Olá futuro Digitador (a) seja bem-vindo (a) a Time Works

Abaixo você irá acompanhar o passo a passo, todo o procedimento para se tornar um afiliado independente de sucesso!

ANOTE: Este conceito é 100% legal

Regulamentos declaram que um produto ou serviço devem ser trocados por dinheiro recebido. E venda de um item!

Você tomou o primeiro passo em atingir sua meta de trabalhar em casa. Com a informação fornecida nesta Apostila Explicativa você poderá começar a Trabalhar em casa hoje mesmo.

O material de treinamento tem quatro fáceis seções: 1º Cadastro nas afiliadas

2º Divulgação

3º Envio da proposta

4º Confirmação do pagamento e envio da proposta

1º CADASTRO NAS AFILIADAS

Os classificados mencionados abaixo são gratuitos. São os melhores classificados para realizar a sua divulgação e obter o sucesso financeiro esperado. Você deverá preencher os formulários de cadastro dos sites abaixo, feito isso você estará criando a sua conta virtual e poderá começar

a divulgar a proposta da Digitação Online Brasil. [www.sosclassificados.com.br](http://www.sosclassificados.com.br/) [www.bembolado.com.br](http://www.bembolado.com.br/) [www.classificados.com.br](http://www.classificados.com.br/)

[www.balcao.com](http://www.balcao.com/) [www.anunciocerto.com](http://www.anunciocerto.com/) [www.anunciosbrasil.com.br](http://www.anunciosbrasil.com.br/) [www.webcomercio.com.br](http://www.webcomercio.com.br/) [www.anunciaki.net](http://www.anunciaki.net/) [www.quebarato.com.br](http://www.quebarato.com.br/) [www.anunciartudo.com](http://www.anunciartudo.com/)

2º DIVULGAÇÃO

Abaixo contêm formas de propagandas com títulos atrativos para atrair muitos contatos.

Exemplo de títulos atrativos: Oferecemos: Vagas para Digitadores Vagas para Digitadores (ambos o sexo)! Trabalhe em casa como Digitador

Trabalhe como Digitador da Digitação Online Brasil Ganhe entre R$ 250,00 á R$ 1.600,00 reais por semana! Obs.: Você poderá criar outros títulos atrativos.

Você deverá colocar um e-mail válido para que os interessados entrem em contato. Poderá colocar o seu TEL, Cel. (isso é opcional). Você poderá criar (desenvolver) novas propagandas. Exemplos de propaganda abaixo:

Ganhe de 5 a 25 reais por preencher formulários de nossas 10 afiliadas.

Somos uma empresa para autônomos no segmento de Home - Office (Trabalho em Casa), onde você será remunerado por sua produção independente, sem nenhum vínculo empregatício.

TRABALHE EM CASA, DIGITANDO FORMULÁRIOS... Necessário ter um com [Editado pelo Reclame Aqui] dor com acesso à internet e saber ler e escrever, noção básica em digitação. Trabalho de fácil execução (para qualquer idade) Confira os regulamentos no site. Não é enganação, os ganhos não são mirabolantes. Quanto mais formulários preencher, maiores serão os seus ganhos.

Solicite maiores informações través do e-mail: (seu email)

Ganhe de R$ 5,00 á R$ 25,00 reais por formulário preenchido.

Você recebe em média cerca de 50 formulários por semana. Renda semanal entre: R$ 200,00 á R$ 1.600 reais. Será cadastrado em 10 empresas afiliadas.

Você é uma pessoa que deseja trabalhar em casa com digitação no seu com [Editado pelo Reclame Aqui] dor? Tendo algumas horas livres, terá um ganho /- R$ 800,00 semanais, só dependem de Você! Saber ler e escrever, ter mais de 18 anos e isso SERÁ POSSIVEL!

Escreva um e-mail para: (SEU EMAIL) assunto "MATERIAL DE TREINAMENTO" e dentro de 24 horas entraremos em contato, SUCESSO A TODOS...

3º ENVIO DA PROPOSTA

Após receber o e-mail do Interessado, você deverá enviar o seguinte texto abaixo:

Olá (nesse campo coloque o e-mail do interessado)!

O Time Work Brasil – é uma companhia séria e a única que lhe oferece 100% CONFIANÇA, SEGURANÇA, CREDIBILIDADE e garante o seu retorno financeiro:

* Fornecemos trabalho (emprego sem vínculo empregatício).
* Estamos em busca de pessoas sérias e comprometidas.
* Os ganhos não são mirabolantes, são reais e você irá receber de acordo com o seu esforço.
* A proposta de trabalho é real.
* Você faz o seu horário de trabalho.
* Você será encaminhado (a) e deverá se cadastrar (a) nas afiliadas e

imediatamente iniciará o serviço como Digitador Virtual.

* O serviço realizado é de fácil entendimento e execução. Até uma pessoa com noções básicas em digitação pode executar.
* Se você já possui um emprego poderá trabalhar nas horas vagas e ensinar

os seus filhos, esposa e amigos a executar o trabalho. Não abandone o seu

emprego, pois essa forma de trabalho não possui vínculo empregatício.

* O Tempo de serviço é indeterminado, mais a DIGITAODR ONLINE garante

o serviço para os próximos cinco anos.

* Aqui o seu retorno é garantido!

Garanta já a sua vaga e comece a trabalhar no conforto do seu lar como Digitador Virtual.

Segue em ANEXO as perguntas mais freqüentes, leia todo o conteúdo com atenção, analise bem a proposta.

Caso tenha interesse envie a ficha completa com os seus dados abaixo: NOME (COMPLETO):

Data de nascimento:

E-mail (válido p/ contato):

Caso não tenha interesse envie um e-mail com assunto: “DESISTÊNCIA”, sendo assim, o seu e-mail será excluída da nossa base de dados e sua vaga será direcionada a outro digitador.

Qualquer dúvida entre em contato novamente! Desde já agradeço sua atenção e compreensão! Atenciosamente,

Equipe Digitador ONLINE!

4º CONFIRMAÇÃO DO PAGAMENTO E ENVIO DO MATERIAL

Após confirmar o pagamento você deverá enviar MATERIAL DE TREINAMENTO em Anexo para o Interessado.

Quanto mais você divulgar, mais pedidos, e-mail de pessoas interessadas você irá receber. Não se esqueça de preencher os formulários de cadastros das afiliadas (classificados gratuitos) mencionadas acima e também os formulários de divulgação (publicitários), onde você deverá digitar o titulo e a propaganda e os formulários de e-mail (onde você irá responder aos interessados). Você poderá copiar e colar o conteúdo, agilizando o seu processo de divulgação. O retorno é garantido. Siga o passo a passo do conteúdo e receberas muitos e-mails de pessoas interessadas nessa forma de trabalho.

Você poderá vender o seu Material de Treinamento entre R$ 5,00 á R$ 25,00 reais (esse preço é referente ao material e também aos formulários.

Quanto irá custar a sua divulgação? O seu material de treinamento? Isso você irá decidir). Faça isso de acordo com a sua necessidade e com o que deseja receber. Lembrem-se quanto mais formulários você preencher mais você irá ganhar.

O Tempo estimado para preenchimento do formulário mencionado na proposta. É o tempo em que em média os digitadores levam para postar e divulgar a proposta, também o tempo em que cada digitador trabalha por dia. Alguns levam em torno de 5 min., 10 min., 20 min. depende da agilidade de cada um e dá conexão de sua Internet. Trabalham cerca de 2horas á 8 horas por dia. Isso varia de acordo com o seu tempo disponível, dedicação e comprometimento. Quanto você quer ganhar?

Em média os digitadores recebem cerca de 50 pedidos por semana. Se vender o material de treinamento entre R$ 5,00 á R$ 20,00 reais poderá ter ganhado entre R$ 250,00 á R$ 1.250,00 reais. O trabalho é independente e sem vínculo empregatício, seu ganho só depende de você. Não existem ganhos sem dedicação.

Por favor, leia cada seção cuidadosamente.

Seu êxito depende de como você se esforça para este trabalho.

Dedique o seu tempo e esforço, e você ganhará dinheiro e tempo valioso com a sua família.

