



DIREITOS AUTORAIS

Este livro tem os direitos livre, onde o autor Fernando Brazil , leia e releia e ainda dê de presente.

Este e-Book pode ser copiado e distribuído livremente.

IMPORTANTE: Este e-Book é distribuído com os direitos de redistribuição.

Todas as pessoas que receberem este e-Book estão autorizadas pelo autor Fernando Brazil a copiá-lo e distribuí-lo a vontade. Você pode oferecer este e-book de presente para seus amigos, disponibilizá-lo em sites de downloads ou oferecê-lo como brinde ao vender outros produtos digitais na Internet.

Você também pode oferecer este e-Book gratuitamente às pessoas que se inscreverem na sua lista de contatos. Somente **não é permitido modificar qualquer parte do conteúdo deste material.**

QUEM SOU EU?

Me chamo Fernando Brazil, tenho 30 anos sou casado com Joice e pai de 2 meninos, adoro cinema e sou praticante de musculação, moro na cidade de Mauá, no Grande ABC, em São Paulo.



Estudo o **WordPress** a maior plataforma de Blogs do mundo, baixo explico melhor sobre ele, ha 3 anos estudo esse cms e confesso que sou apaixonado por este sistema, sou empreendedor virtual desde 2005, onde iniciei com a criação de sites após perder meu "**MARAVILHOSO**" emprego como Operador de Telemarketing no UOL.

Trabalhava no setor de retenção aquele que não deixa o cliente cancelar a assinatura de forma alguma, você já deve ter tentado cancelar algum serviço e se deparado com um cara **chato** que não te deixa cancelar de jeito nenhum! pois é esse cara éra eu!.

Mal pago, maltratado e estressado e detestando o emprego, assim que me sentia até um dia que "**ESPANEI**" fiquei muito estressado e tomei a maior e melhor decisão da minha vida pediu as contas...

Foi nesse momento que comecei estudar como criar sites, investi algumas

centenas de reais em cursos e confesso que foi muito difícil no início, não tinha alguém que pudesse me ajudar me dizer o que fazer, no ano de 2005 a internet não era como hoje, mudou muito de lá para cá, hoje esta bem melhor e recheada de conteúdos que nos ajudam em quase tudo que vamos fazer.

Depois de estudar em diversas escolas em São Paulo e aprender como criar sites em html e 6 meses sem trabalhar apenas fazendo cursos no início de 2006, comecei oferecer sites.

Foi muito difícil no início, estava sem trabalho e não tinha receita "**Dinheiro**" investi todo meu dinheiro em cursos, meu telefone foi cortado não fazia mais ligações e estava próximo de ser desligado em definitivo, foi nessa hora que tomei a decisão de ir a uma LAN HOUSE acessar um site de anúncios, selecionei alguns anúncios de empresas da minha cidade e tomei outra decisão inusitada, foi até o orelhão em frente a minha casa e comecei fazer telemarketing do orelhão para vender sites, coisa de louco, com alguns cartões telefônicos no bolso, comecei meu empreendimento.

As vezes formava uma fila a minha volta, eu dava um tempo esperava o pessoal usar e voltava a ligar, fazia de 15 a 25 chamadas por dia em 2 turnos de manha e a tarde.

Foi em uma dessas ligações que vendi meu primeiro site e fiquei muito feliz com isso, com o dinheiro da entrada paguei meu telefone e pude fazer telemarketing da sala da minha casa com muito mais conforto, nesse ponto as coisas foram melhorando, alguns clientes que eu havia feito contato do orelhão me retornou a ligação e eu acabei fechando mais 3 sites até 2013 já fiz mais de 120 sites no meu portfólio.

Minha experiência com WordPress começou anos depois e posso te dizer com autoridade que mudou minha vida, é claro que primeiro tive que estudar webdesign, mais se não fosse meu interesse pelo webdesign (Criação de páginas para internet), eu estaria trabalhando com telemarketing até hoje ganhando não mais que R\$ 700,00 contos por mês , nada contra pessoas que trabalham com telemarketing, afinal foi meu primeiro emprego é um trabalho honesto só precisa ser melhor reconhecido no mercado de trabalho e os salários devem ser melhores, tenho amigos em meu Facebook que até hoje trabalham com telemarketing, certo dia precisei ligar no **UOL HOST** para tratar de um assunto relacionado a um de meus domínios e um amigo meu, Fagner um velho conhecido do tempo de telemarketing me atendeu e lembrou de mim pelo meu sobrenome, **BRAZIL**, fiquei feliz em falar com ele, e triste por ele ainda trabalhar com telemarketing após todos esses anos.

Hoje sou um empresário da internet além de vender sites tenho um site de compras coletivas, importo produtos da China e ganho dinheiro, divulgação de empresas no Facebook e dando consultorias para diversas empresas nos mais diversos segmentos.

Agora que já sabe um pouco sobre minha pessoa, vamos trabalhar, rsssss

OQUE É WORDPRESS?



WordPress é um sistema de gerenciamento de conteúdos na web ou popularmente conhecido como CMS – Content Management System, escrito em PHP e corrido em MySQL, feito inicialmente para a criação de blogs, mas sendo hoje muito utilizado para a criação de sites.

Em meados de 2010 tive meu primeiro contato com WordPress, imaginava que existisse um sistema capaz de facilitar o desenvolvimento de sites, pois os sites não poderiam ser apenas páginas estáticas e sem gerenciamento e fiquei maravilhado.

Também conheci o Joomla, outro CMS muito famoso, mas que logo acabei abandonando-o e passei a me dedicar exclusivamente a sites feitos em WordPress e raramente faço sites na **unha** (apelido para sites feitos em html sem gerenciamento) em todos meus novos projetos dou um jeito de integrar o WordPress.

O WordPress foi criado em 2003 a partir do já desaparecido b2/cafeleg sendo hoje, o mais popular CMS para a criação de sites e blogs e sites. As causas do seu rápido crescimento são, entre outras, seu tipo de licença (de código aberto), sua facilidade de uso e suas características como gerenciador de conteúdos.

Criado por Ryan Boren e Matthew Mullenweg, é distribuído sob a GNU General Public License sendo gratuito.

Em 2004 os termos de licença do Movable Type (Outro CMS e principal concorrente do WordPress), foram trocados por seus desenvolvedores, e grande parte de seus usuários migraram para o WordPress – causando um crescimento contínuo em sua popularidade.

O que quer dizer um gerenciador de conteúdo exatamente?

Um site/blog é formado obviamente por conteúdo, notícias, fotos, vídeos e muito mais. O que o WordPress lhe proporciona é justamente poder gerenciar este conteúdo, adicionando e removendo conforme sua vontade ou necessidade, sem precisar pedir para seu webdesign mudar um texto ou uma foto o usuário de WordPress ganha uma experiência espetacular na internet, imagina a economia para quem é dono de um site com WordPress não precisar mais pagar para atualiza-lo, pense nisso, por isso WordPress é o futuro.

O WordPress é um software/programa que eu posso instalar no meu computador?

Não, o WordPress é sim um software, mas ele não é um programa com instalador que você executa e instala em seu Windows como você costuma ver.

O WordPress é um conjunto de arquivos que devidamente configurado em um servidor web lhe proporciona um visual onde você poderá interagir com seu site/blog.

Como o WordPress me permite fazer mudanças no site/blog?

Ao instalar o WordPress em um servidor web você poderá acessar seu painel de configurações e é por este painel que você configura, publica, remove e personaliza tudo referente ao seu site.

Para auxiliar todas as personalizações o WordPress conta com os Temas e Plugins, de certa forma são partes separadas, mas que trabalham em conjunto com o WordPress.

O WordPress já vem com um Tema padrão e pode funcionar sem nenhum plugin, mas sem tema ele não funciona.

O que mais o WordPress oferecer?

Além de gerenciar o conteúdo propriamente dito o WordPress também lhe permite mudar bastante o visual do seu site/blog e até mesmo adicionar funcionalidades extras.

O visual é basicamente gerenciado pelos Temas, são com eles que você tem o visual do seu site e em alguns casos até algumas funcionalidades.

Já os plugins são responsáveis pelas funcionalidades, mas que em alguns casos também traz mudanças no visual em conjunto com o Tema usado.

O que são Plugins?

Plugins são ferramentas para estender as funcionalidades do WordPress.

São compostos por um ou vários arquivos que devidamente instalados dentro do WordPress lhe permite fazer coisas que só com o WordPress e um Tema instalado não era possível.

Imagine que você queira montar uma loja online e você usou o WordPress para colocar seu site no ar, então você precisa baixar um plugin de e-commerce, instalar e ativar o plugin em seu WordPress.

Depois do plugin instalado várias áreas que não existiam no painel de configuração do WordPress são criadas, você agora poderá publicar seus artigos como se fossem produtos, gerenciar suas vendas, colher informações dos seus clientes e muito mais.

Este foi só um exemplo, mas existem milhares de plugins para fazer de tudo um pouco.

Onde encontro esses plugins?

O local mais recomendado é no repositório de plugins oficial do WordPress, acesse o link: <http://wordpress.org/plugins>

Com o WordPress eu posso criar que tipo de site?

Originalmente o WordPress foi desenvolvido para criar blogs, mas a flexibilidade do WordPress permite criar basicamente qualquer tipo de site.

Para você ter uma idéia, existem grandes empresas usando-o no momento, veja alguns exemplos:

<http://blog.us.playstation.com/>

<http://blog.ebay.com/>

<http://yodel.yahoo.com/>

<http://blog.mozilla.org/>

<http://blog.mozilla.org/>

<http://social.ford.com/>

Alguns sites criado por mim utilizando o WordPress:

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

<http://msdpinturas.com.br/>

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

entre outros que já criei com esse sistema maravilhoso chamado WordPress.

