



Afilhado Produtor

Descubra os **benefícios de ter seu próprio** produto digital e como criar um mesmo **sem experiência**



Evaneyde Silva



© Copyright – Todos os direitos reservados.

De maneira alguma é legalmente aceito reproduzir, duplicar ou transmitir qualquer parte deste documento em meios eletrônicos ou impressos.

A gravação desta publicação é estritamente proibida e qualquer armazenamento deste documento não é permitido, a menos que haja permissão por escrito do editor.

Todos os direitos reservados.

Este livro é protegido por direitos autorais. E é apenas para uso pessoal. Você não pode alterar, distribuir, vender, usar, citar ou parafrasear qualquer parte ou o conteúdo deste livro sem o consentimento do autor ou proprietário dos direitos autorais.

Ações legais serão tomadas se isso for violado.

Aviso de isenção de responsabilidade:

Ao ler este documento, o leitor concorda que sob nenhuma circunstância somos responsáveis por quaisquer perdas, diretas ou indiretas, que ocorram como resultado do uso de informações contidas neste documento, incluindo, mas não limitado a erros, omissões ou imprecisões.

INDICE

1-Como Ter Renda Passiva Criando seu Próprio Produto Digital

2-As Desvantagens em Atuar como afiliado

3-As Vantagens em Trabalhar Como Produtor

4-Formas Simples para sair da estaca zero e começar seu Produto Digital

5-A Organização do Conteúdo

6-Ferramentas que Você Vai Precisar

7-Cinco Formas de Divulgar e Começar a Vender seu Produto

1- Como Ter Renda Passiva Criando seu Próprio Produto Digital

Vamos pensar um pouco...

Quando você é afiliado, tem sempre aquela sensação de que os produtores ganham mais. E isto é verdade, pois como afiliado, você precisa vender 2x mais do que o produtor, para ter os mesmos ganhos, na teoria.

E isto é muito difícil, pois o produtor tem vários afiliados que vendem o produto dele, por isso, você precisaria vender mais do que todos esses afiliados juntos, para então poder ganhar mais que o produtor.

Lembrando que um produtor, ganha comissão cheia quando faz venda direta.

Ao invés de fazer todo esse esforço nas vendas, não é mais fácil se tornar um produtor? E assim colocar toda sua dedicação no seu próprio produto?

E ao invés de ganhar meia comissão, não é melhor, ter ganhos cheios para você?

E além da comissão cheia, o produtor pode facilmente alavancar as vendas usando os afiliados.

Porém, para um afiliado, que não sabe o caminho, pode ser muito difícil se tornar um produtor, e é por isso que estou aqui, quero te mostrar de forma simples, como você pode se tornar um produtor em pouco tempo.

Com 3 passos tão simples que você vai até achar graça.

Usando o máximo de ferramentas gratuitas, você poderá transformar suas ideias em produtos e vender pela internet, tendo todas as vantagens que qualquer produtor e recebendo comissões cheias, com suas próprias vendas ou com afiliados que trabalham para você!

E aí? Está a fim de fazer um upgrade na carreira digital? Deixar de ser um afiliado para se tornar um produtor?

Então, vem comigo.

Afinal, o que é um produtor digital?

Produtor digital é quem cria, desenvolve produtos digitais. Existe uma lista de nomes, info-produtor, instrutor, professor digital entre outros

O que são produtos digitais?

Em resumo são livros (Ebooks) em PDF, e cursos através de vídeo aulas. A melhor definição é: Informação que muda vidas!

Qualquer pessoa pode gravar uma série de vídeos e chamar isso de curso. Mas se não muda a vida de ninguém, não é um produto digital.

2-Desvantagens em Atuar como afiliado

Se você é afiliado, com certeza já sabe as vantagens em trabalhar como afiliado! Porque no marketing digital, todo mundo vive falando delas;

Sendo afiliado, você começa imediatamente, você não precisa produzir nada, só indicar, você pode ser afiliado de vários produtos, faz os seus horários etc e etc.

