

o manual do

EMPREENDEDOR DIGITAL

"Simplificando o mundo digital para que você possa fazer o que você ama onde e quando quiser!"

Por Bruno M. Picinini

ÍNDICE (CLICÁVEL)

Introdução.....	4
Bem-vindo!.....	4
Não É Um Bicho De Sete Cabeças.....	4
Quem Sou Eu e Como eu Cheguei Onde Estou.....	5
Olha o que aconteceu com os meus rendimentos	11
Porque.....	23
Os benefícios de um Empreendedor Digital.....	23
O Que.....	30
Os 3 Modelos de empreendimentos digitais.....	32
Conclusão.....	39
3º Modelo - Empreendimento Online Próprio.....	39
7 Maneiras De Se Começar O Seu Empreendimento Digital.....	63
Como.....	82
Não Traia Sua Namorada - F O C O!.....	82
Sites.....	93
Básico De Instalação E Configuração.....	95
Domínios.....	97
A Hospedagem do seu Site.....	105
Marketing de Conteúdo.....	114
Conclusão.....	128
E se.....	130
Conclusão.....	133
Parabéns!.....	133
E o que fazer agora ...!?.....	134
Obrigado por sua atenção.....	137
Contato.....	139
Crédito De Imagens.....	140

TERMOS DE RESPONSABILIDADE E AVISOS LEGAIS

Todos os direitos são reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou transmitida livremente de alguma forma, sem o consentimento prévio dos seus autores. Se por ventura tiver interessado na publicação de uma análise ao livro, entre em contato via e-mail em suporte@empreendedor-digital.com.

O autor deste livro não se responsabiliza direta ou indiretamente pela utilização de qualquer um dos exercícios ou dicas nele contidos. Estes exercícios e dicas são baseados em experiências pessoais e profissionais deste autor, bem como da experiência adquirida através de testemunhos de outros profissionais de língua portuguesa e estrangeira. O objetivo deste livro é o de ensinar todos os passos e métodos de criação de um empreendimento digital de sucesso, com o objetivo de o tornar conhecido, sem que na realidade se possa comprometer com esse resultado.

Este livro pode fazer referência a informações, produtos ou serviços que são controlados por outras pessoas que não o autor deste livro. Estas informações e serviços em sites de terceiros são criadas e mantidas pelos autores de tal sites e portanto, este autor não se responsabiliza pela informações, serviços e produtos fornecidos pelos mesmos.

Também contido neste livro há hyperlinks de indicação para sites e produtos de terceiros dos quais eu posso obter uma compensação monetária pelos mesmos.

É recomendado a todos os leitores deste livro há fazerem sua pesquisa própria no que consta decisões sobre seus empreendimentos. Este é o melhor caminho para o sucesso. Ao ler este guia, você concorda que nem o autor nem a sua empresa serão responsáveis pelo seu fracasso e sucesso com relação a qualquer informação contida neste livro.

INTRODUÇÃO

"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo"

– Peter Drucker

Bem-vindo!

Gostaria primeiramente de dar os parabéns a você por me dar esta oportunidade de falar com você sobre um tema que sou apaixonado: Empreendedorismo Digital.

Sei o quanto hoje temos cada vez menos e menos tempo.

Se você está lendo isto aqui, então isto significa que você colocou outras prioridades que você talvez tivesse em sua vida, desde trabalho até passar um tempo com aqueles que você ama, para ler este guia para ajudar você a adquirir mais informações sobre empreendimentos na web e em geral.

Não É Um Bicho De Sete Cabeças

Sei que muitas pessoas ficam paralisadas muitas vezes sem conseguir sair do lugar pela simples falta de informação suficiente sobre determinado assunto. Mas se você parar para analisar, já percebeu que a maioria dos nossos medos tendem a desaparecer depois que conseguimos *entender* a situação?

Por exemplo, se estivesse em uma sala escura sem conseguir enxergar nada e ouvindo barulhos estranho, talvez você ficasse com medo. Mas se eu acender a luz para que você enxergue o que está acontecendo e descobre que os barulhos nada mais são que os ruídos de um rádio velho, então o medo provavelmente

desaparece.

Pois é exatamente isto o que quero fazer:

Acender uma luz sobre empreendimentos digitais e mostrar que não é tão complicado como as pessoas imaginam.

Com o tempo você verá que um empreendimento digital funciona da mesma maneira que outros empreendimentos em lojas físicas - o que muda é o meio de comunicação e vendas.

Quem Sou Eu e Como eu Cheguei Onde Estou

Meu nome é **Bruno M. Picinini** e trabalho com empreendedorismo e marketing digital já há algum tempo.

Toda minha renda provém da internet e com isso já tenho algumas liberdades e escolhas que sei que algumas pessoas gostariam de ter.



Koh Pagnan, Tailândia

Agora, nem tudo foi sempre fácil ...

Teve um belo caminho percorrido até chegar onde agora estou. E com certeza muitas vezes pensei em desistir. Muitas dúvidas que apareceram ao longo do caminho que quase evitaram que eu tivesse tudo aquilo que sempre quis ter.

Tudo começou com uma ideia. Uma ideia simples. Ao menos eu achava que era simples. **O que eu mais queria era a liberdade de poder trabalhar ONDE e QUANDO eu bem entendesse!**

Nada de chefe me incomodando. Nada de despertador BUZINANDO no meu ouvido depois de uma noite de só 5 horas de sono. Nada de trânsito.

Nada.

E ao mesmo tempo eu queria ... bem ... *TUDO!*

Porque eu queria TUDO!

Queria que todas as horas fossem REALMENTE minhas. Que eu pudesse fazer o que eu quisesse, quando quisesse, onde quisesse. Que trabalhasse com algo que REALMENTE me satisfazia. Algo que eu realmente gostava.

Até, se você for pensar, a maior parte do tempo vai ser "gasta" no nosso trabalho. É melhor que seja algo que nos dê prazer não!?

Torna tudo mais fácil ...

Até, não que eu não gostasse do que eu fazia. Por formação sou arquiteto. Pelo que faço hoje, estou bem longe disso. Eu até gostava do meu trabalho. Não era aquela paixão fulminante, mas ah ... dava pra leva.

Junto com isso, eu tinha um outro objetivo. Um objetivo que não seria tão fácil de conseguir, mas que eu sabia que com determinação e trabalho eu chegaria lá ...

Eu queria poder viajar e conhecer esse mundão ai fora levando meu escritório nas costas.

TUDO que eu fizesse, todo o meu negócio, teria que ser 100% online e simples o suficiente para que eu só precisasse do meu laptop para conseguir trabalhar.

O começo é sempre mais difícil ...

Na época parecia que eu estava dando um chute alto ...

"Imagina! Não tem como!", ouvi de algumas pessoas.

Até ... algumas bem perto. Incrível como as vezes aqueles que mais nos deveriam apoiar, são aqueles que mais nos colocam pra baixo.

Isso é fácil de entender porque eles, como nossos amigos, são *justamente* as pessoas que a gente presta atenção! Fique de olho aberto para que o mesmo não aconteça com você.

Tempo vai, tempo vem. Bastante suor, bastante trabalho. Dúvidas e mais dúvidas.

Será que eu *realmente* consigo fazer isso!? Vale a pena tanto esforço? Tanto sacrifício?

E se eu descobrir que depois de todo esse esforço, realmente não era possível ...

Todo aquele tempo desperdiçado que eu podia estar, sei lá, jogando bola com meus amigos ao invés de passar os fins de semana debruçado em um bendito laptop ...

Bom, dizem que uma imagem vale mil palavras, então ...



*11:17 am, Terça-feira - El Nido, Palawan, Filipinas
Um dos lugares mais incríveis (e remotos!) que eu já fui!*

Neste EXATO momento escrevo isso do aeroporto internacional de Manilla.

Estou na espera de um voo de conexão para Coron, uma ilha aqui perto. Uma de muitas até! As Filipinas são compostas de mais de 7.000 ilhas! Algumas BEM remotas, como a da imagem acima.

Mas não é só isso ...

Estou já agora há quase 8 meses viajando o sudeste da Ásia.

Já passei por lugares como Tailândia, Singapura, Malásia, Borneo, Indonésia, Bali, Filipinas e a lista segue.

Mergulhei com tubarões na ilha de Malapascua nas Filipinas, escalei rochas simplesmente incríveis em Railay Beach, na Tailândia.

Participei de um treinamento em um túnel de vento em Singapura e fiz festa como se o amanhã não existisse em Las Vegas.

Experimentei as comidas mais bizarras que você pode imaginar (escorpião em Bangkok como um exemplo. Tem gosto de *ruffles!* Sério!). Conheci gente do mundo inteiro e de culturas completamente diferente da nossa.

Também nesse meio tempo viajei duas vezes para os Estados Unidos para duas conferências e workshops diferentes. Tudo para aprender mais e mais. Evoluir mais e mais.

E tudo isso sem deixar de trabalhar OU me divertir.

Mais surpresas apareceram!

Junto com toda a viagem e essas aventuras, eu estava ganhando (BEM) mais do que jamais esperaria! Como arquiteto então ... *nem se compara.*

Isso ficou BEM claro quando, em uma semana, consegui ganhar mais do que ganharia em um ANO INTEIRO trabalhando como arquiteto.

Dá uma olhada:



*O que levo numa viagem de 1 ano.
Quanto mais simples, melhor.
Nos negócios é assim também.*

Histórico de Vendas

*Você pode acompanhar suas
pagamento de cada uma dela*

Produto:

Período do pedido: 16/04/2013 até 23/04/2013

Status: Aprovadas ou Completas

Email c

Pesquisa Avançada

Total encontrado: R\$ 23.848,88

Total de re

Período do pedido: 16/04/2013 até 23/04/2013

Total encontrado: R\$ 23.848,88

Até mais na verdade porque nem inclui os ganhos de AdSense e da Amazon que tive nesse mesmo período. Mas também não precisa.

O importante é passar a mensagem do que é possível ao se ter seu negócio próprio online!

Me recuso a chamar isso de "trabalho"

Até, me recuso chamar o que faço de *GULP*, "trabalho" ... Não ... trabalho é aquela coisa que o pessoal lá de fora não gosta. Que reclama que tem que fazer toda Segunda-feira.

O que eu faço, e o que VOCÊ também pode fazer, NÃO pode ser chamado de trabalho. Não tem nada a ver com isso. Bem pelo contrário.

O mais engraçado é que no final, eu achava que os negócios iam acabar seguindo

em um ritmo mais lento.

Afinal, eu não ia ter todo tempo e nem todo conforto do meu lar-doce-lar para poder trabalhar.

Que surpresa que me esperava ...

Olha o que aconteceu com os meus rendimentos ...

O mais incrível é que, mesmo viajando e não trabalhando nem metade do que eu trabalhava, meus rendimentos continuavam crescendo!

Nada melhor do que passar uma manhã inteira mergulhando com tubarões, voltar, e descobrir que você fez mais algumas vendas 😊



*Curso de escalada em Railay Beach, na Tailândia
Experiência fantástica! Já está na lista dos meus esportes favoritos!*

Agora, claro, antes que você já me acuse de mentiras ou algo assim, eu já vou falar aqui pra gente se entender legal:

Sim, as vendas continuavam acontecendo, eu trabalhando ou não.

MAS ... *(e esse é um importantíssimo 'mas')*

Elas também não durariam para sempre! Pouco a pouco perderiam força. De repente aconteceria isso em 1 mês, 6 meses, 1 ano, 2 anos ou até mais!

Alguns dos meus amigos tem negócios que eles montaram TÃO bem, que até hoje continuam dando bons rendimentos. Isso sem fazer mais nada!

Mas por favor NÃO caia na armadilha de achar que tudo é fácil, vai apertar um botão e pfff! Dinheiro para o sempre e sempre ...

Meu amigo ... a gente não tá na Disneylândia não. Aqui as coisas não acontecem como em um passe de mágica ...

Claro, a gente brinca bastante aqui eu e você, mas no fim do dia estamos aqui para fazer algo legal. Criar algo que a gente realmente tenha orgulho e prazer de ~~trabalhar~~ se DIVERTIR.

E a boa notícia:

Não é nem tão fácil como esse pessoal aí fora que só quer saber de dinheiro tenta fazer parecer, mas também não é TÃO difícil assim! Qualquer um pode fazer! Só ter as informações, as dicas e os mentores certos que tudo fica mais fácil ☺



*Big Sur, Califórnia
Para quem gosta de dirigir, é uma experiência incrível!*

Também não se esqueça:

Em toda essa ideia de se ganhar dinheiro online, o que não falta é gente falando que ganhou milhões e milhões. **Tudo sem esforço, sem trabalhar, sem site, sem produto, sem comer por 9 dias, sem dormir, com uma venda nos olhos e com as mãos amarradas nas costas!**

IN – CRÍ – VEL!

Aprenderam a voar também é!? Porque desse jeito ...

Por isso, para que você possa confiar em mim e a gente possa conversar aqui melhor, deixa eu mostrar para você alguns dos resultados que eu tive.

Todos trabalhando 100% online. Programas e estratégias diferentes, mas todo com um objetivo final comum: **LIBERDADE!**

Hotmart:

hotmart HOME MERCADO PRODUTOS VENDAS COMPRAS MINH

Histórico de Vendas

Você pode acompanhar suas pagamentos de cada uma delas

Produto: Seleccione... Período do pedido: 16/04/2013 até 23/04/2013 Status: Aprovadas ou Completas Email c

Pesquisa Avançada

Total encontrado: **R\$ 23.848,88** Total de re Total encontrado: **R\$ 23.848,88**

Google Adsense:

Extrato de ordens de pagamento recebidas do exterior

N° Ordem	Data Inclusão	Nome Remetente	Nome Cliente	Moeda	Sigla Moeda	Valor	Situação
	25/05/2012	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.000,99	Liquidada
	25/04/2012	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.293,00	Liquidada
	27/03/2012	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.786,09	Liquidada
	27/02/2012	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.633,38	Liquidada
	26/01/2012	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.757,04	Liquidada
	27/12/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.151,10	Liquidada
	28/11/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.090,00	Liquidada
	27/10/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.916,01	Liquidada
	27/09/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.201,26	Liquidada
	25/08/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.013,96	Liquidada
	27/07/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.801,30	Liquidada
	28/06/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.634,95	Liquidada
	26/05/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.896,76	Liquidada
	29/04/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	2.799,92	Liquidada
	28/03/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.610,39	Liquidada
	28/02/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	1.092,86	Liquidada
	31/01/2011	GOOGLE PAYMENT LIMITED	BRUNO MARTINELLI PICININI	DOLAR DOS ESTADOS UNIDOS	USD	726,59	Liquidada

U\$ 34.465,60 Dólares; ou R\$ 82.000,38 Reais hoje

Amazon:

Earnings Report Totals Glossary			
	Items Shipped	Revenue	Advertising Fees
Total Amazon.com Items Shipped	1467	\$115,047.83	\$7,579.95
Total Third Party Items Shipped ⓘ	892	\$46,149.46	\$2,981.79
Total Items Shipped	2359	\$161,197.29	\$10,561.74
Total Items Returned	-25	-\$3,138.73	-\$126.22
Total Refunds	0	\$0.00	\$0.00
TOTAL ADVERTISING FEES	2334	\$158,058.56	\$10,435.52

Amazon: maior varejista online do mundo

Há ainda alguns outros programas de afiliados que participo mas que não permitem a demonstração de resultados publicamente e por isto não estão aqui. De qualquer jeito, o ponto aqui não é mostrar *quanto* eu ganhei e sim que sim, **é possível** se ganhar dinheiro online trabalhando ONDE e QUANDO você quiser!

Mas agora voltando a como os ganhos melhoraram depois que eu comecei a viajar...

Engraçado não!?

Eu também fiquei surpreso. Até porque foi ... *natural* ... não tentei forçar nem nada. Simplesmente continuei fazendo o que fazia.

Eu acho que eu nem estava trabalhando tanto ...

Não só meus rendimentos **aumentaram exponencialmente**, mas também eu não estava trabalhando nem METADE do que trabalhava quando estava em casa!!

"Mais hein!?"

Eu sei. Mesma pergunta que eu me fiz ...

Como *diabos* isso era possível!?

Depois de tanto pensar, eu finalmente cheguei a uma resposta.

A verdade é que as vezes a gente trabalha tanto, mas TANTO, que a gente nem para para pensar se aquilo que estamos fazendo, REALMENTE precisa ser feito. Se aquela atividade é realmente necessária. Ou – e aqui é um ponto-chave – se não há maneiras (MUITO) melhores de fazermos a mesma coisa, na metade do tempo e com o DOBRO dos resultados!

Viajando a gente acaba tendo BASTANTE tempo sozinhos. Seja num navio se mudando da ilha de Koh Pagnan para a ilha de Koh Samui na Tailândia. Ou de repente olhando através da janela enquanto o nosso voo chega em Boracay (umas das ilhas mais famosas do mundo), nas Filipinas.

Todo esse tempo faz nosso cérebro funcionar direito. Descansado. E quando ele funciona, ele acaba mostrando direitinho qual o melhor caminho. Aquele onde a gente consegue o MÁXIMO resultado, com o mínimo esforço possível.

Fora isso, eu também estava muito mais ... *feliz!*

O que REALMENTE faz você feliz?

Eu estava fazendo o que eu queria, quando eu queria, como eu queria. Estava numa situação que eu não mudaria **absolutamente nada na minha vida!** Sério mesmo!

Não que ela já estivesse perfeita e eu já tivesse conseguido todos meus objetivos!
Longe disso!

Mas eu já estava no caminho certo!

E era isso o que eu realmente importava.



Workshop em La Jolla, Califórnia

Educação é, disparado, o MELHOR investimento que podemos fazer!

Então quando eu sentava para trabalhar, não tinha um *pingo* de medo, ou hesitação. Eu ESCOLHI estar ali exatamente daquele jeito. Não tinha porque e nem como reclamar!

Até, acho engraçado quando conto a minha história para algumas pessoas e quando falo que meu trabalho é 100% online, elas falam algo do tipo:

"Poxa ... mas que sorte!"

Sorte ...!?

Não tem nada de sorte aqui não minha querida.

O que temos são ESCOLHAS!

Mas enfim, isso é somente parte da minha história. Do que passei e do que fiz para chegar onde estou.

O que nos interessa mesmo – e principalmente interessa a VOCÊ – não é o que eu fiz ou deixei de fazer. O que interessa aqui é:

Como diabos eu posso ajudar você para você também conquistar sua liberdade e fugir dessa coisa chamada "trabalho" que ninguém gosta!?

De parar de torcer pela Sexta-feira e, ao invés, torcer pela Segunda. Torcer por mais um dia que nós vamos estar vivendo nossa vida *exatamente* como a gente quiser!

Claro, não que viajar o mundo levando seu escritório nas costas seja exatamente aquilo que você queira. Talvez você seja uma mãe de dois filhos e que tudo que deseja é a possibilidade de passar mais tempo perto daqueles que você ama – os empreendimentos digitais que você vai aprender aqui podem dar a você esta liberdade!

Eu sei. No início tudo parece difícil e complicado. Coisa de outro mundo. E-mail, site, internet, tráfego, e mais um monte de sigla que a gente não entende: SEO, CTR, CRM, CPS, CPC, CPA, CPM, SEM ... e lá vai pedrada ...

Eu sei BEM como é porque eu passei pela exata mesma fase. Muita informação, pouco resultado.



*Mergulhando na ilha de Sipadan, em Borneo, na Malásia
Tubarões, tartarugas, barracudas ... Recomendo!*

Mas isso não precisa ser assim!

Há sim maneiras de se criar um negócio online de sucesso e elas não são TÃO complicadas assim como uns aí fazem parecer ser.

De repente eles até complicam de PROPÓSITO pra parecer que eles sabem mais, ou que eles sabem um segredo que você não sabe e com isso fazer adivinha o que ... vender pra você a TAL solução mágica que SÓ eles sabem!
Claro claro ...

Eu acho que as coisas tem que ser simples. Quanto mais complicado pra mim é sinal de que menos a pessoa entende.

Para facilitar tudo isso, geralmente a gente vai procurar algumas pessoas para a gente se informar. Essas pessoas vão nos aconselhar e vão nos ajudar em nossa

jornada.

E pode ter CERTEZA que elas vão ter GRANDE influência nos nossos resultados.



*Frank Kern, Eu e Dean Jackson
Dois TRÊS dos maiores nomes em Marketing Digital do mundo ;)*

Eu felizmente achei alguma destas pessoas no início da minha carreira de empreendedor digital e por estas sou eternamente grato.

Muitas vezes não era nem o fato de seguir estratégia X ou técnica Y, e mais pela TRANQUILIDADE que estas pessoas me passavam por eu poder pensar "Ei, eu confio nele e ele falou que isto funciona. Só continuar que uma hora eu chego lá."