O MERCADO DE TRABALHO

O mercado de web design movimenta mais de 2 Bilhões por ano, é uma ótima profissão se desejar trabalhar como empregado em uma boa empresa seu salario pode passar de R\$ 3000,00 (Três Mil) por mês podendo ser acima de R\$ 5000,00 (Cinco Mil) se acumular a função de programador web, trabalhando por conta abrindo a sua agencia de criação de sites, dependendo do seu trabalho seu salario pode passar de R\$ 15,000,00 (Quinze Mil).

Eu optei em trabalhar para mim, mais você tem a opção de arrumar um emprego como web design ou programador e ser feliz do mesmo jeito, tudo são questão de gosto, como tenho espirito empreendedor não sei trabalhar para os outros apenas para mim mesmo, mais isso é uma questão de gosto pessoal, o importante é ter vontade de vencer sempre e ter objetivo de crescer na vida sendo um empresário ou um funcionário bem sucedido.

VAMOS GANHAR DINHEIRO COM WORDPRESS

As Dicas que vamos dar nesse tópico vai ajudar os menos experientes a criar um blog ou site com WordPress. Optamos por utilizar uma linguagem simples para que todos compreendam como é que as coisas devem de ser feitas.

Primeiros Passos

Criar um site é fácil, mas é difícil fazer com que ele tenha sucesso. É preciso muito trabalho, dedicação e sempre que possível inovação e por isso criamos este livro que o vai ajudar a criar um blog (site, portal, etc) e ter sucesso com ele.

Todas dicas foram baseados na minha experiência e tentamos explicar ao máximo para que todos entendam, mas se ainda assim ficar com alguma dúvida deixe um comentário para que o possamos ajudar.

Antes de Começar

Antes de avançar para a criação do blog/site é fundamental planejar ou pelo menos pensar nas coisas que pretende fazer para depois não se arrepender ou ficar desmotivado.

É importante também estar consciente que para ganhar dinheiro com um site é preciso trabalho e dedicação. Não é só criar um site/blog, fazer alguns textos e colocar publicidade. Há muito trabalho que tem que ser feito.

1. Está realmente preparado para manter um site ?

Quando criei o meu primeiro site tinha uma ideia muito diferente daquela que tenho hoje. Pensava que ganhar dinheiro online era criar apenas um site sobre um assunto qualquer e colocar publicidade. Com o tempo e depois de muitos erros cometidos, percebi que as coisas não eram tão fáceis como pareciam e que para ganhar dinheiro era preciso fazer um bom trabalho e principalmente inovar.

Se você quer criar um site deve de fazer a si mesmo as seguintes perguntas:

Estou disponível para abdicar de algumas horas de sono, de saídas com a família ou namorada(o) e fazer sacrifícios pelo projeto?

Estou disponível para fazer um investimento de R\$ 20,00 a R\$ 50,00 mensais de hospedagem, e em torno de R\$ 30,00 para comprar um domínio?

Vou criar um blog ou site sobre um assunto que me interesse e que me dê prazer em trabalhar sobre ele?

Vou ter paciência para esperar que o site/blog tenha um certo numero de visitantes para então poder ganhar dinheiro com ele?

Estou consciente que durante o período mais difícil (o início) terei pouco retorno ou nenhum?

Estas são as questões que coloco a mim mesmo antes de começar um novo projeto. Quando respondo "não" a algumas destas perguntas, desisto porque sei que não vou conseguir chegar a onde pretendo.

Para ter um site de sucesso é preciso muito trabalho e sacrifício.

2. O site pode ter sucesso ?

Como disse anteriormente, não é possível ter sucesso com um site/blog se você não trabalhar e dedicar-se. Mas mais importante que isso é os conhecimentos

que você tem sobre o assunto que o blog vai falar. Um dos maiores erros que algumas pessoas cometem é optarem por assuntos que podem dar dinheiro, mas que na verdade não entendem nada desse assunto.

Pegando num exemplo prático, uma pessoa com poucos conhecimentos sobre o mundo automóvel não vai conseguir dar uma boa opinião sobre um carro, mas já uma pessoa que passe a vida a volta de carros vai certamente falar em todos os pormenores e em coisas que a pessoa com poucos conhecimentos nem tinha reparado. Para o seu blog se destacar dos outros, você tem que inovar e criar conteúdo de qualidade, por isso evite entrar em nichos que não se sente a vontade pois não vai conseguir.

Para conseguir fazer um bom trabalho deve de escolher um assunto que esteja a vontade.

3. O que é que falta nos sites da concorrência?

Depois de ter escolhido o nicho do blog deverá de analisar os sites da concorrência. O que é que falta nesses sites? O que é que em sua opinião você mudaria nesses sites? Lembre-se que o objetivo é fazer um trabalho melhor que eles e inovar naquilo que eles não inovaram. Isto é que o vai levar para outro nível.

Para ser mais explícito naquilo que estou a dizer, imagine que na sua área existem dois sites de referencia. Identifique as falhas e as qualidades de cada um e tente fazer melhor que eles.

Análise a concorrência e identifique os pontos que em sua opinião devem de ser melhorados.

4. Qual é o tempo que vai investir no site/blog?

Depois de escolher um nicho e analisar a concorrência chegou a hora de definir o tempo que vai disponibilizar para trabalhar no blog. Nunca faça contas "apertadas" porque pode não conseguir cumprir o que planifica.

Por exemplo, se você tem 3 horas disponíveis por dia para estar na internet, dedique 2 horas ao blog e 1 hora para testar novos métodos, ler informação que o possa ajudar e para as coisas que fazia até agora como estar no facebook, no skype, etc. Isto é importante para que não fique desmotivado, mas lembre-se que o seu projeto está sempre a frente de outras coisas não tão importantes.

Defina o tempo que vai gastar por semana no projeto e tente cumprir sempre o que foi definido.

5. Defina Objetivos

Já na fase final da planificação, é tempo de criar metas a serem atingidas num determinado espaço de tempo. Comece sempre com metas pequenas. Espere ter 100 visitas diárias depois de 3 meses em vez de esperar ter 500, por exemplo.

Criar grandes metas é bom porque você está a ser otimista, mas por outro lado criar metas pequenas é melhor porque quase nunca ficará desapontado por não ter conseguido chegar ao que pretendia. Dê um passo de cada vez!

Alguns dos meus objetivos ao criar um projeto são:

Depois de X meses ter Y visitas por dia,

Depois de X meses ter Y posts,

Depois de X meses ter Y seguidores nas redes sociais,

Depois de atingir as X visitas por dia, começar a rentabilizar o blog,

Investir em publicidade depois de X dias ou meses,

etc.

Lembre-se que é importante criar pequenas metas para que as consiga sempre alcançar.

Defina as suas metas e objetivos, mas nunca dê "um passo maior que a perna".

Plataforma a Utilizar

Antes de comprar uma hospedagem e um domínio, **é necessário escolher uma plataforma para gerir todo o nosso site/blog**. O mais conhecido e o mais utilizado é o WordPress(.ORG), uma plataforma gratuita que tem a disposição milhares de temas e plugins gratuitos e pagos, é fácil de utilizar e de manter e é *SEO Friendly* o que é muito importante para receber tráfego gratuito dos motores de pesquisa.

Existem outras plataformas que podem ser utilizadas como o **Joomla**, **Movable Type** ou até mesmo o **Drupal** mas o que recomendo é mesmo o WordPress.

Baixe o WordPress acesse: <http://br.wordpress.org/>

A esta altura deve de estar a pensar nos serviços gratuitos como o blogger/blogspot, mas esses serviços são feitos para projetos amadores, temporários ou para perceber mais ou menos como as coisas funcionam.

Nome do Projeto / Registo do Domínio

Depois de ter escolhido a plataforma em que vai criar o seu blog, tem que escolher o nome e registar o domínio a ser utilizado.

O Nome

O nome do projeto deve de ser o nome simples, de fácil memorização e curtos (no máximo duas palavras). Repare que marcas como o Google, a Apple, o Twitter e outras marcas conhecidas têm nomes curtos **para que as pessoas não se esqueçam**.

Este processo deve de ser acompanhado do registo do domínio (ver mais em baixo), pois convém que o nome escolhido tenha um domínio disponível.

Imaginemos que você vai criar um blog sobre energias renováveis e escolhe o nome Energias Verdes. Convém que o endereço "energiasverdes.com" ou "energias-verdes.com" também esteja disponível.

O Domínio

O **domínio é o endereço do site** (www.oseusite.com.br) e é obrigatório ter um para que os usuários possam aceder ao seu site. Os domínios são pagos e o preço varia conforme a extensão (.com, .com.br, .net, etc) e também de empresa para empresa. O domínio normalmente pode ser comprado no site da empresa de hospedagem o juntamente com o plano de hospedagem

É também **recomendável usar uma extensão bastante conhecida**. Os endereços com a extensão **.com ou .com.br** são os mais memorizáveis, ao passo que os .info por exemplo, são menos conhecidos e utilizados.

Recomendo que use uma extensão conhecida e bastante utilizada no seu país. Se está a criar um site destinado ao publico Brasileiro faz sentido usar um .com.br

Para terminar esclareço que **os domínios não necessitam de estar na mesma empresa onde está alojado o site.**

Empresa de [Hospedagem](#) e domínio

A Hospedagem é um serviço contratado a uma empresa que preste este serviço e [serve para hospedar o seu site na internet](#). É um **serviço que é pago** anualmente ou, se a empresa permitir, mensalmente ou semestralmente. Os preços variam de empresa para empresa e de país para país. Nos Estados Unidos encontra-se empresas que oferecem muito, por muito pouco. É preciso ter cuidado porque para essas empresas terem lucro têm que carregar de mais os servidores e por vezes não prestar um bom serviço. **Lembre-se que você recebe o que paga.**

Eu recomendo que o site seja hospedado no país de onde vai receber mais visitas pois fiz uns testes e pareceu-me que o Google utiliza esse fator para posicionar o seu site nos resultados.