Mas e as desvantagens? Opa... Ninguém fala que tem um lado muito ruim nisso! E tem afiliado que nem imagina que existem desvantagens.

Então, vamos devagar analisar uma por uma.

Afiliado não tem controle!

Imagina que você é meu afiliado. E a maior parte da sua renda, vem das vendas do meu produto. É com as comissões do nosso produto que você paga suas contas.

Então, uma bela manhã, eu acordei e decidi cortar os afiliados! Pego meu notebook e mando um email para você dizendo:

Obrigado pelos serviços, mas estamos fechando a afiliação de todos, desejo toda sorte do mundo!

Como ficaria sua vida? Suas contas?

Quanto tempo levaria até você conseguir engajar outro produto semelhante para o mesmo público?

Quanto tempo até mudar todos seus links de afiliado, espalhados por vários lugares?

E porque um produtor faria isso? Por vários motivos. Mas o principal motivo, é que cortando os afiliados, todas as vendas que vierem pelo link deles, passam a ser direta, comissão cheia para o produtor!

Deixar os afiliados espalharem links do seu curso pela internet, e depois cortar as afiliações, é uma forma de dobrar as vendas com apenas 1 click!

Pesquise sobre o que aconteceu com o Mercado Livre; que tinha programa de afiliado e depois cortou da noite para o dia! Quantos ficaram no vermelho por causa disso.

É um caso extremo com certeza. Mas quantas vezes você já não viu alteração de comissão? Alteração de preço? Alteração de política? Quando não se tem controle, você fica muito mais exposto.

Afiliado não tem segurança

Imagine que o produto simplesmente encerrou as vendas, porque o produtor quer causar um tipo de escassez ou testar alguma técnica de lançamento daqui alguns meses.

Imagine o curso ficar desatualizado, e o produtor mudar de ramo (como já aconteceu com amigos meus), e então você perde todo o trabalho de divulgação que foi feito.

Sendo um produtor, você tem segurança, pois o domínio do produto está com você, por isso você controla tudo!

Afiliado tem o Menor ROI a longo prazo

Em longo prazo, quem vai ganhar mais é sempre o produtor. O afiliado ganha bem no lançamento do produto, mas depois que as vendas esfriam, quem continua ganhando é o produtor.

O produtor continuará ganhando mesmo que o produto pare de vender.

E por quê? Porque o cliente é dele! Um cliente que está acostumado a comprar online, que sabe passar o cartão, acessar sozinho o curso, vai comprar várias vezes.

E o cliente sempre fica na lista do produtor, pois no site de membros, o produtor tem a lista somente de pessoas que compram! E isso se chama Ativo!

O afiliado não tem ativo, aliás, não tem nome. Ele é só alguém que indicou, mais nada.

Ninguém gosta de afiliados

E posso te provar isso.

Tente fazer uma campanha como afiliado no Adwords, ele não permite.

Por enquanto o Facebook ainda permite, mas logo não permitirá mais.

Alguns serviços e empresas de email marketing colocam na sua política que é proibido links de afiliado. E o motivo é óbvio; Spam!

Afiliações podem se esconder atrás de seus links e fazer spam a vontade, fazer campanhas que prometem o céu e a lua, e depois que o cliente compra e não

recebe tudo que o afiliado prometeu, ele pede reembolso. Isso se torna desvantagem para o produtor.

Muitos produtores controlam quem vai ou não ser afiliado de seu produto. Por que será?

Porque eles também não gostam de afiliados, querem dar afiliação somente para quem é de confiança, cobram preços altos nos produtos, mas pagam só 25% ou menos de comissão. 8 Será que ainda existem mais desvantagens em ser afiliado?

Ser afiliado é tão fácil, que todo mundo pode ser. Logo, a concorrência é altíssima, pois com certeza você vai procurar os melhores produtos, e os outros afiliados também.

Como afiliado, você nem pode comemorar uma venda, que os outros afiliados irão ver e se afiliar imediatamente ao mesmo produto, se tornando seus concorrentes!