*Will Reynolds: Fundador da SEER Interactive.
Atende empresas como Disney e Mercedes Benz*

Parece pouco, mas você verá que o seu espírito de empreendedor fara você se questionar diversas e diversas vezes: "Será que este é o caminho certo para mim?" "E se isto não der certo?" e assim vai.

Pois bem. Eu quero ser para você o mesmo que os meus mestres foram para mim: **alguém que você possa confiar quando você tenha seus medos e dúvidas.**

"O Manual de Empreendedorismo Digital do Bruno é um achado! Há muito pouco material de qualidade em português para orientar quem busca informações sobre como começar um empreendimento digital e este Manual reúne as principais informações para quem procura uma luz para se guiar. A experiência do Bruno e sua paixão pelo que faz fazem a diferença. Recomendo muito a leitura!"



~ Rafael Rez Oliveira, Diretor Geral Web Estratégica.

Experiência em mais de 700 projetos de sites e portais para empresas de diversos

portes

Sim, boa parte de nosso tempo estaremos falando de marketing, empreendedorismo, estratégias, etc., mas também para outros assuntos como medo de fracassar ou incertezas sobre o futuro.

Basicamente tudo que envolve a criação e o sucesso de um empreendimento digital.

Obrigado pelo interesse e desejo a você uma ótima leitura!

 Bruno M. Picinini

Bruno M. Picinini - Empreendedor-Digital.com

PORQUE

Antes de começarmos a entrarmos em mais detalhes de nossos futuros empreendimentos, gostaria antes de falar rapidamente do porque acredito que iniciar um empreendimento online hoje é com certeza uma das melhores opções para qualquer um, não importando sexo, idade, renda ou qualquer outra classificação que alguém possa inventar.

Os benefícios de um Empreendedor Digital

Imagine acordar as 8 horas em sua casa na praia, tomar um café descansado sabendo que se você demorar mais ou menos 15 minutos não fará a menor diferença para ninguém a não ser você mesmo. Depois, relaxar, dar 3 passos e estar já em sua mesa pronto para trabalhar.

E o melhor disso tudo - fazendo o que você gosta de fazer e não um trabalho forçado onde a maior alegria da semana é "*Finalmente chegou a Sexta-Feira!*"

Pois é, minha vida é assim já faz um bom tempo.

Mas calma, não pense que é fácil, que eu acordo meio dia, trabalho somente 2 horas e depois fico livre novamente. Não. As vezes "trabalho" (não gosto de usar o termo trabalho pois as pessoas veem esta palavra como algo ruim) 10, 12, até 14 horas em um dia - mas eu tenho a **liberdade** de escolher o quanto eu quero trabalhar!

Meus amigos me conhecem e sabem que muitas vezes eu voltaria do bar ANTES deles mesmo não precisando, obrigatoriamente, acordar cedo. Isto requer muita

disciplina mas se você a tiver, o seu prêmio é a ...

Liberdade

O primeiro benefício que imediatamente me saltou aos olhos quando comecei a trabalhar na área é a liberdade que esta proporciona - é simplesmente algo incrível!

Executivos e até empresários, com milhões de dólares em suas contas, simplesmente não tem tempo suficiente para aproveitar todo o seu saldo monetário em atividades prazerosas ou simplesmente ficar um pouco mais com suas famílias.

O trabalho exige que se chegue mais cedo e saia mais tarde, o trânsito é caótico e perdemos boas partes de nossa vida em trânsitos e congestionamentos e por aí vai.

Ao ver tudo isto, eu decidi de início que esta não era uma vida que eu queria e com isto decidido passei então, a procurar oportunidades que me proporcionassem liberdade total tanto de horário como local.

Não vou fazer uma lista aqui de todos benefícios que você pode ter ao conquistar a sua liberdade, mas aqui vão alguns:

- **More onde quiser:** uma vez alguém comentou "Que legal poder trabalhar em casa!", mas isso é só metade da equação - ou até menos! A verdade é que



Liberdade!

como um empreendedor digital eu posso *trabalhar de ONDE EU QUISER*. Quer viajar para o Caribe e trabalhar por lá? Ótimo. China? Tranquilo. Ou ficar em casa e cuidar dos seus filhos? *E X C E L E N T E!*

- **Evito horários de trânsito e pico:** sabemos que há determinados horários que fica quase *IMPOSSÍVEL* sair na rua com tanto trânsito; mas isto não é problema para empreendedores digitais pois você pode ajustar sua agenda para que não saia nos piores horários.
- **Férias:** juntamente com o de cima, programar suas férias é uma beleza! Quer tirar uma semana mas não quer voltar domingo por causa do trânsito? Ótimo, volte Segunda. Ou até Terça. Quer tirar 2 semanas mas não quer perder trabalho? Trabalhe dois fim de semanas seguidos e tire estes dias em uma semana afinal, quem disse que todo mundo tem que trabalhar Segunda a Sexta?

Estes são somente alguns dos benefícios de se ter seu empreendimento digital, mas já aviso: dá trabalho!

Sim, você consegue escolher quando e como tira férias, mas se você falar com qualquer empreendedor e donos de empresas, provavelmente eles terão trabalhado **BEM MAIS** que a maioria dos executivos - mas não tenha medo disto porque ...

... você fará o que você gosta!

Falei acima como não gosto de usar o termo "trabalho" pois as pessoas veem como algo ruim e até ofensivo as vezes ("*POR FAVOR! Que chegue a Sexta-Feira!!*")

As vezes gostaria de entender estas pessoas que insistem em postar toda semana

no

Facebook ou qualquer outro lugar que tenham acesso essa bendita frase. Olhar elas nos olhos, respirar fundo e perguntar:

"Sério mesmo?"

Olha, não quero entrar em papo filosófico aqui neste livro, mas acredito que vivemos somente uma vez e alguns dos nossos melhores anos são desperdiçados em trabalhos que não gostamos. Isto eu acho um erro.

Felizmente hoje temos opções e ferramentas suficientes para sairmos dessa rotina massacrante e conquistarmos nossa liberdade - e fazê-lo com prazer!

Eu não sei quando foi a última vez que reclamei de alguma Segunda-Feira. Por que eu faria? Faço o que amo fazer, quando eu quero e como eu quero. Por que iria reclamar!?

Sim há certas atividades dentro do que amo fazer que com certeza não exclamo "*MEU DEUS COMO EU AMO RESOLVER PROBLEMAS DE HTML NO MEU SITE!!*", mas é como uma relação de um casal: você amar a pessoa não significa que você tenha que gostar de TUDO que ela faz ou é.

Mas não se preocupe, estaremos falando mais sobre isso no decorrer deste e-book e até explicarei a você porque eu acho que a frase "*Faça o que você ama!*" assim sem mais explicações é a causa de muitos fracassos e decepções de diversas pessoas.

A última vantagem que quero falar é de ...

Controle Total

Olha, aqui me refiro a TUDO que possa exigir controle:

- **Quero ficar milionário:** ótimo! O negócio é seu, você decide o preço, as vendas, a estratégia, tudo! O seu sucesso depende ... bem, de você!
- **Quero somente poder trabalha de casa para ficar com meus filhos:** excelente! Sei de muitas pessoas que começaram seus empreendimentos digitais justamente por isto.
- **Quero me conectar com mais pessoas e falar sobre o que eu gosto:** a Internet é com certeza uma das melhores ferramentas para isto e mesmo os mais obscuros esportes e hobbies, com certeza haverá comunidades onde você pode entrar e participar - e se não tem, melhor ainda! É a sua chance de criar uma!

O SEU Porquê

Agora, depois de eu citar todos benefícios e razões do porque EU acredito que iniciar um empreendimento digital é uma das melhores coisas que você pode fazer hoje, há um ultimo porquê.

E este, é o mais importante:

O *SEU* porquê.

- Porque você quer passar mais tempo com meus filhos;
- Porque você quer viajar pelo mundo;

- Porque você está cansado do seu trabalho;
- Porque você acredita que a vida é mais do que torcer pela chegada da Sexta-Feira;
- Porque você quer ser milionário;
- Porque você quer trabalhar com o que você ama.

Há inúmeros "porquês" e somente você pode saber o seu. Gosto de citar como exemplo um e-mail que recebi outro dia que corresponde ao tipo de pessoas que eu mais gostaria de ajudar como eu puder:

"Bruno, Sou Leonado e seu fan, parabéns por seu blog. Por favor, tenho um filho pequeno e preciso aumentar renda. Como crio blog de sucesso e ganho comissão dos sites via franquia?"

~ Leonardo

"[...] os blog e tudo o que consegui até aqui, consegui sozinha, clicando aqui e ali, errando e acertando, ganhando e perdendo; nunca fui nem mesmo a uma escola. Eu sofri 3 cirurgias de aneurisma cerebral hemorrágico e não podendo fazer serviços pesados, procurei um serviço leve e daí a conselho de uma amiga jornalista, tentei criar o blog e deu certo, comecei receber encomendas e também a gravar os meus próprios DVD, são simples, gravados em casa, a minha filha de noite vai editando e faz o DVD pelo nero e as vezes não vende nada, as vezes vende bem e é mais uma renda extra. Eu ganho um salario minimo do INSS que as vezes é cortado e da o que fazer para você provar a perícia que não deve trabalhar e demora as vezes até um ano para começar a receber de novo. Então somo o INSS + as vendas dos DVD + o que ganho do adsense e

tem dado para sobreviver.

Então a minha preocupação na verdade é assim: Será que se eu tivesse inteligência para lidar com essa conta do adsense será que eu não ganharia um pouco mais do que já ganho? Essa pergunta me persegue mais do que nunca.”

~ Edinir Croche

Estes tipos de e-mails não são tão incomuns e toda vez que recebo um algo dentro de mim me motiva para fazer mais e mais: *a ajudar mais, a oferecer mais, a ensinar mais e tudo mais que eu possa fazer para ajudar o próximo.*

Conclusão

Espero ter motivado você o suficiente para você tirar o máximo de proveito do resto deste guia.

Também como já disse acima, por favor fique a vontade para entrar em contato caso tenha dúvidas ou esteja desanimado com algum resultado que teve ou até aqueles que ainda nem teve!

O QUE

*"Eu falhei inúmeras vezes em minha vida,
e é exatamente por isso que eu tenho sucesso."
– Michael Jordan*

Como Faço Para Começar o Meu Empreendimento Digital

Agora que já temos motivos suficientes e entendemos o porquê ter o seu empreendimento digital próprio é simplesmente uma das melhores decisões que você pode tomar em sua vida, vamos ver agora exatamente *o que* estaremos criando e desenvolvendo na web.

Do início

Pensando lá atrás quando comecei a ver toda essa história de como se ganhar dinheiro online, lembro que assim que comecei a pesquisar, não tinha a *mínima* noção de como alguém pode ganhar dinheiro online ou com blogs.



Bem meus caros amigos, o propósito deste manual é fazer uma bela introdução ao assunto para que assim você tenha uma melhor noção das possibilidades oferecidas a você e/ou sua empresa.

Há zilhões e zilhões maneiras de se ganhar dinheiro na internet, umas mais

complexas outras mais simples. As alternativas que irei falar aqui não são revolucionárias nem nenhum novo tipo de site de compras coletivas ou algo do gênero - não. Aqui irei falar de **modelos de negócios onde as regras de marketing e empreendedorismo são as mesmas que o mundo "real"** sendo a principal diferença o meio pelo qual você vai utilizar para promover e vender seus produtos - ou de outras pessoas.

Estas são as mesmas exatas estratégias e técnicas que passo para meus clientes e alunos do meu curso, o Empreendimentos Digitais Altamente Lucrativos. Estratégias e técnicas que se aplicam tanto ao mundo virtual como ao mundo lá fora. A única diferença vai ser COMO a gente aplica elas.

Uma metáfora para isto seria como aprender uma nova língua como o francês ou o italiano: no início pode parecer estranho e você não vai entender muita coisa, mas conforme o tempo vai passando você vai se dando conta de que na verdade tanto o francês como o italiano não são línguas tão distantes do português (por todas serem línguas latinas).

Depois de um certo tempo você vai entendendo as diferenças e como estruturar uma frase na nova língua. Passado mais um tempo você percebe que muito das regras que você aplicava na língua portuguesa (antes do "Novo Português" claro, porque agora eu não sei mais nada!) se aplicam também nestas duas línguas e tudo vai se encaixando.

Conforme você for lendo meu blog e outros diversos blogs e livros de qualidade sobre o assunto, você perceberá que as mesmas regras e livros que você leria para montar uma loja física.

Então vamos começar!

Os 3 Modelos de empreendimentos digitais

Basicamente ao criar uma página ou um empreendimento online, você terá uma das três alternativas:

1. **Venda de clique e espaço visual:** aqui você venderá espaço publicitário para anunciantes (aqui inclui-se Google AdSense por ex.);
2. **Venda de produtos de terceiros e/ou "leads":** aqui você promoverá produtos de terceiros e receberá uma comissão quando estas vendas forem realizadas OU indicará clientes para terceiros (leads) e também receberá comissão por isso (sabe quando as vezes parece um survey em algumas páginas que você tem que preencher antes de continuar? Pois é, as vezes isso são leads e alguém está ganhando por trás disso).
3. **Venderá/promoverá seus produtos/serviços próprios.**

Claro que em todos você terá que levar em conta o tipo de visitante que deseja para o seu site.

1º Modelo: Venda de clique e espaço visual (CPC)

Num geral, quanto mais para cima nesta escala, menor será seu lucro por usuário/cliente/visitante.

Por que?

Por que no primeiro - venda de cliques e espaço publicitário - você estará vendendo um clique de algum visitante em seu site (Google AdSense) e/ou estará vendendo espaço publicitário para alguma empresa que ou pagará a você

conforme o número de visitas ou cliques.

O que acontece é que você, geralmente, vai mandar o seu tráfego para outra empresa e se essa pessoa comprar lá ou não, ela é agora cliente daquela empresa em particular - e não mais *o seu cliente!*

Mas por que isto é importante?

Isto é importante por 2 motivos:

O *primeiro* porque provavelmente esse modelo de pagamento por cliques ou anúncios não pagam muito bem (relativamente ao que eles ganham e dependendo do mercado pode haver variações) e *segundo* porque o melhor cliente possível que você possa ter é aquele que você já vendeu uma primeira vez!

Claro, contando que você entregue produtos de qualidade e faça um bom trabalho, 'teoricamente' este consumidor já é fidelizado a sua empresa e estará muito mais aberto a uma segunda compra de algum produto que você possa vir a oferecer.

IMPORTANTE: Leve sempre em consideração que em muitos casos estarei generalizando para facilitar a explicação - ou como diria um grande amigo "*Generalizar é SEMPRE errado!*" - mas com certeza terão diversos exemplos que adotarão estratégias mistas. Um exemplo seria um blog com diversos leitores e tráfego social rentabilizando seu site com Adsense e/ou anúncios.

2º Modelo: Venda de produtos de terceiros e/ou "leads" (indicações)

O segundo modelo é parecido com o primeiro onde estaremos usando nosso site para promover produtos de terceiros ou para conseguirmos pessoas interessadas nos produtos de outras empresas.

Basicamente neste modelo - chamado CPA ("*Cost Per Action*" - "*Custo por Ação*") - você estará vendendo a "ação" que os visitantes do seu site tomam. Esta pode ser:

- A compra de um produto;
- A venda de *leads* ou "indicações";
- O preenchimento de um formulário;
- Cadastramento de e-mail;
- Resposta a uma pesquisa.

Estes são apenas algumas das formas de como o CPA pode funcionar.

Num geral você estará gerando tráfego e indicando o seu tráfego para ofertas que você considera relevantes ao seu tráfego e ganhará uma comissão por fazer isto. O tamanho da comissão dependerá de programa de afiliados para programa.

IMPORTANTE: Não adianta ter um site sobre a Disneylândia e ao invés de ficar falando do Mickey Mouse e companhia, ficar oferecendo anúncios de lingerie em seu site. Parece idiota, mas com o tempo você perceberá que muitas pessoas cometem este erro - não tão exagerado, mas cometem.

O modo que você utilizará para que a empresa que você promove saiba que foi você que indicou para que você possa receber sua comissão depois varia, mas um dos métodos é através dos chamados *links de afiliados*.

“Links De Afiliado!?”

Agora começo a explicar um pouco melhor como se ganha dinheiro on-line e você verá que depois de ler este e outros artigos, você começará a entender porque muitas vezes você acaba caindo em alguns “sites estranhos” e porque eles apresentam designs “mais estranhos ainda”. Perceberá que nada é por acaso e que os seus passos foram calculados por alguém para que você chegasse naquela *exata* página.

O que acontece é que você estará vendendo “espaço” no seu site para anunciantes. Mas esta venda não precisa ser negociada diretamente com eles - com um exemplo acredito que as coisas ficarão mais claras.

Vamos supor que você cria um site sobre “Meia para anões”. Sim, você é estranho e criou um site de meia para anões. Lá você fala como meia para anões são menores que meias normais, como você também nunca foi a um enterro de um anão, etc. etc. e lá pelas tantas, você coloca o seguinte link:

[Clique aqui para ver os melhores preços em “Meia para Anões” no Submarino](#)

Ao clicar ali você será direcionado para a página do Submarino com o produto em questão em detalhe. O que acontece é que neste link tem um detalhe que faz toda a diferença do mundo: **o seu id de afiliado**.

Veja a diferença entre os dois links:



Ambos links vão cair na mesma página, mas aquele pequeno detalhe marcado no final do link é que faz toda a diferença do mundo.

O que esse detalhe significa? Esse código de “franqueado” diz ao Submarino no momento que a pessoa que clicou no seu link no seu site o seguinte:

“Olha só, eu que indiquei o fera aí, então se ele comprar algo de vocês eu quero receber uma comissão da venda ok!?”

Basicamente, é isso. Você atua como um corretor on-line onde ao invés de fechar o negócio diretamente com o cliente para depois repassar para a loja, você indica os produtos recomendados através de links. A vantagem disso sobre um corretor normal, é que o mesmo artigo que você escrever somente UMA VEZ, poderá ser lido MILHARES de vezes por MILHARES de pessoas no decorrer do tempo.

Talvez você até já tenha usado links desse jeito quando você clicou em algum site e você nem sabia que alguém estaria ganhando comissão. Isso é normal e a maioria das pessoas não sabem o que é um link de afiliado.

Bom, nem eu sabia direito o que era quando comecei! E devemos usar este fato para nossa vantagem para aumentar nossos rendimentos. Como?

Isso será mostrado conforme o blog for crescendo, mas pode ter certeza que você

aprenderá tudo (ou quase tudo) que precisa para se ganhar dinheiro na web.

3º modelo: Venda/Promoção de produtos/serviços próprios.

Este é o modelo "teoricamente" mais lucrativo e rentável: aqui você estará no **fim da cadeia com um produto e/ou serviço próprio** e terá ambos modelos citados acima trabalhando para você, ou seja, gerando tráfego para o seu site em troca de uma pequena comissão que agora você tem que pagar.

Na minha opinião, este é o melhor modelo e é justamente esse que eu foco mais no [meu curso](#). Independente do que você já tem ou pretende começar, é onde eu recomendaria que, em algum ponto, você introduzisse em seus negócios na web.

Nota: como já mencionado em minha introdução, não saia já pensando *"Ahh mas eu não quero ter que criar algo ou vender algum produto! Dá muito trabalho!"*

Meu jovem, vou contar pra você um segredo: **qualquer coisa que valha a pena vai dar trabalho.**

"Blá blá que clichê mais chato ..."

Clichê ou não, (in)felizmente, é verdade - e o quanto antes você aceitar isto, melhor.

Qualquer um dos modelos que descrevi acima necessitará uma boa dose de trabalho, por isso de repente seja melhor já focar naqueles negócios e oportunidades que possam ser os mais rentáveis e que tenham os melhores

resultados a longo prazo.

Dito isto, o seu produto e/ou serviço não precisa ser necessariamente físico - ele pode ser um e-book sobre finanças como meu amigo e mestre Henrique recém lançou. Com o advento de tantos leitores digitais, e-books são uma bela de uma boa alternativa para um empreendimento altamente lucrativo.

Serviços como sites de membros e ou de acesso como fóruns privados também são uma boa alternativa. Eu hoje participo dum belo de um bom fórum privado sobre SEO e e-business em geral que custa mensalmente \$10 dólares. Eu conheço pessoalmente o dono e hoje há cerca de 350 membros neste fórum.

350 membros x U\$10 dólares = U\$ 3.500,00 mensais que ele ganha mensalmente somente por ter criado um fórum privado para discutirmos alguns assuntos que discutíamos em seu blog.

