

5 DICAS PARA CRIAR O SEU NEGÓCIO ONLINE



LENDER RODRIGUES

01

Introdução

02

Opções de Negócios para a Internet

- 1) E-commerce ou Loja virtual
- 2) Prestação de Serviços
- 3) Criação de produtos digitais
- 4) Ser afiliado

03

As Vantagens de se trabalhar como Afiliado Digital

- 1º passo: Escolhendo o nicho
- 2º passo: Escolhendo o produto
- 3º passo: Conheça as dores do seu Público
- 4º passo: Montando uma estrutura
- 5º passo: Busque conhecimento

04

Conclusão

ÍNDICE

03

IN
TRO
DU
ÇÃO

"VOCÊ PODE TER CERTEZA DE QUE, AO TERMINAR DE LER ESTE E-BOOK E SEGUIR TODAS AS ETAPAS FIELMENTE, JÁ OBTERÁ RESULTADOS E PODERÁ LUCRAR NA INTERNET."

Neste e-book, mostrarei 5 etapas sobre como criar um negócio 100% online e trabalhar em casa ou em qualquer outro lugar. Basta conectar-se à Internet e você pode fazer um trabalho digital.

Você pode ter certeza de que, ao terminar de ler este e-Book e seguir todas as etapas fielmente, já obterá resultados e poderá lucrar na Internet.

Mas antes de continuar a ler o conteúdo, quero que você responda algumas perguntas:

- Você já se perguntou como seria sua vida se pudesse trabalhar confortavelmente em casa e escolher em qual horário da semana trabalhar?
- Como seria sua vida sem ter que enfrentar trânsito todos os dias, lidar com seu chefe e fazer um trabalho que você não gosta?
- Você já pensou em passar mais tempo com sua família, sair com amigos e fazer coisas com as quais sempre sonhou, mas não tem tempo nem dinheiro para isso?

Seria sensacional, não é mesmo?

E se eu lhe disser que você pode fazer todas essas coisas e ainda iniciar um negócio lucrativo a um custo muito baixo?

De fato, é interessante quantas pessoas desejam iniciar seus próprios negócios, como franquias ou empresas locais, mas sempre enfrentam o mesmo obstáculo: altos custos de investimento inicial.

Mas você sabia que pode iniciar um negócio com muito menos investimento do que o investimento tradicional?

Acredite ou não: comecei a investir em um negócio on-line no valor de uma pizza por mês.

Estabeleci toda a estrutura de negócios e hoje faço o que gosto em casa. Mas nem sempre foi assim.

"COMO SERIA SUA VIDA SEM TER QUE ENFRENTAR TRÂNSITO TODOS OS DIAS, LIDAR COM SEU CHEFE E FAZER UM TRABALHO QUE VOCÊ NÃO GOSTA?"

06

OPÇÕES
DE NEGÓCIOS
PARA A
INTERNET

Existem vários modelos de negócios para a Internet. Vou te dar alguns exemplos:

1- E-commerce ou loja virtual



Nesse modelo você vende produtos físicos pela internet. Podes vender seus próprios produtos ou trabalhar com Dropshipping.

Desvantagens: você tem custos com os produtos ou com os anúncios para divulgar a sua loja pela internet.

2- Prestação de serviços

Nesta modalidade você trabalha como freelancer, assistente remoto, designer, presta consultorias, escreve textos, edição de vídeos e fotos, etc.

Desvantagens: você estaria vendendo o seu tempo. Logo, não há muita escalabilidade, pois todos nós temos apenas 24 horas no dia, o que limita nossos ganhos.

3- Criação de produtos digitais

Aqui você transforma o seu conhecimento de determinada área em um curso online, em um ebook, um aplicativo, etc.

Desvantagens: você precisa ser um expert no assunto que irá abordar e estar atualizando constantemente o seu Infoproduto. Além disso, você precisa oferecer suporte para os seus clientes.

4- Ser afiliado digital

Nessa modalidade você se afilia em produtos de terceiros e começa a divulgá-los na internet e recebe uma comissão por cada venda realizada.

Esse último modelo é o melhor e mais simples para se começar a trabalhar na internet, e possui várias vantagens em relação aos demais modelos.



09

**AS
VANTAGENS DE
SE TRABALHAR
COMO AFILIADO
DIGITAL**

I. Você não precisa necessariamente de um produto próprio para começar a vender na internet.

II. Não precisa ter contato direto com os clientes e nem dar suporte. Isso fica na responsabilidade do produtor.

III. Não é necessário comprar produtos para fazer estoque.

IV. Você monta uma estratégia de negócio que funciona no piloto automático.

V. É a forma mais simples e barata de montar um negócio online.

**"IMAGINE PODER FAZER O QUE VOCÊ
GOSTA DE FAZER SEM SER
SOLICITADO PELO CHEFE, SEM O
PROBLEMA DE ENGARRAFAMENTOS
TODOS OS DIAS E O PROBLEMA DE
TER UM HORÁRIO PARA ENTRAR E
NÃO TER HORÁRIO PARA SAIR."**

Seria o trabalho dos seus sonhos, não é mesmo? Pois acredite, isso já é realidade para muitas pessoas que trabalham com o marketing de afiliados.