Se você ainda não se convenceu de que é muito melhor ser produtor do que afiliado, então veja a maior desvantagem, você só ganha comissão se mandar o tráfego para fora do seu site, direto para o site do produtor, ou seja, seu site é visto pelo Google como ruim, e o do produtor como site bom.

Vamos conhecer as vantagens em ser produtor. Por que todo mundo fala das desvantagens em ser produtor, dá mais trabalho, tem que

aprender um monte de coisas sobre marketing, demora em começar a ganhar dinheiro e etc...

Isso tudo justamente para que você fique como afiliado.

Espera...Você deve perguntar: Eva, o que você vai dizer para os afiliados do seu curso? Vai mandar cancelarem afiliação?

Mas é clarooooo..... QUE NÃO! Ser afiliado é uma fase, para começar,

aprender, ganhar dinheiro, e é muito bom isso, aquele começo, quando você está conhecendo esse mundo digital... Porém afiliado não é profissão, nem é negócio!

Você deve ter ouvido um monte de gente dizer que é negócio, mas não é.

Em minha opinião, negócio é quando você é o patrão.

E o afiliado não manda nem controla nada, ele depende dos produtores. Então não é negócio.

Meu conselho; comece como afiliado, aprenda bastante, mas se prepare para ser produtor no futuro! Esse ebook é para despertar você para a próxima fase que é:

Se tornar produtor!

E todo esse papo de vantagem e desvantagem, é justamente para abrir sua mente! Comece a pensar desde já, como produtor, e vamos ver as vantagens que você vai ter.

3-As Vantagens em Trabalhar na Internet como Produtor

A maior vantagem é ter todos os dados do cliente final, pois dessa forma, você tem um ativo, uma carteira de clientes, uma lista de pessoas que já compraram de você uma vez, e com certeza irão comprar várias vezes, desde que você mantenha sempre a qualidade.

Ter o cliente em mãos, isso sim é negócio, é seguro, você tem o controle. E pode fazer promoção, mudar o preço, atualizar o produto, estudar as necessidades dos seus clientes e lançar novos produtos.

Produtor constrói marca “Autoridade”

O afiliado pode construir muita autoridade, mas nunca de uma marca. Somente de um assunto! O máximo que os leads irão ver no afiliado, é que ele entende muito de algum assunto! E só.

Já o produtor, constrói autoridade de um produto, ele não só é visto como quem entende do assunto, mas como quem tem a solução para os problemas dos leads, que é o produto.

Produtor é Duro de Matar

O produtor se levanta muito mais rápido do que o afiliado. Imagine um afiliado que perdeu tudo, como ele se levanta? Para o produtor, basta fazer um webinar sobre

uma atualização do produto, ou lançando um novo produto. Pronto, já tem grana da noite para o dia.

Se você acompanha o mercado de marketing digital, com certeza já viu produtores que desaparecem do mercado, daqui a pouco surgem com um novo produto! Isso é como imprimir dinheiro.

Produtor ganha dinheiro se aproximando das pessoas

Enquanto o afiliado precisa mandar o visitante embora pelo link de indicação, o produtor ganha dinheiro se aproximando das pessoas, que irão entrar na sua área de membros e ficar em contato direto com o produtor e/ou sua equipe.

Eis o ditado: Quanto mais você conhece o público, mais você vende! E é muito mais fácil conhecer o público, quando eles estão em contato direto com você.

Produtor Escolhe Como quer ser pago

Quando você é produtor, percebe que as plataformas como Hotmart e Monetizze, são apenas um detalhe, porque na verdade, a única função delas para você produtor, é te entregar afiliados, e só!

Pois se você não quiser afiliado, você pode ser pago com paypal, transferência bancária, ou usar qualquer das centenas de sistemas de pagamento que estão disponíveis pela internet.

Mesmo tendo afiliados em uma plataforma, se você consegue clientes diretos pelo WhatsApp por exemplo, ao invés deles pagarem um boleto das plataformas que demoram 30 dias para te pagar o valor, mais o tempo de sacar para sua conta, você pode simplesmente enviar ao cliente um boleto do Bcash, ou transferência bancária, que é muito mais rápido! E assim você tem dinheiro na hora.