Se você é um programador, você poderia vender software que atendam há alguma necessidade de um mercado em particular. Este pode ser uma alternativa de um negócio com pouco investimento considerando que você, de início, programaria e criaria seu próprio software para cortar custos e com o tempo expandiria o seu empreendimento pela internet.

Ou claro, você pode até já ter o seu produto e já até vendê-lo em uma loja física e está procurando somente as alternativas e os meios para estabelecer o seu empreendimento na web - esta também é outra possibilidade e uma muito boa pois assim você provavelmente já tem contatos, o negócio em si e uma ideia do que quer fazer. É diferente de alguém por exemplo que está começando agora e ainda não sabe nem direito em que nicho vai atuar.

Se você quiser mais exemplos, continue lendo este guia pois mais adiante entro em mais detalhes nas suas alternativas como empreendedor digital e o que exatamente você pode fazer na web. Também se tiver interesse, pode dar uma olhada em dois posts que escrevi em meu site sobre o assunto e com exemplos mais específicos para algumas áreas diferentes:

- [Empreendimentos Digitais: Música Eletrônica/DJ](#)
- [Empreendimentos Digitais: Fitness & Educação Física](#)
- [Estudo De Caso: Edinir – Crochê Passo A Passo](#)

Conclusão

Este são basicamente os 3 modelos de sites que você pode ter para estabelecer o seu empreendimento digital. Apesar destes 3 modelos englobarem a maior parte dos tipos de sites existentes na Web, ainda há com certeza alguns outros que não encaixam exatamente em uma destas categorias ou ainda que combina um ou mais destes modelos dentro do site.

Agora na próxima parte deste guia estaremos entrando em mais detalhes dentro do 3º modelo de empreendimento que é aquele que eu considero a melhor alternativa para longo prazo tanto do ponto de vista do retorno financeiro como também pela realização que este tipo de projeto envolve, ou seja, estaremos fazendo **algo que gostamos de fazer e ainda por cima com maior potencial de lucro!** Acho que não preciso explicar mais porque este é o meu preferido não?

3º Modelo - Empreendimento Online Próprio

Agora que você já sabe os mais diversos tipos de rentabilização de um site, está na hora de você começar a pensar em seu próprio empreendimento e o que exatamente você deseja que ele se torne.

Antes de eu mostrar pra você alguma das opções do que você pode fazer com o seu empreendimento, primeiro devemos saber o que e como nosso empreendimento oferecerá a seus clientes.

Um mito que eu vejo diversas e diversas vezes proclamados a todos os ventos, é a falácia da tal da "*boa ideia!*"

Sim, filmes, livros, história de bar e tudo mais contribuem para que a maioria das pessoas fiquem com aquela imagem na cabeça de um empreendedor, algo provavelmente lembrando um maluco que aparentemente gosta de riscos e aventuras e em uma dessas aventuras, **quase que acidentalmente**, "*tropeça*" numa grande ideia e ainda exclamando, para colaborar ainda mais com esta imagem, "*EUREKA!!*"

Se você está lendo este guia então confio que você é uma pessoa inteligente e sabe investir na sua educação para que esta possa alçar você para posições que permita você alcançar seus sonhos. Pois bem então caro leitor, faça um favor para mim e para si mesmo:

ESQUEÇA essa ideia fantasiosa e quase heroica do empreendedor - ela só vai te atrapalhar!

Sabe qual é a imagem que você deve ter de um empreendedor (não que os outros não sejam, mas estes casos são 0,0001% dos empreendedores)?

A imagem que você deve ter é a de alguém debruçado sobre

planilhas e mais planilhas de fluxo de caixa para saber quanto ele tem disponível para o próximo mês - este sim é um empreendedor mais provável.

"Mas eu não gosto de finanças!!"

Calma.

Primeiro que dependendo do seu negócio você não vai precisar ser um gênio das finanças para conseguir colocar seu negócio em pé.

Segundo, acho bom começar a gostar porque mais cedo ou mais tarde essa habilidade e conhecimento vão ser **essenciais**. Melhor que seja antes que dê algum problema.

Mas por que eu estou contando tudo isso pra você?

Eu conto pra você tudo isso porque eu quero desmistificar essa imagem de empreendedor que alguns têm antes de prosseguir e falar mais sobre o seu empreendimento. Esse tipo de imagem em nada vai ajudar você. Então o quanto antes eu conseguir arrancá-la de você melhor.

O que eu proponho é uma imagem de um empreendedor muito mais razoável e pé no chão - **daqueles que eu e você possamos ser!**

Só para dar um exemplo, Jim Collins cita em seu brilhante livro "*Built to Last*" (sem versão em Português) que foi achava uma correlação negativa, ou seja, era *pior* para as empresas iniciarem com uma **grande ideia/grande produto**.

Engraçado não? Mas por que isso?

Uma das explicações é que estas empresas acabavam sendo criadas muito focadas em determinado produto e talvez até um pouco "cegas" do sucesso de seu primeiro produto. Com isto, ao invés de se desenvolver processos e sistemas para realmente criar uma empresa, muitas se alongaram demais para abandonar o seu primeiro sucesso (que até talvez recebesse um certo carinho especial do seu criador que na maioria das vezes seria o próprio fundador da empresa) e acabaram por atrapalhar o seu sucesso.

No mesmo livro, ele também cita como empresas multinacionais de enorme sucesso como HP e Sony, sequer tinham um produto quando começaram (na verdade o primeiro produto da Sony foi uma panela elétrica de arroz que nem funcionava direito!)

Então não se preocupe tanto em achar a sua grande ideia, o seu grande produto ou nada parecido - se preocupe mais com as ...

Necessidades do Mercado

Para melhor escolhermos o mercado que queremos atuar, a primeira coisa que devemos fazer é esquecer do dinheiro. Sim, esquecer do dinheiro e não se preocupe porque não vou simplesmente falar "*Faça o que você ama!*" e deixar por isso.

O que eu quero que você foque primeiro são as **necessidades que você consegue identificar em algum mercado específico**; este sendo algo que você já tem interesse ou algum mercado totalmente novo onde uma oportunidade foi simplesmente identificada (como diversos e diversos empreendimentos começaram).

Você provavelmente já leu da história do médico que virou investidor financeiro, ou do arquiteto que abriu uma faculdade ou tantas diversas outras. Para exemplificar ainda melhor o porquê eu quero que você olhe mais para as necessidades do mercado do que para o seu desejo (egoísta) de ganhar e ganhar dinheiro, me responda qual é o mais provável:

Quando João Gerdau comprou e começou a operar sua primeira fábrica de pregos aqui em Porto Alegre, você acha que ele pensou

"Meu Deus! Como eu amo pregos! Sim, pregos! Uma obra-prima da humanidade! Quantos tamanhos, tipos e texturas!"

Ou ...

"Hummm ... acredito que este país está crescendo e precisarão de pregos para diversas atividades e no momento não há uma boa empresa fornecendo pregos de qualidade."



EuAmoPregos.com.br

Eu não tenho dúvidas sobre como ocorreu.

Os motivos por trás se era sucesso, provir sustentação a sua família ou o simples desafio, só o senhor João Gerdau mesmo poderia nos responder – mas aqui o que começou foi a percepção de uma necessidade do mercado que ele poderia preencher.

E você acha que deu certo?

Eu tenho certeza que sim.

E é justamente esse tipo de pensamento e estratégia que eu passo para meus alunos.

Até no curso a gente acaba entrando em mais detalhes com ferramentas e outras técnicas para verificar se REALMENTE há uma demanda pela ideia que a gente teve.

Melhor assim porque muitas vezes ir só no *sentimento* de algo que PODE dar certo, é MUITO perigoso.

Melhor ter certeza.

E felizmente hoje a internet nos fornece diversas ferramentas – muitas até gratuitas e pouco conhecidas! – que nos possibilitam fazer essa verificação.

“Mas eu não gosto de pregos Bruno!! Estou perdido!! Que que eu faço!?”

Recomendo que para escolher o seu mercado de atuação você comece olhando:

- **Aprenda quais são os melhores mercados para se criar seu empreendimento digital:** para fazer isso [recomendo que você assista a esse vídeo AQUI](#). Nele falo com calma quais são os melhores e mais rentáveis mercados para criar o seu negócio. E pode ter certeza: achando seu espaço dentro de um deles a sua chance de sucesso aumenta – e MUITO!
- **Necessidades do mercado:** como explicado acima, fique de olhos e ouvidos abertos para perceber se há algum espaço ou alguma necessidade que você poderia fornecer uma solução adequada para o mercado. Isto não significa

que você precisa inventar o novo iPhone ou iPad; pode ser simplesmente fazer e/ou fornecer um serviço/produto já existente mas melhor!

- **Interesse pelo mercado:** apesar de não ser um pré-requisito, o ideal seria que você tenha interesse pelo mercado pois envolverá bastante trabalho e você provavelmente passará umas boas horas em cima. Se conseguir identificar uma necessidade de mercado em um nicho de mercado que você tem interesse e conhece, melhor!
- **Convergência » Alie Paixão + Utilidade:** como exemplo, posso dizer que eu *amo* jogar futebol e comer churrasco, mas se eu fizesse somente *o que amo*, eu provavelmente acabaria como um gordinho jogador de futebol pobre!

Esta definição chama-se "*Convergência*" e foi criada por um dos grandes nomes do mundo online: Chris Guillebeau.

Se eu por desenvolvesse um manual de como treinar para futebol, dietas ou até os melhores clubes para participar das chamadas "peneiras".

Ou de repente até um serviço online onde as pessoas poderiam postar vídeos jogando e por base de voto estilo 9gag os vídeos subiriam ou desciriam atraindo "talvez" olheiros, então ai você já tem algo mais concreto e de valor para o mercado.

Essa são linhas gerias para ajudar você a escolher o seu mercado:

Quando estiver tentando saber onde atuar, lembre-se do conceito da convergência: **alie a sua paixão com uma necessidade do mercado onde as pessoas gastam ou gastariam dinheiro e você tem em mãos um produto/serviço de valor.**



Paixão vs. Lucro

"Faça mais do que somente aquilo para o qual você é pago e logo você estará sendo pago por mais do que você faz."

– Napoleon Hill, "A Lei do Sucesso em 16 Lições"

Na mesma linha de pensamento da convergência de sua paixão com o preenchimento de uma necessidade do mercado para termos um empreendimento digital de sucesso, algo que provavelmente vai ocorrer e que você talvez tenha muitas dúvidas é numa relação entre paixão e lucro do que o seu negócio pode apresentar.



Pode ser que, ao começar a explorar o mercado com uma mentalidade de produtor e empreendedor, você identifique oportunidades em mercados diferentes: alguns você tem mais conhecimento, outros você se interessa mais, outros aparentemente apresentam uma maior oportunidade de lucro, outros aparentam ter menos competição, etc.

Claro, nem sempre vai ser TOTALMENTE claro qual aquele que apresenta maior potencial. Até, [este foi um dos muitos erros que fiz quando comecei](#). Mas depois com o tempo a gente aprende como fazer direitinho ☺

São muitas as dúvidas e as decisões que temos que tomar em cima destas dúvidas quando estamos iniciando um novo negócio - e eu sei não é fácil.

Para poder ajudar você, acredito que uma das melhores perguntas que você possa se fazer é a seguinte:

"Eu me vejo não só trabalhando, mas realmente desenvolvendo um trabalho com a mesma energia e paixão que agora tenho, daqui a 5 ou mais anos?"

Esta é uma pergunta importante para o futuro do seu empreendimento e principalmente para o seu futuro, portanto tire um tempo para pensar nela. E por favor tente ser o mais honesto possível porque se você estiver mentindo a pessoa que mais irá sofrer com isto tudo é *você mesmo!*

Claro, não se preocupe se você não tiver uma resposta exata para isto pois conheço inúmeras pessoas que começaram e desenvolveram um empreendimento digital do zero sem realmente pensar ou gostar da área que atuavam.

O interesse destas pessoas era, na verdade, preencher uma necessidade do mercado e uma paixão pela elaboração e desenvolvimento de um novo negócio.

Quantos e quanto já não começaram um negócio para depois trocar e ter sucesso? Eu mesmo me formei em arquitetura e hoje não faço ABSOLUTAMENTE NADA relacionado a arquitetura.

Então não se preocupe tanto, mas ao mesmo tempo tire um tempo para pensar sobre isso.

Agora se você já tem uma boa ideia do que e como quer trabalhar - ótimo! Já já chegaremos na parte onde começaremos a falar mais sobre como exatamente você estabelecerá o seu empreendimento na web.

Antes disto, para finalizar, gostaria que você também se avaliasse e tentasse descobrir o que interessa mais a você.

Há certas pessoas que são simplesmente apaixonadas pelo *processo* da criação e desenvolvimento de um novo negócio, pelo desafio de criar algo do nada (os chamados empreendedores em série), que para eles quase não importa qual mercado eles vão atuar contanto que tenha um bom desafio e uma oportunidade de criar algo de impacto.

Acredito que a maioria das pessoas, como eu, gosta de um pouco dos dois balançando mais para um lado ou para outro. Eu por exemplo tendo mais para o lado da criação de novos empreendimentos e ideias; de pensar e criar algo do nada. Isto me atrai - e muito! Agora outras pessoas gostam mais do seu negócio em si e consideram a criação do mesmo parte do processo.

Tente avaliar qual das duas você tende mais pois isso ajudará você a esclarecer e a entender muito de suas futuras ações e atitudes.

Dica: o que você costuma ler? Que tipo de livro? Filmes? Sobre o que você gosta de falar? O que as vezes desperta em você um interesse incomum sobre algo totalmente não-relacionado?

No meu caso por exemplo (lembrando que falei que tendo mais para a criação de negócios do que o negócio em si), outro dia estava no supermercado e na hora que estava sendo atendido notei que houve uma entrega de uma pequena sacola por parte de um dos funcionários que acredito que seria o gerente dos caixas.

A caixa que estava me atendendo pediu para eu aguardar e começou a recolher parte do dinheiro do seu caixa para dentro desta sacola a qual posteriormente entregou para o seu gerente.

Enquanto observava, imediatamente começou a me surgir diversas perguntas:

- Por que isto?
- De quanto em quanto tempo ocorre?
- Quanto será que recolhem?
- Não há outro sistema?
- Eles anotam em um papel o quanto foi retirado; não teria como ser digital? Vale a pena ser digital?

E ao mesmo tempo que as perguntas iam surgindo, já perguntava para a caixa que me olhava com uma leve risada do tipo "*Mas por que diabos ele tá perguntando isso!?*"

Mas é assim que eu funciono - eu simplesmente não consigo desligar. Entro em lojas e começo a analisar o sistema: por que estes funcionários atendem melhor que a outra? Tem algum processo de treinamento? Como funciona a entrega? Horários? Por que eu entrei nesta loja e não na do lado? Por que me sinto bem nesta loja e na outra não? etc. etc.

Por isto, preste atenção em que tipos de pensamentos você costuma ter e estes talvez sejam dicas valiosas de qual caminho você deva seguir.

Dica: o segredo está em você trocar a mentalidade de CONSUMIDOR para a de PRODUTOR e começar a analisar tudo desta nova perspectiva. Não veja mais as coisas simplesmente como elas são – **nunca pare de fazer perguntas e você um dia achará a sua resposta.**

Entre num site e se pergunte "*Como este site é rentabilizado? Qual é o público? Qual o seu propósito?*".

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

Vá no supermercado e quando escolher produto da marca X ao invés da marca Y se pergunte "*Por que escolhi este produto ao invés do outro? Ele é realmente melhor ou isto é somente minha impressão? Ou será que foi o preço? De repente o rótulo me chamou mais atenção? Ou a disposição do produto na prateleira?*"

Acho que deu pra entender né?

Citei vários exemplos pois isso pode parecer pouca coisa para muita gente, mas eu noto cada vez mais que diversas e diversas vezes eu busco referência em algo que prestei atenção em algum lugar pelo qual passei ou vi, seja esse propaganda, anúncio, fast food, restaurante, loja e assim vai.

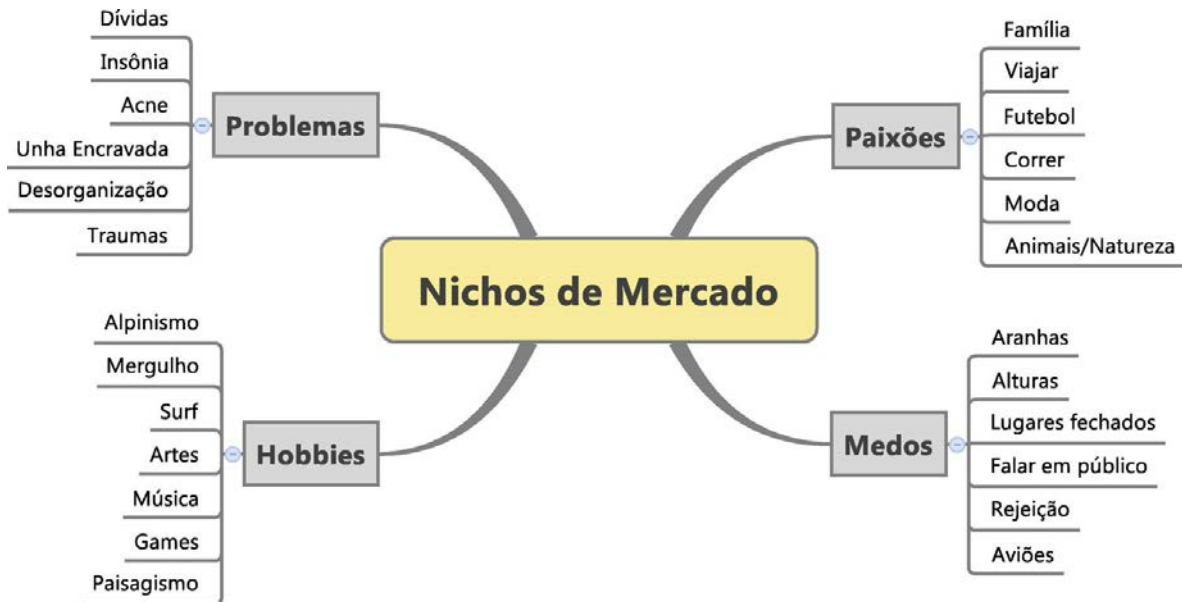
Próxima vez que você for no McDonald repare como a loja funciona muito bem independente de quem está por trás do balcão – esse é o segredo do McDonald e não os seus ***COUGH COUGH*** *deliciosos e nutritivos* ***COUGH COUGH*** hambúrgueres:

Um sistema tão bom que *qualquer pessoa consegue usá-lo!*

Outras dicas para se escolher o seu mercado de atuação, é fazer uma lista com diversos itens, digamos 7 itens, para cada um dos tópicos abaixo:

- Medos;
- Hobbies;
- Problemas;
- Paixões;

Nota: repare que algumas vezes as listas podem se misturar.



Por que cito estes tópicos? Simples. Pense assim:

Você por acaso tem medo/fobia de aranhas? E o que fez para resolver? Pesquisou algo? Acha que poderia escrever algo que poderia ajudar as pessoas a perder este medo/fobia? Escreva um e-book!

Bingo 1!

Teve algum relacionamento que acabou mal? Sofreu muito? O que fez para passar? Achar que poderia ajudar alguém com conselhos e dicas do que você fez para resolver este seu problema?

Bingo 2!

Você gosta de tricotar/desenhar/costurar/criar? É um hobby que atrai você e sabe

que há mais pessoas interessadas? Acha que poderia vender algum de seus produtos finalizados e/ou ensinar a pessoas a fazer o mesmo que você faz?

Bingo 3!

E assim vai ...

O que quero dizer é: **esqueça a ideia do "mas eu não sei fazer nada!"**

Se você viveu, você provavelmente tem algo há oferecer neste mundo (filosofias a parte). Analise com cuidado que tenho certeza que você achará algo que outras pessoas estariam também interessadas.

Outra alternativa é olhar para mercados "laterais". As vezes não é tão claro ao utilizar esta técnica, mas um exemplo seria se você trabalha na área de relações públicas, talvez você tenha ótimas habilidades de comunicação pessoal e simplesmente não sabia. Pode ter certeza que há MILHARES de pessoas com este problema.

E se eu já tenho o meu produto e/ou serviço?

Se você já tem seu produto ou serviço, bom daí é uma outra história pois aí você não está mais procurando somente o seu nicho de atuação e sim está querendo somente expandir o seu negócio para ter uma presença na Web e expandir tanto em nível de escala como alcance através da internet.

Para estes casos toda a decisão de "*que nicho devo atuar*" é menos importante. O que passa a ser mais importante são perguntas como:

- Onde meus potenciais clientes estão na Web?
- Consigo ajudá-los de alguma maneira?
- Como ter certeza que possíveis leitores/consumidores conheçam minha marca?
- Qual é a maneira eficaz para isso?"