ANOTE: Este conceito é 100% legal

Regulamentos declaram que um produto ou serviço devem ser trocados por dinheiro recebido. E venda de um item!

SEÇÃO UM - Começo

Para começar a ganhar dinheiro, nós temos alguns passos simples para você seguir. Seus primeiros passos são colocar anúncios semelhantes ao que você respondeu.

Primeiro Passo

Como colocar anúncios (Sempre tente lembrar-se do anúncio que te levou a comprar isso ok, vai te ajudar muito).

Em ordem para qualquer um responder a você sobre esta oportunidade, você deve colocar um anúncio na internet, outra vez, semelhante ao que você respondeu. Use um próprio ou um referente à Seção A.

Pode necessitar “digitar” isto de novo e o pôr nas suas próprias palavras.

Pode colocar seus anúncios no Yahoo ou Google, apenas para mencionar alguns, mas existem centenas de formas, coloque as palavras: anúncios

grátis em um site de busca e achará inúmeras oportunidades.

Coloque os anúncios para lhe promover! Lembrem-se, quanto mais anúncios colocar mais exposição terá.

Você terá que enviar e-mails dos pedidos para você mesmo. Eu não posso realçar isto bastante: FAÇA uma procura em qualquer site importante de buscas como Google.com ou Yahoo.com para "anúncio de trabalho autônomo” ou "trabalho autônomo” nas páginas da internet e isso deverá dar mais do que o suficiente para o começo. Quando você estiver nesses sites sempre olhe em seus "links" e isto lhe dará oportunidade para mais sites. Cada site irá te mostrar o processo de colocar o seu próprio anúncio. Alguns sites exigirão que você registre-se com eles, você necessitará fazer isso para colocar seus anúncios.

A informação que você forneceu não estará em seu anúncio a menos que você queira que esteja. Você definitivamente receberá respostas, e Você definitivamente processará pedido imediatamente!

Use os exemplos da Seção UM como uma diretriz para o anúncio que você colocará. USE SUAS PRÓPRIAS PALAVRAS!

Boa sorte e comece a colocar os anúncios o mais rápido possível e em muitos lugares que você possa encontrar.

SEÇÃO DOIS - Primeira Resposta da Carta

Agora que colocou seus anúncios e sua caixa de correio está cheia de perguntas, use a seguinte carta (novamente como uma diretriz – use suas próprias palavras) para responder, e ser imediato sobre isto.

Lembre-se de que as pessoas esperam ganhar dinheiro, justo como você. O exemplo da Carta (Esse exemplo, não dá tanto resultado, logo mais abaixo terá um Ótimo exemplo para você ter sua caixa de email sempre cheia de perguntas).

“Oi,

A ocupação para Digitar e ganhar em Casa o qual você requisitou, exige ter um com [Editado pelo Reclame Aqui] dor com acesso de email. As impressoras não são necessárias, mas podem ser úteis.

Necessitará habilidades mínimas de digitação para essa ocupação.

Você Processará pedidos do próprio com [Editado pelo Reclame Aqui] dor via seu email. Este trabalho em casa é a oportunidade de fazer dinheiro real.

Você não terá que contatar qualquer um; será Contatado por seu email. Agora deve estar disposto a trabalhar como qualquer trabalho, que exija algum tempo e esforço para ser bem sucedido. Será pago R$10,00 (ou o que você decidir cobrar por sua informação, se cobrar R$ 20,00, então ajuste o exemplo assim como custo de tempo. Esteja seguro quanto a isso. Quando você enviar esta carta retire todo o texto em VERMELHO) para cada pedido que você processa, por exemplo: se processar 25 pedidos em uma semana, você fará $500,00 cada semana. A quantia de dinheiro que você pode fazer é praticamente interminável; só depende do tempo e esforço que você põe adiante.

Há um "Um custo único" de R$ 10,00 para começar. Isto é o custo dos Materiais de Treinamento que você irá cobrar para os outros, claro, você poderá cobrar o preço que quiser.

Os Materiais de Treinamento darão as instruções passo a passo como começar.

Você pode trabalhar no mesmo dia quando receber os materiais de treinamento. Uma vez que você tenha processado seu primeiro pedido, você terá seu dinheiro de custo de material de treinamento de volta.

Você receberá seus materiais de treinamento por seu email.

Esta oportunidade é legítima e o sucesso só depende de seu esforço e tempo!

Estou aqui para te ajudar e responder qualquer pergunta que você possa ter.

Obrigado,

Seu nome

Seu endereço de email. SEÇÃO TRÊS – Pagamento

Tudo certo, você postou seus trabalhos, você respondeu às pessoas com uma carta inicial contando-os mais sobre o trabalho.

Deixe-os saber que todas suas perguntas serão respondidas no material de treinamento e isto é uma garantia que eles irão voltar e irão fazer o primeiro pedido (que é a verdade), então, vamos nos mover.

Como Você é Pago.

Comece fazer essa pergunta simples, "quanto é que meu tempo e informação valem? Você precisa decidir cobrar para seu tempo e esforço para que possa pôr direção em seu negócio.

Isto é inteiramente para você. Gastará algumas horas por semana para processar, requisitar e trabalhar o negócio. Então pense antes de decidir quanto você irá cobrar.

Você estaria disposto a gastar quantia de "X" de reais para tornar-se um proprietário de negócios em casa?

Você pode ser pago por dinheiro, cheque, conta corrente bancária ou pode montar sua própria conta no PagSeguro.com. BR e ter as pessoas para pagá-lo por este serviço.

Responsabilidade dos custos

Será responsável pelos próprios custos. Você é proprietário de um negócio independente.

Pontos finais

Quanto mais formulários de cadastros publicitários você digitar mais dinheiro, você fará!

Responda todos os e-mails que você vai receber das pessoas.

Seja o mais criativo o possível com seus anúncios de negócio, mas ao mesmo tempo seja muito profissional.

Cheque os locais que você colocou anúncios e veja se é necessário atualizá- los.

Boa Sorte! Garanto que com um pouquinho de tempo e esforço de sua parte, a sua caixa de entrada estará cheio com inquéritos sobre a oportunidade de trabalho em casa e você estará em sua maneira com grande êxito!

Aqui estão algumas amostras de anúncios que você pode usar. Esse Primeiro exemplo de anúncio é ótimo...

EXEMPLO 1:

TRABALHE EM CASA, DIGITANDO FORMULÁRIOS...

“Somos uma empresa para autônomos no segmento de Home - Office (Trabalho em Casa), onde você será remunerado por sua produção independente, sem nenhum vínculo empregatício.

Você é uma pessoa que quer trabalhar em casa com digitação no seu com [Editado pelo Reclame Aqui] dor? Tendo algumas horas livres, terá um ganho +/- R$550,00 semanais, só depende de Você! Necessário ter um com [Editado pelo Reclame Aqui] dor com acesso à internet e saber ler e escrever, ter mais de 18 anos e isso SERÁ POSSIVEL! (Caso você seja, mas novo, tudo bem, mas eu tenho que ficar sabendo da sua real idade)

“Escreva um email pra [xxxxxx@abcde.com](mailto:xxxxxx@abcde.com) com assunto “quero material pro Digite e ganhe” e dentro de 24 horas entraremos em contato, SUCESSO A TODOS...”

Ou use esse outro também se quiser —

EXEMPLO 2:

Digitação em Casa/Dados Entrada

Temos várias aberturas disponíveis nesta área ganhando R$550 - R$750 por semana. Estamos à procura de pessoas motivadas com um desejo de trabalhar em casa, digitando dados no conforto de seus próprios lares.

Os candidatos preferidos devem ter ao menos 18 anos com acesso a Internet. Não precisa experiência. Contudo as seguintes habilidades são desejáveis: Com [Editado pelo Reclame Aqui] dor básico, capacidade de soletrar e de imprimir, e a capacidade de seguir as instruções.

Os requisitos:

O com [Editado pelo Reclame Aqui] dor com acesso de Internet, endereço válido de email, habilidades boas de digitação, e conhecimento de Internet básica.

Se quiser receber maiores informações: (seu e-mail). Somente candidatos SÉRIOS.