E sendo produtor, basta criar manualmente o login do cliente na sua área de membros. É muito mais negócio!

Produtor Chega na Primeira Página mais rápido.

Se você entende um pouco de SEO, sabe que a forma mais rápida de chegar na primeira página, é com link bulding. Outros sites apontando 12 links para o seu site.

E os afiliados, mesmo não conseguindo vender, eles espalham o link do seu site. Pois a máscara, para deixar o link amigável, não esconde o link do buscador. Aliás, muitos produtores usam o sistema de afiliados como estratégia para SEO, depois que os links estão bem espalhados, eles abaixam a comissão ou fecham o programa de afiliados.

Produtor Consegue Parcerias Facilmente

Ter um produto no mercado abre o leque da negociação, pois fica fácil negociar e fechar parcerias com outros profissionais que atuam na sua área. Pois em muitos casos, é melhor se unir ao concorrente como parceiro, do que ficar competindo com ele.

Já se convenceu ou quer mais?

Produtor pode atuar como afiliado com comissão especial, pelo fato de já ter uma lista de clientes.

Muitas parcerias entre produtores são fechadas dessa forma, por isso, quando for a sua vez, já sabe!

Se chegar outro produtor querendo te convidar para ser afiliado dele, você já sabe que pode pedir uma comissão maior e ainda exclusividade, como webinar especial, entrevista em vídeo e etc..

Então, borá ser produtor?

Vamos supor que você está em uma dessas 3 Situações:

1-Aquela ideia!

Se você já tem uma ideia, maravilha! Agora é imaginar seu produto virando realidade.

Sem inventar burocracia, sejamos práticos! Seu produto vai ser ebook? Comece a escrever. Seu produto vai ser em vídeo? Comece a gravar.

A armadilha do produtor é não colocar em prática, por querer tudo “perfeito”

O segredo do produtor é o planejamento!

Não caia nessa armadilha, a vida é feita de fases. Seu primeiro produto, também vai passar por fases. É normal que o primeiro não seja perfeito, mas com o tempo, e a experiência, você irá melhorar bastante seu produto.

Quantos produtos e serviços, você usa há anos, que antes eram horríveis comparados com hoje?

Como era a velocidade da sua internet há 10 anos? Como era a televisão que você assistia desenho quando criança? Certamente aquela caixa gigante, que ocupava a sala toda, chamada Tv de tubo!

Apenas quero te fazer entender que as coisas evoluem, seu curso ou produto, também vai evoluir. Quanto mais cedo você começar, mais rápido ele vai evoluir.

Se você ainda não tem uma ideia legal, então talvez você esteja nessa segunda situação:

2-Sou Muito Bom no que faço!

Tem habilidade? Ótimo, é muito fácil transformar habilidade em produto digital. Pois habilidade, independente da área, é sempre útil para as pessoas. Você pode criar um curso ensinando e mostrando como adquirir essa habilidade que você tem.

E dessa forma, fica fácil vender, pois tudo que você precisa fazer, é mostrar sua habilidade, as pessoas irão ver o vídeo e dizer: Eu quero ser assim, eu quero ter essa habilidade também!

Então sem frescura é só planejar uma forma de transmitir essa habilidade em vídeo, ou até mesmo em texto.

Caso você não tenha uma ideia, nem mesmo uma habilidade, então você está na 3ª situação.

3-Quero ser produtor, mas não sei como!

Se essa é sua situação, então você está no marco ZERO. E nesse caso, veja formas de sair do marco Zero.

Uma boa dica é dar mais atenção ao meio no qual você vive e identificar necessidades de pessoas próximas a você. Novas demandas e dúvidas surgem todos os dias, basta você descobrir quais são elas.

Busque por suas paixões e hobbies e se você ainda não tem nenhum, pode ser um bom momento para começar.

Afinal, se você quer ser um produtor, deve ter alguém ou algum negócio que inspira você! E se te inspira, pode ser a chave para ter o seu produto digital.

Você não precisa ser especialista para criar o seu primeiro produto digital, até porque, o primeiro produto serve muito mais para lhe trazer experiência, do que dinheiro.