A primeira coisa que eu quero esclarecer antes de começarmos a analisar as diversas opções que você têm para se começar o seu empreendimento digital, eu quero falar de algo muito importante que como muito de outros mitos já vistos aqui ("*Faça o que você ama!*", "*Para se iniciar se precisa de uma grande ideia!*", etc.), também não é inteiramente verdade e de fato pode mais prejudicar do que ajudar.

Eu quero falar sobre o mito do *blog* e explicar pra você porque nós *não* estaremos criando um blog para desenvolvermos nosso negócio.

Sim, estaremos provavelmente construindo nossos sites em plataformas de blog e sim, podemos até ter um blog dentro de nosso site, mas - e este é um importantíssimo mas - eu quero que você esqueça um pouco a ideia de um blog como todos conhecem. Se acostume a chamar o seu *blog* de *site* pois isso trará a você muitos benefícios conforme explicarei a seguir.

Caro empreendedor, por favor, não comece um blog

Muitas pessoas são iludidas para o agora já quase clichê de que você precisa um blog para ter uma presença na Web ou até para iniciar um empreendimento próprio na web.



Isso não poderia estar mais longe da verdade. Não só você **não precisa de um blog** como iniciar com um blog na esperança de um dia *rentabilizá-lo* de alguma maneira é **muito** perigoso.

Até no meu próprio SITE (e não blog apesar de parecer um) eu fiz um vídeo deu o que falar. No vídeo eu comento justamente sobre essa questão e explico claramente porque **blogs são a pior maneira de se começar um negócio online hoje**.

Recomendo que você dê uma olhada. No vídeo desmascaro uma mentira que está já há muito tempo na boca dos ditos "gurus" e que mais tem atrapalhado do que ajudado.

[» Clique aqui para entender porque blogs são a pior maneira de se começar um negócio online](#)

Sim, temos diversos e mais diversos exemplos de blogs que hoje são fenômenos e que conseguem uma bela renda através de venda de anúncios, espaços no blog, etc.; mas assim como temos ganhadores da mega sena, isto *não* serve como base para você exclamar do fundo dos seus pulmões:

"Eu também posso criar um blog!"

Por favor, não faça este erro.

"Então quer dizer que eu não posso criar um blog!?"

Não, não é isto.

Você pode sim criar um blog, por favor fique a vontade - o que eu quero que você

entenda é o motivo *certo* do porque você está criando o seu blog.

Geralmente há dois tipos de pessoas que blogam:

1. Aqueles que criam e escrevem para seus blogs mesmo que nem existisse uma audiência;
2. Aqueles que blogam especificamente porque há uma aparente audiência, um desejo de conectar com estes ou eles percebem que há uma certa necessidade nessa audiência.

Se você é do primeiro grupo, ótimo! Continue blogando!

Blogar é uma arte tanto como pintar um quadro ou escrever uma poesia que *talvez* alguém vá ver, mas que você está criando pelo simples prazer de criar e não porque alguém vá ver.

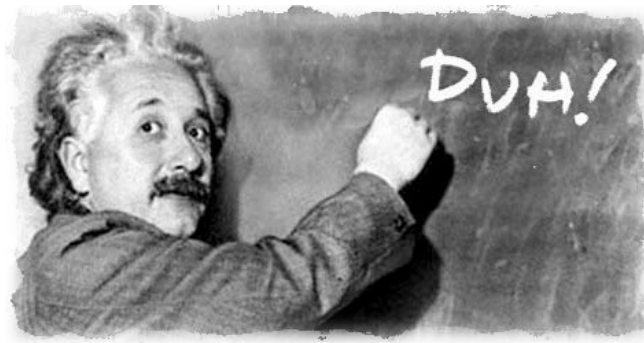
Agora, quanto ao segundo, eu tomaria o cuidado - não blogue simplesmente por blogar e achar divertido. Você provavelmente passará um tempão tentando conseguir tráfego e mesmo assim você tem que levar em conta que você é provavelmente o blog número 233.636º há ser criado sobre o assunto. Você realmente acha, ou melhor, *tem certeza* que o seu blog é o melhor do melhor e que irá atrair tráfego naturalmente?

Sim, com certeza existem inúmeros exemplos como este, mas novamente gostaria de lembrar que também há inúmeros ganhadores da mega sena - **é neste tipo de sorte que você quer apostar o seu negócio e o seu estilo de vida!? Num blog!?** Não, obrigado - eu passo essa oferta.

Para mim começar um blog na esperança de atrair tráfego para que depois que se

tenha tráfego fazer a famosa pergunta "Tá! E agora, como eu ganho grana com meu blog?" é o mesmo que **abrir uma loja, atrair uma multidão de clientes** e depois que todos clientes estão lá se perguntar:

"Ok, e agora, o que eu vou vender para eles!?"



NÃO ... FAZ ... SEN ... TI ... DO!

A minha proposta

O que eu proponho é que você comece com uma necessidade de mercado ou com algum propósito inicial de como você montará o seu negócio conforme vimos nos capítulos anteriores (*viu você aí, Senhor "eu-pulo-capítulos-porque-sei-tudo" como é importante ler em ordem e como tudo vai se somando!? ;))*

Não comece um blog para falar de como hoje o seu cachorro está com frio, ou como você acha um absurdo aquele deputado que fez sei lá o que sei lá quando – *não não e não!*

Estabeleça de inicio o que você terá a oferecer a sociedade e o mercado e aí sim, se achar necessário, monte um blog; mas mesmo este blog não serão simples e aleatórios devaneios da sua vida - isto você pode guardar pro Twitter e Facebook e

olhe lá!

Se você for ter um blog, que estes sejam específicos e que atendam possíveis dúvidas de seus clientes e/ou futuros clientes. Quando criar um novo artigo, quero que pense:

"Que tipo de dúvida e/ou que tipo de informação meus clientes buscam que eu possa ajudá-los!?"

Com isso você estará aumentando sua base de clientes e já otimizando o seu site para se tornar um *hub* de informação e artigos sobre o seu mercado o que por sua vez atrairá mais atenção, links e indicações.

Depois, talvez, quando você já tiver um boa base de leitores e clientes, você pode começar a fazer um blog com um pouco mais de narrativa pois aí você talvez tenha pessoas interessadas em saber quem é você, o que você faz e isto é bom para construir uma relação interpessoal através da web com estes leitores.

Amigos amigos, negócios a parte

O que eu quero então é que você **tenha um blog para suporte ao seu empreendimento e não o contrário**. Não comece um blog tentando encaixar um negócio em cima depois. Isto me lembra uma frase:

"Você pode colocar um terno, sapato e gravata em um porco, mas no final, ele ainda vai ser um porco."

Ao começar já com uma ideia de um negocio para atender alguma necessidade de mercado, fica até mais fácil saber onde e o que falar para possíveis clientes e até

leitores.

Ao criar um blog você talvez não tenha certeza quem exatamente estaria interessado em ler o seu blog porque mesmo aqueles interessados no que você tem a falar, talvez não tenham tempo ou já tenham 1.982 outros blogs para ler por dia.

Agora, se você tem algum produto específico que você *sabe* que atende a uma necessidade específica de uma parcela da população, fica mais fácil a aproximação e criação de interesse pois você pode aproximar falando algo do tipo:

"Ei, você tem problema X? Eu tenho a solução Y."

E daí desenrola toda uma estratégia e táticas de marketing para realmente convencer os seus usuários de que a sua solução é a melhor, preços, vendas, etc.

Que tipo?

Vamos agora a falar de algum dos tipos de empreendimentos que você pode basear o seu empreendimento. Note aqui que estes são somente algumas sugestões de alguns modelos que são usados de diferentes formas, mas com certeza há muitos outros e tantos outros que ainda nem aparecerão! Quem sabe você não inventa o próximo!?

Antes que você continue lendo, certifique-se de ter lido o capítulo sobre como começar o seu empreendimento digital onde comento algum dos tipos de rentabilização mais utilizados pela maioria dos sites.

Os que vou agora descrever tratam mais sobre subcategorias dentro do 3º modelo que basicamente envolve a criação e distribuição de um produto próprio.

Eu já falei sobre a questão de como criar o seu próprio produto não é todo esse pesadelo que algumas pessoas imaginam ser. Eu mesmo também pensava isso de início e é justamente por isso que eu quero insistir nesse ponto quantas vezes for preciso pois muitos acabaram falando:

"Mas eu não quero criar meu próprio produto!! Dá muito trabalho!! Eu só quero fazer alguns cliques e ganhar muito dinheiro online!!"

E eu quero uma casa numa ilha na Tailândia e ficar tomando *pinãs* coladas o dia inteiro sem me preocupar com absolutamente nada enquanto meu time é campeão do mundo.

O que eu quero dizer é:

Calma – eu sei que parece *muito* trabalho, mas a verdade é que apesar de ter sim uma boa quantidade de "trabalho", este é extremamente prazeroso.

Pense assim: você foi convidado para jogar aquele futebol sábado a tarde com direito a churrascada depois por um amigo e este pediu pra você se você se importaria em ajudar. Por acaso você pensa:

- Quanto vai ter que correr atrás de uma bola?
- Quanto tempo para ir lá e comprar e trazer e assar e etc., para fazer o bendito churrasco?
- Depois tomar banho?
- E o trânsito para ir e voltar?
- E nos dias que está muito frio?

- E quando aquele desgraçado cancela de última hora e agora você tem que ligar para Deus e o mundo pra tentar achar alguém pra substituir? (E aí aquele cara que no início do dia você pensou que nunca ia chamar pra jogar, agora começa a parecer uma boa opção ...)
- E quando falta goleiro!?!? (esse acho que é O maior problema em todas peladas que conheço ... hum ... "*AcheSeuGoleiro.com – O site que não deixa sua pelada sem goleiros! ... que tal hein!?*)

Aposto que não (talvez para ir comprar a carne).

Em um geral, você simplesmente vai lá e faz pois é prazeroso não? E você não acha que isso também poderia ser categorizado como *GULP* ... "*trabalho*"?

Pois é ...

É assim que me sinto quando "*trabalho*" em busca de meus objetivos e sonhos desenvolvendo algo que vá ajudar outras pessoas: *simplesmente não parece trabalho*.

Lembro até hoje quando estava começando a me aventurar e tentar descobrir como as pessoas conseguem ganhar dinheiro na web e ter seus negócios próprios. Em um dos primeiros livros que lia sobre o assunto, o autor comentava de como ter o produto próprio era o melhor caminho e eu tive a mesma reação que talvez você esteja agora tendo do "*Dá muito trabalho criar meu próprio produto!*".

Acho que um dos motivos é que ao pensarmos "*produto*" pensamos imediatamente em algo físico e começamos a ter pensamentos do tipo:

"Mas como eu vou fabricar? E distribuir, meu Deus, como diabos eu vou distribuir? E o pacote, como vou fazer? E pagamento?"

Novamente, calma, tudo ao seu tempo.

Confie em mim e vamos dando um passo de cada vez que logo logo você verá que isto não é um bicho de sete cabeças. É como qualquer novo esporte ou ideia que você se aventure:

No início pode parecer tudo muito complicado, mas com o tempo você se acostuma e depois você nem precisa pensar para poder se equilibrar e sair andando.

Então sem mais delongas, vamos a alguns dos tipos mais comuns de produtos que empreendedores digitais gostam de trabalhar.

7 Maneiras De Se Começar O Seu Empreendimento Digital

1. Infoprodutos

Ah sim, infoprodutos! Esse com certeza é uma das melhores alternativas e uma grande opção para aqueles que desejam estabelecer algum empreendimento na web.

Bom, não é a toa que esse é o [caminho que eu recomendo para o pessoal que participa lá do curso comigo.](#)



Por que?

Por diversos motivos, mas alguns dos mais óbvios são:

- **Baixo custo de produção:** o fato de você ter um custo de produção baixíssimo que dependendo pode até ser zero (fora o tempo que você tem que gastar em cima para criar o seu e-book, você praticamente não tem custo devido a imensa quantidade de ferramentas gratuitas que hoje fazem publicar o seu e-book muito fácil).
- **Baixo custo para distribuição:** coloque seu e-book associado a um carrinho de compras oferecido por alguma das empresas que prestam esse serviço ou hospede em seu host e pronto! Você agora só precisa atrair tráfego e quando as pessoas comprarem, elas terão acesso imediato ao seu produto sem você se preocupar com mais nada.
- **Difícil de replicar:** um exemplo que vi uma vez no livro "A Semana De 4

Horas De Trabalho" do autor Tim Ferris, é o caso dos últimos tênis Nike ou o último modelo do **INSIRA PRODUTO DE MARCA FAMOSA AQUI** ser copiado até os últimos detalhes e postos a venda em menos de uma semana depois se sua primeira aparição nos Estados Unidos.

Não que você tenha que se preocupar tanto com esse tipo de coisa, mas infoprodutos são difíceis de replicar (eu digo no sentido de vender algo praticamente idêntico mas com outro nome; pirataria é outro caso descrito mais abaixo) e portanto a maioria das pessoas que optam por este caminho provavelmente escolherão outros produtos para copiar e vender.

- **Promoção:** outra vantagem de infoprodutos é que ao colocar algo deste tipo para venda, você se estabelece como um expert ou autoridade no assunto. Esta autoridade pode ser obviamente anulada se o seu produto for MUITO ruim, mas o simples fato de você conseguir estruturar e vender um infoproduto sobre determinado tema cria essa imagem de você é OU alguém que entende do assunto OU alguém que gastou um bocado de tempo pesquisando OU os dois (que é a situação ideal!).
- **Criação de um ativo que pode gerar renda a você por muito tempo:** dependendo da qualidade do seu produto, do nicho/área que está falando e de o quanto você vai permanecer ativo no mercado depois, o seu infoproduto que você criou uma vez há não sei quantos anos atrás, pode ficar rendendo dinheiro pra você por muito e muito tempo.

Para entender este fenômeno, basta olharmos para alguns clássicos da literatura, tanto de ficção como não-ficção para percebermos como um livro escrito há muitos anos atrás ainda vende. Exemplos:

- *"O Senhor dos Anéis"* por J.R.R. Tolkien;
- *Administração em Geral* por Peter Drucker
- A série *Harry Potter* por J. K. Rowling.

Então quando for criar seu infoproduto, tenha em mente que deste primeiro esforço inicial, muito retorno pode ser gerado a partir dele, tanto financeiro como de promoção própria até porque se o seu produto for REALMENTE bom, uma pessoa vai ler e talvez indicar para alguns amigos. Estes vão ler e indicam para mais outros e Bom, você entendeu.

Agora, algumas desvantagens:

- **Pirataria:** sim, este é um risco que você irá correr pois por ser talvez um arquivo de fácil distribuição (como um PDF), uma pessoa pode comprar e colocar em algum servidor online para distribuir para quem quiser.



"Humm ..copiar este produto eu irei"

Mas não se preocupe, há maneiras de evitar isso e se isso fosse realmente um problema *enorme*, então não teríamos tantos e mais tantos infoprodutos de sucesso.

Pense como pequenos roubos em uma loja física: eles acontecem, mas isto é embutido no preço e, provavelmente, não vai ser a causa do sucesso ou fracasso da loja.

- **Tempo e Suor:** coloquei aqui como desvantagem, mas isto não é exatamente uma desvantagem pois estaremos trabalhando em nosso próprio

empreendimento e muito provavelmente em algo que gostamos de falar a respeito ou até temos paixão pelo assunto.

Pense assim: você também tem um gasto enorme de tempo e suor para jogar futebol não? Por acaso, esse "*tempo e suor*" incomoda você!? Claro que não! **Isto simplesmente faz parte do jogo!**

Criar infoprodutos dá sim "trabalho", mas este trabalho não precisa ser encarado como aquele trabalho que você odeia num cubículo 5 dias por semana, 8 ou mais horas por dia. Não. Como mencionado na abertura das alternativas de negócios para um empreendedor digital, isto pode ser algo muito prazeroso.

Por exemplo, neste momento estou aqui no aeroporto de Manilla esperando minha conexão. É um tempo vago que tenho de qualquer jeito. Por que não aproveitar e fazer algo útil!?

Algo útil não ...

Algo que eu GOSTO e é ÚTIL ...

O melhor de 2 mundos ☺

Incluído aqui em infoprodutos também temos:

- Vídeos aulas;
- DVDs educativos;
- Guias de suporte a software.

2. Software

Software são outra alternativa muito interessante para aqueles que desejam se aventurar no mundo online e não sabem exatamente como. Agora, antes de falar mais sobre isso, deixa eu já responder algumas das mais prováveis perguntas que você possa estar tendo neste momento:

"Mas eu não sei programar!"



Primeiro, você pode aprender se quiser (eu por exemplo estou aprendendo a programar em Python, uma lição por dia e assim vou indo). Segundo, se você quiser não precisa ser necessariamente você que vai fazer toda a programação - você pode contratar alguém.

Sim, aqui entendo que possa ser um passo um pouco mais avançado dependendo de onde você está com seus negócios no momento, mas ao menos já mantenha essa ideia em mente porque com certeza **não é um passo difícil e nem tão caro assim.**

Se você já acompanhou alguns dos posts do meu blog, verá que a [terceirização é uma área bastante complexo e que pode dar alguns problemas sim](#), mas é uma alternativa.

Eu pessoalmente conheço várias pessoas e amigos próximos que já desenvolveram pequenos softwares, plugins para Wordpress e outras plataformas para atender uma certa necessidade do mercado e depois venderam-no através dos seu sites.

- **[OptinSkin](#)**: Um exemplo é o Glen Allsopp do blog [ViperChill](#) (recomendado) onde ele criou um plugin chamado OptinSkin que é um plugin para Wordpress que auxilia na criação de formulários de opt-in para newsletters e outras coisas.
- **[XMind](#)**: é o software que eu utilizo para criar todos os meus mindmaps. A versão gratuita é excelente, mas há a versão Pro também onde uma gama de novas funções aparecem disponíveis.
- **[Keyword Researcher](#)**: Outro exemplo é o já mencionado Keyword Researcher que é um excelente software para pesquisa de keywords e assuntos. Falei um pouco sobre ele no meu artigo sobre nichos de mercado se quiser dar uma olhada como ele funciona.

Há diversos outros exemplos como o software de finanças pessoas que eu uso chamado YNAB. Este é um software simples mas bastante eficaz para controle de despesas e fluxo de caixa.

"Mas eu não tenho dinheiro para investir!"

Sim, se você não sabe programar e não tem um dinheiro para pagar alguém que desenvolva para você, isto pode ser um problema. Neste caso é recomendado que se comece com outras opções como a criação de um infoproduto como descrita acima para que esta possa, no futuro, financiar outros projetos.

Mas ao mesmo tempo que digo isto quero que você mantenha em mente que alguns softwares que você pode criar não são assim tão caros e podem ser serviços (abordado depois) baseados em subscrição na web. Estes não são tão caros e podem apresentar um retorno financeiro interessante.

Além disso, recomendo também que você dê uma olhada numa consultoria que fiz com um cliente onde ele estava interessado no modelo de negócios de software no modelo SaaS ('*Software As A Service*'). Link abaixo:

» [Clique aqui para mais informações sobre o modelo SaaS](#)

3. Serviços

Outro tipo de empreendimento digital que você pode procurar para fazer seriam o de serviços prestados a empresas (B2B) ou a pessoas (B2P).

O tipo exato de serviço que você pode oferecer vai depender muito da sua área de atuação e de que tipo de serviço exatamente você conseguiria oferecer.

Alguns exemplos de serviços prestados pela web são diversos sites que trabalham com o modelo '*Freemium*' que consiste na disponibilização de um serviço e/ou software gratuito com a maior parte das funcionalidades do software final, mas de algum jeito limitado.

Você tem a opção de usar este software/serviço gratuitamente o quanto quiser e caso queira as funções adicionais do mesmo, ai terá uma taxa a pagar ou em mensalidade ou pagamento único geralmente.

Exemplos deste tipo de serviço são:

- **[Bit.ly](#)**: site gerador de links curtos para distribuição em outros serviços como Twitter. A versão gratuita é mais do que suficiente para mim, mas há a opção de adquirir o bit.ly pro onde você pode usar um domínio próprio para fazer seus links como edgt.al/LINK.
- **[MestreSEO](#)**: acredito que esta é a empresa de SEO brasileira que oferece



"Eu ter um serviço para você!"

diversas e diversas ferramentas gratuitas mas oferecem planos robustos para soluções mais avançadas.