Agora, digite os seus formulários de anúncios e comece a GANHAR! Atenciosamente,

Digitador online

A luz no fim do túnel é o brilho da nossa Competência

DICAS EXTRAS PARA GANHAR DINHEIRO NA INTERNET

"Como Criar E-books Sem Escrever Uma Única Palavra”

==========================================

Quando você gosta de um determinado assunto, provavelmente lê e salva em seu com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, uma grande quantidade de artigos e matérias sobre este assunto em particular, certo?

Que tal usar parte deste material para criar seu próprio infoproduto?

Na prática é como se outras pessoas escrevessem de graça para você e ainda te agradecessem pela oportunidade de fazer isso (adiante você verá por que) . A idéia aqui é fazer uma coleção dos melhores artigos sobre um determinado tópico e "Criar uma Nova Embalagem", transformando essa coleção em um arquivo fácil de ser lido e distribuído: um e-book.

Eu mesmo tive a oportunidade de ler recentemente um e-book muito bom chamado "Top 20 Motivação", que foi baseado em 20 artigos de renomados autores da área de motivação. Eu obtive este e-book gratuitamente em um site sobre negócios.

Você pode criar um e-book baseado em artigos e usá-lo das mais variadas maneiras, como por exemplo:

Distribuir este e-book gratuitamente para quem assinar seu Newsletter (obtendo o email destas pessoas, você poderá oferecer e vender produtos para elas);

Incluir em seu e-book, banners e links divulgando um produto pelo qual você ganha comissão por recomendar (programa de afiliados);

Gerar tráfego para seu site, incentivando cada leitor a distribuir seu e-book mundo afora (marketing viral);

Gerar tráfego para suas páginas, oferecendo gratuitamente seu e-book a todos os visitantes que recomendarem seu site;

Divulgar, dentro de um e-book, outro produto que você está vendendo (você deve incluir um link que leve o leitor diretamente a esse produto);

O primeiro passa para você criar um produto de informação a partir de artigos é escolher os autores que encabeçarão seu e-book. Escolha de acordo com o seu tópico e suas preferências.

O importante é que esses autores sejam autoridades em sua área de atuação. O segundo passo é organizar todos os artigos que você achar interessantes para seu e-book.

O terceiro passo é escolher o título que dará nome ao seu e-book.

Pode ser algo no estilo, "Os 10 Melhores Artigos sobre Web marketing", "10 Conselhos para quem quer se Comunicar Melhor", etc. Então escolha os artigos que mais se enquadrarem ao título do seu infoproduto.

Importante: Alguns autores pré-autorizam a publicação de seu material em outras publicações, com uma nota no final do artigo.

Quando não existir esta autorização, você precisará pedi-la. Então o quarto passo seria enviar um e-mail para cada autor falando sobre seu projeto e pedindo a autorização dele para publicar seus artigos no e-book. O autor não tem nada a perder, pois terá divulgação grátis.

Uma vez que você tenha a autorização para publicar os artigos (e isto é quase certo), é só organizar tudo, compilar seu material e... Parabéns!

Você transformou uma coleção de artigos em um e-book!

"Como Criar Seu Infoproduto A Partir Do Zero”

Assumindo que você queira criar um infoproduto para vender, o primeiro obstáculo natural é encontrar um tópico sobre o qual escrever.

Uma das muitas formas de criar infoprodutos é escrevendo um manual sobre um assunto que você já domina, pois o conhecimento - ou pelo menos a maior parte dele - você já possui.

Mas antes de criar seu infoproduto, responda sinceramente a estas perguntas:

Em geral, qual tipo de ajuda ou conselho as pessoas pedem a você? Você tem algum conhecimento especial que o faz ser admirado pelas pessoas?

Você teve certos obstáculos na vida e conseguiu vencê-los, enquanto muitos foram derrotados por eles?

Você foi bem-sucedido numa carreira onde muitas fracassaram? Por qual assunto, ocupação ou hobby você é apaixonado e sabe tudo a respeito?

Se, respondendo a essas perguntas você perceber que existem pessoas interessadas no que você tem a dizer, siga em frente e crie seu infoproduto baseado em sua experiência.

Pesquise na internet e descubra se há algum produto similar ao que você pretende criar (talvez uma apostila, livro, curso, etc.). Se houver algum produto, analise-o e veja em qual ponto você pode ser melhor. Se não houver nenhum produto similar, melhor ainda! Claro que você terá de ser mais criativo neste caso, pois não terá em quem se basear, mas a vantagem é que você terá um mercado muito mais receptivo, sem concorrência.

Se as pessoas estão procurando você para pedir ajuda ou conselhos, isso significa que elas o consideram um especialista. Você poderá fazer centenas de coisas com o seu conhecimento. Poderá dar consultorias, seminários, palestras, cursos, etc. Mas eu garanto que não há uma maneira mais rápida e fácil de começar a ganhar dinheiro, do que criando seu próprio produto

de informação!

"Como Transformar Um Texto Em Um Infoproduto Que Você Pode Vender"

==========================================

Depois de pronto, seu manuscrito precisa ser compilado, isto é, transformado em um arquivo fácil de ser distribuído e vendido - este produto final é o que chamamos de infoproduto. Você não pode distribuir um produto de informação no formato.DOC ou. RTF, porque seu trabalho seria facilmente alterado por qualquer pessoa. Além disso, seu produto pareceria bem pouco profissional.

Para transformar seu texto em algo que podemos realmente chamar de infoproduto, você então precisará de um compilador de infoprodutos, mais conhecido na internet como "e-book competir" (compilador de e-books).

Há dois tipos de "e-book compilers" para você criar infoprodutos:

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-

1. HTML Compeles - Cria e-books a partir de arquivos HTML

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-

Para usá-lo, você deverá antes de tudo transformar seu manuscrito em

arquivos HTML (como uma página web). Se você usa o Word, por exemplo, poderá salvar cada capítulo com a extensão HTML. Se você deseja trabalhar melhor o visual de suas páginas

(incluir, tabelas, etc.), poderá exportar seu texto para um programa como o FrontPage, Dreamweaver ou qualquer outro editor de páginas web.

Cada capítulo deve ser salvo como um arquivo separado (como se cada capítulo fosse uma página web). Por exemplo: capitulo1. HTML, capitulo2.html, capitulo3.html, etc.

Depois, usando um "HTML Competir", você transformará todos os seus arquivos HTML em um único arquivo auto-executável, algo como meu\_ebook.exe, por exemplo.

As vantagens de usar um "HTML Competir" é que você pode dar ao seu produto um visual moderno como as páginas web. Outra vantagem é que alguns destes softwares (versões avançadas) têm recursos para proteger seu produto contra cópias piratas.

Uma desvantagem dos e-books compilados em HTML, seria a de que eles requerem a Internet Explorer instalada, mas felizmente a maioria dos com [Editado pelo Reclame Aqui] dores usa este navegador.

Você verá abaixo, alguns "HTML Compeles" que têm uma versão gratuita. Existem dezenas destes softwares na internet, porém eu selecionei para você apenas os que são fáceis de usar.

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=

HTML Compeles Grátis:

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=

Nat ata

No site do "Nat ata E-book Competir" você encontrará uma versão grátis deste excelente compilador. Limitação: os e-books criados com a versão grátis deste software não podem ser vendidos, só podem ser distribuídos gratuitamente.

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

E-book Creator

Você pode usar este software gratuitamente por 10 vezes, o suficiente para criar 10 e-books. Os e-books criados com a versão gratuita não podem ser vendidos.

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

E-book Edit Pro

A versão Pró é fantástica! Você pode customizar totalmente as ferramentas

do seu e-book para o português. Há também excelentes recursos para criar um e-book shareware, além de vários recursos de segurança. E-books criados com a versão gratuita não podem ser vendidos.

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

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-

1. PDF Compilers - Cria e-books a partir de qualquer arquivo de texto

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=-=-=-

Um "PDF Compiler" transforma seu manuscrito em um e-book com a extensão PDF. Para ler um e-book em PDF, é necessário que o leitor tenha instalado em seu com [Editado pelo Reclame Aqui] dor o software gratuito Acrobat Reader.