Como sei se uma empresa é boa e de confiança ?

Quando estiver a procurar por empresas de alojamento **deve de procurar também opiniões (feedback) sobre elas**. Para tal procure no Google pelo nome dessa empresa.

É importante também contatar a empresa para saber:

- O tempo de resposta dos e-mails,
- A forma como tratam o cliente e como respondem as suas dúvidas,
- Se a plataforma suporta a plataforma escolhida.

Quais são as empresas que recomenda?

Existem mil e uma empresas de hospedagem espalhadas pelo mundo. Em baixo deixo uma pequena lista para que seja mais fácil escolher.

RECOMENDO A HOSTGATOR:

- **HOSTGATOR** - <http://www.hostgator.com.br/10836.html>
- **SUPER DOMÍNIOS** - <http://www.superdominios.org/home/aff.php?aff=4128>

Construção do Blog/Site

Criar um site/blog de sucesso é um processo que requer muita paciência, trabalho e dedicação e para ajuda-lo criamos esse e-book sobre como criar um site/blog de sucesso. Depois de termos falado na plataforma, no endereço e na hospedagem vamos passar a construção do site/blog, um trabalho simples mas que deve de ser bem feito. Existem pormenores que só podem ser alterados no inicio do projeto, por isso tenha atenção.

Instalação e Personalização do Blog

Agora que já tem a hospedagem o domínio funcionando, vamos passar a instalação e configuração do WordPress, dos plugins, e a escolha do tema.

Instalar o WordPress

O WordPress para funcionar precisa de ser instalado na hospedagem. É como um programa que você instala e depois vai gerenciar o site com esse programa. É tudo feito online, nada é hospedado no seu computador.

Obs. Algumas hospedagem no Brasil, oferece a instalação do WordPress automática em apenas 1 minuto, isso mesmo o WordPress instalado e funcionando em menos de 1 minuto, consulte a empresa de hospedagem e verifique se tem o instalador do WordPress, geralmente essa instalação é feita pelos softwares "Fantástico" ou "Softaculos", consulte seu plano para ver se conta com esse recurso, caso não tenha, não se preocupe a instalação pode ser feita manualmente sem problema algum, apenas vai demorar de 3 a 7 minutos.

Fale com a Hostgator eles tem um sistema de instalador de Blogs em WordPress muito bom. Acesse: <http://www.hostgator.com.br/10836.html>

Configuração básica do WordPress

Depois de ter instalado o WordPress, existem algumas coisas a serem configuradas no Painel de Administração:

Em...

Opções » Geral:

- Titulo

- Subtítulo
- Registo de Membros
- Formato da Data
- Formato da Hora

Opções » Leitura:

- Numero de artigos na página inicial e nos arquivos
- Numero de artigos a serem mostrados do RSS Feed
- Mostrar posts completos ou resumidos no RSS Feed

Opções » Discussão:

- Aprovação dos comentários (automático ou manual)
- Alerta por e-mail quando um comentário é publicado
- Numero de níveis de comentários

Opções » Privacidade:

- Indexar ou não o site nos motores de pesquisa (é recomendado que deixe o site ser indexado)

Opções » Ligações Permanentes:

- Configurar os URL's, recomendo que esteja configurado como a imagem em baixo:

Opções comuns

<input type="radio"/> Predefinição	<code>http://www.wptotal.com/?p=123</code>
<input type="radio"/> Dia e nome	<code>http://www.wptotal.com/2010/08/15/sample-post/</code>
<input type="radio"/> Mês e nome	<code>http://www.wptotal.com/2010/08/sample-post/</code>
<input type="radio"/> Numérica	<code>http://www.wptotal.com/archives/123</code>
<input checked="" type="radio"/> Estrutura Personalizada	<input style="width: 80%;" type="text" value="/%postname%/"/>

Opcional

Se quiser pode criar hierarquias personalizadas de URLs de categorias e etiquetas aqui. Para as categorias tenham o formato `http://exemplo.org/index.php/temas/geral/`. Se não indicar nada...

Base das categorias	<input style="width: 80%;" type="text" value="categoria"/>
Base das tags	<input style="width: 80%;" type="text" value="tag"/>

[Guardar Alterações](#)

Os Plugins Básicos

15

Os plugins são scripts que podem ser adicionados ao wordpress. Existem plugins para quase tudo e para wordpress existem muitos gratuitos. Em baixo deixo uma pequena lista de plugins que recomendo utilizar em todos os blogs.

All In One Seo Pack: Este plugin permite, de forma simples, melhorar substancialmente o SEO do seu blog. Depois de instalado apenas necessita de ser configurado uma vez e está pronto a ser utilizado.

Akismet: O Akismet é um plugin feito pela Automattic, empresa que desenvolve o WordPress, e serve para filtrar os comentários que recebe no seu blog.

Com o tempo você vai receber dezenas ou centenas de comentários com Spam que normalmente são publicados por bots automáticos. O Akismet filtra esses comentários facilitando o seu trabalho.

Este plugin vem já com o WordPress por isso não precisa de ser instalado. Para utilizar o plugin é necessário uma **API Key** (uma password única) que pode ser pedida [neste link](#).

Google XML Sitemaps: Assim como o plugin anterior, o XML Sitemaps serve para melhorar a indexação do blog nos motores de pesquisa.

Este plugin cria automaticamente um mapa do site no formato .xml que pode ser adicionado no Google Webmaster Tools, Bing Webmaster Center ou no Yahoo Site Explorer.

Um bot ao chegar a este ficheiro vai encontrar todos os links dos posts indexando assim mais rapidamente o conteúdo presente no sitemap.

Página do Plugin

Contact Form 7: Este é um plugin que gera um formulário de contato através de e-mail que pode ser adicionado a qualquer página do blog.

Eu recomendo que, como faço aqui, crie uma página com um formulário deste tipo. É importante ter uma página de contato pois os visitantes podem ter alguma coisa para dizer ou propostas a fazer.

Página do Plugin

Subscribe To Comments: Este é um plugin que permite que os leitores sejam alertados por email sempre que alguém coloque um comentário num post que também fora comentado por eles. Utilizo-o aqui no meu site **SUCESSO NO WORDPRESS**, pois muitas pessoas pedem ajuda nos comentários e pretendem ser alertados por e-mail quando o post tiver uma resposta. Se achar que pode ser usado no seu blog, instale-o também.

Página do Plugin

Whydowork Adsense: Este é um plugin que já existe a alguns anos e que é utilizado para colocar publicidade nos posts (início, meio e fim a esquerda, centro ou direita). Ele foi criado inicialmente para ser utilizado com o Google Adsense, mas como o plugin aceita código html pode ser utilizado para adicionar qualquer tipo de publicidade, scripts, ou até mesmo texto.

Página do Plugin

WP-PageNavi: Este é um plugin opcional, mas que facilita a navegação nos arquivos do seu blog substituindo os tradicionais "*Página Seguinte*" e "*Página Anterior*" por uma numeração deste tipo:



Escolher um Tema

Esta é a parte mais simples e ao mesmo tempo mais complicada do processo. É complicada porque é difícil de encontrar um tema já feito que sirva como uma luva ao Siteblog por isso tem que escolher bem o tema que vai utilizar.

Nos link abaixo você vai encontrar temas pagos e temas gratuitos:

- [Theme Forest](#)
- [Elegant Themes](#)
- [Theme Junkie](#)
- [Mojo Themes](#)
- [Web2Feel](#)
- [App Themes](#)
- [My Theme Shop](#)
- [Flexi Themes](#)
- [Gabfire Themes](#)
- [Gorilla Themes](#)
- [Kreative Themes](#)
- [Natty WP](#)
- [Theme Trust](#)
- [Templatic](#)
- [UFO Themes](#)
- [Woo Themes](#)
- [Themify](#)

Como Ganhar Dinheiro com um Site?

Esta dica é baseada na minha experiência pessoal e começo dizendo que ganhar dinheiro é possível, mas para isso é preciso muito **trabalho, dedicação e paciência**. Se não estiver preparado para fazer alguns sacrifícios, dificilmente chegará longe. Lembre-se que o dinheiro não cai do céu, temos que trabalhar para tê-lo.

Existem várias formas de ganhar dinheiro com um site mas neste artigo apenas vou indicar as principais. Depois você deve de analisar cada opção, testar, procurar mais informações e criar os seus métodos de rentabilização porque não existe uma formula secreta, existem alguns truques mas a forma como as coisas são feitas variam de pessoa para pessoa.

Tenho um amigo o **Jonathan Taioba** que criou um treinamento que ensina como ter um lucro de \$ 100 dólares por dia com Google AdSense, [ACESSE A PÁGINA DO CURSO](#) é possível sim ter um lucro desses por dia trabalhando com seu blog na internet seguindo as dicas do nosso amigo **Jonatham Taioba**.

Algumas maneiras de rentabilizar o seu site:

18

Venda de Publicidade

A venda de publicidade é a melhor forma e a mais segura de ganhar dinheiro com um site. Você não depende de terceiros para ter publicidade, pode negociar diretamente e criar uma boa relação com o anunciante. É como se você tivesse uma loja e pudesse falar com o cliente, resolver os problemas, etc.

Nos primeiros meses de vida do seu projeto é normal que os anunciantes não apareçam. O seu site é novo, tem poucas visitas, não é muito conhecido, tem pouco conteúdo e isto não é vantajoso para quem anuncia.

