

[www.AmigoEmpreendedor.Com](http://www.AmigoEmpreendedor.Com)

# Como Montar Um Negócio Na Internet

Ebook Elaborado Com Muito Carinho Por:

**Alexandre Colares**

Empreendedor Digital

# Conteúdo

O Que é Um Negócio na Internet? .....	4
A Essência da Internet .....	5
Modelo de Negócio na Internet Baseado em Informações.....	7
O Blog é o Modelo a Ser Utilizado .....	8
Maneiras Comprovadas de Lucrar Online .....	8
Marketing de Afiliados .....	9
Fundando Seu Negócio Na Internet.....	10
Domínio Próprio.....	10
O Que é Um Domínio e Como Você Regista Um.....	10
O Que é Um Nome de Domínio? .....	10
Porque Eu Preciso Registrar o Meu Domínio? .....	11
Como Registrar Um Domínio? .....	11
Hospedagem de Sites .....	12
O que é a Hospedagem de um Site?.....	12
Onde Posso Hospedar Meu Site?.....	13
As Melhores Empresas de Hospedagem .....	13
Autorresponder .....	14
O Que é Um Autorresponder? .....	14
Tipos de Respostas Automáticas.....	15
Porque Eu Preciso de Um Autorresponder?.....	15
Os Principais Autorresponders.....	16
Como Criar um Blog .....	18
Começando a Configurar Seu Blog .....	18
Começando Com o Blogger .....	18
Começando Com o WordPress.....	19
Como Gerenciar Seu Blog? .....	19
Criando um Calendário .....	20
Descobrimo Suas Prioridades.....	20
Postagens Frequentes .....	20

A Prática Leva à Perfeição.....	21
Utilizando Ferramentas Extras .....	21
Terceirização de Tarefas.....	22
Pesquisando Produtos .....	22
Escolhendo o Nicho.....	22
Pesquisando o Mercado.....	23
Lidando Com a Concorrência.....	24
Criando Uma Lista de Palavras-Chave .....	25
Dicas Para Construir Uma Lista de Palavras-Chave .....	26
Monetizando Seu Blog .....	28
Gerando Tráfego Para Seu Blog.....	28
Fóruns.....	29
Redes Sociais.....	29
Colocando Seus Artigos em Diretórios .....	30
Usando o Google Adwords .....	30
Construindo Sua Lista de Emails .....	31
Considerações Finais .....	33
Duplicando o Método Aprendido .....	34

### Direitos Autorais

- ✓ **Este Ebook Não Pode Ser Editado e Nem Alterado**
- ✓ **Este Ebook Pode Ser Distribuído Livremente**
- ✓ **Este Ebook Pode Ser Baixado Para o Seu Computador**
- ✓ **Este Ebook é Gratuito, Portanto é Proibida a Sua Venda**

## O Que é Um Negócio na Internet?

Aqui vou fazer uma breve explicação sobre negócios na internet. Este primeiro conteúdo é para você entender um pouco melhor sobre como funciona essa ferramenta tão poderosa.

Hoje em dia, as pessoas estão sempre a reclamar sobre os seus trabalhos. Elas sentem-se desprezadas, sem certeza sobre a segurança do seu emprego e a ficar obsoletas.

Elas nunca sabem quando poderão ser demitidas e/ou substituídas. Há muitos trabalhadores que vivem com medo de serem demitidos por motivos simples, como voltar atrasado do almoço ou ter que ficar em casa com uma criança doente.

Isso leva cada vez mais pessoas a procurem assegurar os seus rendimentos de formas menos convencionais.

E, tudo isso faz com que muitas pessoas comecem a pesquisar como montar o seu próprio negócio em casa, e a Internet é um desses negócios mais pesquisados.

Num mundo onde a redução corporativa é hoje comum, muitos acham que a salvação está em começar um negócio Online.

Alguns dizem que nunca se sabe, outros sentem que já aturaram o suficiente dos caprichos dos outros, incluindo chefes, gerentes e supervisores que lhes dizem quando ir almoçar e quando podem ir para casa.

Navegue na internet algum tempo e você vai ver quantas pessoas já começaram o seu negócio próprio Online.

Tudo o que é preciso é uma ideia, e os seres humanos estão sufocados cheios de ideias realmente boas para resolver problemas comuns.

**O que conta é se você pode responder às necessidades de uma pessoa e responder a uma pergunta com um produto que resolve o problema dela.**

E com isso, a Internet tornou-se uma bênção num momento de luta para todos aqueles que estão dispostos a aprender e crescer.

Você também pode começar um negócio na Internet se você realmente quiser. Basta ter muita dedicação e força de vontade para aprender cada vez mais.

A conclusão é que você nunca pode ser despedido do seu próprio negócio, e o seu sucesso é totalmente dependente do seu talento e da sua capacidade de criar e comercializar um produto que as pessoas querem e precisam.

Lembre-se das pessoas que fizeram fortunas como no caso do Silvio Santos que era engraxate e hoje é o que é.