Uma das maiores vantagens em criar um infoproduto em PDF, é que a maioria dos "PDF Compilers" pode gerar um e-book diretamente do Word. Você não precisa salvar separadamente cada capítulo do seu infoproduto, e isto se torna uma grande vantagem,

principalmente se você deseja criar um e-book com mais de 200 páginas, por exemplo. Outra vantagem é que um infoproduto em PDF pode ser lido em qualquer com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, PC ou Macintosh.

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=

PDF Compilers Grátis:

=-=-=-=-=-=-=-=-==-=-=

Kinetic PDF Converter

Este é um conversor online gratuito, muito fácil de usar, converte arquivos doc, rtf, txt e outros, para o formato PDF.

[http://www.k2pdf.com](http://www.k2pdf.com/)

Easy PDF Creator

Software para criar infoprodutos em PDF. Você pode criar facilmente manuais, e-books, apostilas, etc. Limitação: aparecerá o cabeçalho da empresa do software nas páginas que

você criar e você não poderá vender o material criado com o Easy PDF, a menos que adquira a versão Pró.

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

"Como Criar Um Site Que Realmente Venda (não um que apenas pareça

bonito)”

==========================================

Se você ainda não está acostumado com o termo "Carta de Vendas" acostume-se. Deste ponto em diante usaremos bastante esse termo, comum no marketing direto, porque ele é o que melhor define o conteúdo de um "Site De Vendas" ou "Mini-Site", que na verdade é uma carta de vendas online.

Uma carta de vendas é fundamental para mostrar aos seus potenciais clientes o valor do seu produto. Quando você consegue mostrar o valor do seu produto, o sucesso é inevitável.

As técnicas que eu vou descrever abaixo funcionam tão bem que eu não aconselho você a usar se não estiver promovendo um produto de qualidade, combinado?

O objetivo de uma carta de vendas é fazer com que os leitores reajam (comprem). Para atingir esta meta, sua carta de vendas deve usar uma fórmula comprovada que contém 4 etapas. São elas:

1. Capturar a Atenção do leitor
2. Criar Interesse em sua mente
3. Construir o Desejo pelo seu produto
4. Persuadir o Leitor a Agir

Esta fórmula conhecida como AIDA (Atenção, Interesse, Desejo, Ação) será a chave do sucesso de sua carta de vendas.

Mas antes de começar, deixe me explicar uma coisa importante que você deve ter em mente durante todo o processo de criação de sua carta de vendas:

Você deve sempre pensar a partir do ponto de vista do leitor. E a única coisa que o leitor está pensando o tempo todo é algo parecido com esta questão: "Que benefício obterá comprando isso?" Então tenha em mente e escreva sobre os benefícios que

o seu produto trará aos clientes 100% do tempo.

Eu divido minhas cartas de vendas em 15 elementos essenciais.

Tenho cuidado especial com cada um deles. Os 15 elementos essenciais de minhas cartas de vendas são:

1. A Manchete
2. Sub-Manchete
3. Abertura ou Saudação
4. Lista de Benefícios
5. Diferencial do Produto
6. Construir Credibilidade
7. Construir Desejo
8. Preço x Comparação
9. Garantia
10. Bônus
11. Remover Relutância
12. Informações de como Comprar
13. PS
14. PPS
15. FAQ

Agora vamos ver um resumo dos 15 elementos essenciais que sua carta de vendas deve ter:

1. A Manchete

Às vezes chamada de "grande promessa", esta é a primeira e muitas vezes a única chance de capturar a atenção do leitor.

Você só tem alguns segundos para convencer seu visitante ou leitor a permanecer em seu site e a continuar a ler sua carta de vendas.

Usualmente você terá de fazer sua maior promessa aqui na manchete. Diga ao leitor exatamente qual o maior beneficio que ele receberá do seu produto. Sua promessa deve ser excitante, captar a atenção e fazer com que o leitor sinta o desejo de ler mais.

Alguns tipos de manchetes efetivas são:

Manchetes do tipo "Como Fazer"

Manchetes do tipo "Descubra O Segredo"

Manchetes do tipo "Algo Revelado"

O segredo é oferecer seu maior e melhor benefício, de maneira a compelir o leitor a continuar a leitura da sua carta de vendas. Na maioria das vezes você terá de colocar nesta manchete, uma promessa quase inacreditável. Mais adiante você saberá por quê.

1. Sub-Manchete

Esta é opcional. Você pode usar uma sub-manchete para expandir sua promessa e oferecer seu maior beneficio. Mais uma vez, a chave é manter o

leitor lendo e fazer sua carta de vendas fluir.

1. Abertura ou Saudação

Este é seu primeiro parágrafo. É onde sua carta de vendas realmente começa. É aqui que você vai fisgar o leitor para dentro de sua carta. Coisas simples como, pedir para que o

leitor leia sua carta até o fim antes de julgar, ou dizer a ele que lhe dê uma chance de mostrar que você tem algo a oferecer, costumam funcionar muito bem. Pense em algo que você pode dizer nos primeiros 10 segundos de contato e que fará com que o

leitor leia sua carta toda.

1. Lista de Benefícios

Após você ter fisgado o leitor, mergulhe ele em sua lista de benefícios. Use bullets (pontos) para tornar sua lista mais fácil de ler. Faça com que cada boletim seja focado em um beneficio. Há vários tipos de boletim que você pode usar:

"Como Fazer"

"Eliminar Problemas"

"Contando Segredos"

"Criando Sonhos"

Certifique-se de colocar novamente seu maior e melhor beneficio no meio desta lista.

1. Seu Diferencial Único

Aqui você deve diferenciar-se de qualquer outro que está promovendo um produto similar. Porque alguém deveria comprar de você? O que faz seu produto ser diferente? Você deve apresentar seu produto de uma nova maneira ou sob uma nova perspectiva. De qualquer maneira você deve fazer com que seu produto pareça ao leitor o único que vale a pena comprar. Se ele estiver convencido de que não pode encontrar um produto melhor, comprará o seu.

1. Construindo Credibilidade

Uma vez que você tenha fisgado o leitor, conte a ele as vantagens e diferenças entre seu produto e o resto. Você deve construir credibilidade e confiança. Ninguém irá comprar de alguém que não confia. Há várias maneiras de construir credibilidade:

Credenciais - Explique porque você é qualificado para dizer que seu produto é bom. O que faz de você um especialista?

Testemunhos - Nada é mais poderoso do que palavras verdadeiras de pessoas que aprovaram seu produto. Opcionalmente você pode antecipar o testemunho e colocá-lo logo após a manchete. Você verá no programa "Renda Automática!", como conseguir testemunhos, antes mesmo de lançar seu produto. De qualquer modo, o testemunho é uma das coisas mais importantes porque é ele que derruba qualquer dúvida com

relação à sua manchete. Entendeu agora porque a manchete deve prometer algo quase que inacreditável?

Honestidade - A melhor maneira de construir credibilidade é dizendo a verdade. Não aumente exageradamente os benefícios do seu produto. Simplesmente apresente a verdade.

"Não compre desta lista" - Uma poderosa maneira de construir credibilidade é fazer um alerta a seus leitores. Exponha a ele três ou cinco qualidades que ele deve exigir quando for comprar esse tipo de produto. Então conte a ele como você encontrou esse critério. Naturalmente a intenção aqui é expor três ou cinco qualidades que o seu produto possui e os concorrentes não.

1. Construir Desejo - Mais Benefícios Agora você deve querer fazer outra lista de benefícios. Você deve deixar o leitor desejoso do seu produto e manter a carta

fluente. Faça outra lista de boletim listando mais e mais benefícios que o seu produto oferece.

1. Preço x Valor de Comparação

Aqui é onde você explica o preço do seu produto e cria valor para ele. É importante fazer seu produto parecer muito mais valioso do que o que você está cobrando por ele. Todo mundo gosta de fazer um bom negócio e percepção de valor é tudo. Se

você fizer seu produto parecer valer R$ 500,00 então as pessoas ficarão gratas de ter de pagar somente R$ 50,00 por ele.