Recomendação:

Quase de certeza que será complicado encontrar anunciantes nos primeiros meses de vida do seu site, por isso é importante que encontre outras formas de ganhar dinheiro com ele. Evite colocar muitos banners a dizer "anuncie aqui" ou algo parecido pois isso vai mostrar ao anunciante que ninguém quer anunciar no seu site. Não venda também publicidade a preços muito baixos (no mínimo 30 Reais) pois isso pode passar uma má imagem de você (você está desesperado para ganhar dinheiro?).

Pay Per Click

A publicidade PPC (Pay Per Click - Pago por Clique) é talvez o tipo de publicidade mais usado. Existem várias empresas que têm este tipo de publicidade, mas para o mercado português e brasileiro (e até mesmo para o inglês) o mais rentável é o Google AdSense e não existem alternativas a altura.

No Google AdSense você é pago por cada clique válido. O valor de cada clique varia conforme o nicho, o número de anunciantes, da qualidade do seu conteúdo e da localização e formato dos banners usados. É possível encontrar cliques que pagam muito bem (principalmente em sites que recebam visitas dos EUA, UK...), mas também há aqueles cliques que rendem 0,01...

O AdSense tem regras muito rígidas e só pode ser usado em sites com conteúdo legal. Isto significa que sites adultos, sites sobre assuntos ilegais e sites que tenham linguagem considerada inapropriada são proibidos. Este sistema está também muito atento aos cliques inválidos, por isso nem pense

estar a clicar, pedir ou incentivar ao clique porque a sua conta pode (vai) ser banida sem aviso e você acaba por perder todo o dinheiro que tem na conta. Depois não pode criar outra porque os seus dados pessoais ficam na "lista negra" do Google por um período de tempo não conhecido.

O AdSense pode ser usado em conjunto com as diversas plataformas de afiliação existentes no mercado desde essas publicidades não sejam confundidas com a publicidade do Google. A adesão é gratuita e pode ser feita [aqui](#).

Recomendação:

Por mais críticas que se possa fazer a este serviço, é o melhor e já existe a vários anos. Use poucos banners (quantos mais banners, menor é o preço por clique) mas coloque-os bem posicionados e use cores que faça com que os seus visitantes confundam os links de publicidade com os links do seu site. Use, se possível, juntamente com campanhas das plataformas de afiliação para obter bons resultados (ganha de dois lados).

Plataformas de Afiliação

As plataformas de afiliação são locais onde você pode encontrar campanhas publicitárias para promover na internet. Elas servem de mediador entre o anunciante e as pessoas que pretendem promover certo tipo de publicidade.

Normalmente você é pago por ação (registro, compra, registro + compra, etc), mas às vezes também existem campanhas que pagam por visualização ou por clique. A grande maioria das campanhas publicitárias é para serem colocadas em sites, embora algumas delas possam ser promovidas através de e-mail ou através de anúncios nas redes sociais e motores de pesquisa.

Este tipo de publicidade é o mais justo para quem anuncia e para quem divulga, pois só há uma remuneração quando o anunciante obtém o que pretende (um registro, uma venda, etc). Pode parecer complicado para quem promove, mas a verdade é que este tipo de publicidade pode ser mais rentável que a publicidade que paga por clique.

Para que você perceba a razão pela qual é possível ganhar mais dinheiro a promover campanhas, vamos imaginar que você tem um site sobre carros onde você ganha em média 0.20 centavos de Reais por clique e que existe uma

campanha também sobre o mesmo assunto, mas que paga 4 Reais por cada formulário preenchido. Sabendo que esta campanha é do interesse dos seus visitantes, chegamos desde já à conclusão que a probabilidade de conversão é grande e isto significa que você pode ganhar mais do que se estivesse a ser pago por clique. Neste caso você precisava de 20 cliques para ganhar 4 Reais mas se optasse pela campanha precisava de apenas uma conversão para ganhar esse dinheiro.

Nem sempre os resultados são bons. O sucesso depende de muita coisa, como por exemplo:

- Design dos banners de publicidade
- Localização dos banners
- Página do anunciante
- Numero de visitas que você envia
- Interesse dos visitantes pelo produto do anunciante
- etc.

Infelizmente ainda existem pessoas que optam ignorar esta forma de ganhar dinheiro e vendem publicidade a preços baixos ou usam publicidade PPC. Não sabem o que perdem!

Recomendação:

Cada caso é um caso e por isso mesmo você tem que testar para saber o que é melhor no seu caso. Lembre-se que deve de promover campanhas que estejam relacionadas com o seu site (se você tem um site de futebol não vai promover um esmalte para as unhas...). Experimente usar vários tipos de publicidade no seu site (Google AdSense + Programas de Afiliados), mude a localização da publicidade para saber como é que rende mais. Lembre-se que o excesso de publicidade pode afastar visitantes, por isso contenha-se.

Programa de Afiliados das Empresas

É a mesma coisa que o método anterior, mas deixa de existir um mediador e você trabalha diretamente com a empresa. Alguns pontos a favor:

- Não há mediadores
- Não há as conversões não contadas pelas plataformas de afiliação
- Os pagamentos são feitos diretamente, sem intermediários.

- Pagamentos mais rápidos do que através das plataformas de afiliação
- Normalmente oferecem condições mais vantajosas
- Mais ferramentas de promoção (banners, e-mails, etc)

Recomendação:

Sempre que possa trabalhar com a empresa porque normalmente os resultados são melhores. Não quero com isto dizer que você não deve de usar as plataformas de afiliação, nada disso! Use quando achar que os resultados podem ser melhores para si.

DICA: Hotmart no Brasil a Hotmart é a melhor plataforma de afiliados para produtos digitais, crie sua conta na Hotmart e ganhe muito dinheiro.

Nosso Curso Sucesso no WordPress esta na Hotmart, cadastre-se agora e ganhe 60% de comissão por cada venda. [Acesse a pagina de afiliados e cadastre-se](#)

Venda os Seus Produtos

Ganhar dinheiro com online não se resume a vender o peixe dos outros, você pode criar os seus próprios produtos e vende-los. Por exemplo: eBooks com assuntos relacionados com o WordPress, SEO e Ganhar Dinheiro Online

- Guias em vídeo para iniciantes
- Plugins e temas exclusivos
- Entre outros

Você tem que ver o que é que faz falta no seu nicho de mercado e criar produtos que possam ser vendidos. Lembre-se que você só vai ganhar dinheiro se fizer uma coisa com qualidade (bom conteúdo, boa apresentação e uma boa promoção dos produtos).

Recomendação:

Analise o seu mercado, veja o que falta e crie produtos de qualidade que consigam abranger às necessidades do nicho onde você atua. Aposte na imagem e na apresentação dos produtos, disponibilize vários métodos de pagamento para que ninguém tenha dificuldades em comprar e considere criar o seu programa de afiliados para que outras pessoas possam promover os seus

produtos. Lembre-se que esse programa de afiliado tem que ser vantajoso para quem promove, senão não vão existir interessados.

Torne o seu Site Pago

Nos últimos tempos alguns sites têm vindo a disponibilizar o seu conteúdo apenas a quem está disposto a pagar um certo valor por dia, semana, mês ou ano.

A alguns meses atrás, o conhecido jornal britânico "The Times" optou por cobrar 1 libra por dia a quem quiser consultar a edição online do jornal e passaram a ganhar de dois lados: da publicidade que continua no site e das subscrições. Isto teve algumas consequências negativas para o jornal pois perdeu leitores e muitas visitas e sem visitas não é possível ganhar dinheiro.

Se optar por implementar esta ideia no seu site, lembre-se que:

- Vai perder visitante
- O seu site vai perder visibilidade
- Pode não ser possível voltar atrás

Para a ideia funcionar você deve de:

- Ter visitantes com posses financeiras
- Ter pouca concorrência ou muita visibilidade
- Ter muita qualidade
- Promover e destacar as suas qualidades e pontos fortes

Também é possível optar por uma forma menos radical de usar este método. Você pode continuar com o site livre e aberto a todos, mas criar conteúdo exclusivo para quem paga.

Recomendação:

Este é um método de rentabilização arriscado, as visitas vão cair e há a probabilidade do seu site cair no esquecimento. Para funcionar você tem que ter preços baixos, vários métodos de pagamento e os seus visitantes têm que ter posses financeiras e serem maiores de idade. Recomendamos que opte por continuar a criar conteúdo gratuito e ao mesmo tempo criar funcionalidades e conteúdo com mais qualidade só para quem paga.

Devo de Promover com Banners, Posts ou Através de E-mail?

Para promover as campanhas publicitárias você pode usar banners, fazer posts a falar sobre a publicidade ou fazer envios através da newsletter (desde que tenha permissão para fazer isso).

Banners

É a forma mais comum de promover a publicidade. Os banners são feitos e disponibilizados pelo anunciante e você apenas tem que os colocar no seu site.

O sucesso vai depender da localização e do design do banner. Os locais recomendados para a colocação de publicidade é antes e depois do post e na sidebar, num local visível. É uma coisa a usar!

Posts

A ideia é muito simples: você escreve um artigo onde fala sobre o produto que está a promover. Explique como é que as coisas funcionam, coloque imagens, dê maior destaque aos pontos fortes e coloque vários links de afiliado espalhados pelo artigo.

Pela minha experiência esta é a forma mais fácil e que traz melhores resultados porque os seus leitores leem o que você escreve. Já um banner tem que estar num local bem visível e tem que ser bem descritivo para que as pessoas saibam onde é que vão parar.

Os resultados são também positivos ao longo do tempo. Os seus leitores vão partilhar a página nas redes sociais, vão recomendar a outras pessoas, esses artigos podem ficar bem posicionados nos motores de pesquisa e todas as pessoas vão clicar no seu link de afiliado e isto é muito bom para si!

E-mails / Newsletters

Assim como os posts, promover através de e-mail pode ser bem rentável, mas para fazer envios de e-mails você tem que ter a permissão para utilizar os e-mails senão está a ir contra a lei.