E a forma mais rápida de sair do marco zero, e começar a ter várias ideias é participar em eventos de marketing digital, ter contato com produtores e acompanhar as novidades no mercado.

Procure se conhecer ao máximo.

- Qual assunto você entende mais?
- O que você faz melhor do que ninguém?
- Qual a sua paixão

Abra sua mente, no mercado digital, as possibilidades são enormes, o que mais as pessoas procuram na internet é entretenimento.

Por exemplo, já parou para pensar que a Netflix, é um produto digital? Mas é.

Claro, você não vai ser concorrente da Netflix tipo amanhã, mas dependendo do que você mais entende, pode criar um produto digital para entreter, ao invés de criar algo para ensinar!

Isso é um desafio, descobrir seu potencial! Mas é também uma decisão.

Você precisa decidir descobrir isso.

Muitas das vezes, seu potencial estava debaixo do seu nariz o tempo todo, algo que faz parte da sua vida desde criança e você não tinha percebido até agora.

Uma vez descobrindo qual o seu potencial, seu maior talento, sua maior paixão, você sai do marco Zero.

4-Formas Simples para sair da estaca zero e começar seu Produto Digital

Criar um Ebook

Mesmo que você esteja decidido a criar um curso em vídeo, ainda vai precisar criar ebooks, pois é uma forma fácil, rápida e barata de espalhar informações pela web, qual produtor você conhece que não oferece ebook gratuito em troca do email do visitante?

Se existe um produtor que não oferece isso, é porque já passou dessa fase e deve estar oferecendo muito mais, como por exemplo um minicurso em vídeo aulas. Mas sério, oferecer ebooks é uma ótima estratégia.

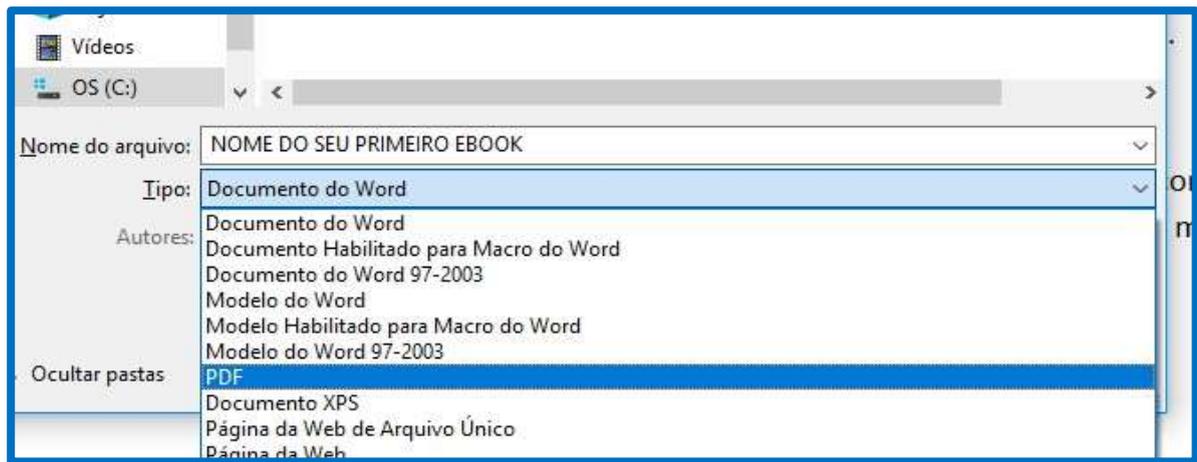
E dependendo do mercado que você vai atuar, os ebooks dominam, conhece a Amazon? Os maiores empreendedores vendem vários ebooks por lá.

Melhor Opção para Criar um Ebook.

Você pode ser sofisticado e usar programas para criar PDFs, ou até contratar pessoas. Mas a forma mais simples e direta é criar o seu ebook no Word, isso mesmo! Microsoft Word.