1. Garantia

Também chamada de eliminação de risco. A meta aqui é eliminar os riscos para o leitor. Fazendo isso você eliminará o medo, como um todo. Você deve oferecer no mínimo 30 dias de garantia.

Eu recomendo 90 dias ou mais. Não tenha medo de reembolsos. Se você tem um bom produto, as pessoas ficarão felizes e não pedirão reembolso. Não iremos nos aprofundar no assunto Garantia neste rápido Mini-Curso, mas no programa "Renda Automática!" você verá maiores detalhes num capítulo inteiro dedicado ao tema - que é uma das estratégias mais poderosas para vender qualquer tipo de produto.

1. Bônus

Criando um incrível pacote, você aumenta o valor percebido do seu produto. Outra coisa que você pode fazer é oferecer alguns bônus por tempo limitado para motivar as pessoas a comprar seu produto rapidamente (antes que a promoção acabe). Bônus podem ser softwares, relatórios, e-books ou qualquer outro produto que você tenha criado. Se você não quer criar um produto para oferecer como bônus, pode adquirir

facilmente um produto com direitos de revenda para oferecer.

1. Remover Relutância

Uma maneira de remover a relutância é usar uma estratégia do tipo "Não decida agora". A maioria das pessoas detesta tomar decisões. Então as ajude para não terem que tomar uma decisão.

Diga a elas que podem pensar sobre seu produto enquanto o usam durante certo tempo. Este é um modo diferente de dizer sobre a garantia de reembolso.

1. Informações de Compra

Agora é hora de explicar exatamente como comprar seu produto. Certifique-se de dizer claramente o que o leitor deve fazer para comprar seu produto e como o produto será entregue. Não deixe nada ao acaso, diga a ele para clicar no link da página de pedidos (sua página de pedidos deve explicar o próximo passo).

1. PS (Post Script / Pós Escrito) O primeiro PS é um lembrete de que alguns bônus não estarão disponíveis no futuro ou de que o preço irá aumentar nos próximos dias. Arremate dizendo ao leitor que Faça seu Pedido.
2. PPS

O segundo PS é um resumo do melhor beneficio e um lembrete para que o leitor Faça seu Pedido.

1. FAQ

O FAQ (Perguntas Freqüentes) é muito importante. É aqui que você faz todas as objeções dos clientes trabalharem a seu favor. Se eles fazem muitas perguntas a respeito de uma determinada questão, isso significa que o risco deles não comprarem devido a esta dúvida é muito grande. Você deve então eliminar esta dúvida respondendo-a em seu FAQ. Ao mesmo tempo, você diminui seu trabalho, pois não terá de responder aos possíveis emails que receberia com a mesma pergunta.

Estes são os 15 elementos essenciais que sua carta de vendas deve ter. Se você incluir todos esses elementos em sua carta de vendas, terá uma carta irresistível que impele as pessoas a comprarem. SUCESSO!

Mais 60 dicas de como se ganhar dinheiro pela internet

APOSTILAS

A realização de digitação e editoração de apostilas pode ser bastante lucrativa e é o trabalho ideal para horas vagas, pois, não há vínculos de horários rígidos. Geralmente, o cliente solicita o trabalho e marca a entrega para algum tempo depois, e dentro deste período, você trabalhará de acordo com sua disponibilidade.

COMO FAZER: Cursos de todas as espécies fornecem aos seus alunos apostilas de estudo. Você deve procurar os cursos existentes em sua cidade oferecendo o seu trabalho. Você pode digitar o material, editorar o texto para ficar com apresentação visual de acordo com o solicitado, entregando ao cliente as matrizes para impressão, seja em papel ou em laserfilm.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora laser ou

jato de tinta.

SOFTWARE: Um bom editor de textos, tipo Word for Windows e programas de editoração, tipo Coreldraw! e Pagemaker.

CLIENTES: Visite pessoalmente ou faça mala-direta aos proprietários de escolas, cursos de todas as áreas que houver em sua cidade.

PREÇOS: Costuma-se cobrar de três a cinco reais por página em papel e até 10 reais em laserfilm para trabalhos superiores a 50 páginas. Trabalhos com quantidade inferior podem custar mais caro.

ARTES PARA SERIGRAFIA

A maior dificuldade para aqueles que trabalham com impressão cinegráfica é encontrar quem faça a “arte” para a impressão de acordo com sua solicitação. Você pode fazer este tipo de trabalho com [Editado pelo Reclame Aqui] dorizado, e entregar as transparências prontas para o uso.

COMO FAZER: Trabalho de editoração para quem tem conhecimentos sólidos em Coreldraw e Pagemaker. Você deve receber o esboço do trabalho e realizar de acordo com as especificações. Imprimir em transparência.

HARDWARE: CPU a partir do Pentium 100, impressora laser. SOFTWARE: Pagemaker, Coreldraw!

CLIENTES: Oficinas de serigrafia. Contratar pessoalmente.

PREÇOS: Uma transparência para serigrafia está custando cerca de R$ 30,00 no mercado paulista.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA E MANUTENÇÃO

Se você tiver um bom conhecimento técnico, poderá prestar serviços de assistência técnica e manutenção de micro, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: ATENÇÃO - Este tipo de trabalho somente é recomendado àqueles que realmente disponham de conhecimentos técnicos o suficiente para permitir abrir e consertar com [Editado pelo Reclame Aqui] dores com eficiência. Caso você tenha interesse na área, mas não tenha conhecimentos suficientes, procure fazer um curso de montagem e manutenção de micros. Existem vários cursos a respeito do assunto no país.

O atendimento neste caso seria feito a domicílio, devendo ser reservada no mínimo três horas para cada atendimento. Você deve ter todas as ferramentas necessárias para o atendimento. No mercado é praxe dar garantia do trabalho executado (mão de obra), de no mínimo três meses.

CLIENTES: Colocar anúncios em jornais (classificados) anunciando o trabalho, com um fone para contato, destacar que o atendimento é feito a domicílio, pois, atrairá muitos que não gostam de deslocar suas máquinas para laboratórios de terceiros.

PREÇOS: O preço médio das horas de trabalho de manutenção/assistência é de R$20,00 A taxa de deslocamento até o endereço do cliente é em média R$10,00.

INSTALAÇÃO DE SOFTWARE E CONFIGURAÇÃO DE INTERNET

Muitas pessoas novatas que estão adquirindo seu primeiro com [Editado pelo Reclame Aqui] dor pensam que este já vem com todos os softwares instalados e tudo já funcionando perfeitamente, quando vem que a situação não é a esperada, recorrem a alguém que possa orientá-los ou

mesmo instalar softwares e ensinar a utilizá-los, se você tiver um bom conhecimento no uso de fax no com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, multimídia (utilização do CD-ROM), Windows 95, instalação do Pacote Office, poderá prestar serviços de instalação de softwares e manutenção de micro, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: Este tipo de trabalho pode ser realizado por usuários experientes na utilização das ferramentas acima descritas, geralmente não existem cursos que ensinem as pessoas a configurar a impressora, usar o fax do com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, configurar a internet, e é aí que este profissional pode ser realmente útil.

O atendimento deve ser feito a domicílio, geralmente cobra-se a visita que pode ser de até 3 horas. Você deve ter todas as ferramentas necessárias para o atendimento, softwares e disquetes de instalação, procurem fazer uma biblioteca de softwares de configuração, ou seja, faça uma cópia de disquetes de instalação de impressoras, CD-ROM, internet, boot, antivírus etc.

CLIENTES: Colocar anúncios em jornais (classificados) anunciando o trabalho, com um fone para contato, destacar que o atendimento é feito a domicílio.

PREÇOS: O preço médio das horas de trabalho de instalação é de R$20,00 podendo cobrar um preço redondo de R$ 50,00 por três horas de consultoria.

LIVROS

A digitação de livros é um trabalho atraente, porém, não muito bem remunerado, devido a alta concorrência. Mas, se você tiver um bom tempo ocioso em seu micro, pode ser uma forma estável de manter uma remuneração extra, pois, a editora mantém alta produção e longos vínculos com seus digitadores, garantindo assim, uma longa temporada de

trabalhos.