Não vou aprofundar muito o assunto, mas é importante que a sua lista de e-mails tenha sido obtida de forma legal e que no fim de todos os e-mails exista um link onde quem recebe o e-mail possa sair da lista de e-mails.

Você pode promover uma campanha através de e-mail usando algum banner ou preparando um texto simples e direto que contenha alguns links de afiliado. Eu não sou um profissional no envio de e-mails, mas pelo que vejo chego à conclusão que enviar um e-mail sem distrações e com um texto onde você esteja a falar pessoalmente com o leitor. Se enviar uma imagem, o leitor pode pensar que é spam e ficar descontente com consigo.

Também neste caso recomendo que faça testes para saber qual é a forma que melhores resultados lhe trás.

Pagamentos

Agora a parte mais interessante de todas: receber o dinheiro! As datas e a forma como os pagamentos são feitos variam de empresa para empresa. No caso de ser publicidade direta, não existe prazo definido porque isso é um acordo que você faz com o anunciante.

Google AdSense

Os pagamentos do Google AdSense são feitos no fim/início de cada mês através de cheque ou transferência bancária. O que você ganha num mês, recebe no outro, existe sempre um mês de lucros que fica retido para verificação.

Plataformas de Afiliação

Quanto ao tempo que é necessário para ver as suas conversões aprovadas, também não há um período certo. Há anunciantes que demoram apenas alguns dias para aprovar, outros precisam de 1, 2 ou 3 meses para aprovarem. Depois há também o tempo de espera para que as empresas façam o pagamento a plataforma de afiliação, por isso é que eu disse em cima que as vezes é melhor trabalhar diretamente com a empresa do que com intermediários. A espera é sempre maior.

Conclusão

Como pode ver existem várias formas de rentabilizar um site. Para saber qual é a melhor solução para o seu caso você tem que testar, testar e voltar a testar porque o que funciona com uns pode não funcionar com outros.

A Importância das Redes Sociais

As redes sociais estão na moda e é uma excelente fonte de visitas. Hoje em dia quase todos usam redes sociais por isso usa-las para divulgar os seus produtos, serviços ou sites não é má ideia.

As redes sociais fazem parte da vida de muitas pessoas. Alguns a utilizam para fins profissionais (para promover alguma coisa) enquanto outros, os utilizadores comuns, usam as redes sociais para conviverem com outras pessoas, publicar fotos, dar opiniões sobre vários assuntos, etc. Estas pessoas estão em locais como o Facebook, Twitter

Como é que as Redes Sociais me podem ajudar?

Uma das questões mais frequentes é como é que as redes sociais podem ajudar a ganhar dinheiro ou a promover um produto.

A resposta é simples: as três redes sociais que indiquei em cima têm milhões de utilizadores registados, se você conseguir ter perfis/contas com muitos seguidores é fácil de fazer com que eles visitem uma página. Para tal basta colocar uma atualização com um texto atrativo e o link para as pessoas visitem.

YOUTUBE

O YouTube está infestado de anúncios não é de hoje — mas para os usuários tirarem uma grana dali, eles precisam ser aprovados pelo Google como populares, virando então “parceiros” e recebendo uma pequena fatia do faturamento derivado dos anúncios. Não mais: agora todos podem ganhar dinheiro com seus vídeos.

O anúncio significa que qualquer usuário do YouTube com uma única peça de conteúdo qualificado pode monetizar seus vídeos, desde que ele esteja baseado em um dos 20 países abrangidos (Brasil no meio!), virando assim um parceiro.

Existem algumas ressalvas: no momento a opção só está disponível para usuários existentes e diferente do sistema de parcerias, banners e miniaturas personalizadas não estão incluídas no acordo.

O youtube está agora com um programa de afiliados que paga a você (valor não divulgado), para fazer videos que tenham boa visualizações frequentemente. Eles anunciam nos seus vídeos e quanto mais visualizações mais você ganha dinheiro.

Para você se tornar parceiro do youtube voce precisa:

1- Fazer vídeos que tenham boa qualidade e sejam de autoria sua, que não precise de direitos autorias, (dublagens de filmes, gravações de programa e outros não são permitidos.)

2- Enviar vídeos regularmente que serão assistidos por milhares de usuários do youtube.

Para começar você precisa ter esses requisitos para se cadastrar e para ganhar dinheiro você precisa ter uma conta no adsense aprovada e em menos de 24h você se torna parceiro.

Se você gosta de fazer vídeos, não custa nada tentar ganhar uma grana extra. O youtube patner programa é totalmente grátis.

DICA

Um grande amigo meu Maycon Oliveira, acabou de criar um treinamento que ensina como ganhar dinheiro no Youtube, acabei de assistir o curso dele e esta fantástica aprendi muito, indico a todos, para mais detalhes acesse o link:

[COMO GANHAR DINHEIRO NO YOUTUBE](#)

Campanhas Publicitárias

Imaginemos que você quer promover uma campanha de produtos de beleza. Primeiro tem que saber se tem muitos seguidores do sexo feminino (normalmente os homens não têm muito interesse sobre este assunto), depois tem que colocar uma atualização no seu perfil que faça com que o visitante clique no link e aceda ao site:

Os Melhores Produtos de Beleza para Mulheres: (aqui fica o endereço)

Esta atualização será mostrada a todos os seus seguidores e imaginemos que você tem 10 mil mulheres a seguir o seu perfil, quantas é que iriam clicar? E quantas é que iriam comprar o produto?

Apenas para exemplificar, imagine que 1000 pessoas clicaram e 20 delas compraram o produto. Supondo que você ganha 4 Reais por venda, você teria ganho 80 Reais com apenas uma postagem (20 compras * 4 Reais = 80 Reais).

Promover um Site

As visitas enviadas pelas redes sociais podem também ser utilizadas para fazer com que um site cresça e ao mesmo tempo ganhar dinheiro.

A forma como você deve de fazer as coisas é igual a anterior em que o objetivo é promover campanhas que lhe dê lucro, ou seja, ter um perfil com muitos seguidores e colocar postagens. A principal diferença é que ao enviar o tráfego para o seu site você tem que otimiza-los para obter o máximo dessas visitas.

"Agarre" os Visitantes

Se o objetivo é fazer o site crescer, tem que arranjar alguma forma para que parte desses visitantes torne-se seguidores e voltem a visitar o site. A melhor forma de fazer isto é colocar a frente dos olhos, ou seja, num locais bem visíveis opções de subscrição como um newsletter, RSS Feed e links para perfis nas redes sociais mais importantes.

Em minha opinião a newsletter é a melhor opção porque além de criar uma lista de utilizadores interessados, pode fazer envios de e-mails com os últimos posts do seu site e até promover campanhas de publicidade por e-mail. Lembre-se que para poder manter os subscritores, não deve de enviar demasiados e-mails.

Para aumentar a probabilidade de registo, ofereça a quem se inscrever alguma coisa: Um livro, um e-book, faça um passatempo, etc.

Publicidade no Site

A publicidade que você coloca no seu site deve de ser relacionada com os assuntos tratados lá. Não vale a pena ter um site sobre mulheres e colocar publicidade sobre produtos para homens porque não vai funcionar.

Imaginemos que o site é sobre dicas de beleza. Pode colocar publicidade sobre alimentação (dietas, por exemplo), roupa, produtos de beleza, etc.

Ocasionalmente pode fazer um post para promover alguma campanha, geralmente uma review a um produto converte mais do que um banner, mas tenha cuidado, não abuse.

Quantidade e Localização da Publicidade

Uma das coisas que eu aconselho-o a **não fazer** é encher o site com publicidade. É normal que queira ganhar dinheiro, mas muita publicidade passa uma má imagem do seu site podendo tirar toda a sua credibilidade e afastar os visitantes.

Deve de colocar pouca publicidade, mas nos locais certos. Eu recomendo que tenha no máximo 3 banners por página nos seguintes locais:

- Início dos Posts
- Fim dos Posts
- Todo da Sidebar
- Lista de links do AdSense junto ao menu (geralmente converte porque as pessoas confundem a publicidade com um menu)

Ferramentas de Compartilhamento

Se os seus visitantes vêm de redes sociais, estão certamente habituados a compartilhar o que encontram de útil na internet com os amigos. Por isso o seu site deve de ter, principalmente nos posts, widgets de partilha.

Existem vários plugins para wordpress que adicionam esses widgets. Ultimamente têm aparecido vários sites com um widget de partilha ao lado do post, widget esse que acompanha o leitor desde o início ao fim do post. Visto que o Facebook é a maior rede social do momento, é recomendado que você adicione no fim de cada post o botão "gosto" (também conhecido por "like").

Seja Simpático!

Tente criar uma relação de amizade com os seus leitores. Ajude-os se precisarem, responda a e-mails e não deixe nenhum comentário sem resposta. Desta forma vai mostrar que está atento aos seus leitores e que não os ignora.

Como Fazer?

Agora que já sabe como é que as coisas funcionam, chegamos a parte prática. Para começar deve de criar uma conta num desses sites e personalizar corretamente o perfil. Seja o mais profissional possível.

Nota: Se vai utilizar o Facebook, lembre-se que é recomendado utilizar uma página de fãs em vez de um perfil.

Ganhar Amigos e Seguidores

Conseguir amigos e seguidores nas redes sociais pode ser uma tarefa demorada. Tudo depende do numero de pessoas que se interessa pelo assunto que você fala, a forma como promove os seus perfis, a maneira faz atualizações, etc.

Não é simples conseguir ter muitos seguidores através de maneiras "naturais". Quando digo naturais refiro-me a criar um perfil, personaliza-lo, tornar tudo profissional, colocar conteúdo útil e depois espalhar links pela internet (no seu site, na assinatura do e-mail, na mensagem do Skype, na assinatura em fóruns, etc). É claro que é a forma mais correta de o fazer, mas num mundo em que muitos usam metralhadoras, você não pode usar uma simples pistola.