E depois salvá-lo em PDF. E isso é tão fácil de fazer, que você vai rir

Após terminar de escrever, é só apertar a tecla: F12. E vai abrir essa janela:



Agora, é só escolher o TIPO DE ARQUIVO, vai aparecer uma lista e você clica na opção PDF.

Prontinho seu e-book está pronto!

O que Fazer com Ebooks?

Você pode criar um ebook para entregar como Recompensa Digital, usando uma página de captura. E não precisa gastar nada para fazer isso!

Você também pode criar um segundo ebook para vender. E essa venda pode ser feita logo após a entrega do primeiro ebook gratuito, compensando o seu trabalho em levar tráfego para sua página de captura. A sequência seria assim:

- Você faz divulgação da sua página de captura
 - Visitantes chegam na sua página, se cadastram, entram para sua lista e recebem o ebook gratuito.
 - Na página de Obrigado, logo após entrar na página de captura, você já coloca a propaganda para o seu ebook Como oferta exclusiva!

Você também pode divulgar seu ebook 2 no email, quando o lead abrir para baixar o ebook gratuito, ele verá também a opção de comprar o ebook 2. E ainda, esse ebook 2 pode ser divulgado dentro do conteúdo do ebook 1.

O valor do ebook 2 pode ser ilusório, por exemplo R\$ 9,90 apenas para compensar o trabalho de divulgação que você está fazendo, para trazer tráfego para sua página de captura, tornando assim o seu funil alto-sustentável.

2 Passo: Criar um curso em Vídeo

Um curso em vídeo pode ser criado de 2 formas, gravando seu rosto enquanto explica o conteúdo, ou gravando a tela do seu computador enquanto fala e explica o conteúdo.

Gravar a tela do computador é mais fácil e mais barato, porque você não vai precisar investir em nada.

Gravar o rosto, aparecer no vídeo, vai exigir uma boa câmera, uma boa iluminação e um bom microfone. Além de um cenário no mínimo, razoável.

Mas ao gravar apenas a tela do computador, você não precisa de câmera, pois está fazendo captura de tela, e existem vários programas de captura de tela, que gravam com qualidade.

A captura da tela do PC, dispensa cenário, iluminação, câmera, e até figurino; quer dizer que você não precisa se arrumar com roupa chique para gravar seu curso. Você pode acordar e começar a gravar :-D

E quanto ao microfone? Isso é outra vantagem, pois ao capturar a tela do PC, você está muito próximo a ele, sendo um notebook, você pode usar o microfone que vem integrado, ou até mesmo um microfone simples de mesa, que não custa mais do que 30 reais.

Como Criar um Curso em Vídeo?

Lembra que falei antes, sobre as 3 situações possíveis? Para criar seu produto, você precisa estar na situação 1 ou 2. Se estiver na 3, volte e veja a orientação de como ter ideias para então voltar aqui, e ver como criar seu produto ;-)

Muito bem, considerando que você tem aquela ideia (situação 1), ou é muito bom no que faz (situação 2), vamos falar da produção para transformar essa ideia, ou habilidade em aulas.

5-Organização do Conteúdo

Antes de tudo, você precisa organizar seu conteúdo para pré-visualizar como ele vai ser disponibilizado, e ver em quê ordem o aluno vai receber essa informação.

Assim, você pode fazer melhorias, adicionar e retirar fases, módulos, aulas, para garantir que o aluno irá receber o conteúdo em uma ordem lógica e coerente, que facilite ao máximo o aprendizado.

Esse conteúdo pode ser organizado em planilhas, no Excel ou no Google Planilhas.

6-Ferramentas que Você Vai Precisar

Para criar o seu ebook, você precisa do Word, se não tiver o programa instalado no seu computador, use o Word online do Google.

Lá mesmo você pode escrever ou editar o ebook e salvar como pdf.

E para deixar bem guardado e salvo o arquivo do seu ebook na nuvem, com link para download, use o Google Drive.

A capa do ebook você pode fazer no Canva, Word, Power Point ou até no Paint.

O importante é criar uma imagem de retângulo em pé. Assim, você poderá subir essa imagem no [Dy Book Design](#), uma ferramenta que transformará a imagem em uma linda capa em 3D.