COMO FAZER: Quando contratada a editora, ela lhe fornecerá um material, que pode ser datilografado, com revisões a caneta, ou todo escrito a mão, para que você digite no programa utilizado para a editoração.

Normalmente, os autores entregam o texto datilógrafo de forma irregular, sem padronização, com erros de ortografia, etc. Cabe a você apenas digitar o texto como solicitado. Às vezes, o trabalho contratado é para apenas uma digitação, outras vezes inclui uma segunda digitação, que seria a correção após a revisão ortográfica. Você, quando termina o trabalho, entrega ao cliente uma cópia em disquete e uma versão impressa.

HARDWARE: A partir de um com [Editado pelo Reclame Aqui] dor 286, desde que tenha um bom editor de texto. Dê preferência a uma impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Sua máquina deve ter um editor de textos; neste caso recomendamos o WORD For Windows.

CLIENTES: Procure as editoras de livros de sua região e ofereça seus trabalhos. Pela natureza do trabalho, deve-se fazer uma visita pessoal, evitando o telemarketing ou mala-direta, pois, não tem a agilidade necessária.

PREÇOS: O preço para digitação de livros no mercado paulista está de R$ 2,00 por lauda (70 linhas por 40 toques). Um bom digitador digita cerca de 40 páginas por dia.

AUTOMATIZAÇÃO DE LOJAS

Centenas de lojas e supermercados estão se informatizando para manter controle absoluto sobre preços, margens de lucros, estoque, etc. O uso de código de barras aplicados em etiquetas sobre as mercadorias permite este controle absoluto sem nenhuma margem de erro. Em países mais

desenvolvidos, como Estados Unidos e França, todas as lojas e supermercados são informatizados e utilizam-se deste sistema de códigos de barras para controle administrativo.

COMO FAZER: Que tipo de serviços você poderia prestar nesta área? Vários. O essencial seria assessoria para implantação do sistema em lojas. Não se trata de uma assessoria comum. Você dedicaria um período de, no mínimo de dois meses, ao trabalho no local de implantação, até que tudo esteja funcionando em perfeita ordem e os funcionários familiarizados o suficiente com o sistema para dispensarem sua presença. O primeiro passo neste caso é dominar totalmente a tecnologia de código de barras. Existem diversos livros e cursos a respeito do assunto, onde você poderá conhecer o tema em profundidade. Também terá que ter hardware apropriado e software para reconhecimento dos códigos e administração do negócio.

HARDWARE: Para implantação do sistema em lojas e supermercados, são utilizados os seguintes:

Básicos de automação por código de barras:

* Scanner Laser de mesa com fonte
* Pistola Laser com fonte e suporte
* Scanner CCD de mão
* Impressora de etiquetas

SOFTWARE: Específicos para automação comercial, procurar a Associação Brasileira de Automação Comercial fone: 0800-11-0789

CLIENTES: Somente vá a busca do cliente quando dominar completamente o assunto, pois, movimentará altas somas de dinheiro em equipamentos e terá que ter absoluta certeza do que está fazendo. Quando tiver este domínio, faça uma campanha de mala-direta aos principais estabelecimentos comerciais de sua cidade, complementando com uma

ligação telefônica depois para marcar uma entrevista com os diretores, oferecendo as vantagens da automatização. Uma das boas fontes de endereços é a Associação Comercial de sua cidade.

PREÇOS: O trabalho a ser oferecido deverá ser um pacote completo de assessoria, que inclua desde a orientação na aquisição dos equipamentos necessários (uma central de micro mais os terminais de ponto de venda, a conexão de rede, softwares, etc.) incluindo aí no mínimo 60 dias de assessoria no local onde será implantado o serviço, treinamento do pessoal, etc. Este pacote completo tem sido cobrado pelos profissionais entre sete e 12 mil reais, sendo 50% do pagamento efetuado no início dos trabalhos e 50% ao término.

BBS

O BBS, abreviação de Boletim Board Ser vice, é um sistema de informações via modem transmitidas de uma central, para usuários. Em franca expansão nos Estados Unidos, já há BBS com mais de três milhões de usuários, como a Compus erve.

Montar um BBS é muito simples, basta ter duas linhas telefônicas à disposição (pode até ser alugada, no início), um bom com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, com CD-ROM de preferência, boa vontade e interesse em ampliar o negócio.

COMO FAZER: Hoje não há mais espaço para BBS genérico. Você tem que escolher um segmento. Há inúmeros, desde os que tratam exclusivamente de assuntos escolares, economia, esportes, eróticos, games, etc. Após escolher o seu segmento, procure divulgar através da imprensa local o seu BBS. Envie releases para as seções de informática, informando o telefone de dados e o de voz (onde você atenderá nos horários especificados para tratar de assuntos ligados ao BBS).

HARDWARE: CPU a partir de um Pentium 100, modem de alta velocidade

(mínimo de 56 Kb).

SOFTWARE: Software de gerenciamento de BBS, encontra-se versões shareware em qualquer BBS do país ou a venda na Kanopus Informática, em Curitiba pelo fone (041) 222-0277.

CLIENTES: Divulgue na imprensa o máximo que for possível o seu BBS. Mande informações sobre o funcionamento dele para os jornais O Globo, Folha de São Paulo, Jornal da Tarde e O Estado de São Paulo, que publicam notícias sobre BBS.

PREÇOS O serviço de BBS é cobrado por mensalidade. Hoje está em média R$20,00/mês. O hábito é de se cobrar três meses juntos para evitar despesas de cobrança.

CARDÁPIOS PARA RESTAURANTES E SIMILARES

Aproveite as horas vagas de seu micro prestando serviços de elaboração de cardápios para restaurantes, bares, hotéis, lanchonetes, etc.

COMO FAZER: Um cardápio deve ter uma apresentação gráfica eficiente. Muitos restaurantes costumam ter seu próprio papel para cardápio, onde está impresso em cores o logotipo do estabelecimento, imprimindo sobre este papel o cardápio. Outros querem apenas a confecção de um cardápio eficiente.

Aproveite as horas vagas de seu micro prestando serviços de elaboração de cardápios para restaurantes, bares, hotéis, lanchonetes, etc.

COMO FAZER: Um cardápio deve ter uma apresentação gráfica eficiente. Muitos restaurantes costumam ter seu próprio papel para cardápio, onde está impresso em cores o logotipo do estabelecimento, imprimindo sobre este papel o cardápio. Outros querem apenas a confecção de um cardápio eficiente.

HARDWARE: Recomendável a partir de um Pentium 100, impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Um bom editor de textos, tipo Word for Windows é suficiente.

CLIENTES: Procure mandar malas-diretas ou contratar pessoalmente os restaurantes e similares de sua cidade. O sindicato dos bares e restaurantes pode lhe fornecer o seu cadastro. Não se esqueça de colocar seu telefone nos cardápios que realizar, fazendo sua própria propaganda.

PREÇOS: Costuma-se cobrar de um a dois reais por página impressa. Como a tiragem é em média de 20 a 100 unidades e cada cardápio tem de 6 a 10 folhas, obtém-se um valor bastante elevado pelo trabalho final.

CARTÕES DE VISITA

Quem não precisa de cartões de visita? Você pode imprimir cartões de visita fantásticos, com picote perfeito em sua impressora laser ou jato de tinta, obtendo um bom rendimento.

COMO FAZER: Uma empresa fabrica folhas no formato A4 contendo cartões de visita no tamanho tradicional, já picotados, onde você imprime a folha inteira e destaca. O resultado final é fantástico. Os cartões podem ser coloridos, tornando-se muito atraente. Há também a opção de papéis de carta e uma infinidade de trabalhos correlatos. O distribuidor destes cartões marca EASYCARD, atende pedidos de todo país pelo fone (011) 5561-5601. O pacote vem com 250 cartões. O kit da EasyPrint vem com

programa, maiores informações pelo fone (011) 536-9688. Também existem as empresas Lineares e Giscard com endereços no final deste relatório

HARDWARE: De Pentium 100 acima, pois, há necessidade do Windows. Impressora laser ou jato de tinta.

SOFTWARE: Word for Windows (Últimas versões).