Para quem não entendeu as palavras anteriores, eu resumo: Muita gente obtém seguidores através de softwares que de uma forma ou outra conseguem fazer que você tenha mais seguidores (reais).

A forma "tradicional" e obrigatória

A maneira mais básica de conseguir ter muitos seguidores é colocando os links para essas redes sociais em vários locais, como por exemplo:

- No seu site: Icons ou textos que incentivem a segue-lo

- Fóruns: Se participa em fóruns, pode adicionar um simples link para o seu perfil na assinatura (normalmente não há problema)
- E-mails: O e-mail é a forma mais utilizada para comunicar através da internet. Se em cada e-mail enviado/respondido colocar um link, além de não passar uma má imagem, pode ajudar
- Amigos: Se tem amigos que estão presentes nas redes sociais onde vai apostar, porque não os convidar para segui-lo ?

Como é óbvio, isto deve de ser feito com moderação. Lembre-se que tudo o que é de mais, não presta.

Softwares - O método automático

Muitas pessoas não dizem qual é o segredo para terem tantos visitantes. A maioria dos que têm muitos "amigos" usam ou usaram softwares que permitem aumentar o numero de seguidores. É impossível obter os mesmos resultados que estas pessoas, porque um software pode gerir centenas ou milhares de contas ao mesmo tempo, enquanto que você apenas tem uma e anda a espera que as pessoas se tornem fãs do seu trabalho.

Não vou aprofundar muito porque nem tenho muita experiência, mas só para terem uma ideia de como é que as coisas funcionam:

No Facebook

Dicas para ter uma página de sucesso no Facebook

Você teve uma ideia genial. Ou então pegou a conta de um cliente que ainda não tem uma fanpage. Ou mesmo você fundou uma empresa e resolveu **criar uma página no Facebook**. E agora? **Como fazer para essa página ganhar fãs? Como fazer com que ela seja útil para o meu negócio?**

Bem, as fanpages tem dois grandes objetivos na minha opinião: estreitar a relação com os consumidores/internautas e gerar fluxo para o site. Principalmente se nesse site você estiver vendendo um produto, um serviço, fornecendo conteúdo e/ou visando ganhar dinheiro com [AdSense](#) (acredite, é possível).

Listei algumas dicas para quem está começando "nesse negócio de Fanpage" agora. Boa sorte!

1) Preencha todas as informações sobre a empresa

Bem, se for a página de uma empresa, não deixe de preencher todos os dados em "informações". Não esqueça e-mail de contato, endereço, telefone, site etc.

Se for uma página conceitual ou de algum website, preencha com informações sobre o site ou os objetivos da página.

2) Ajude no fluxo para o site

Dica de ouro e que vejo poucas pessoas fazendo. Coloque a url do site na descrição da página. É uma ótima forma de divulgar o site logo na entrada da fanpage. Muitos não colocam e acabam perdendo potenciais visitantes.



3) Nem todos vão ver todos os posts

Para que o máximo possível de pessoas consiga ver seus posts, você precisa estar atento ao [EdgeRank](#), o algoritmo do Facebook. Há muitas coisas que aumentam o EdgeRank da sua página, como o número de curtidas, compartilhamentos, comentários (ou seja, interação dos fãs com a fanpage). Algo sabido que diminui o EdgeRank é quando as pessoas (fãs ou não) clicam em "esconder" quando o post aparece em suas timelines. Ou seja, se os amigos dos fãs da sua página clicam em "esconder" com frequência, isso prejudica o alcance geral dos seus futuros posts. A dica é: conteúdo interessante. Interessante para os fãs e para os amigos dos fãs.

4) Uma imagem vale mais que mil palavras

Principalmente nessa era móvel, as imagens chamam muito mais atenção do público em geral. As pessoas abrem o Facebook no celular, passam o dedo na tela rapidamente, praticamente uma leitura dinâmica. Posts apenas de texto muitas vezes passam batido. E não esqueça: as pessoas tem preguiça. Uma imagem resume muita coisa, chama atenção e desperta o interesse pra leitura de um texto. Faça um teste: poste uma frase sem uma imagem e poste uma frase com uma imagem embaixo (ou mesmo a frase NA imagem). A diferença do retorno é gritante.

5) Aparecer é preciso

Considero 3 posts por dia uma frequência ideal para publicações no Facebook. Nem muito, nem pouco. Fazer "flood" na timeline alheia não é legal e gera

muitos hides (expliquei sobre o botão "esconder" acima). Postar pouco também é ruim. É legal marcar presença, criar aquela proximidade com os fãs, não deixá-los esquecer-lo.

6) Use imagens com links

Uma excelente maneira de aumentar o fluxo de visitantes para o seu site. Você usa uma imagem relevante ou com bom apelo emocional. Na descrição você usa o link para um artigo relacionado no seu site. Uma estratégia que dá muito certo. Na minha página, fiz uma imagem de alerta aos donos de cães, pois acreditei que as pessoas iam querer passar adiante esse alerta. Apesar de ser útil, a imagem funcionou como um teaser, pois só expliquei o que queria dizer no meu site. Resultado: muitos compartilhamentos e muitas visitas ao site. Clique na imagem para ver o post.



7) Encurtadores nem sempre são a melhor opção

Há quem diga que os encurtadores tem menos peso no EdgeRank. Facebook dá mais peso a links "completos" do que a links encurtados por serviços como bit.ly, goo.gl e tinyurl.com. No post acima, usei a url completa, mas também sou fã do goo.gl, simplesmente porque posso ficar dando refresh e ver quantos cliques estou recebendo em tempo real. Fora que fica registrado no seu login. Adoro esse serviço.

8) Enquetes funcionam?

Bem, não tenho uma experiência tão boa com enquetes, nunca me deram um retorno muito bom. Mas aconselho a usarem perguntas simples, de fácil entendimento e que não requerem muito esforço na resposta. No post abaixo, fiz a pergunta mais básica. Vejam o número de comentários. É melhor do que perguntar "qual foi o dia em que seu cachorro foi mais fofo?". Também é legal, mas demanda uma resposta mais longa, ou seja, menos gente terá disposição.

Quase 1.200 comentários em um único post:



Perguntas mais complexas não geram tanto resultado:



9) Os melhores dias e horários pra postar

Os horários de pico do Facebook são: 11h, 15h e 20h. O dia com mais pessoas interagindo é quarta-feira, depois terça e quinta. Domingo é o dia mais “morto”, principalmente das 14h às 18h.

10) Interaja com seus fãs

Todo mundo gosta de ser respondido. Curta o que seus fãs comentam, responda às perguntas, faça comentários concordando com os usuários nos posts. Curta o que eles postarem no mural, elogie. Enfim, seja fofo com seus fãs. Todo mundo gosta.

11) Publique manualmente

Dizem que o EdgeRank também penaliza posts feitos através de ferramentas como o Hootsuite. Tente postar sempre diretamente na página, agende posts por lá, utilize a rede. Teoricamente, posts feitos diretamente na página tem mais chances de serem vistos.

12) Coloque uma “like box” no seu site.

Quando a pessoa está logada no Facebook, ela já vê os amigos que curtem a

página e curte ali mesmo. É uma ótima forma de divulgar que a Fanpage existe.

Claro, o céu é o limite quando queremos ter sucesso no Facebook. Pensar fora da caixa, ousar, arriscar, tentar coisas novas são fundamentais para termos sucesso em qualquer coisa que fazemos. Essas são dicas básicas para quem está começando e que aprendi por experiência própria e resolvi compartilhar com vocês. Espero que gostem! ;)

DICA:

Tenho um amigo o Felipe Moreira que criou um treinamento exclusivo para quem deseja ganhar dinheiro no Facebook, muito bom para pessoas que estão começando com redes sociais e querer ter uma fonte de renda lucrativa, acesse o site [**CDF – CLUBE DINHEIRO NO FACEBOOK**](#)

No Twitter

53 dicas para Twitter nos seus negócios



Já é realidade que muitas empresas estão no Twitter e vem fazendo um bom trabalho, mas também há outras que ainda estão dando os seus primeiros passos ou que ainda não iniciaram suas atividades nas redes sociais, de qualquer forma, iniciante ou experiente, separei **53 dicas você usar o Twitter nos seus negócios**, seja ela pequena ou grande.

Procurei abordar diversos níveis de experiência nas **dicas para Twitter** abaixo, seja você experiente ou iniciante, espero que elas sejam úteis!