Vou agora lhe mostrar alguns passos simples de como você pode iniciar.

1º passo: Escolhendo um nicho



Essa é uma das partes mais importantes do seu negócio. É aqui que você irá escolher sobre qual assunto irá promover e para quem promover, ou seja, vender.

Critérios para uma boa escolha:

- a) Escreva em uma lista as coisas que mais ama fazer
- b) Liste suas habilidades
- c) Pesquise se essas coisas são lucrativas e se existe mercado

A soma desses três itens (paixão, habilidade e lucratividade) lhe mostrará o seu verdadeiro nicho de negócio.

Para clarear melhor sua escolha, vou listar os maiores nichos do mercado de afiliados:

1) Dinheiro e negócios: investimentos, finanças, empreendedorismo, marketing digital, ganhar dinheiro na internet, etc.

2) Saúde e viver bem: Dietas, alimentação saudável, vida fitness, musculação, tratamento de doenças, etc.

3) Relacionamento: conquista e reconquista amorosa, sexualidade, sedução, casamento, etc.

4) Hobbies: musica, artesanato, culinária, fotografia, filmes, etc.

A escolha por um assunto que você goste e tem algum conhecimento, tornara a escolha muito mais fácil e agradável.

Em seguida, realize uma pesquisa de palavras-chave de nicho para ver se há muita pesquisa por esses termos e se você pode lucrar com isso.

Por exemplo, se você optou por trabalhar com emagrecimento especificamente em como perder a barriguinha as palavras chave serão:

- a) "Como perder barriga"
- b) "Dieta para emagrecer"
- c) "Como perder a barriga em 30 dias"

Em seguida, digite essas palavras-chave em uma ferramenta gratuita chamada **Ubersuggest** e verifique o volume de pesquisa dessas palavras. Se os resultados mostram milhares de pesquisas, isso mostra que é um bom nicho.

Veja na imagem abaixo os resultados do **Ubersuggest** para a palavra-chave "como perder barriga":



The screenshot shows the Ubersuggest interface for the keyword "como perder barriga" in Portuguese/Brasil. It displays 1,264 ideas for the keyword. A table lists several suggestions with their respective metrics. A red arrow points to the volume value of 49,500 for the main keyword, which is also highlighted with a red box.

PALAVRA-CHAVE	VOL	CPC	PD	SD
como perder barriga	49.500	R \$ 0,65	30	37
como perder barriga rápido	9.900	R \$ 0,62	36	19
como perder barriga	9.000	R \$ 0,65	76	10

Olha só quantas pesquisas para essa palavra chave

Depois disso, pesquise no Google e veja se há anúncios pagos para esses termos. Se têm anúncios, então é um indicativo de nicho lucrativo:

Após fazer as pesquisas de palavras-chave, avalie o mercado vendo seus possíveis concorrentes.

Procure por canais no YouTube, blogs, perfis no Instagram, de pessoas produzindo conteúdo sobre o mesmo nicho que você escolheu e se inspire para criar seus conteúdos.

2º Passo: Escolhendo o Produto

Depois de escolher um nicho de mercado, você deve escolher os produtos de qualidade que deseja vender. A primeira coisa a fazer é entrar na plataforma de associação (eu indico a Hotmart) para se registrar.



Observe o mercado dessa plataforma e siga essas dicas antes de divulgar produtos:

- Escolha produtos com uma boa temperatura para começar a divulgar. O ideal é de no mínimo 30º.
- Escolha produtos de ticket médio/baixo, isto é, produtos com preços de no máximo R\$ 100,00.
- Analise se a página de vendas está legal e persuasiva para vendas.

- Veja se há satisfação dos clientes que já compraram e se não há reclamações na internet sobre esse produto.

E mais importante: Escolha poucos produtos para divulgar.

O ideal é escolher um produto principal e que os demais produtos sejam apenas complementos.

3º Passo: Conheça as dores do seu Público

É importante conhecer a dor do público para convencê-lo na venda.

A dor é um problema em potencial para os clientes e também é a razão pela qual os clientes precisam do seu produto.

A melhor maneira de descobrir quais são essas dores é conversar e interagir diretamente com o público. Assim, você pode ver de perto como essas pessoas se sentem.

Exemplo: uma mulher que quer emagrecer tem as seguintes dores:

- a) Baixa autoestima por estar acima do peso
- b) Não se sentir mais desejada pelo marido
- c) Receber aqueles comentários indelicados perguntando se ela engordou
- d) Não ter mais roupas que lhe sirvam

Além disso, você precisa entender quais são as dificuldades encontradas pelo seu público que os impedem de conseguir o que querem. Para as mulheres que desejam perder peso, as dificuldades podem ser:

- “Não tenho tempo para ir a uma academia”
- “Não consigo seguir uma dieta por muito tempo”
- “Não tenho dinheiro para pagar uma nutricionista”

Quando você sabe a dor do seu público, você consegue fazer conteúdos atrativos e persuasivos.