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto à amigos, faça amostras grátis, anuncie em classificados, faça cartazes, etc.

PREÇOS: O preço de um conjunto de 100 cartões pode ser vendido de R$ 10,00 a R$ 15,00, sendo que o papel para 100 cartões custa cerca de R$1,00, com o valor da tinta que pode ser o equivalente a R$ 1,00, você tem um lucro superior a 400%

RECOMENDO: Você ainda pode terceirizar junto à empresa Powercard que se localiza em Curitiba, o valor do milheiro é de 19,90 + frete e você pode vender a 80,00 até 120,00. Eu pessoalmente comecei a minha vida vendendo cartão de visita e recomendo! Link do Site.

A empresa Powercard lhe enviará mediante um cadastro um portfólio (amostra) de todos os equipamentos que você poderá vender, este envio é grátis.

QUEBRA CABEÇAS E JOGO DA MEMÓRIA

O Jogo da memória e o Quebra cabeça da Giscard, são feitos em materiais que aceitam vários processos de impressões, tais como: Termo transferência, Seu, Pinturas manuais e no caso do Jogo da memória, etiquetagem.

São produtos adequados à divulgação de empresas (Hotéis, Escolas, Lojas e Indústrias) além de proporcionar um divertimento instrutivo.

COMO FAZER: A Giscard é uma das empresas que fabricam esta inovação, no caso do jogo da memória basta comprar os moldes de papel cartão branco e colar as etiquetas no caso do quebra cabeça é necessária a impressão em papel especial para prensa. Outras informações podem ser obtidas pelo tel. (011) 278-9315 – (021) 570-2825 ou pela internet em

[http://www.jetcard.com.br](http://www.jetcard.com.br/)

HARDWARE: Pentium 100 acima, pois, impressora jato de tinta.

SOFTWARE: No caso de impressão em papel especial deve-se ter programas que invertem a imagem como Corel ou Paintshop ou similar.

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a empresas e escolas, anuncie em classificados, faça cartazes, no dia das mães e dos pais, ofereça o trabalho em escolinhas, etc.

PREÇOS: O preço da unidade é R$ 1,50 do Quebra cabeça ou o jogo da memória na Jetcard, o preço de venda vai variar de acordo com o processo e do custo da impressão ( se for prensado ou se for impresso.

LEMBRANCINHAS DE ANIVERSÁRIO E NASCIMENTO

Outra atividade casual mais lucrativa é fazer lembrancinhas ou convitinhos de aniversário e nascimento,

COMO FAZER: estas lembrancinhas podem ser feitas com o impresso para cartão de visita, um furador de papel e um rolo de fita ou cordão, o usuário precisa ter um scanner para poder digitalizar a foto do bêbe ou da criança. Após a digitalização, componha a foto no cartão com frases típicas de nascimento e aniversário que podem ser copiadas ou criadas a partir do que já existe no mercado, após a criação, imprima no papel para cartão, destaque, fure a pontinha com o furador de papel e coloque um pedaço de fita ou cordão para enfeitar. esta pronta uma bela e inesquecível lembrancinha.

HARDWARE: De Pentium 100 acima, pois, há necessidade do Windows. Impressora laser ou jato de tinta, o scanner para digitalizar as fotos.

SOFTWARE: Word for Windows (Últimas versões) Power Point, e outros

softwares gráficos com Corel Draw ou mesmo Paint Shop Pró.

CLIENTES: Divulgue seus trabalhos junto a amigos, ofereça como presente de aniversário ou nascimento para algum parente ou amigo, seu trabalho se for bem feito, vai espalhar facilmente pela família e vizinhança, anuncie em classificados e mande amostras para salões de festas e buffets infantis, pelo fato de ser barato, os estabelecimentos podem imbutir o convite em seus pacotes comprando-os de você.

PREÇOS: Venda em pequenas quantidades como 50 unidades, às vezes, as festas são pequenas, você poderá cobrar até R$20,00 por 50 unidades que ainda vai ter lucros de até 1000%%, lembre-se: não coloque sua impressora para trabalhar no modo econômico, no caso de fotos, a diferença é logo notada por quem conhece.

CATÁLOGOS E MANUAIS TÉCNICOS

Trabalho semelhante ao de revistas, porém, voltado à empresas, mercado de catálogos e manuais técnicos, publicações únicas e sem periodicidade definida.

COMO FAZER: Assim como revistas, o trabalho com catálogos e manuais exige o completo domínio de Coreldraw e Pagemaker, porém, não se ousa tanto como nas revistas. O trabalho é mais complexo porque tem que refletir exatamente aquilo que a empresa deseja transmitir. Um catálogo exige mais concentração e demora mais tempo que uma revista para se preparar.

HARDWARE: Equipamento de última geração, de preferência um Macintosh. Se tiver PC, que seja de Pentium 133 acima, memória de 32 MB acima, Winchester de dois gigabytes ou acima, tenha scanner de mesa ou birô que tenha drive de discos transportáveis, tipo seques ou Bernoulli para

transporte de dados aos birôs de fotolitos. Alto investimento.

SOFTWARE: Com completo domínio, o Pagemaker, Coreldraw, Word for Windows, Photoshop, todos de última geração.

CLIENTES: Empresas industriais e/ou comerciais que tenham necessidade de elaborar catálogos e manuais técnicos.

PREÇOS: Ou se combina um pacote fechado, ou 20 a 30 reais por original produzido.

COMERCIALIZAÇÃO DE CADASTROS

Uma das atividades mais lucrativas da década de 90 é a comercialização de cadastros para mala-direta. Você tem um grande trabalho inicial para organizar o cadastro, depois é somente atualizá-lo e lucrar alugando para empresas.

COMO FAZER: Imagine uma empresa de informática que deseja mandar um catálogo para usuários, mas não tem como localizar estes usuários. Para isto é que existe o aluguel de cadastros.

No caso você teria em seu banco de dados milhares de nomes e endereços completos de pessoas dos mais variados segmentos e forneceria o uso de uma única vez, por um preço estabelecido, para quem deseja mandar correspondências para este cadastro. A montagem de um cadastro é um trabalho árduo. Você deve procurar entidades de classe, recorrer a todos os tipos de cadastros disponíveis, inclusive listas telefônicas, montando uma base de dados para ter diversas opções para oferecer aos possíveis clientes.

Você pode oferecer tanto listagem com nomes e telefones, para telemarketing, como etiquetas de endereçamento, para correspondências. Os endereços devem ser atualizados, pois, é praxe entre todos os

comerciantes de listas que devem garantir no mínimo, 95% de atualização. Este mercado é complexo, e recomendamos a leitura dos livros MARKETING DIRETO, de Bob Stone, do Editor Nobel; MÉTODOS DE SUCESSO EM MARKETING DIRETO, e MALA-DIRETA EFICAZ, ambos da Editora Makron Books, que lhe darão uma visão mais ampla sobre o aluguel de cadastros.

HARDWARE: Recomendável a partir de Pentium 100, impressora jato de tinta, ou matricial pelo volume de trabalho.

SOFTWARE: MS-ACCESS, FOX-PRÓ, PARADOX, D-BASE ou outro banco de

dados de sua preferência.

CLIENTES: Procure se informar em sua cidade empresas que usam do sistema de mala-direta para vender seus produtos. A Associação Brasileira de Marketing Direto também oferece informações sobre empresas que trabalham com mala-direta no país. Veja em Serviços de Mala-Direta o endereço da ABEMD.

PREÇOS: Em São Paulo o preço médio para lotes mínimos de 3.000 nomes de um segmento é de R$105,00 por cada 1000 nomes em etiquetas e R$450,00 para cada 3000 nomes em listagem com informações completas; para grandes quantidades, acima de 10000 nomes, se aplica descontos progressivos de acordo com o volume.

INCLUSÃO DE CURRÍCULOS E ANÚNCIOS VIA INTERNET

A cada dia que passa centenas de empresas se conectam a internet e com esta adesão em massa de empresas e pessoas começam a surgir diversos serviços como sites que incluem currículos, sites que anunciam concursos e dão resultados de provas, outros oferecem espaço para classificados, e alguns chegam até a oferecer serviços tipo mapa astral.