- **[KISSmetrics](#)**: site excelente que além de ter diversos artigos informativos de qualidade, ainda oferece algumas ferramentas excelentes para controlar, fazer análise e melhorar a rentabilidade do seu site. Juntamente com o seu outro software chamado CrazyEgg, este é com certeza um poderoso combo para melhorar a performance do seu site.

Como pode ver, há uma gama enorme de opções dentro do modelo *freemium*, desde as ideias mais complexas até as mais simples, de como você pode montar algum empreendimento na web e utilizar para oferecer serviços.

Outros tipos de serviço que você poderia considerar para oferecer a seus clientes e que não requer um conhecimento tecnológico tão alto é a criação de newsletters e boletins informativos dentro do seu mercado.

Alguns exemplos são:

- **Mercado de Ações**: este é um mercado que movimenta muito dinheiro e estar com as informações certas antes que os outros é essencial afinal, pouquíssimos segundos podem fazer a diferença entre um trade lucrativo ou de prejuízo.

Se conseguir mostrar que tem conhecimento e agrega valor a quem estiver assinando sua newsletter, poderia criar um boletim informativo pago para que as pessoas recebam em seus e-mails informações novas sobre o mercado todos os dias.

- **Construção e imóveis**: aqui, parecido com o anterior, é um ramo que também teria espaço para uma boa newsletter paga para receber

informações úteis sobre o mercado.

E se você está pensando *"Mas quem pagaria por isso!?"*, pode ficar tranquilo que existe SIM diversas e diversas pessoas que pagariam por este tipo de serviço mesmo que existam diversas outras parecidas e gratuitas - o seu diferencial vai ser a QUALIDADE.

As pessoas não se importam de abrir a carteira para pagar por algo que confiam e que as ajudam a economizar tempo e dinheiro.

Outros Tipos de Serviço

Há diversos outros tipos de serviço que você pode prestar na web e aí também vai depender muito da sua área de atuação e o que você tem interesse em oferecer a seus clientes/leitores.

Alguns exemplos de serviços são:

- **Web Design:** se você entende de CSS/HTML e sabe criar páginas web fantásticas, então com certeza este é um serviço que você pode oferecer e até depois usar para montar venda de temas personalizados, plugins, suporte para o site, etc. Há uma gama enorme de opções aqui.
- **SEM/SEO/SMM:** aqui são os diversos tipos de otimização e trabalho em cima do seu site e perfies na web para ter o melhor resultado possível tanto a nível de vendas como reconhecimento de marca, fidelização de clientes, etc. Se você trabalha com alguns destes, então pode ter certeza que há empresas procurando profissionais dessas áreas.

* **Dica:** comece com pequenas e médias empresas. É uma empresa pequena que provavelmente não tem condições de fazer um investimento alto, mas gostaria de já colher alguns dos benefícios da Internet.

- **Ghost Writing:** este é quando uma pessoa escreve em nome de outra pessoa porque esta ou não tem interesse em escrever ou não tem tempo suficiente. É uma boa alternativa de um "emprego virtual" com renda mais constante e boa alternativa para aqueles que estão começando.

4. Produtos Físicos (E-Commerce)

Outra categoria mais simples de empreendimentos digitais são simples produtos que você ou produz por conta em casa, em sua loja ou tem terceirizado para alguma empresa. Talvez você até já os venda através da sua loja e quer agora expandir o seu negócio para a web - *ótimo!*



Hoje, é bem fácil criar uma loja virtual e adicionar produtos novos que você pode vender pelo seu site. Depois, fazendo uma conta no PayPal, PagSeguro ou algum serviço similar, você cria uma maneira fácil das pessoas acessarem o seu site, adicionarem os itens escolhidos a um carrinho virtual e realizar o pagamento do conforto de suas casas.

Outra alternativa é usar sites como o Mercado Livre para criar uma loja virtual onde você cadastra seus produtos e os vende da mesma forma.

*** Dica:** se for montar uma loja virtual, procure fazê-lo da maneira mais simples e direta para que os visitantes do seu site possam comprar o seu produto. Vejo alguns sites com seus produtos a venda, mas com a venda por e-mail. Quando for colocar os produtos a venda em seu site, separe um pouco de tempo para configurar um sistema de venda completo.

Nestes casos é melhor então criar uma loja virtual dentro do [Mercado Livre](https://www.mercadolivre.com.br) por exemplo e ou apontar as pessoas diretamente para a sua loja virtual lá, ou ter os

produtos em algum site com o link para a pessoa comprar dentro do Mercado Livre. Tudo de maneira fácil e prática!

Se você deseja dar uma olhada nas opções de loja virtual do MercadoLivre, então [clique aqui](#) para realizar o seu cadastro e depois de feito acesse *Vender*.

Quanto a produtos acho que não há muitos mistérios de como funciona porque a maioria entende e já está acostumada com isto. A maior diferença mesmo é o processo pelo qual uma loja virtual funciona desde a captação de clientes até a venda e a entrega do produto.

5. Freelancer

Coloquei aqui separado em uma categoria, mas freelancers podem tanto atuar entregando e criando produtos e/ou serviços dependendo da área de atuação.



Por exemplo, posso ser um designer trabalhando com freelancer e faço projetos conforme a demanda mas não tenho nenhum contrato fixo (o mais comum). Ou presto serviços de otimização de sites para o Google e presto uma manutenção com honorários mensais.

Há diversas opções aqui, mas se você têm algo que você saiba fazer (de preferência bem!) que independa de sua presença física no local, então olhar por alternativas na Web para 'vender o seu peixe' é com certeza uma boa solução.

Novamente aqui a maior diferença é do *como* fazer e não exatamente *o que* fazer.

6. Consultoria

Uma alternativa boa que dependendo dos seus conhecimentos e contatos pode ser bem rentável, é a opção de prestação de consultoria em alguma área específica do seu mercado.

De repente você trabalha com importação há 10 anos e sabe tudo em como importar as últimas tecnologias da China: pode ter certeza que vão ter pessoas interessadas nisso.

Ou você vem trabalhando com a implementação de novos sistemas e tecnologias em empresas de varejo e sabe exatamente quais as melhores alternativas. Ou a sua experiência de 15 anos lidando com gerenciamento e desenvolvimento de futuros gerentes dentro da sua empresa deram a você conhecimentos suficientes para ajudar empresas com problemas no processo de transição de gestão.

Enfim, há uma gama enorme de alternativas que você pode aqui seguir e tudo vai depender do seu conhecimento já existente ou até de um conhecimento que você pretender adquirir. Lembre-se desta frase quando estiver em dúvida do que exatamente oferecer:

"As pessoas farão qualquer coisa por aqueles que encorajem os seus sonhos, justifiquem os seus medos, acalmem os seus medos, confirmem as suas suspeitas e os ajudem a jogar pedras em seus inimigo!"



"Então você tá querendo uma consultoria é!?"

7. Sites de Membros



Tem louco pra tudo ...

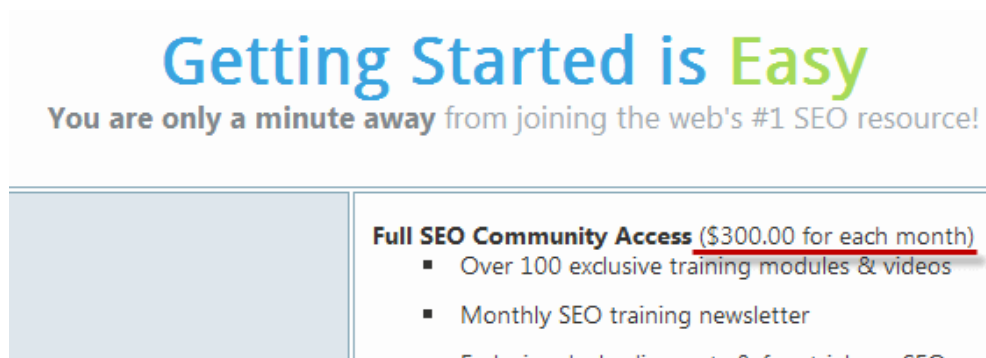
Este é empreendimento digital bem interessante para aqueles que já possuem uma comunidade sobre determinado assunto ou que gostariam de criar alguma sobre um tema de sua escolha.

Basicamente aqui você **criaria uma área onde somente membros que pagassem em dinheiro** (ou que de algum jeito tivesse acesso exclusivo por ter feito determinado ação), possam acessar e colaborar.

Dentro do seu site de membros, ou também conhecido como site de subscrição, você pode fazer desde o mais básico como ter um lugar para conversas privadas, distribuição de software, aulas, enfim, diversas opções. **Este é um pequeno negócio online, mas que pode ser bem lucrativo podendo até ter um tamanho considerável.**

Então vamos ver alguns dos sites de membros mais comuns:

- **Fóruns e áreas comunitárias privadas:** como exemplo há um fórum de um grande amigo onde este, através de seu blog, criou um pequeno fórum privado com o custo mensal de U\$10,00. Acha muito? E que tal um que custa U\$300,00/mês? Pois é, o do site SEOBook é assim.



U\$ 300,00 por mês para acessar o fórum

Eu pessoalmente participo de pelo menos uns 4 fóruns privados, alguns que fui convidado e outros que pago mensalmente para poder participar e com certeza essa pequena “barreira” (seja ela monetária ou somente para convidados) com certeza ajuda a elevar o nível da área privada pois quem está lá realmente se esforçou para estar ou paga uma quantia por mês para ter este acesso.

Pense como um mini vestibular que seleciona e separa somente os melhores (*teoricamente*) para atenderem a determinada instituição de ensino.

Se você conseguir juntar uma comunidade boa sobre algum assunto que você esteja falando em seu blog, site, newsletter, de repente há a oportunidade de criar

um fórum privado e fechado para troca e compartilhamento de informação privilegiada ou até para tutoriais privados.

E só para dar uma ideia de como isto pode ser lucrativo, ele cobra U\$10,00 / mês e têm hoje cerca de 300 membros. Em uma conta rápida: **300 x U\$10 x 1.90 (cotação dólar) = R\$ 5.700,00 depositados em sua conta todo mês.** Faça chuva, faça sol, Google Update ou o que for, esta grana é recorrente e estará lá mês após mês – contando que ele mantenha o fórum ativo e as pessoas não cancelem suas subscrições.

Agora pense só, R\$ 5.700,00/mês:

- **Custo para manutenção = Zero:** ele já tem hosting para seus sites, então só adicionou um subdomínio e criou o fórum.
- **Custo para criação = Zero:** fora o esforço inicial onde criou seu blog, publicou conteúdo, ajudou as pessoas, o custo para “construir” o fórum em si foi de exatos R\$ 0.000.000,00.
- **Taxas e outros:** a única taxa que eu sei que ele paga é a do PayPal que é por onde ele gerencia as subscrições. O preço aqui variar mas acredito que fica em torno de 4,5% a 6,5%, ou seja, de U\$0,45 a 0,65 centavos que ele perde por mês para cada subscrição. Fora isso, não há mais taxas. E também, hoje, o [Hotmart](#) já oferece opções para a criação de site de membros.

Agora, me acha um apartamento que você pode comprar com entrada de R\$0.000,00 e depois parcelar em 48x de R\$0.000.000,00 e receber R\$5.700,00 todo mês em sua conta de aluguel?

Claro, há alguns poréns:

O fórum precisa manutenção e atenção, mas ele já fazia isso o tempo inteiro mesmo de graça, por que não cobrar?

E não é como se fosse um esforço, ele simplesmente fala sobre aquilo que ele trabalha e gosta de fazer em um ambiente fechado. Um apartamento por exemplo PODE dar menos manutenção mas também tem seus problemas como aluguéis atrasados, manutenção em geral, impostos, etc.

Não cabe a este guia ficar comparando estes dois tipos de investimentos para se ganhar dinheiro e saber qual é o mais lucrativo, mas a lição que eu quero passar é que hoje em dia, há diversas ferramentas e formas para você criar os seus ativos na Web que ajudarão você a ter uma renda mensal faça chuva ou faça sol.

O custo do investimento inicial destes empreendimentos digitais é bastante suor e trabalho – e eu digo bastante mesmo - não se engane; mas novamente, este provavelmente será sobre algo que você ama fazer e falar.

- **Newsletter:** as newsletters que citei acima dentro da categoria de “Serviços” também poderiam se encaixar aqui como uma mini comunidade em que você e outras pessoas participariam. Estas teriam, teoricamente, uma qualidade melhor em troca de uma compensação monetária ou de alguma outra forma.

Conclusão

Estes são alguns dos tipos mais comuns de empreendimentos digitais que você pode ter e oferecer através do seu site. Há, claro, inúmeras outras alternativas e até outras que ainda nem foram inventadas, mas como um guia básico você verá que você consegue encaixar a maioria dos empreendimentos da web nesta lista.

COMO

"Ninguém pode lhe dar liberdade. Ninguém pode lhe dar igualdade ou justiça ou qualquer outra coisa. Se você é um homem, você a conquista."
– Malcom X, "Malcom X Speaks"

Não Traia Sua Namorada - F O C O!

A primeira coisa que eu quero falar antes de começarmos a entrarmos em táticas, ferramentas e plataformas para você desenvolver o seu negócio, é de algo que eu vejo acontecer muito, e que pessoalmente também sofro deste mal ...

a falta de foco!

Uma das maiores vantagens da internet - e eventualmente também um dos seus maiores perigos - se encontra na facilidade que qualquer um pode começar um site e/ou empreendimento novo sobre qualquer assunto que tenha interesse.

E o que acaba acontecendo?

O que acontece é que a pessoa sofre com a falta de foco pois inicia uma ideia que acredita ser a nova Apple dos tempos modernos, e depois talvez de um ou dois pequenos insucessos (que são completamente normal no desenvolvimento de uma empresa), começa a perder o interesse e opta, talvez quase que inconscientemente, a tentar um projeto novo, um que acredita que *"este sim, vai ser um sucesso!"*

O que eu aprendi e que espero que você aprenda também através dos meus erros e de tantas outras pessoas, é que qualquer empreendimento vai ter um tempo de

maturação inicial que certos descontentamentos são esperados e que você não pode simplesmente abandonar a ideia para começar outra achando que isto vai resolver algo - *há de haver persistência*.

Gosto do exemplo que Jim Collins cita em seu best-seller mundial, "*Built to Last*", como o primeiro produto da Sony (veja bem, a Sony, uma das potências mundiais em termos de eletrônicos) que era uma panela elétrica de arroz, não chegou nem a funcionar direito! E foi isto que fez Masaru Ibuka, o então fundador/CEO da Sony, desistir!?

Claro que não!

Ele continuou tentando, talvez mudando alguma tática, estratégia ou produto, mas se nunca desistiu, sempre baseado em seu propósito principal: fazer dos produtos japoneses serem reconhecido mundialmente como sinônimo de *qualidade*!

Uma Lição em Empreendedorismo: Isto hoje pode parecer simples, afinal, estamos acostumados a associar qualidade a produtos japoneses como Sony, Toyota, Honda, Toshiba, etc.; mas em no período pós-guerra na década de 50, produtos japoneses eram mundialmente vistos e reconhecidos como "produtos de qualidade inferior", talvez um pouco como produtos chineses hoje são (mas que também está mudando aos poucos).

Agora imagine você, começando uma nova empresa, com seu país arrasado, sem um produto decente e você coloca como seu objetivo "fazer o Japão ser reconhecido como um país produtor de produtos de qualidade"?

Incrível não!? Mas foi exatamente isso que a Sony iniciou e depois outras empresas acompanhar.

Mas continuando, não se preocupe com pequenos fracassos e insucessos. Eles nada mais são maneiras do mundo de ensinar a você a qual caminho seguir.

Escolha a sua área de atuação e seja o melhor da sua área.

*"Para alcançar o verdadeiro sucesso, faça estas 4 perguntas a si mesmo:
Por que? Por que não? Por que não eu? Por que não agora?"*

– James Allen

Veja bem que aqui não estou dizendo para "ser o melhor que você possa ser". Isso não é suficiente.

O que eu quero é que, quando você escolher o mercado que irá participar, não importando o tamanho, você tem que ter uma visão clara de que você pode ser o melhor de todos na sua área de atuação.

É o que eu chamo de estratégia *Ayrton Senna*: você tem que ter uma visão clara de que, com tempo, esforço e dedicação, você pode se tornar o número *UNO* na área e/ou nicho que você decidir atuar.

"Mas eu quero fazer e/ou vender tênis personalizados - como eu vou conseguir ser o melhor nisso?"



Um passo de cada vez - você começa, de início, já querendo dominar um mercado desse tamanho seria talvez *'dar um passo maior que as pernas'* ou *'colocar a carroça na frente dos bois'* como se costuma falar.

O que você tem que fazer é subdividir o seu mercado e se tornar o melhor neste nicho.

Então por exemplo, você poderia subdividir em *"Tênis personalizados para Skatistas"*. Já é um nicho menor que você tem condições de dominar.

Depois de dominar este mercado, você pode escolher em continuar expandindo somente dentro deste nicho ou expandir.

Vamos tomar a Netshoes por exemplo: eles não começaram tentando superar a Americanas ou o próprio Submarino que vendem de tudo e mais um pouco; não. Eles escolheram um nicho (inicialmente tênis e sapatos) e focaram neste. Agora eles já tem uma enorme variedade de artigos esportivos para vender o seu site.

Este é o caminho que você também deve tomar.

Agora, vamos expandir um pouco mais nesse assunto pois acredito que esta é uma das perguntas que mais recebo e que percebo que as pessoas têm mais dificuldade: *"Como escolher meu mercado de atuação?"*

Mencionei anteriormente sobre a técnica da convergência onde você analisa as suas paixões e acha um meio-termo que seja útil para as pessoas e que estas, por sua vez, estejam dispostas a pagar pelo que você tem a oferecer.

Também mencionei como acredito ser perigoso simplesmente se guiar pelo *"Faça o que você ama"* pois isso pode levar você para um caminho para onde o lucro possa ser difícil ou onde você simplesmente não terá condições de fornecer algum produto realmente útil para o seu mercado.

Para ajudar você ainda mais nesse processo de definir o seu mercado, vamos dar uma olhada na definição do que constitui exatamente um nicho de mercado e algumas técnicas que você pode utilizar para achar o seu.

Nichos de Mercado: Definição, Segmentação E Exemplos

Muitas pessoas têm dúvidas em relação ao conceito de nicho de mercado e porque ele é importante ao se iniciar um empreendimento online. Neste artigo explico e respondo a uma das perguntas mais recorrentes: "O que é um nicho de mercado?"



Definição E Conceito De Um Nicho De Mercado

Um nicho de mercado, de um modo geral, nada mais é que um sub-mercado que uma pequena parcela dos clientes e consumidores de um mercado maior provavelmente não estão sendo atendidos pelos fabricantes principais de um determinado produto ou serviço.

Acredito que com um exemplo de um nicho de mercado fique mais fácil entendermos do porquê da importância da segmentação e definição do seu nicho:

Alimentação e Nutrição seria o mercado completo com diversos segmentos e diferentes focos. Diversas empresas oferecem dezenas e mais dezenas de cursos, receitas, dicas, etc. neste mercado com uma gama enorme de produtos e serviços.

Um exemplo de nicho de mercado dentro deste seria “Receitas e Dicas para pessoas intolerantes ao Glúten”.

Este seria um segmento do mercado bem específico e claramente identificável e que provavelmente muito das maiores empresas e livros de receita não atendem.

Se alguém tem ou conhece alguém que tenha intolerância ao glúten então sabe do que eu estou falando e o quão chato é para se conseguir produtos, receitas e tudo mais para que se tenha uma vida “normal”.

Como Achar O Seu Nicho De Mercado

Como uma regra geral, para se achar nichos de mercado você precisa ir subdividindo o seu mercado principal:

- Casa & Lar > Manutenção > Limpeza > Limpeza de Persianas
- Esportes > Golf > Luvas > Luvas de Golf > Luvas de Golf para Mulheres > Luvas de Golf para Mulheres Canhotas

Nota: aqui “Luvas de Golf para Mulheres” já pode ser considerado um nicho de mercado.

Não há uma regra totalmente precisa do que é ou não é nicho de mercado, mas numa regra geral, geralmente juntando “O QUE” com “QUEM”, consegue-se achar alguns bons nichos.

Se você conseguir combinar “O QUE” com “QUEM” e ainda uma demanda e procura alta neste segmento – BINGO \$\$\$!!