Dicas para Twitter nos seus negócios

1. Começando no Twitter? Utilize o [Twitter Search](#) para ouvir o que as pessoas estão falando sobre você, seus concorrentes e palavras relacionadas ao seu negócio;
2. Avançado no Twitter? Que tal ferramentas de monitoramento como [BrandWatch](#), [Radian 6](#) e [Scup](#) - Existem muitas outras, fique a vontade para indicar;
3. Deixe sempre espaço de 20 caracteres ou mais em cada tweet para facilitar o re-tweet, não pense em 140 caracteres, pense em 120 caracteres;
4. Determine seus objetivos e estratégias. Seu Twitter será para vender? Dar suporte? Informação? É importante alinhar com todos de sua equipe;
5. Utilize background e avatar personalizado e mantenha-o sempre atualizado, seus seguidores gostam de ver coisas novas;
6. Preencha as informações de sua Bio, as pessoas gostam de saber detalhes sobre sua empresa e outros meios de contato;
7. Link para seu site, blog ou Facebook, mas sempre algo em que o usuário possa continuar interagindo com a marca;
8. Tenha paciência! Seu Twitter não ficará famoso da noite pro dia;
9. Utilize clientes de Twitter como o [Seismic](#), [TweetDeck](#) ou [Hootsuite](#), assim você terá um controle muito maior de sua atividade no Twitter;
10. Link os posts em várias redes sociais, é claro que sempre respeitando a singularidade de cada uma;
11. Utilize encurtadores de URL, como o [bit.ly](#) e assim obtenha estatísticas de cliques, em muitos clientes para Twitter que citei anteriormente é possível linkar as contas e assim você não precisará ir até o site do encurtador toda vez que for twittar algum link;
12. Ou se preferir, crie seu próprio encurtador de url, por que não?
13. Hashtags? Pequenas e simples, nada como #minhahashtagélonga e não saia criando inúmeras hashtags sem fundamentos;
14. Convide os seus seguidores no Twitter para conhecer outras redes sociais que você está presente;
15. Tweets com fotos e vídeos são mais aceitos pelos usuários, todos estão curiosos por informações e novidades;

- 16.** O Twitter é uma excelente maneira de manter contato e agregar valor com seus consumidores, planeje e desenvolva conteúdo realmente relevante;
- 17.** Quer mostrar os tweets durante algum evento? Utilize [Visible Tweets](#) - Basta colocar a hashtag ou o Twitter;
- 18.** Perguntas no Twitter geram respostas interessantes e podem expandir o conteúdo do seu blog com estas interações;
- 19.** Não esqueça outras formas de contato com seus clientes, Twitter não é a solução;
- 20.** Evite tweets repetidos e com excessiva propaganda, lembre-se, seus seguidores querem conteúdo;
- 21.** Divulgue em sua comunicação off-line o seu Twitter;
- 22.** Divulgue em seu site e no e-mail marketing o link do seu Twitter;
- 23.** Converse com seus seguidores também sobre outros assuntos, sabemos que isso não vende, mas torna seu Twitter mais humano;
- 24.** Fale coisas interessantes, nem sempre seus tweets precisam ser sobre você;
- 25.** Compartilhe links, vídeos e imagens interessantes;
- 26.** De dicas sobre assuntos do seu segmento e da região em que você atua, [@hoteisothon](#) dá dicas sobre viagens, pontos turísticos e outras informações interessantes nas regiões em que possui hotel, além é claro da comunicação tradicional sobre a empresa;
- 27.** Antes de enviar algum tweet, pense "Isso irá atrair a atenção dos meus seguidores?";
- 28.** Tweet coisas sobre outras pessoas, isso não afetará seu negócio e ainda mostrará que você acredita nas pessoas em que você segue;
- 29.** Compartilhe o lado humano de sua empresa, fale sobre as equipes e profissionais de destaque de sua empresa;
- 30.** Não se sinta culpado caso você não possa responder todos os tweets, tente responder ao máximo, caso isso se repita todos os dias, é um sinal de que é necessário aumentar sua equipe;
- 31.** Utilize DM quando for necessário falar sobre algum assunto que não acrescentará outros seguidores;

- 32.** Não se desespere quando alguém der unfollow em você, isso acontecerá todos os dias, bem como muitos outros começarão a te seguir;
- 33.** Twitter não substitui o e-mail marketing, mas poderá ser o futuro, quem sabe;
- 34.** Use o Twitter para pesquisas de opinião com seus consumidores;
- 35.** Twitter atualmente possui mais poder de disseminação do que outras ferramentas online, ótimo para furos de notícia ou informações importantes;
- 36.** Seja honesto, sempre;
- 37.** Engraçado, informativo e atraente. São os que as pessoas mais procuram no Twitter;
- 38.** Mantenha seu Twitter atualizado e você conseguirá novos seguidores;
- 39.** Olhe além do óbvio, ao invés de pensar só em tráfego, followers, vendas – Pense em: Agregar valor, construir relacionamentos e gerar conteúdo. Pense a longo prazo;
- 40.** Interaja!
- 41.** Seja atencioso!
- 42.** Encontre equilíbrio, não há um número exato de quantos tweets devem ser enviados por dia;
- 43.** Identifique seus seguidores mais influentes e interaja com eles, convide-os para conhecer a empresa;
- 44.** Faça isso também com aqueles que falam mal da sua marca, talvez uma conversa e um convite para conhecer a empresa poderá reverter esta situação;
- 45.** Agradeça quem te segue no Twitter;
- 46.** Agradeça quando alguém der RT, torne-se amigável;
- 47.** Não use auto-DM ou qualquer outra mensagem automática, isso é péssimo para sua reputação;
- 48.** Mantenha uma relação de Following/Followers equilibrada, evite grande discrepância principalmente na quantidade de pessoas que você segue;
- 49.** Se as pessoas estão falando de você, bem ou mal, entre na conversa;

50. Pergunte ao seus clientes o que eles gostariam de ver, ouvir, provar e experimentar;
51. Incentive seus funcionários a aderir o Twitter e tornarem-se parte da conversa;
52. Tenha mais de um Twitteiro em sua empresa, afinal, as pessoas ficam doentes, brigam com namorados(a), param de trabalhar...
53. Quer monitorar em tempo real? Utilize o [Monitter](#), rápido e simples.
54. Dica de ouro: Identifique as vendas originadas do Twitter e seu chefe jamais perguntará se vale a pena ou não manter uma equipe para cuidar do Twitter;

Conclusão

Notaram que as dicas para Twitter acima são possíveis de serem implementadas independente do seu conhecimento? Pois é, analise novamente estas dicas e a compartilhe com sua equipe, reúna todos e veja quais podem ser implementadas e quais podem ser guardadas para serem implementadas numa próxima oportunidade, o importante é não esquecê-las.

Publicidade/Passatempos

Investir em publicidade ou criar passatempos para incentivarem as pessoas a segui-lo é também uma maneira que deve de ser considerada. Funciona principalmente se você oferecer alguma coisa em troca.

As Atualizações do Perfil/Página de Fãs

Atualizar os seus canais nas redes sociais é uma coisa fácil, apenas tem que escrever e colocar um link... mas por ser fácil não significa que não deva ponderar antes de clicar no "enter".

Lembre-se que o seu objetivo é aumentar o numero de seguidores, não diminuir. Se você colocar publicidade, comentários ou links irrelevantes, as pessoas vão parar de seguir porque ninguém gosta de spam. Não estou a dizer que não deva de colocar publicidade ou algo parecido, um link com publicidade no meio de 10 úteis e que deixaram os seus seguidores agradados não é nada.

Algumas sugestões:

Mensagens curtas, diretas e atrativas

Coloque-se no lugar dos seguidores e pense da mesma forma que eles. Você provavelmente clicava num link se o texto da atualização fosse "Os 10 segredos nunca antes revelados sobre as redes sociais" mas se o texto fosse "Um bom artigo sobre redes sociais, aproveitem" já não clicava, certo ?

As mensagens devem de ser diretas, atrativas e curtas senão não funcionam.

A hora da atualização

As atualizações devem de ser feitas na hora em que a maioria das pessoas estão online. Ou seja, antes ou depois da hora de jantar.

Nos meus testes reparei que os links colocados depois das 3 da tarde enviavam mais visitas. Mas a hora em que tive melhores resultados foram as 9/10 horas da noite, hora em que muita gente já jantou e está no computador.

Página de destino

Você gosta de entrar num site e ver um design feio, muito carregado, cheio de publicidade, lento ou até mesmo offline? Não? Então os seus seguidores também não vão gostar, tenha atenção a isto.

Verifique os links antes de publicar a atualização, veja se está tudo ok. Se falhar, quantas visitas você vai perder?

A escrita

Escrever com abreviaturas ou com muitos erros dá um mau aspecto. Evite ao máximo abreviar e usar a linguagem SMS: além de nem todos entenderem, nenhum profissional faz isso em trabalho.

O conteúdo

Já falei nisto e volto a dizê-lo: apenas coloque conteúdo que interessem aos seus visitantes. Se você tem uma página de fãs em que as pessoas interessa-se por jogos, não vai colocar informações sobre moda. Alguns podem gostar do

assunto, mas o seu objetivo é manter um conjunto de pessoas que se interessam por jogos e não misturar dois tipos de pessoas no mesmo lugar.

COMO VENDER SITES E GANHAR DINHEIRO COM WORDPRESS

Uma forma simples de ganhar dinheiro com WordPress é criar sites e oferecer em sua cidade o segredo , irei dar algumas dicas de como começar:

Para vender sites é preciso que além de saber criar o site você tenha já algum site de cliente pronto para usar em seu portfólio (portfólio é como se fosse o seu currículo), no inicio é difícil ter sites já criados, afinal você esta começando, ok, irei dar uma dica de como resolver esse problema.

Faça o site de amigos e parentes de graça mesmo sem cobrar nada, dessa forma você vai criar um conteúdo, eu mesmo quando comecei criar sites em 2006 fiz o site da minha mãe ela trabalha com Home Care (enfermeira que cuida de pacientes em casa ou hospital.), foi muito bom ela recebeu muitos contatos e conseguiu mais pacientes para cuidar. Fiz o site de um amigo meu o Gilmar ele aplica e fabrica grafiato e texturas, hoje tem uma fabrica gigante em São Paulo no Bairro de Itaquera veja o site dele:

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

Resumo: Ninguém compra site de uma pessoa que ainda não fez nenhum, site por isso vale a pena desenvolver sites, mesmos que gratuitamente para enriquecer seu portfolio. Você ainda pode ganhar dinheiro com revenda de hospedagem, assim não cobra o site mais poderá ganhar de R\$ 20,00 a 50,00 mensal cobrando a taxa de hospedagem para esses clientes que não pagaram o site, que podem ser, seus pais, irmãos, primos, amigos vizinhos que tem algum negócio.

