedor escolhe uma carreira extremamente desafiadora e fica exposto ao medo do fracasso e aos julgamentos, que muitas vezes vêm das pessoas mais próximas.

Não tenha medo do fracasso! O fato de estar com medo do fracasso aumenta as chances de você fracassar. Seja persistente, consistente e vença as batalhas diariamente e, no tempo certo, o sucesso estará em suas mãos.

## 17 – Aprenda a gerir seu negócio

Temos uma péssima formação escolar sobre o assunto “gestão”. A gestão de negócios é uma habilidade extremamente importante, que aprendemos na marra. Busque conhecimentos relacionados à administração de negócios. Importante conhecer, inclusive, aspectos de finanças, tributação, abertura de empresa, etc.

## #18 – Seja flexível

Muito importante para empreendedores iniciantes desenvolverem seus planos de negócio, estabelecer metas e fazer investimentos. Mas é muito importante também ser flexível. Se um plano não está dando resultado, é necessário que você tenha a percepção de que é necessário fazer alterações. Isso é ser flexível.

## 19 – Adote uma postura de melhoria contínua

Não é necessário começar um negócio perfeito, com tudo, de primeira qualidade, as melhores ferramentas... O que é necessário é melhorar, continuamente. Cada detalhe do seu negócio precisa ser melhorado, mas, não deixe o perfeccionismo parar você. Faça e melhore sempre. Desenvolva um ciclo positivo de melhoria.

## 20 – Você é o seu pior inimigo

Sim! É isso mesmo! Você é seu pior inimigo. Se você iniciou uma carreira de empreendedor digital, o sucesso ou fracasso está em suas mãos. Se você desistir do negócio, terá sido você quem desistiu. Se não fizer o plano de ação, terá sido você quem não fez. Certo? Vença a si mesmo e alcance o sucesso que você sonha!

**[Se Quiser Aprender Como Fazer Isso Na Prática, Passo A Passo, Clique Aqui](#)**



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

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

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

Treinamento  
inédito  
Totalmente em  
Video Aulas



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

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

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

## Conheça Aqui