Mais exemplos:

- Educação > Educação a Distância > Educação a distância para Estudantes Internacionais
- Educação > Educações Alternativas > Cursos em Desenvolvimento Sustentável
- Casa & Lar > Paisagismo > Paisagismo para Regiões Frias e Úmidas
- Casa & Lar > Reformas > Faça Você Mesmo suas Reformas
- Esportes > Futebol > Treinos e Dieta para Jogadores (Eu compro!! #ficaadica)
- Esportes > Basquete > Tênis e Meias para Jogadores de Basquete
- Transportes > Motorhomes > Motorhomes com acesso para Deficientes Físicos
- Psicologia > Medos e Fobias > Fobias a Aranhas
- Psicologia > Medos e Fobias > Medo De Falar Em Público

Curiosidade não-lucrativa e inútil: sabia que, de acordo com uma pesquisa realizada nos EUA, o medo de falar em público é o medo número 1º das pessoas??

Sabe qual é o segundo ...!?! O segundo é a *morte*. Agora me diz ...

COMO DIABOS AS PESSOAS TÊM MAIS MEDO DE FALAR EM PÚBLICO DO QUE A PRÓPRIA MORTE!?!?

Tá tudo errado ...

Nichos De Mercado De Internet

A única coisa que eu quero deixar claro é que nichos de mercado na internet não são tão diferentes de nichos/segmentos fora da Web: a maioria das regras são as mesmas com algumas pequenas diferenciações.

Muitos tentam pensar em seus empreendimentos para ganhar dinheiro online de uma maneira diferente do que fariam fora da Web - o que é um erro pois todos negócios e oportunidades lucrativas começam com um plano sólido que atenda uma necessidade específica de seus clientes.

Como Achar Nichos Inexplorados

Muitas pessoas acabam por me perguntar quais seriam os nichos de mercado mais viáveis para o estabelecimento de um empreendimento digital na web rentável.

Há diversas maneiras de como se achar um nicho de mercado ainda inexplorado – mas cuidado, talvez ele seja inexplorado pois não é grande o suficiente OU não apresenta potencial de lucro suficientemente grande que valha a pena gastar seu tempo.

Até, antes de você continuar, recomendo que você assista (se ainda não assistiu e se não assistiu, POR QUE NÃO!?!?! Grrrrr ☺) [o vídeo onde eu falo sobre os 4 grandes mercados](#). Sabendo esses já ajuda MUITO!

Depois, seguindo a dica que eu dei acima, para acharmos nicho de mercados específicos, basta que você segmente e divida o seu mercado mais vezes através da seguinte fórmula:

**O QUE + QUEM + DEMANDA = Potencial Nicho de Mercado
Lucrativo**

Ferramentas Para Se Descobrir Nichos

Outra dica para isto é usar uma ferramenta muito simples mas bem útil na barra de pesquisa do Google.

É só começar a digitar algum termo ou o seu mercado e adicione alguns modificadores ao final da palavra.

Exemplos:

- “paisagismo para ...”

paisagismo para

- paisagismo para **pequenos espaços**
- paisagismo para **piscina**
- paisagismo para **apartamento**
- paisagismo para **chacaras**
- paisagismo para **sitios**
- paisagismo para **eventos**
- paisagismo para **muros**
- paisagismo para **escritorio**
- paisagismo para **casas**
- paisagismo para **condominios**

- “dietas para ...”

dietas para |

- dietas para **emagrecer**
- dietas para **perder a barriga**
- dietas para **perder peso**
- dietas para **diabeticos**
- dietas para **definição muscular**
- dietas para **ganhar massa muscular**
- dietas para **gravidas**
- dietas para **emagrecer gratis**
- dietas para **emagrecer em 1 mes**
- dietas para **hipertrofia**

- “medos de ...”

medos de |

- medos de **morrer**
- medos de **infancia**
- medos de **falar em publico**
- medos de **justin bieber** ← **Mais hein!?!?**
- medos de **cada signo**
- medos de **palhaço**
- medos de **mae**
- medos de **harry styles**
- medos de **gravidas**

E assim vai. Simples não? Porém muito efetivo.

Para facilitar ainda mais nesta pesquisa, há um programa excelente que eu utilizo dia após dia quando estou escrevendo meus artigos e tentando ajudar amigos e clientes a segmentarem e acharem novos nichos de mercado possivelmente inexplorados.

Esta ferramenta se chama Keyword Researcher e ela foi desenvolvida por um grande amigo que está fazendo um excelente trabalho no mercado internacional.

Ela possui uma versão gratuita para testes e outra paga. Eu possuo a paga e olha, vou contar pra você ... vale MUITO a pena o investimento. Principalmente se você pretende trabalhar com nichos e nichos de mercado na internet.

Se você só está procurando mais informações e exemplos de nicho de mercado, então pode usar somente a versão gratuita ou digitar no Google direto que já terá informações suficientes.

Caso queira checar preços e saber mais sobre a ferramenta, pode usar o link abaixo:

[Clique aqui para saber mais sobre o Keyword Researcher](#)

Agora que você já sabe que:

- **Foco é essencial:** escolha uma área e seja o melhor nela!;
- **Pequenos fracassos são esperados:** e todos fornecem uma lição para que você possa progredir;
- **Comece pequeno, Pense grande:** comece com pequenos passos mas para

no futuro podendo ir expandindo sempre se questionando "Eu posso ser o melhor de todos dentro da minha área de atuação!?"

... então podemos continuar falando de aspectos mais técnicos da sua empreitada.

Sites

Depois de definido o seu mercado de atuação e o seu plano de como você pretende dominar este mercado, precisamos agora estabelecer a sua presença online de alguma forma. Sim, sites e páginas na Web são as maneiras mais comuns de termos a nossa presença, mas hoje em dia há diversas alternativas que não requerem que você tenha um site ou pelo menos que não tenha um site muito complexo.

Algumas destas alternativas são:

- **Perfis Sociais:** perfis em lugares como Facebook Pages, Twitter entre outros, são uma bela maneira de se começar um empreendimento e dependendo de como você faz, pode ter bons resultados com um custo baixo.
- **Mail Lists:** conheço negócios e empreendimentos que operam basicamente através de mail lists que tem seus clientes captados geralmente através de uma squeeze page.

Esta é a que eu considero a melhor alternativa para começar um negócio online. Dá menos trabalho, mais satisfação e resultados BEM melhores. Eu gosto TANTO dessa alternativa, que eu até disponibilizo alguns modelos de páginas e sites TOTALMENTE gratuitos [para os alunos do meu curso.](#)

Com isso você pode facilmente fazer o download dos modelos, modificar para atender as suas necessidades e pronto! Só colocar ele agora no ar e você já terá um site muito bom e já otimizado para começar a receber tráfego.

Caso tenha mais interesse em ver esta alternativa, você pode dar uma olhada na página oficial do meu curso em <http://empreendimentoslucrativos.com.br>.

☒ **Sites gratuitos:** estes acabam se tornando sites em si, mas a maior diferença é que você não (geralmente até um certo ponto) não precisa pagar pelo hosting, mas também pode sofrer com certas limitações impostas pela plataforma escolhida. Exemplos aqui são: Blogspot, Wordpress.COM (há diferença entre o .com e .org explicado abaixo), Tumblr, etc.

Qual a diferença entre Wordpress.ORG e .COM?

Ambos sites se tratam da plataforma de sites e blogs mais famosa do mundo: o Wordpress.

A diferença se encontra que no site wordpress.COM você cria sites gratuitos (ou versões pagas com mais funcionalidades dentro do modelo chamado *freemium*) onde você pode ter um domínio como "*MEUSITE.wordpress.com*".

Sim, você pode comprar um domínio e apontar para este site para fazer com que o seu domínio apareça sempre "*MEUSITE.com.br*" por exemplo, mas ele ainda estará hospedado na wordpress.COM e terá todas as limitações que esta plataforma oferece.

Já o Wordpress.org oferece o SOFTWARE da plataforma do Wordpress para



você instalar em seu próprio site - ou seja você precisa de um plano de hosting para ter onde hospedar o seu site.

É basicamente o mesmo que você veria se criasse um site no Wordpress.com, sendo que a principal diferença é que você tem controle total sobre o seu site: você instala o software que é gratuito em seu site e pode alterar o que bem entender dentro dele: temas, plugins, design.

Em resumo, o site é 100% seu e você faz o que você bem entender com ele!

Básico De Instalação E Configuração

Neste momento vou focar no que eu considero a alternativa mais comum para empreendimentos sérios e que têm visão de longo prazo: o site com domínio próprio e hosting próprio.

Sim, esta alternativa é "mais cara" (afinal, ser mais caro que o custo ZERO de se montar um blog no Blogspot/Wordpress.COM/Tumblr não é difícil não?) pois você tem que escolher comprar o seu domínio (em média R\$30/ano para um domínio .com.br) e também um plano de hosting (um bom plano provavelmente não sai menos de R\$9,99/mês, mas não se preocupe que falaremos sobre os melhores planos e empresas em instantes).

Considero esta a melhor alternativa por alguns motivos:

- **Controle total e absoluto do seu site:** você escolhe o que, quando e como escrever em seu site. Somente você e mais ninguém decide se o seu conteúdo é ou não próprio para o site, enquanto em outras plataformas podem vir a bloquear o seu conteúdo.

- **Posse de tudo o que você produzir:** algumas plataformas gratuitas oferecem sim para você criar o seu site gratuitamente em suas plataformas; mas o que eles não deixam claro é que alguma delas passam a ser proprietárias de seu conteúdo e podem, teoricamente, fazer o que quiser com o mesmo. Um exemplo é o Orkut (sei que não é para criação de sites, mas o exemplo serve): sabia que todas fotos que você colocar lá são agora propriedade do Google!?

Pois é. Talvez nunca vá acontecer nada, mas você consegue prever em 5, 10 ou 20 anos!?

Com os meus sites, eu prefiro não arriscar - o que é meu que eu produzi, é *M E U!*

- **Design:** algumas plataformas gratuitas você é limitado pelas opções de design que eles oferecem pra você - geralmente blogs. Com seu próprio site você pode fazer exatamente como você quiser por conta própria ou contratar alguém para desenvolver uma solução completa e personalizada para você.
- **Profissionalismo:** um site bem feito em domínio próprio sempre irá passar mais a imagem de profissionalismo e de um negócio de verdade - ou por acaso você acha que compraria da Submarino se o site deles fosse "*www.submarino.blogspot.com.br*"!? Um pouco difícil não!?

Essas são algumas das vantagens de se ter o domínio e hosting próprio. Com certeza algumas desvantagens como o custo que você terá para manter isto, um possível entrave técnico que pode vir a ocorrer com o seu site (o que geralmente não acontece com as plataformas gratuitas porque você simplesmente não tem muita opção de alteração, ou seja, evita MUITOS problemas!)

Domínios

Como Escolher Um Domínio Para O Meu Site

Muitos pessoas têm dúvidas quanto a como escolher o nome do domínio para os seus sites. Essa realmente é uma decisão importante e com certeza vai fazer muita diferença no futuro do seu site.

Primeiramente você precisa decidir qual o tipo de website que você deseja ter e que tipo de imagem você deva passar.

- É um site para sua empresa/negócio?
- Você já tem uma marca definida?
- O quão grande será o seu site?
- Que tipo de negócio você pretende ter nele?
- Seu site será um blog pessoal ou um site para alguma empresa?

Essas são algumas perguntas que você pode fazer para começar a decidir o tipo de domínio que você deve escolher para o seu site. Somente respondendo a estas perguntas você começara a ter uma melhor noção de que tipo de domínio você deve escolhe para o seu site.

Uma questão que geralmente aparece nesses casos é a velha questão sobre como escolher um domínio: devo pegar um domínio curto para poder fazer um trabalho de *'branding'* nele (tanto online como offline) ou um domínio EMD (*"Exact Match*

Domain”, explicado logo abaixo) para ter o benefício das palavras-chaves no meu domínio?

A resposta para isso é: depende.

Marca / Branding

Se você pretende fazer um site um pouco maior ou até se o site em questão é um site de sua empresa, então eu definitivamente recomendo que você escolha um nome CURTO e que você possa facilmente criar um nome ou uma marca em cima (*'brandable'*). Para exemplos é só pegar grandes nomes:

- Amazon;
- eBay;
- Overstock;
- Submarino;
- Netshoes;
- Google;
- Apple;
- etc.

Algumas dicas na hora de escolher um nome para sua marca/site:

- Nomes curtos e fáceis de lembrar;
- Nomes sem dúvidas tanto na pronúncia como escrita;

- Nomes únicos;

Se possível, nomes que lembrem o que você faz (ex.: Netshoes).

Outra vantagem de ter uma marca (*'brand'*) no seu domínio principal é que você pode fazer um trabalho de link-building legal focado na sua marca.

Exact Match Domain Names

Difícil traduzir o termo para o português decentemente, mas basicamente se você deseja ranquear para a palavra-chave “crédito fácil”, seu EMD seria “www.creditofacil.com.br” ou .com, .net, .org ou qualquer outra extensão de domínio primária. Claro que .com.br seria a melhor escolha para um site brasileiro, seguido depois por .com, .net e .org.

Se me perguntasse diria que .com é um pouco melhor que .net e .org para ranquear – até pelo jeito como o domínio é visto – mas eu tenho até domínio .info e ranqueio eles tão bem como qualquer outro. Talvez nem tanto por algum fator no algoritmo do Google, mas talvez pela imagem que cada tipo de domínio passa.

No passado ter um domínio EMD como o exemplo acima provavelmente aumentaria *consideravelmente* suas chances de ranquear bem no Google. Hoje em dia ainda tem-se uma pequena vantagem para EMDs como você pode averiguar por aí, mas isto está diminuindo cada vez mais. Se pensarmos a respeito, é até lógico.

O que você acha melhor:

- Um site com EMD sobre algum produto com alguma página e pouca

informação ou ...

- Uma loja completa que vende este produto com reviews de usuários e condições de financiamento?

No passado muitas pessoas adotavam estratégias de ranquear baseado somente tendo as keywords no domínio. Hoje eu acho isso um tiro no pé. Sim, talvez ainda se consiga alguns resultados rápidos, mas você estará perdendo uma enorme oportunidade de criação de marca e se no futuro este valor SEO para EMDs desaparecer, você ficará com um nome de domínio que não se consegue fazer nada.

Acredite, eu tenho vários destes e não é nada legal. Eles são muito limitados. Claro, alguns sites que não estavam rendendo bem já cheguei a trocar bastante o tema e dependendo consegue-se um bom resultado, mas com certeza seria melhor ter um domínio focado no assunto do site.

Que é possível trabalhar com outro assunto no site que nada tem a ver com o nome do domínio, isso com certeza. Tanto que se não fosse possível, alguns domínios expirados que comprei para alguns nichos que trabalho não teriam utilidade alguma Mas isso é papo pra outra hora ... SEO um pouco mais avançado já.

Conclusão

Sites maiores e empresas, marca.

EMDs ainda são uteis sim, mas eu tentaria um domínio que não me prendesse tanto. Por ex., "*www.meiasbrancascomlistaspretas.com.br*" pode me dar uma boa vantagem para meias brancas com listas pretas, mas se eu quiser falar sobre meias azuis com bolas amarelas já vai ficar estranho não? Eu tentaria ao menos

“www.atacadãodemeias.com.br” ou algo parecido. Ao menos já poderia falar sobre qualquer tipo de meia que eu quisesse vender ...

Como Registrar Um Domínio Na Internet

Uma das primeiras perguntas que irão surgir quando você começar seu empreendimento online é onde e como registrar o seu domínio na internet. Mesmo não sendo exatamente obrigatório termos nosso próprio domínio para nos ajudar a ganhar dinheiro online, ter o seu próprio domínio é com certeza o melhor caminho!

Como Verifico A Disponibilidade De Um Domínio

Aqui podemos dividir em 2 segmentos: internacionais e nacionais. Vou falar de ambos mas não de todos os tipos de domínios possíveis para serem registrados, somente os mais comuns.

Para domínios internacionais, há diversas empresas especializadas nisso como a [GoDaddy](#), 1and1, Name.com, Netfirms, entre outras. Eu tenho ao menos um domínio em cada uma dessas e não tem uma certa para recomendar pois os preços trocam constantemente. Dê uma olhada nas ofertas iniciais e cuidado para não olhar somente o custo do domínio! Verifique também se há bons cupons para privacidade de *whois* gratuita, descontos de renovação, etc etc.

Verificando A Disponibilidade De Domínios

Para checar a disponibilidade dos domínios internacionais como .com, .net e .org, há diversas ferramentas que fazem esse processo rapidamente. Eu geralmente utilizo as ferramentas online que os próprios registradores de domínios oferecem.

Embaixo, duas das que mais utilizo:

- [Name bulk domain register](#) (melhor)
- [GoDaddy Bulk Checker](#)

Por aí você consegue facilmente checar a disponibilidade de um domínio internacional. Depois que você achar o domínio que você quiser, escolha a empresa que vai registrar sempre lembrando que é bom fazer uma procura por cupons de desconto antes de registrar. Pode até conseguir um belo desconto.

Para domínio internacionais, eu recomendo que você registre com uma das empresas que citei acima. Uma vez tentei registrar um .org por uma empresa aqui e o serviço era tão demorado, mas tão demorado, que eu consegui ir numa outra empresa das citadas acima, registrar o domínio, pagar e colocar o site no ar. Dias depois a dita cuja me ligou para *“continuar o processo de registro de domínio, senhor”* quando eu, com muita felicidade respondi que eles eram muito devagar e eu já havia registrado com outra empresa.

Mas não se preocupe. Abaixo você encontrará opções para registro de domínios aqui no Brasil, tanto extensões internacionais como nacionais caso você não se sinta confortável registrando em um site todo em inglês (eu já falei que você tem que aprender inglês e que isso faz parte dos ‘sacríficos’ para se tornar um empreendedor digital de sucesso não?)

Quanto Custa Para Registrar Um Domínio?

Depende. Depende da extensão, do registrador, etc etc.

Mas para dar uma noção geral. Não esqueça que os valores abaixo são somente

para registro de domínios NOVOS para UM ANO. A renovação pode sair mais caro e muitas empresas utilizam desse artifício para te atrair num primeiro momento, mas cobrar o dobro nos anos seguintes. Então olho aberto!

- .com, .net e .org: R\$8,00 – R\$40,00.

Lá fora já registrei domínios .com por até U\$ 5,00 dólares. Outros por U\$ 10,00. Aqui no Brasil é um pouco mais caro (R\$30,00 – R\$40,00), por isso recomendo registrar por lá.

- .com.br, .br, .net.br: R\$25,00 – R\$40,00

Como pode ver, para registrar os domínios aqui é um pouco mais caro mas ainda assim aceitável (aceitável até você ter mais de 100 domínios, aí sim que você começa a prestar mais atenção em todas essas pequenas taxas que as empresas cobram!)

Também não esqueça que há domínios como .info que podes conseguir por menos de R\$4,00 (já comprei por U\$1,00) e há outros muito mais caros. Não estou incluindo aqui o preço de domínios já existentes ou expirados pois isso é assunto para SEO um pouco mais avançado que vou explorar no futuro.

Como Registrar Um Domínio .Com.Br

Para o registro de um domínio .com.br você deverá utilizar algum dos seguintes sites:

- Locaweb

- UolHost
- E-Registros
- HostNet

Quanto Custa Registrar Um Domínio .Com.Br

De **R\$25 a R\$40 reais** dependendo de quem você usar como registrador.

Pelo o que vi também, a LocaWeb tem uma promoção que assinando um dos planos de hospedagem, você leva um domínio de graça. Pode ser uma boa, mas recomendo dar uma olhada nas outras empresas também para ver se alguma tem uma oferta parecida.

Para checar a avaliabilidade de um domínio .com.br há algumas ferramentas disponíveis na net. Segue a lista abaixo:

Pesquisa Simples de Domínio

- <http://www.registrodedominios.net.br/dominios.html>
- <https://www.targetbr.net/adm/domainchecker.php>

Pesquisa Múltipla de Vários Domínios

- <https://www.targetbr.net/adm/domainchecker.php?search=bulkregister>
- <http://www.registrodedominios.net.br/registrardominios.html>

Com estas duas ferramentas dá para agilizar o processo.

Recomendações Para Se Registrar Um Domínio Na Web

Recomendo também que você crie uma planilha e lá escreva os diversos nomes e ideias que você possa ter para o seu site.

Recomendo também que siga as recomendações do meu post anterior onde discuti como escolher um domínio para o seu site e sempre se pergunte se o nome que escolher ficaria legal como um nome em seu cartão. Agora pode parecer que é simplesmente um site, mas e se no futuro você quiser expandir e fazer algo maior; melhor já ter o nome certo não?

Após escolher é só seguir os passos no site da empresa que você escolheu para registrar o domínio. Os próximos passos serão como escolher e contratar um bom plano de hospedagem para os seus sites (o que é diferente do seu registrador de domínios!) e como fazer com que o seu domínio aponte para o lugar certo (no caso, onde seu site está hospedado).