Para o seu curso em vídeo, além de uma planilha para organizar o conteúdo, você irá precisar de um programa de captura de tela. O melhor deles, em relação fácil & prático é o Camtasia Studio.

Para hospedar as aulas, você pode usar o próprio Youtube, ele é popular, o vídeo roda em qualquer celular ou computador e ainda é gratuito! Basta subir os vídeos no modo: Não listado, e ninguém poderá achar seus vídeos na pesquisa do Youtube.

E a maior vantagem, é que o vídeo roda rápido, o aluno não terá que ficar esperando carregar, mesmo com uma internet lenta.

A desvantagem é que o aluno pode usar de má fé, e compartilhar a sua aula, ou seu curso inteiro. Isso acontece muito no mercado de marketing digital, onde a malandragem é excessiva.

Porém, em outros nichos não se vê muito essa prática. Portanto, se o seu público não é marketing digital, não precisa se preocupar.

Mesmo tendo como público o pessoal do marketing digital, após algumas vendas do seu curso, você pode pensar em migrar para um serviço de hospedagem de vídeos pagos, como o Vímeo.

Para área de membros e também para hospedar as aulas, você pode usar a área de membros do Hotmart Club que serve tanto de área de membros, como também serviço de hospedagem das aulas, tudo incluso! A desvantagem é que o vídeo demora carregar, e você terá uma taxa maior por venda, caso use a opção de hospedar as aulas com eles, ao invés do youtube.

Tem também a Membertize. Área de membros da Monetize também gratuita.

7- Cinco Formas de divulgar Começar a Vender

Agora você só precisa colocar seu produto no Hotmart ou na Monetize, e isso é gratuito também. Ambas as plataformas oferecem opção para você criar uma página de vendas gratuita e funcional.

Mas você também pode criar uma página de vendas no wordpress, existem muitos temas gratuitos na própria galeria do WordPress que funcionam como excelentes páginas de venda.

O simples fato de você colocar o seu curso no Hotmart ou na Monetize, já vai atrair afiliados para si. Ambas as plataformas tem a opção de usar Tags, uma forma de colocar palavras chaves para os afiliados encontrarem seu produto. Seja criativo nessa hora!

Deixe seu programa de afiliado aberto, para qualquer pessoa, com aprovação imediata, para conseguir o maior número de afiliados.

A estratégia é entrar em contato com eles, para motivá-los a vender, sabendo que: Motivar um afiliado a vender, é ter divulgação gratuita do seu produto! Portanto, ofereça todo tipo de bônus e comissões que você puder. Pelo menos no começo, para ter divulgação gratuita do seu produto.

Essa opção de aproveitar os afiliados é excelente para quem ainda não tem blog, nem fanpage, nem recursos financeiros para investir em anúncios. Com os afiliados divulgando, você pode controlar o que eles vão divulgar, por exemplo, se você não quiser que divulguem a página de vendas, mas somente a de captura, então deixe apenas o hotlink da página de captura.

1-Usando Webinars

Após ter ao menos mil contatos em sua lista de emails, você já pode marcar um webinar, uma apresentação online e ao vivo, para transmitir conteúdo de valor e vender seu produto. Os afiliados amam essa jogada.

Mesmo no webinar, você não precisa aparecer se não quiser, embora aparecer lhe dará com certeza muito mais credibilidade.

Mas pode fazê-lo apenas mostrando imagens relacionadas ao que você está falando, e é preciso compensar o fato de não aparecer, por isso, capriche no Power point!

O Google Hangout é uma excelente opção para realizar um webinar. Hoje em dia, é muito comum fazer um webinar direto pelo Youtube, deixando o link de compra na descrição, diversos profissionais de várias áreas fazem isso.

A vantagem de um webinar direto pelo Youtube, é que o público já conhece o site, já sabe dar like, já sabe compartilhar com amigos, já sabe o que é descrição e onde procurar o link para comprar seu produto.

2-Promova seu produto no Google Adwords

Valer a pena, também, pagar para a página de vendas do ebook aparecer no topo das pesquisas do Google.