Revenda de Hospedagem

A revenda de hospedagem é um pacote que você contrata mensalmente, por exemplo, paga um valor de R\$ 50,00 mensais com um bom espaço em disco e um bom trafego, dentro da revenda podemos hospedar dezenas de sites, basta criar os planos de hospedagem e oferecer para seus clientes, com uma única revenda de R\$ 50,00 é possível colocar mais de 30 sites pequenos e ter um lucro de: $30 \times 50 = R\$ 1500,00$ é isso ai, bom lucro não! Eu já ganhei muito dinheiro com revenda de hospedagem e ganho até hoje, assim cada cliente que você criar um site já venda pra ele um plano de hospedagem e garanta assim uma ótima renda mensal com revenda de hospedagem.

Onde contratar a revenda de hospedagem?

Eu recomendo a Hostgator devido a qualidade dos seus planos de revendas e do suporte que é ótimo, nada melhor que ter uma equipe 24 horas por dia pronto para te ajudar em qualquer dúvida ou necessidade a Hostgator tem planos de revendas a partir de R\$ 50,00 acesse e [CONHEÇA OS PLANOS DA HOSTGATOR](#)

Pronto já criei alguns sites grátis para amigos e parentes e agora?

Parabéns completou a primeira missão criou alguns sites mesmo que gratuitamente já esta ganhando todos os meses o valor do plano de hospedagem , esta no caminho certo.

Uma dica essencial que não posso deixar de falar é crie o site da sua empresa de webdesign com WordPress, existem diversos temas que pode customizar e criar o site da sua empresa, eu mesmo estou criando um novo site da minha empresa: Criativa Webmaster <http://www.criativawebmaster.com.br> é muito importante ter um bom site para passar confiança para seu futuro cliente o

Cartão de Visitas

Uma dica importante é ter um bom [CARTÃO DE VISITAS](#) sempre que visitar um cliente é preciso ter um cartão de visitas para que o cliente possa entrar em contato com você quando precisar.

Para criar seu cartão de visitas recomendo os serviços de uma gráfica online a Grafica Paulista no site: <http://www.paulistacartoes.com.br/> nesse site você cria seu cartão de visitas com menos de R\$ 30,00 basta mandar a arte do cartão pronta e eles imprimem para você e tem diversos pontos de retirada em varias cidades assim você não paga o frete.

LOGOTIPO

Logo - Ter uma logotipo bem desenhada é muito importante também. Na minha humilde opinião eu não considero que pagar para um designer para criar a logo seja a melhor opção, mas acredito que você deva criar algo bem apresentável. Não invente muito se não souber nada relacionado a design, mas faça algo no mínimo apresentável (todos os meus projetos, quem criou as logos, foi eu).

CORES

Cores - As cores também é um outro aspecto fundamental na criação de um projeto. Eu nunca aconselho que no jogo de cores do projeto você use mais que 3 diferentes. Escolha somente 2 ou 3 cores principais, e use-as.

HORA DE VENDER

Agora é hora de ir para o mercado e oferecer seus serviços de webdesign.

Google Adwords

Anuncie seu site no [Google Adwords](#) o sistema de links patrocinados do Google que vai te cobrar por clique que varia de R\$ 0,20 até R\$ 3,00 a vantagem que pode anunciar apenas na sua cidade por exemplo, moro em Mauá posso anunciar só na minha cidade ou por exemplo 10 km ou 20 km do endereço do meu escritório, não irei abordar esse assunto mais irei indicar

mais na internet existem diversos artigos e vídeos ensinando como usar o links patrocinados do Google.

Facebook Ads

Os Anúncios do Facebook são mensagens pagas que vêm das empresas, que podem incluir contexto social sobre amigos. As pessoas que curtem sua Página gastam em média 2 vezes como clientes do que as pessoas que não estão conectadas a você no Facebook. Saiba como alcançar as pessoas certas através de anúncios.

Defina o seu primeiro anúncio

Escolha a página que você deseja promover e, em 'O que você quer fazer?', você pode:

- **Obter mais opções "Curtir":** alcance pessoas que ainda não estão conectadas à sua Página. Você será solicitado a criar seu anúncio, incluindo título, corpo do texto e imagem
- **Promover publicações de página:** promova uma publicação específica, aumentando seu alcance e sua chance de colocação no Feed de notícias
- **Opções avançadas:** veja todas as opções criativas e de lance em um só lugar. Você pode alternar suas opções de lance entre CPM e CPC

DICA

Um amigo meu o Felipe Moreira Criou um treinamento que ensina como criar anúncios para o Facebook e como ganhar dinheiro no Facebook recomento esse curso para pessoas que querem além de ganhar dinheiro aprender dicas de como promover seus produtos e serviços, [ACESSE A PÁGINA DO TREINAMENTO E ASSISTA 3 VÍDEOS GRÁTIS.](#)

COMO OFERECER SITES ALÉM DO GOOGLE E FACEBOOK

Uma forma simples de oferecer sites para clientes da sua cidade por exemplo é visitar o comercio do seu bairro e pegar diversos cartões de visitas, pegue quantos cartões puder, separe 1 ou 2 dias na semana para visitar o comercio e

coletar os cartões de visitas. Já com os cartões em mãos, separe algumas horas para fazer um telemarketing para esses clientes.

Informe seu nome o nome da sua empresa, pergunte se o cliente já tem um site e se vende os produtos pela internet, se a resposta for positiva, informe que deseja enviar uma proposta de criação de sites para esse cliente e sempre faça uma proposta personalizada para cada cliente.

Entregue esse proposta pessoalmente em um envelope ou por e-mail, e anote em sua agenda que enviou a proposta para esse cliente e não esqueça de retornar a ligação perguntando oque ele achou da sua proposta, se sentir que tem chance de venda marque uma visita e boa sorte.

Dica

Nunca mande uma proposta por e-mail sem a permissão do cliente esse ato pode ser considerado spam e sua empresa pode ficar queimada com essa pratica horrível.

Fazer contatos por telefone

Outra forma de vender sites é fazer o telemarketing, uma dica é pegar o telefone e nome das empresas em um site de classificados ou em sites como o Guia Mais, Paginas Amarelas, crie uma lista de um determinado seguimento e ligue oferecendo seus serviços, hoje existe diversos planos de telefonia com ligações ilimitadas, assim não vai ter surpresa em sua conta telefônica.

Dica

Ao visitar um cliente tome alguns cuidados, vá bem vestido, se puder um terno ou uma camisa bonita, nunca visite clientes para a venda do site de camisetas, bonés, bermudas, regatas ou tatuagens a mostra, nunca fale gírias e nunca fale palavrão, seja calmo tranquilo e vá direto ao objetivo que é vender sites, não entre em conversas paralelas que você possa perder o foco que é vender.

FINALIZANDO

Aproveita as dicas e ganhe muito dinheiro na internet, abaixo apresento meu curso que ensina como aproveitar ao máximo os conhecimentos adquiridos e por em pratica!

APRESENTO:

SUCESSO NO WORDPRESS O CURSO EM VÍDEO AULAS



Pessoal para todos vocês que gostaram das dicas desse livro recomendo meu ultimo projeto **SUCESSO NO WORDPRESS** o curso Sucesso no WordPress, ensina o aluno como criar sites rápidos e modernos com a plataforma CMS WordPress mais utilizada no mundo.

O aluno será capaz de criar sites para qualquer empresa de qualquer segmento, no curso iremos criar juntos um site fictício de um Pet Shop (Pet Shop Alegria).

Ganhe Dinheiro com WordPress criando e vendendo sites rapidamente, tenha uma renda de mais de 6 Mil por Mês vendendo 2 sites por semana.

Aprenda criar o seu site e de seus clientes em **apenas 2 horas**

Com o **SUCESSO NO WORDPRESS** o aluno tem um painel restrito onde pode acessar todas as vídeo aulas e ter acesso aos conteúdos para downloads .

O **SUCESSO NO WP** o aluno tem acesso a 6 meses de muito conteúdo e muitas informações.

COMPRA SEU CURSO SUCESSO NO WORDPRESS!

Acesse: <http://www.sucessonowordpress.com.br/>

COMPRE SEU CURSO SUCESSO NO WORDPRESS AGORA E GANHE O **#BONUS COMO CRIAR SUA LOJA VIRTUAL COM WORDPRESS**

GANHE DINHEIRO COM NOSSO COM O SUCESSO NO WORDPRESS

Nos pagamos a melhor comissão do mercado de venda de info produtos da internet GANHE **60%** DE COMISSÃO na venda do curso **SUCESSO NO WORDPRESS.**

VEJA UM EXEMPLO:

O CURSO SUCESSO NO WORDPRESS

CUSTA R\$ 147,00 O AFILIADO GANHA 60% = R\$ 78,86

ou seja divulgando e vendendo 1 curso por dia você ganha por mês R\$ 2.340,00 apenas indicando nosso produto para amigos e pessoas nas redes sociais.

BASTA SE CADASTRAR NO LINK DE AFILIAÇÃO DA HOTMART ABAIXO:

<http://www.hotmart.com.br/recruit.html?to=6337S532767>

DÚVIDAS DE COMO PROMOVER O CURSO SUCESSO NO WORDPRESS ENTRE EM CONTATO COMIGO QUE IREI PESSOALMENTE TE AUXILIAR COMO FAZER ISSO:

OBRIGADO

Pessoal foi muito bom passar esse tempo com vocês, gostei muito de escrever esse E-book espero ter ajudado vocês nesse período que estivemos juntos nesse livro, qualquer duvida que restar estou a disposição segue meus contatos:

E-mail: contato@sucessonowordpress.com.br

Site: <http://www.sucessonowordpress.com.br/>

Skype: Criativawebmaster

Facebook: <https://www.facebook.com/fernando.brazil.98> me adicione

Minha Fan Page: <https://www.facebook.com/SucessoNoWordpress>

SUCESSO TOTAL 2013

Aguardo sua presença no curso Sucesso no WordPress

Att, Fernando Brazil

GRANDE ABRAÇO