A Hospedagem do seu Site

O próximo passo é escolher a sua empresa de hospedagem que irá hospedar o seu site e disponibilizá-lo online para que as pessoas possam visitá-lo.

Aqui é muito importante escolher com calma e tentar não garimpar somente pela oferta mais baixa porque quando estamos falando de hospedagem, o barato *realmente* pode sair caro.

Deixa eu falar pra você um pouco do meu portfólio de sites e empresas que já usei para você entender porque eu sei do que eu estou falando e como isso pode vir a afetar os seus negócios.

Venho já trabalhando online há um bom tempo e hoje possuo mais de 100 sites espalhados por mais de 20 empresas de hospedagem no mundo. Aqui são as empresas que utilizo hoje:

040Hosting	Tech Host	NinjaLion EU
Beezaz	V7Host	StableHost
Croweb Canada	BlueHost	Turnkey
Host Mist	Dreamhost	Webhostingpad
IceBlueHost	HostGator Revendedor	LiquidWeb
NinjaLion US	Hostgator Small Plan	
ReliableWeb	Indianets	
Stablehost GE	LiquidWeb	
Stablehost UK	NinjaLion US	

Sim, utilizo todas essas empresas e tenho meus sites distribuídos numa gama enorme de empresas de hospedagem ao redor do mundo.

Por que?

Há diversos motivos, mas um dos principais é em relação a técnicas mais avançadas de SEO que não vem ao caso discutir em um guia como este - estaríamos saindo do foco. Mas em resumo é para ter uma maior diversidade de IPs e classes "C" de IPs diferentes.

Se você não sabe o que é isso, ótimo. Você não precisa saber (não neste momento) e tem zilhões de outras coisas para você se preocupar antes disso.

Mas então por que listo todas estas empresas?

Simples. Para mostrar que eu já trabalhei com diversas empresas e tenho sites ativos na maioria destas e vou contar pra você: dá bastante trabalho monitor todas para saber quais tem a melhor resposta no servidor, quais são as mais acessíveis, melhor suporte, etc.

Cheguei até a instalar uma solução própria de monitoramento de sites para ter um maior controle de quantos minutos cada site ficava offline por mês para eu poder fazer a melhor comparação possível.

Em uma delas que já retirei da lista e não vou citar o nome para não correr o risco de ninguém usá-la, fiquei com 2 sites importantes do meu portfólio por mais de 5 dias fora do ar! Sim - mais de 5 dias!

Foi um pesadelo ainda mais contando que estes sites não são sites somente de diversão onde não teria tanto problema que eles fiquem fora do ar. Não. Estes são os sites que pagam minhas contas e me geram minha renda fruto do meu trabalho.

Você com certeza não vai querer passar por isso.

No final foi bom ter testado todos esses servidores pois agora posso indicar um com confiança e sem medo sabendo que estou indicando o melhor do melhor.

Minha indicação para Hospedagem

A empresa que eu indico para hospedar os seus sites é [esta aqui](#).

A HostGator possui diversos planos que atendem desde os menores clientes até soluções mais profissionais para portais na web de maior porte. Aqui algumas vantagens de usar a HostGator como sua empresa de hospedagem:

- **Suporte 24h e uma excelente equipe de suporte:** todas vezes que tive qualquer problema com algum site, eles foram muito prestativos e me ajudaram rapidamente a resolver qualquer problema;
- O *downtime* (tempo que seu site fica fora do ar) é **mínimo** e não atrapalhará você em seus negócios;
- **Uma das maiores e mais famosas empresas de hospedagem dos Estados Unidos:** o maior mercado de hospedagem deles é nos EUA e foi lá que eles começaram. Então pode ter certeza que eles já estão neste mercado (que não é fácil diga-se de passagem!) há um bom tempo e vão ficar por muito mais. Talvez você se surpreenda, mas eu sei pessoalmente de empresas de Hosting que são basicamente formadas por 2-5 pessoas em um "escritório" se podemos chamar disto.

Como eu sei?

Porque eu conheço as pessoas desta empresa e sei que são uma empresa iniciante - mas o site com certeza parece bem mais que isso! Não que eles tenham más intenções ou algo assim, mas simplesmente não há como saber o quanto tempo eles vão durar nesta difícil indústria.

E mover uma base de dados duma instalação de Wordpress para outro provedor depois de o seu site estar funcionando já a algum tempo não é nada divertido.

- **Melhores preços:** Fora isso eles têm um dos melhores preços do mercado.

Se você se interessou, pode usar o link abaixo para olhar os planos atuais:

[Clique aqui para ver os planos de hosting da HostGator](#)

Plugins

Se você optou por ter uma instalação em seu site da plataforma Wordpress em seu site como recomendei acima, então agora que a brincadeira realmente começa e você começa a ver todas as vantagens de se ter a plataforma para sites mais famosa do mundo.

Não só plugins e temas, mas também o suporte contínuo dentro de suas comunidades é com que faz que o Wordpress seja hoje a melhor alternativa para o seu site. Você pode escolher entre diversos temas e plugins para melhorar o seu site sempre com a tranquilidade de saber que se um dia quiser mudar tudo, sem problema: você pode contratar um designer e ele fará todo o desenvolvimento e design do seu site em cima da mesma plataforma.

Isso é bom pois uma das maiores dores de cabeça que você pode ter é ter todo o seu site montado com artigos, páginas, vídeos e depois descobrir que tem que mudar de plataforma para conseguir instalar um determinado serviço em seu site.

Com o Wordpress isso não é problema pois é uma das plataformas mais versáteis no mercado.

Lista Atualizada: esta lista é somente um guia para os plugins de Wordpress mais importantes. Mantenho uma lista atualizada de plugins em meu site que você pode acessar através deste link:

[› Melhores Plugins para WordPress](#)

Bom vamos a lista então dos plugins que considero essencial em todos sites:

Nota: todos os plugins aqui citados são *gratuitos*. Talvez possa haver uma versão paga de determinados plugins para se ter um maior acesso a outras ferramentas, mas eu pessoalmente utilizo todos eles em suas formas gratuitas.

1. **Wordpress SEO by YOAST:** o primeiro plugin da lista é um plugin para cuidar da maior parte do seu SEO com relação a parte técnica (basicamente a parte 'chata' por trás das configurações mas de suma importância) deixando o resto do SEO ao seu encargo (posts otimizados para as palavras-chaves certas, conteúdo interessante, links, estrutura do site, etc.)

Também oferece muitas outras funcionalidades interessantes como otimização de nomes de páginas, sugestões de keywords, rel="author" para os seus posts (para fazer aparecer a sua foto nos resultados de pesquisa do Google e muitos outros. Resumindo, essencial!

No meu site ofereço mais dicas e otimizações de como estrutura o seu site, então pode dar uma olhada por lá através deste link: [SEO no Empreendedor Digital](#).

2. **Google Analytics for Wordpress:** este é outro plugin desenvolvido pelo mesmo que desenvolveu acima, Joost de Valk. Este plugin facilita a sua vida para instalar o Google Analytics em seu site (muito importante!) e

oferece diversas outras funcionalidades.

3. **GetSocial:** plugin que instala uma pequena barra social ao lado de seus posts para facilitar que as pessoas compartilhem os seus posts em suas redes sociais de preferência como Facebook, Twitter, etc.
4. **Ultimate TinyMCE:** plugin que adiciona uma gama enorme de opções e ferramentas de edição aos seus posts para que você tenha controle quando está criando uma nova página ou post. Pense Wordpress sem ele como um Bloco de Notas, e com este plugin, um Microsoft Word.
5. **WP-Mobile Friendly:** plugin para tornar o design do seu site mobile friendly, ou seja, pode ser melhor visualizado em tablets, celulares, etc.

Nota: somente este plugin não é a resposta definitiva para o seu site ser totalmente flexível para clientes mobile, mas com certeza é um bom começo se você ainda não possui um portal de grande porte. No futuro, quando estiver mais estabelecido pode ver outras alternativas mais completas.

6. **W3 Total Cache:** este é um plugin que conseguiu pegar toda a sofisticação e complicação da otimização de um site para que este tenha a melhor performance possível, e reduzi-lo a um único plugin que configura tudo isto automaticamente para você.
7. **Contact-Form 7:** criação de formulários de contato fácil para que seus clientes e leitores entrem em contato com você facilmente.

Plug-Ins Opcionais

Agora alguns plugins opcionais que você pode utilizar em seu site dependendo do que você precisa.

1. **nRelate:** excelente plugin que lê, identifica e mostra posts relacionados a aquele que o usuário está lendo no momento. Com diversas opções de configuração, layout e display, este é uma excelente alternativa para você ter um site mais conectado entre si (importante tanto em termos de navegabilidade para os seus leitores como para o Google) que além de ajudar os seus leitores a achar conteúdos relevantes dentro do seu site mais facilmente, também ajudará a um melhor posicionamento no Google e outros buscadores.
2. **Disable Comments:** plugins simples para habilitar e desabilitar a caixa de comentários do seu site. Se você está criando um blog, geralmente vai querer isto ativo; se tem um site ou loja de vendas, talvez queira desabilitar.
3. **Better WP Security:** o Wordpress por si só já é uma plataforma segura, mas como tudo que está na Web pode apresentar problemas de segurança (bom, se conseguem invadir até o FBI, que esperança nós temos!?). Este plugin aumenta ainda mais a sua segurança.

Segurança: ao contrário do que muitos pensam, uma boa parte de segurança dos sites criados em Wordpress está na **própria empresa de hosting** do que no Wordpress em si - mais um motivo do porque eu recomendo a [Hostgator](#) (mais de 60 sites só aí e *nunca* tive um problema sequer)

4. **Google XML Sitemaps:** se você utilizou o primeiro plugin que recomendei aqui, o Wordpress SEO, então você não precisa deste. Se não usou, então recomendo instalar este para que você possa gerar sitemaps xml que são importante para que o seu site tenha um crawl (quando o Google Bot visita o seu site) melhor e que o seu site seja 'lido' por inteiro e como você deseja.

Marketing de Conteúdo

Agora que você já sabe o que quer fazer e vender através do seu site, está na hora de estabelecer e criar a sua estratégia de como você estará fazendo o marketing do seu negócio para poder atrair clientes – e é exatamente aqui que muitas pessoas ou se perdem ou ignoram completamente esta parte.

Para você entender melhor como isto funciona, primeiramente vamos olhar os 3 passos fundamentais para um empreendimento digital de sucesso:

1. Ter um produto e/ou serviço: o que você estará vendendo;
2. Pessoas dispostas a pagar por eles: os seus clientes;
3. Uma maneira de receber o pagamento: como você fará a troca dos seus produtos e/ou serviços por dinheiro.

É isto!

Simple não?

Parece idiota, mas se você parar para analisar diversos e diversos sites que existem hoje online, você verá que grande parte deles são simplesmente blogs sem nada para vender! E depois as pessoas ficam surpresas porque não conseguem desenvolver e lucrar com um empreendimento online!

Engraçado não!?

Como falei antes, pode parecer simples, mas confie em mim e mantenha isso em mente. Você verá que diversas vezes você terá ideias *incríveis* do que você gostaria

de falar e escrever e como você tem certeza que até no *Acre* terão pessoas interessadas sobre isto (sem ofensas aos *Acrianos* claro!)

Interesse até pode ter, mas se você não conseguir vender nada ou oferecer algo a seus "clientes" (que mais serão leitores do que clientes de verdade - uma grande diferença!), com você espera desenvolve um empreendimento de sucesso?

Preste atenção no 2º passo

Agora, repare bem qual é o segundo passo: ter pessoas dispostas a pagar pelo seu produto. E como você consegue tais "pessoas dispostas a pagar pelo seu produto"!?

Marketing.

Há diversas maneiras de como fazer o marketing do seu produto, tanto offline como online. Aqui estaremos focando somente na online pois é a área onde me especializo e onde acredito ser um bom ponto de início para novas empreendedores digitais.

Por estarmos falando de marketing online, acredito que uma das primeiras "soluções" que virá a cabeça das pessoas é o chamado blog e antes de continuarmos falando desta e de muitas outras técnicas de marketing, eu preciso que você lembre do que comentei neste guia mesmo sobre o fato de que o que estaremos criando *não* é um blog – *é um negócio.*

Sim, o blog é *uma* das tantas maneiras de marketing existentes e com certeza uma

das mais poderosas, mas não é nada mais que isto: uma ferramenta.

Como expliquei acima, não comece um blog para depois tentar achar "*métodos de rentabilização*" para o seu blog. Acredito que isto é estar invertendo a ordem de como você deve começar o seu empreendimento digital e se você está tentando procurar este tipo de resposta, então você já está começando com o pé errado (mas calma que para tudo há uma solução!).

"Mas que tipo de blog e conteúdo então devo criar?"

O conteúdo que você deve criar deve responder enfaticamente a pergunta abaixo:

A pessoa que estiver lendo este artigo, teria algum interesse em meu produto/serviço!?

Se a resposta não for um "Sim!" ou ao menos um "Talvez!" bem enfático, então talvez você deva se perguntar se vale a pena mesmo você escrever e publicar o artigo que você estava planejando.

O conteúdo que você deve publicar não deve ser entradas de blogs com os seus pensamentos sobre os últimos acontecimentos do universo, como o seu cachorro destruiu o sofá e como você não concorda com a opinião da pessoa X.

O seu conteúdo deve ser um hub (um agrupador de conteúdo) onde você disponibiliza recursos e artigos completos que estarão ou ajudando os seus clientes ou que estarão informando possíveis leitores e clientes de forma simples, eficiente e gratuita.

Caso tenha dúvida, nunca esqueça de se perguntar: "*A pessoa que estiver lendo este artigo, teria algum interesse em meu produto/serviço!?*"

Como organizar o seu conteúdo

Agora que você tem uma ideia de como e o que você deve publicar em seu site/blog, precisamos organizar o seu conteúdo para que este seja o mais efetivo possível.



Assim não vai dar certo ...

Isso tanto a nível de organização para os mecanismos de busca como Google (um site bem organizado e com boa estrutura terá muito mais chances de aparecer mais nas pesquisas no Google do que um site desorganizado), bem como para os seus possíveis clientes e leitores.

Para fazer isto, aqui vai um passo a passo de como eu organizo o conteúdo dos meus sites:

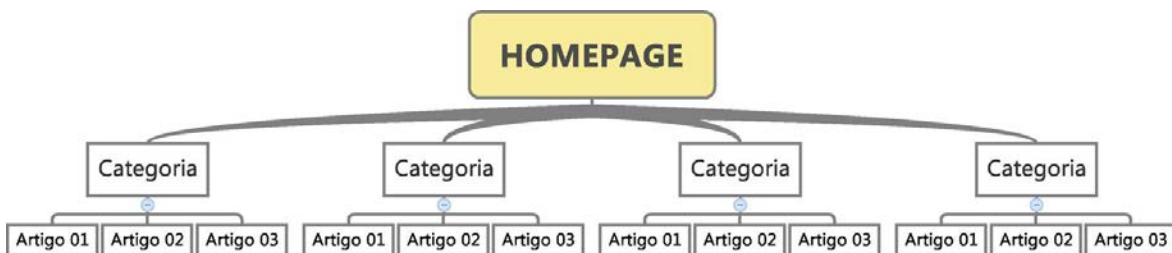
1. Defina que tipo de cliente você quer atrair;
 - a. Se já tiver o seu produto fica mais fácil.
2. Para cada artigo/post que pensar em publicar no seu site, certifique-se que você possa responder a pergunta abaixo com um sonoro "Sim!" (ou no mínimo um enfático "Talvez!"):

A pessoa que estiver lendo este artigo, teria algum interesse em meu produto/serviço!?

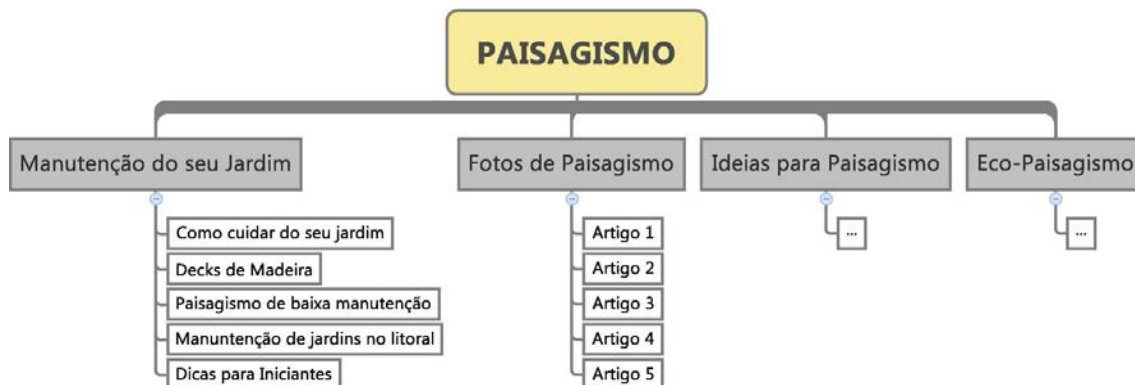
3. Estude sites parecidos para ver como estes organizam o seu conteúdo;
4. Crie os tópicos e categorias principais do seu site;
 - a. Defina no mínimo 5 posts para cada tópico
5. Comece a publicar.

Esse é um passo a passo básico de como organizar o seu conteúdo. Depois, para a publicação deste conteúdo em seu site, é recomendado que você utilize a estrutura de SILO para o seu conteúdo.

Para explicar como funciona, uma imagem facilita:



Basicamente cada silo representa uma categoria/tópico dentro do seu site que você estará criando e publicando conteúdo relevante a aquele tópico. No exemplo podemos ver que para um site fictício sobre Paisagismo, temos diversas categorias principais e subcategorias:



PAISAGISMO

Categorias:

Fotos de Paisagismo

Ideias para Paisagismo

Eco Paisagismo

Paisagistas Famosos

Dicas e Guias

Manutenção do seu Jardim



Subcategorias dentro de "Manutenção do seu Jardim":

Como cuidar do seu jardim

Decks de Madeira

Paisagismo de baixa manutenção

Manutenção de jardins no litoral

Dicas para Iniciantes

E assim segue. A quantidade de categorias, subcategorias e posts pode variar, mas o recomendado é respeitar a regra:

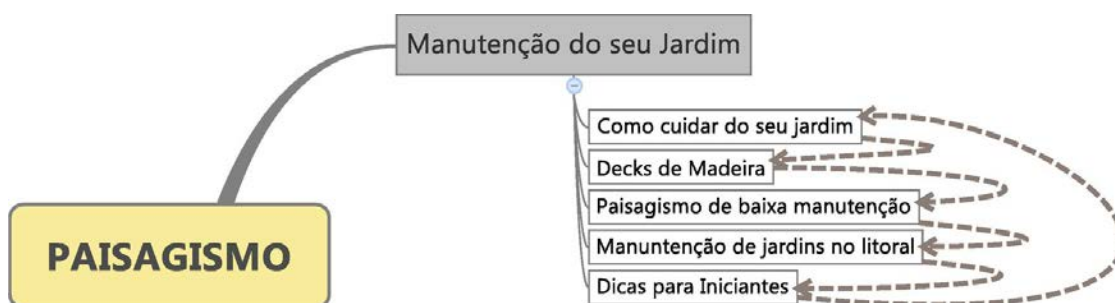
Qualquer artigo em seu site não pode estar mais de 3 cliques longes para um possível acesso.

Isto significa que o melhor formato para organizar o seu site é no MÁXIMO:

Homepage » Categoria » Subcategoria » Artigo.

Dependendo do seu site você nem precisa de uma subcategoria então utilize esta regra caso a caso adaptando ao seu público e conteúdo.

Após isto, você somente terá de certificar-se que há uma ligação correta entre os artigos e suas categorias e subcategorias com a utilização correta de links. A maneira como isso deve funcionar pode ser explicado pela figura abaixo:



O que você tem que fazer é certificar-se que a página inicial de sua categoria contenha um link para todos os artigos relevantes aquela categoria e que todos estes artigos, por sua vez, linkem de volta para esta página da categoria principal.

Os artigos podem também linkar entre si em sequência para ajudar tanto na otimização do seu site a nível estruturacional e também para apresentar conteúdo relevante para os seus leitores. Basicamente então temos:

- Página principal da categoria/tópico » Link para todos posts desta

categoria;

- Todos posts da categoria » Link para página principal da categoria;
- Artigo 1 » Artigo 2 » Artigo 3 » Artigo 4 » Artigo 5 » Artigo 1.

Assim você garante que o Google, quando visitar o seu site, consiga achar todos os posts do seu site e os seus leitores também tenham acesso a todos os seus artigos.