Para isso, será necessário utilizar o Google Adwords. Nele, você pode comprar um conjunto de palavras-chave relacionadas ao seu ebook, segmentar o público-alvo (localização, idioma, gênero, etc.) e criar um anúncio que promova o material.

3- Crie blog posts

Se você tem um blog, não hesite em usá-lo para divulgar seu produto. Afinal, é um canal próprio da marca e com total liberdade de publicação.

Você pode utilizar o blog para promover seu produto criando post sobre o assunto. Aqui, é legal desenvolver um artigo que fale sobre o assunto do material em questão, algo que traga um aperitivo para o público.

Vidacomblog.com.br

Você pode trazer algumas ideias expostas no seu produto, falar sobre sua importância ou o que mais despertar a curiosidade e o interesse nos leitores.

A grande vantagem de criar artigos está na naturalidade de usar um canal próprio para isso.

Além do mais, em um post, você tem mais espaço para convencer os visitantes a comprarem seu produto.

4-Anuncie nas mídias sociais

Se o alcance orgânico pode atrapalhar, isso pode ser resolvido com posts patrocinados.

O investimento em anúncios em uma estratégia de marketing de conteúdo, é necessário em alguns momentos.

Se o seu produto for um ebook geralmente tem uma missão a cumprir, logo, ele pode precisar de um empurrãozinho para que os resultados apareçam.

Diante disso, vale a pena deixar uma grana para promover seu ebook no Facebook, no Instagram, no Twitter e em outras plataformas.

Nessas horas, ferramentas como Facebook Ads serão suas parceiras.

Ela possui diversos tipos de anúncios, diferentes objetivos, recursos mais avançados (como testes A/B) e ainda permite a divulgação não só no Facebook, como também no Instagram.

Mas o mais legal mesmo do Facebook Ads é sua capacidade de segmentação.

Você pode direcionar seus anúncios a partir de dados demográficos, de informações sobre interesses pessoais e de compras e até de uma lista de e-mails predeterminada.

As vantagens, obviamente, estão em ampliar a exposição do ebook e aumentar a taxa de conversão na página de vendas.

5- Venda seu ebook no Kindle

Uma maneira fácil de vender seu produto é através do Kindle, uma plataforma de vendas de ebook e com tráfego qualificado, onde milhares de pessoas já entram diariamente para comprar ebooks. Eu mesma já uso o Kindle e já recebi pagamento da plataforma, eles pagam certinho.

É muito fácil de se cadastra e colocar seu produto na plataforma.

Você consegue criar seus próprios ebooks através do licenciamento de ebooks, os chamados PLRS

PLR significa Private Label Rigts. Conteúdo PLR é qualquer tipo de conteúdo que lhe dá direitos para editar, alterar ou modificar o que você quiser. Alguns sites variam as limitações desses direitos, mas a intenção é a mesma.

Obs: No próximo capítulo vamos aprender como criar um produto no caso um ebook de qualquer nicho de mercado, aproveitando os plrs.

Esses ebooks você já encontra prontos em alguns sites estrangeiros, e você pode editar e transformar em um produto seu.

Essa é a forma mais fácil de você produzir qualquer produto sem precisar ser um expert no assunto.

Conclusão

Concluindo, não só é possível como tem muita gente ganhando a vida com essa forma fantástica de monetização na internet.

E meu objetivo é te mostrar que é possível sim, criar seu primeiro produto e vender em diversas plataformas digitais, deixando de ser um simples afiliado para ser um infoprodutor.

Assista este vídeo do meu amigo Wilker Costa, ele vai te explicar como criar seu primeiro produto sem precisar ter nenhum conhecimento prévio.

É SO CLICAR NO VIDEO ABAIXO

Descubra Como Começar Um Negócio Digital Trabalhando Em Casa Usando A Internet Vendendo E-Books PLR Mesmo Que Esteja Começando 100% Do Zero!



Te desejo muito sucesso

Evaneyde Silva

[Me siga nas redes sociais clicando AQUI](#)