COMO FAZER: Pesquise estes serviços, faça uma listagem deles, contate o dono do site para ver possível parceria de negócios depois é só divulgar

estes serviços e fazer a intermediação dos negócios, uma boa oportunidade de parceria é o Clube Vitais Page de Negócios (<http://www.vitaes.page.com.br/negocios)>onde você pode pegar estas oportunidades de parceira e propor outros negócios aos sócios.

HARDWARE: Micro Pentium 100 com acesso a Internet

SOFTWARE: Software de E-mail e Navegador (Netscape ou Internet Explorer) CLIENTES: Pessoas de sua localidade

PREÇOS: Os valores são diferentes para cada serviço, o ganho é por comissão

CURSOS DE SOFTWARES PARA EMPRESAS

Quando se adquire um software para uso comercial, muitas empresas realizam cursos internos para que seus funcionários, usuários do com [Editado pelo Reclame Aqui] dor, aprendam a manipular o software de forma a obter o melhor resultado.

COMO FAZER: O primeiro passo é deter completo domínio sobre o software escolhido para o curso. Normalmente são softwares de planilhas de cálculo, contabilidade, bancos de dados, editores de texto ou outro software específico. Você deve ter formação superior e experiência em ministrar cursos.

SOFTWARE: Deverá ter, obviamente, o software que será tema do curso.

CLIENTES: O alvo são empresas e usuários de médio e grande porte. Procure oferecer seus serviços através de mala-direta explicativa.

PREÇOS: Você pode cobrar por hora de trabalho ou por pacote fechado. O valor médio da hora para cursos técnicos é de R$25,00 para até 10 alunos, sendo reajustada a partir deste número.

DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARES

Um dos mais fascinantes trabalhos no setor de informática é o desenvolvimento de softwares. Imagine centenas de pessoas trabalhando em um sistema desenvolvido por você, tendo soluções que você criou. Mas, para tanto é necessário muito mais que boa vontade! Você tem que ter conhecimento e dedicação.

COMO FAZER: Primeiro você deve ter pleno conhecimento de linguagem de programação, seja ela qual for D-Base, Clipper, Visual-Basic, etc., depois identificar no mercado o tipo de programa que vai desenvolver, analisando todos os seus aspectos, desde sua capacidade para desenvolver tal programa, o que os usuários esperam deste programa, até a eventual possibilidade de sucesso do mesmo no mercado. A pesquisa de mercado é essencial para não haver falhas de comercialização.

HARDWARE: Recomendável a partir do Pentium 100.

SOFTWARE: Deverá ter os softwares de programação necessários de acordo com o projeto a ser desenvolvido.

CLIENTES: Você desenvolverá um produto e depois colocará a venda nas casas especializadas de venda de software. Uma consulta a elas sobre a viabilidade da comercialização pode trazer novos dados a elaboração de

seu projeto.

PREÇOS: Deverá seguir a regra de mercado para programas de porte semelhante ao desenvolvido. Lembre-se que, no preço final está incluso a comissão dos revendedores, representantes, impostos, portanto, o preço líquido é inferior a metade do preço final.

DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARES II

Os vírus que atacam com [Editado pelo Reclame Aqui] dores têm causado prejuízos fantásticos em empresas de todo porte. Os vírus tem se multiplicado a uma velocidade assustadora, diariamente há notícias de novos vírus no mercado. As empresas não têm tempo disponível para acompanhar e adquirir todos os antivírus existentes no mercado. Aí está um nicho onde você pode instalar-se e ganhar dinheiro.

COMO FAZER: Você deve especializar-se em combater vírus, ter os softwares mais avançados do setor, inclusive suas atualizações, e, de posse destas “ferramentas”, fazer periodicamente checagem nos com [Editado pelo Reclame Aqui] dores de seus clientes, realizando uma “varredura” antivírus, eliminando os vírus detectados.

HARDWARE: Recomendável a partir do Pentium 100.

SOFTWARE: Deverão ter todos, absolutamente todos os últimos lançamentos de antivírus. Entre os mais conhecidos está o VIRUSCAN, que atua sobre nada menos de 4.484 vírus. Este software você pode adquirir através da BRASOFTWARE, pelo fone (011) 3179-6900.

CLIENTES: Procure oferecer seus serviços através de mala-direta explicativa, oferecendo desconto para o primeiro trabalho, cativando assim a clientela. O alvo são empresas e usuários de médio e grande porte.

PREÇOS: Cobre por hora de trabalho. O mínimo de uma hora está em R$20,00.

DISTRIBUIÇÃO DE SHAREWARE EM BANCAS

Um trabalho altamente lucrativo e que pode ser realizado em suas horas vagas. Basta fazer cópias de programas de domínio público e distribuí-los em bancas de jornal de seu Estado.

COMO FAZER: Para fazer um teste inicial deste trabalho, escolha cinco jogos de shareware que sejam realmente interessantes. Faça 20 cópias de cada shareware (de preferência jogos que caibam em um único disco HD). Faça embalagens onde especifique o conteúdo dos programas, e distribua para a venda nas bancas de revistas de sua cidade, em consignação. São no total 100 cópias que estarão à venda. Se em 30 dias tiver vendido mais de 50% do material, já será sucesso e poderá ampliar de acordo com seu interesse. Os programas de shareware podem ser adquiridos em casas especializadas ou retirados de BBS. Este teste de 100 cópias é suficiente para dar uma visão da receptividade do produto.

CLIENTES: O produto é colocado em consignação junto às bancas de revistas, pelo período de 30 dias, para a venda.

PREÇOS: Você deverá adquirir 10 caixas de discos HD de 3,5 polegadas. O custo de cada caixa em São Paulo é de cerca de R$ 6,00. As bancas de revistas cobram 30% do preço final do produto como comissão. O preço final deverá ficar entre quatro e seis reais. Lembre-se de que, quanto menor o preço, maior será a quantidade vendida.

DISTRIBUIÇÃO DE SUPRIMENTOS

Se você encontra dificuldade na aquisição de suprimentos de informática em sua cidade, ou se os suprimentos são bastante caros, porque não montar uma distribuidora de suprimentos?

COMO FAZER: Para obter bons resultados, você deve montar uma venda tipo pronta entrega, distribuindo tabelas de preços nos escritórios, contendo um telefone para contato e um sistema de entrega a domicílio. Adquira os produtos junto aos atacadistas dos grandes centros, procurando obter o menor preço possível, possibilitando assim, um preço de revenda mais baixo que o radicado em sua cidade.

Nestes casos, sua margem de lucro líquido - já descontado os impostos - pode ir de 10 a 50% de acordo com a mercadoria, proporcionando um ótimo rendimento mensal.

CLIENTES: Faça uma listagem de escritórios e usuários de informática de sua cidade e distribua listas de preços por mala-direta, destacando o número de seu telefone.

PREÇOS: Faça pesquisa constante junto aos comerciantes de suprimentos de sua cidade e mantenha seus preços sempre abaixo dos concorrentes. Procure ter ótimos preços no início para conquistar os clientes.

ELABORAÇÃO DE CURRICULUNS

Um dos mais tradicionais trabalhos realizados por com [Editado pelo Reclame Aqui] dor consiste na elaboração, digitação e impressão de currículos para terceiros. Você pode tirar um original, ou também fornecer um pacote completo, com a elaboração e a impressão de cinco ou 10 exemplares.

COMO FAZER: O CURRICULUM VITAE é um perfil completo do candidato a

um emprego. O candidato deve ser visto como um “produto” a ser vendido e dentro da vivência do candidato, o que você deve preparar é a melhor apresentação possível. O currículo é um resumo dos fatos mais importantes da vida profissional do candidato. Os passos para a elaboração de um bom currículo são:

1. - Comunicar claramente o que o candidato pode realizar. Especificar seus objetivos.
2. - Mostrar que ele realmente merece o cargo que está pretendendo.
3. - Mostrar que contribuiu para o crescimento de todas as empresas em que trabalhou.
4. - De mostrar a ambição, organização e objetividade do candidato. 5 - Ser conciso, usar frases curtas, de fácil leitura e comunicação.