Como gerar tráfego para o seu site

Agora que você tem uma ideia melhor *do que* e *como* publicar, você tem que achar os meios certos para publicação para que o seu conteúdo **atinga e alcance* a maior quantidade de pessoas possível*. Isto não significa que você estará publicando somente em seu blog, mas em todo e qualquer lugar que o seu público-alvo possa estar.



Não é desse tráfego que eu tô falando ..

Muito provavelmente, há muito mais meios e escolhas para comunicação com seus clientes e leitores do que você provavelmente terá tempo para trabalhar. Por este motivo é fundamental que você utilize aqueles que **trarão pra você os melhores resultados no menor tempo possível**. Para fazer isto, basta você ter a seguinte pergunta em mente toda vez que estiver analisando as suas opções:

Onde o meu público-alvo busca informações, dialoga, conversa e interage na internet!?

O que eu vejo acontecer muitas vezes e que já tive que explicar para alguns clientes é o fato de que as pessoas começam com uma ideia errada do "Eu quero ter um blog, uma conta no Twitter e no Facebook."

Quando eu pergunto o porquê disto, geralmente a resposta é alguma variação do *"Porque todo mundo têm!"*

Esta é a maneira errada de procurar e se comunicar com seus clientes:

- Talvez os seus clientes REALMENTE passem um bom tempo no twitter. Talvez não.
- Talvez os seus clientes REALMENTE passem um bom tempo no Facebook. Talvez não. Talvez eles somente utilizem o Facebook para falar com seus amigos.
- Talvez o seu cliente goste de ver vídeos na internet sobre o seu produto/serviço. Talvez não.

Você tem que levar em conta onde os seus clientes gostam de frequentar e principalmente se o meio que você estará usando para se comunicar com eles, é um meio agradável onde eles estejam *abertos* a ver o que você tem a oferecer.

Com isto em mente, aqui vai uma lista dos lugares mais comuns e das estratégias mais eficazes que você pode utilizar para achar, atrair e principalmente **RETER** os seus clientes.

Onde e como gerar tráfego para o seu site

- **Mídias Sociais:** as mídias sociais é hoje uma das melhores maneiras de entrar em contato com seu público tanto para divulgação de seu trabalhos e produtos bem como a comunicação com este para sanar dúvidas, resolver problemas entre outros. Algumas das redes sociais mais populares são: **Facebook, Twitter, Tumblr, LinkedIn.**

- **Guest Posts:** guest posts são posts que você faz para publicar no blog e sites de outras pessoas. Estes tem dois objetivos principais: aproveitar o tráfego já existente de outro site que possa estar interessado no que você tem a oferecer (tanto em forma de conteúdo como em seu produto em si) e também para conseguirmos links para nossos sites que ajudam a melhorar os seus rankings nas pesquisas do Google (isso faz parte do SEO "*Search Engine Optimization*" ou numa tradução livre "Otimização para Mecanismos de Busca");
- **Blog:** o seu blog pode ser uma das melhores maneiras de atrair, comunicar e reter clientes. Há diversas maneiras de como criar um blog dentro do seu mercado para um retorno sobre o seu investimento mais eficaz.

Um detalhe: lembrando como mencionei acima para não confundir o seu site com um blog, você pode ter conteúdos mais específicos dentro do seu site que estão voltados mais para a resolução e divulgação do seu produto e ao mesmo tempo ter um blog mesmo onde você pode falar um pouco mais livremente para aqueles que tenham interesse no que você tem a dizer. A recomendação é começar planejando um **site/negócio** e utilizar o *blog* como UMA das ferramentas para divulgação e não o contrário.

- **Vídeos:** hoje em dia criar um vídeo é relativamente fácil e o seu alcance é muito grande. Se você ainda não tem um canal próprio no YouTube, recomendo que crie um onde poderá divulgar diversos vídeos relevantes ao seu site, produto e serviços. Há diversas alternativas de tipos de vídeo como vídeos demonstrativos de seu produto/serviço, vídeos educacionais, etc.
- **PodCasts:** esta é uma ferramenta que diversos blogs já utilizam e aqui vai depender muito do estilo do seu negócio. Por exemplo, se você tem uma

loja de e-commerce, talvez um PodCast não seja uma boa ideia pois talvez não haja tanto interesse. Agora, se você tem um site digamos mais social, com seu nome onde você vende seu produto, então um PodCast é uma *grande* alternativa que você com certeza deve considerar.

Já vi diversos blogs e outras pessoas comentando que iniciar o seu próprio PodCast, foi uma das melhores decisões que já fizeram. Pat Flynn do [Smart Passive Income](#) até já comentou que cerca de 20% de seus novos leitores acharam o seu site através do iTunes, ou seja: não ignore esta importante fonte de tráfego!

- **Fóruns:** fóruns são uma boa alternativa para se tornar conhecido em seu mercado e aos poucos construir a sua imagem de expert ajudando e respondendo a diversas perguntas em fóruns. O segredo está em você não tentar se promover descaradamente, e sim realmente ajudar e contribuir com o fórum para que assim você se torne conhecido.

Depois o que você faz é adicionar um link ao seu site em sua assinatura do fórum que você esteja participando para aquelas pessoas interessadas em seu trabalho poderem visitar e ver mais a respeito de você e seu negócio.

- **P+R - Perguntas e Respostas:** sites como o "[Yahoo! Respostas](#)" são excelentes fontes de tráfego onde milhares de pessoas fazem perguntas diariamente. Basta você dar uma navegada pelo site e ver em qual categoria você melhor se encaixa e que tipo de pergunta provavelmente os seus possíveis clientes estariam fazendo.

Assim como o fórum, a melhor maneira é você tentar ajudar o máximo possível as pessoas sem ficar se promovendo tão diretamente. Deixe que as pessoas percebam

o seu valor e fiquem mais interessadas sobre você. É bem melhor que as pessoas achem o seu site com o pensamento "Hum, acredito que esta pessoa sabe o que está falando - será que ele tem um site?" do que uma mera resposta somente para incluir um link para o seu site.

Fora isto, o Google parece (no momento) "apaixonado" pelo Yahoo! Respostas pois para diversas perguntas que são feitas no Google, quase sempre tem algum resultado deste site.

- **Eventos:** aqui é uma fonte que irá misturar o online com o offline, mas basicamente você deve se interessar e participar de eventos relevantes a sua área. Além de uma excelente maneira de conhecer mais sobre o seu mercado, sobre os seus clientes e produtos, você também poderá estar fazendo um networking que poderá render a você diversos contatos e até talvez futuros parceiros.
- **Newsletter:** se você é assinante da minha newsletter, você então recebe bastante conteúdo de qualidade que preparo somente para os meus assinantes. Alguns eu chego a publicar em meu blog, mas em sua grande maioria eles são privados para assinantes.

Esta é uma excelente maneira de se construir relações melhores com seus clientes e leitores e também é uma fonte de tráfego que independe do Google. Isto é muito importante pois você tem que considerar a possibilidade de se algum dia, por algum motivo, o seu site sumir do Google (sim, pode acontecer), como você gerará tráfego e manterá contato com seus leitores?

- **Distribua o seu conteúdo em diversos formatos:** é essencial que possamos distribuir o nosso conteúdo da melhor maneira possível através do maior número de meios possível. Por exemplo, se você tem um PDF gratuito

como este para distribuir para seus leitores, por que não gravar um áudio dele para que seja mais uma maneira de seus leitores acessarem o seu conteúdo?

Há diversas outras formas de distribuir o seu conteúdo e cito algumas das mais comuns abaixo:

- **Áudio:** como citado, áudio é uma excelente alternativa para você reutilizar um conteúdo que você já produziu uma vez. Depois você até pode criar um PodCast baseado em alguns dos seus melhores artigos para ter mais uma fonte de tráfego: iTunes.
- **Vídeo:** já citado anteriormente, o vídeo é hoje com certeza uma das melhores maneiras de você distribuir o seu conteúdo da maneira mais efetiva. De acordo com pesquisas feitas, vídeo é hoje o método mais eficaz para a comunicação na web devido as inúmeras vantagens que se tem ao se produzir um vídeo. O vídeo não precisa ser tão profissional inicialmente contanto que a mensagem seja entregue.
- **PDF:** aqui funciona dos dois jeitos: você já ter um PDF e transformar em posts/artigos em seu site ou o contrário, você ter artigos e posts e formar um PDF com estes. Assim você ganha mais uma forma de *sindicação* de conteúdo e pode até oferecer o seu PDF gratuitamente para aqueles que assinarem a sua newsletter.
- **Slide shows:** slide shows em sites como Scribd, Slideshare e Issuu são excelentes fontes de tráfego e você pode facilmente indicar os seus leitores e clientes para os seus materiais de referência. Outra ideia aqui é que você pode reaproveita parte dos materiais criados acima como fazendo uma compilação do seu vídeo para um slide show ou vice-versa. PDFs também podem se tornar excelentes slide shows

- **Combinação de 2 ou mais acima:** fora isto, como citado no último item, a combinação destes pode ser uma arma muito poderosa. Você pode lançar um produto educacional para o seu mercado onde você oferece um PDF, 8 vídeos educacionais de qualidade e mais 3 entrevistas gravadas em MP3 para que o seu cliente possa ouvir no carro. Com certeza dará uma incrementada em seu produto e com isso, poderá inclusive aumentar o seu valor de venda pelo valor percebido do seu produto.

Enfim, há diversas maneiras de você fazer a syndicação do seu conteúdo e fazendo-a da maneira correta, você estará dando chance de mais pessoas encontrarem o seu blog através da reprodução do seu conteúdo em outros formatos.

Conclusão

Esta é somente uma breve introdução de quais os melhores caminhos e alternativas que você tem para realizar a divulgação da sua marca, site e produtos. Com certeza há muito mais a explorar que somente isto, mas como uma breve introdução já é um bom guia que ajudará você a pensar como divulgar o seu trabalho.

Para concluir, gostaria de lembrar novamente das duas principais perguntas que você deve se fazer caso esteja em dúvida sobre **O QUE, COMO e ONDE** publicar o seu conteúdo e fazer a sua divulgação:

A pessoa que estiver lendo este artigo, teria algum interesse em meu produto/serviço!?

E ...

**Onde o meu público-alvo busca informações, dialoga,
conversa e interage na internet!?**

E SE...

“Fracassos são o jeito que a natureza lhe prepara para grandes responsabilidades.”
– *Napoleon Hill*

Estamos chegando perto da conclusão deste guia gratuito que você está agora lendo.

Antes de terminarmos, gostaria de abordar algumas das principais dúvidas que eu pessoalmente tive quando comecei e sei que muitas outras pessoas tem ao tentarem iniciar um empreendimento próprio ou até a começar algo novo fora do que é considerado padrão para todos.

Muitas dúvidas surgirão ao longo do caminho e isto é normal:

- E se não de certo?
- E se eu perder todo o meu dinheiro?
- E se eu não tenho tempo?
- E se eu fracassar?
- E se no exato momento que eu decidir sair de casa um meteoro cair no meu quintal, acertar meu cachorro que vai ficar com raiva, me morderá, eu tropeçarei e cairei na rua no exato momento que uma garota que acabou com o namorado ontem e que está distraída está passando!?

(Quase) Todas estas dúvidas são normais ...

a diferença vai estar em como você reage a elas.

Se você acha que eu nunca tive este tipo de dúvida ou que eu nunca duvidei de mim mesmo, pode ficar tranquilo: eu sou uma pessoa como qualquer outra e também já tive milhões de dúvidas e medos, mas não foi isso que me fez parar ou me fez deixar de lutar para alcançar os meus sonhos.

Uma analogia que eu gosto de fazer é pensar o seguinte: todos estes medos e dúvidas são como o seu medo de ser atropelado, assaltado ou qualquer coisa parecida quando você sai na rua - *mas isso não impede você de sair de qualquer jeito certo?*

Talvez você tome algumas medidas de precaução, tenha cuidado onde anda, olhe para os dois lados da rua antes de atravessar, etc., mas o que você *não* faz é não sair. O mesmo você deve aplicar para o seus empreendimentos.

O objetivo deste guia não é fazer um discurso sobre como você deve continuar e aprender com seus fracassos e nem nada disso. Sim, a mentalidade de um empreendedor é uma, senão **A MAIS IMPORTANTE** habilidade que uma pessoa pode ter. Ela é tão importante que tentar resumir algo assim em apenas alguns parágrafos seria estúpido de minha parte.

Por isto, o que eu quero deixar aqui é somente uma pergunta que eu sempre acabo lembrando diversas vezes toda vez que algo parece que não vai dar certo ou que eu chegue a pensar nem que por um segundo que talvez eu vá desistir:

Quantas chances você daria para o seu filho recém-nascido para que ele aprendesse a andar antes de fazer ele desistir!?

Sabe a resposta?

Não existe quantas chances você daria - ele tentaria e tentaria e tentaria até que aprendesse a andar!

Não importaria quantas vezes ele caísse e se machucasse, ou como ele demora para aprender, ou como **INSIRA DESCULPA AQUI**.

Nada disso interessaria!

Ele simplesmente tentaria até aprender! Ponto.

E é exatamente esta é a mentalidade que temos que ter quando estamos iniciando um novo empreendimento ou aprendendo algo novo: desistir não é uma opção! Faça até que de certo e não aceite não como resposta.

CONCLUSÃO

"Empreendedorismo é viver alguns anos de sua vida como poucos o fariam, para que depois você possa viver o resto da sua vida como poucos poderiam."

– Um estudante de Warren G. Tracy

Se você chegou até o fim deste guia, isto me ensina algo muito importante sobre você: significa que você tem vontade e garra para ir atrás do que quer e entende o porque informação, conhecimento e educação são importantes para que possamos nos desenvolver tanto pessoalmente como profissionalmente.

Tenha razões e "porquês" suficientes para que o seu negócio cresça independente do que acontecer. Dinheiro por si só não é um bom porquê; utilize-o somente como o MEIO pelo qual você irá fazer algo maior.

Parabéns!

Gostaria de parabenizá-lo por ler todo este guia e deixar aqui aberto para que este não seja um "fim", e sim somente o começo de muitas coisas.

De uma amizade que nós possamos ter.

Do começo de uma nova ideia.

Do começo de um novo empreendimento que você esteve adiando todo este tempo pois não sabia por onde começar.

De uma chance de finalmente fazer aquilo que você gosta *quando e onde* você quiser!

E no final, não esqueça, como Napoleon Hill escreveu em um dos maiores clássicos da literatura, "*A Lei do Sucesso em 16 Lições*" e "*Pense e Fique Rico*":

"Eu gostaria de te fazer lembrar, ó grande Rei, e gravar esta lição em seu coração: há no mundo um poder maior que nós mesmos, onde todos os acontecimentos dos homens giram em torno, de tal jeito que simplesmente impede qualquer homem de ter *sempre* sorte."

Portanto, não tenha medo de tentar e tentar de novo. Falhar e falhar de novo. Cair e cair de novo. Pois, eu garanto, que se você nunca desistir, uma hora você terá sucesso!

Lembra daquele cara que desistiu?

Não.

E ninguém nunca vai lembrar.

Por isso ... ***NUNCA DESISTA!***

E o que fazer agora ...!?

Novamente parabéns por chegar ao final deste manual! Você já deu um importante passo na conquista da **sua liberdade!**

Se você gostou desse manual e de toda a ideia de se trabalhar online, então talvez

você esteja interessado em dar o próximo passo ...

Se você quiser um curso COMPLETO, de A a Z, mostrando passo a passo o que você precisa fazer para ter seu negócio próprio online, então eu gostaria de recomendar para você o meu curso, o [Empreendimentos Digitais Altamente Lucrativos](#).

O Empreendimentos Digitais Altamente Lucrativos (ou 'EDAL' para ficar mais fácil) é um curso 100% online que mostrará TUDO o que você precisa para você conquistar seu sucesso online.

Ao participar do curso você vai aprender como escolher e garantir que o seu mercado apresenta potencial de lucro, como criar produtos que as pessoas *realmente* querem e como rentabilizar e lucrar da melhor maneira possível.

Fora isso, você também aprenderá como escolher e montar a sua plataforma digital, que é por onde você conduzirá seu negócio. Também resolveremos de uma vez por todas um dos maiores problemas de empreendedores digitais – tanto iniciantes como avançados:

Tráfego!

Há uma seção inteira só para isso para garantir que você não tenha dúvida no que você precisa fazer!

Também forneço modelos de páginas e ferramentas já PRONTAS para você começar seu negócio hoje mesmo!

Isso mesmo! Sei que as vezes não é fácil começar e muitos acabam parando, ou por medo ou por falta de conhecimento mesmo, na parte mais básica de tudo isso:

Criar o seu site!

Recentemente fizeram alguns estudos e foi encontrado que cerca de 70% das pessoas que se interessam pela ideia de trabalhar online e aproveitar todas vantagens e benefícios que isso traz, não chegam nem a criar o seu primeiro site!

NÃO DEIXE ISSO ACONTECER COM VOCÊ!

Ah, antes que eu esqueça, também ofereço o curso com uma **garantia completa de 30 dias. Pediu, levou. Sem perguntas, sem enrolação.**

Não vou sair aqui dando uma de marqueteiro (fajuto por sinal se fizesse isso) falando que o curso é para todo mundo, que é melhor coisa do mundo desde o pão fatiado, etecetera etecetera etecera ...

Não!

O curso NÃO é para todo mundo!

Mas isso é bom! Porque já que ele não é para todo mundo, para aqueles que ele REALMENTE for, como talvez seja o seu caso, é vai ser MUITO bom!

Então se você se interessou e quer dar uma olhada, basta visitar o site abaixo:

[» Clique aqui para mais informações sobre o curso que vai ensinar você como ter o seu negócio online próprio!](#)

Obrigado por sua atenção

*"Algumas pessoas morrem aos 25 anos de idade ...
mas só são enterradas aos 75."
~ Benjamin Franklin*

Em um mundo onde a *atenção* é um dos bens mais preciosos, eu quero agradecer você por dedicar parte do seu tempo e ter lido este guia do início ao fim. Sei o quão ocupado somos hoje em dia e se você chegou até aqui, sei que isto deve ter requerido um esforço de sua parte – e por este eu agradeço!



*Seu host trabalhando diretamente da ilha de
Koh Pagnan na Tailândia*

Por favor sinta-se a vontade para entrar em contato comigo a hora que quiser para dúvidas, ideias, sugestões, se faltar alguém no seu time para jogar aquela pelada de sábado, enfim, para qualquer coisa. Para entrar em contato, você pode usar qualquer um dos seguintes contatos abaixo.

Também gostaria de pedir a você que você indique o manual para pelo menos 2 amigos seus. Aqueles 2 amigos que você acha que se interessariam pelo assunto. Até porque você vai querer ter alguém para conversar e apoiar você nessa ideia não!?

Então nada melhor que seus amigos.

Assim eu ganho, você ganha e seus amigos ganham. Todos se beneficiam 😊

Para indicar basta enviar o link abaixo:

<http://www.empreendedor-digital.com/manual>

Se quiser mandar o manual direto sem problemas, mas eu REALMENTE preferiria que você enviasse o link para que o seu amigo possa também se cadastrar na newsletter. Assim ela também vai receber mais dicas, vídeos, informações e tudo o que mais eu puder fazer para ajudar.

Contato

Página do Manual: <http://www.empreendedor-digital.com/manual>

Curso Empreendimentos Digitais Altamente Lucrativos:

<http://empreendimentoslucrativos.com.br>

Facebook Page: <http://www.facebook.com/EmpreendedorDigitalQG>

Twitter: [@brunopicinini](https://twitter.com/brunopicinini)

Contato: bruno@empreendedor-digital.com

Bruno M. Picinini

A handwritten signature in black ink that reads "Bruno M. Picinini". The signature is stylized, with a large, looped 'B' and a cursive 'Picinini'.

Empreendedor-Digital.com

CRÉDITO DE IMAGENS

"Liberdade"- Warner Brothers

Love-Or-Money - <http://www.neo1seo.com/2011/10/passion-vs-profit-when-blogging/>

Nail Frame - <http://www.infmetry.com>

Blog - <http://www.b2bsocialmediaguide.com/>

Einstein Duh - <http://visionhelp.wordpress.com/2012/06/09/hooked-on-font-ics-caution-wide-spacing/einstein-duh/>

Infoproducts - <http://maxplr.com/>

Jack Sparrow Drawing - <http://herr-o.deviantart.com/art/Jack-Sparrow-3098814>

Software - <http://www.picotech.com>

Uncle Sam – <http://wired.com>

Jewelry - <http://starmakeupjust.com/diamond-jewellery>

Consultoria - timedoctor.com

Freelance - christopherwink.com

Clutter - <http://yourhomewizards.com/2011/09/seeing-red-can-make-you-clutter-free/>

"I'm #1 – why try harder?" – Fatboy Slim

Wordpress Symbol – Wordpress.org