Aqui nesse ponto, recomendo que você estude muito sobre Copywriting e Gatilhos Mentais, porque ambos serão peças-chaves na hora de você fazer uma boa oferta.

Para você ter uma noção do que eu estou falando, Copywriting (ou apenas Copy) é a habilidade de escrever textos persuasivos voltados para a venda.

Já os Gatilhos Mentais são estímulos recebidos pelo nosso cérebro que influenciam diretamente nas nossas decisões. E existem vários deles, como por exemplo:

- a) Gatilho da autoridade
- b) Gatilho da prova social
- c) Gatilho da escassez
- d) Gatilho da urgência
- e) Gatilho da comunidade

4º Passo: Montando uma estrutura

Estabelecer uma estrutura de negócios é essencial para aumentar sua renda mês a mês.

Sua estrutura on-line será uma combinação de ativos; esses ativos atendem 24 horas por dia, sem descanso, e podem durar vários anos!

Nesses ativos todas as coisas que você disponibilizar na internet uma só vez, continuarão te gerando renda, ainda que você não esteja presente.

Podemos citar como exemplos de ativos online:

- Blog
- Canal no YouTube
- Redes sociais
- Listas de e-mails



Pense comigo ...

Todos os dias, milhares de pessoas ficam on-line em diferentes horários e dias.

Por exemplo, se você tem um blog, alguém pode comprar de você através de informação que você publicou semanas ou meses atrás. Dessa forma, você pode ganhar dinheiro e vender para essa pessoa sem ao menos falar com ela.

Você sabe como é maravilhosa essa capacidade de se conectar à Internet?

Por exemplo, se você administra uma loja física, só pode vender enquanto o vendedor estiver trabalhando lá. Com a ajuda da Internet, superamos essa barreira de tempo porque alguém pode comprar enquanto você dorme ou faz outras coisas.

Além disso, a Internet também atravessou barreiras geográficas, porque podemos vender mercadorias para qualquer pessoa no mundo, e as lojas físicas dependem da pessoa que entra ou faz o pedido.

Trabalhar on-line é ótimo, você não acha?

Portanto, você precisa ter uma mentalidade empreendedora. Entenda que todo ativo que você cria na Internet é um "mini funcionário" que pode funcionar automaticamente para você.

No começo, você terá que trabalhar mais para criar esses ativos. No entanto, quando sua estrutura estiver concluída, você poderá reduzir a carga de trabalho.

Seu trabalho funcionará como uma "bola de neve" porque o trabalho que você fez hoje será adicionado ao trabalho de ontem, será adicionado ao trabalho da semana passada e será adicionado ao trabalho do mês passado, etc.

**"CONCENTRE-SE NO LONGO PRAZO
E CONSTRUA SEUS ATIVOS ON-LINE
DE FORMA CONSISTENTE, O
RESULTADO É INEVITÁVEL!"**

5º Passo: Busque conhecimento

Antes de tudo, quero parabenizá-lo por ler este e-livro até agora.

Isso mostra que você é uma pessoa que persegue o que deseja.

Como eu já disse, para chegar onde cheguei precisei buscar por conhecimento.

Se você não prestar atenção ao que vou lhe dizer agora, não ajudará você a entender tudo isso.

É isso mesmo, eu recomendo fortemente que você leia com atenção o que vou escrever abaixo, porque isso o levará a um nível superior.

Agora, o que quero dizer é que criei toda a estrutura do trabalho, que funciona automaticamente para mim 24 horas por dia.

De fato, você só precisa aprender o método correto passo a passo e colocá-lo em prática.

Mas tenha cuidado!

Atualmente, na Internet, existem vários "especialistas" que prometem fórmulas mágicas que você pode começar a trabalhar na Internet, mas ensinam como fazê-lo da maneira errada, enquanto cobram preços ridiculamente altos!

21

CONCLUSÃO



Em suma, para montar um negócio online você precisará:

Um nicho, onde você irá gerar conteúdo de valor para as pessoas que te acompanham.

Um produto que seja do interesse do seu público. Recomendo inicialmente escolher apenas 1 produto e depois ampliar para mais produtos, mas que não concorram diretamente com o primeiro produto.

Conheça as dores do seu público para que assim você saiba como ofertar o seu produto. Estude sobre copy e gatilhos mentais para ter sucesso nessa etapa.

Monte uma estrutura na internet, para dessa forma conseguir vender no piloto automático.

Busque sempre novos conhecimentos - e é aqui que você irá se destacar dos demais. Não fique acomodado achando que não precisa mais estudar, ou então você ficará para trás.

Espero que esse E-book tenha lhe ajudado de alguma forma... Forte abraço,

Lender Rodrigues