E o Eike Batista que se tornou o homem mais rico do Brasil e um dos mais ricos do mundo apenas porque ele acreditou em sua ideia quando ninguém mai acreditava.

Você também pode ter aquela ideia de negócio que vale um milhão de reais que irá sustentá-lo para toda a vida. E a internet pode ser o caminho.

## **A Essência da Internet**

A informação é o que impulsiona a internet. Mais precisamente, a busca de informações é o que a impulsiona.

Quando você começa a navegar pela Internet, a consultar mecanismos de buscas – como o Google - e a olhar para diversos sites, você normalmente tem uma pergunta.

Pense nisso. Quando você vai a um mecanismo de busca como o Google e digita um termo de pesquisa, você está realmente a fazer uma pergunta ao motor de busca.

Por exemplo, quando você escreve algo como "Como Emagrecer Rápido" ou "Emagrecer Com Saúde" ou "Como Perder a Barriga", na realidade você está a fazer a seguinte pergunta:

Como é que eu faço para chegar ao peso ideal, certo?

Esta é a utilização normal para consultas a motores de busca, e nós fazemos isso o tempo todo. Os resultados do motor de busca, chamados SERPs, respondem a essa pergunta, dando-nos uma lista de sites que têm informações relevantes para responder à sua consulta.

Quando você pensa nisso assim, você vai perceber logo que a razão básica para a Internet prosperar e crescer é a resposta a perguntas que lhe foram colocadas por centenas de milhares de pessoas em todo o mundo. Ou seja, é você “curar” a dor daquela pessoa. É você resolver realmente o problema daquela pergunta.

Nas respostas às questões residem os negócios, vendas de produtos certos são as oportunidades para você responder e fornecer informações sobre um tópico.

Pode ser qualquer coisa, no entanto o processo permanece do mesmo jeito.

A fim de iniciar um negócio na Internet, você deve pensar desta forma e, como resultado, a sua ideia será a resposta a uma questão colocada por muitas pessoas. O ideal é que quanto mais pessoas estiverem pesquisando sobre aquele determinado problema, melhor, mas não uma regra a ser seguida a risca.

A maioria das pessoas entram em negócios para ganhar dinheiro (e acho que com você não é diferente). Ter uma visão clara de que produto ou serviço eles vão apresentar através da Internet é necessário para ser bem-sucedido neste ramo.

Ter um modelo de negócios é fundamental para atingir esse objetivo. O tipo de ambiente em que uma empresa opera bem como o tipo de mudanças com que se defronta também desempenham papéis importantes.

Para que as pessoas tirem proveito de tudo o que a Internet pode oferecer, implica em montar e executar uma boa plataforma de negócios online.

Tal modelo deve ter não só os componentes certos, mas também as ligações certas entre eles e o seu ambiente. Também deve ter

o grau de flexibilidade necessária para tirar vantagem das decorrentes mudanças.

Neste ebook, você vai encontrar todos esses fatores e opções que lhe permitem ir de "novato" num negócio na Internet a um nível onde você pode realizar negócios de forma eficaz através dela.

## **Modelo de Negócio na Internet Baseado em Informações**

De todos os modelos de negócios apresentados um dos mais populares e considerados dos melhores modelos de negócios é o modelo baseado na informação.

Enquanto nós vamos ver todas as quatro categorias que vendem bem através da Internet, você vai notar que um dos melhores modelos e dos que crescem mais rapidamente envolve a divulgação de informações via áudio, vídeo e meios escritos.

A forma popular é totalmente digital, sem produtos físicos para armazenar, transportar ou controlar.

O produto digital tem uma vida útil infinita, pode ser baixado quando for conveniente para o comprador e não necessita de assistência técnica.

É universal, fácil de configurar e manter. Tudo que você precisa é de um site, uma ideia e a capacidade de produzir ou contratar alguém para produzir o produto para você.

Através do Marketing de Afiliados, nem é necessário criar o produto, a única coisa que um afiliado precisa é de conhecimento de marketing de internet, o qual está à venda e fornecido gratuitamente por toda a Internet.

## O Blog é o Modelo a Ser Utilizado

Os blogs são os novos sites de escolha na Internet. Antes costumava-se criar um site estático. Sites estáticos mostram a mesma informação a todos os utilizadores sem nenhuma interação ou mudança dinâmica na página.

A página é geralmente uma página .Html ou .txt que permanece a mesma até que todo o site seja atualizado. Mas você não precisará entender disso agora.

Sites estáticos são considerados Web 1.0 e são difíceis de gerir quando os sites ficam grandes e é igualmente difícil mantê-los atualizados.

Eles são, no entanto, “amigos” da cache e são rápidos e fáceis de montar. Mas a maioria das pessoas mudaram-se para as páginas dinâmicas de blogs, que podem ser atualizadas durante todo o dia.

O índice ou mapa do site atualiza-se automaticamente à medida que a informação é adicionada ao site, e com algumas plataformas de blog como o Wordpress e Blogger (que são os mais utilizados), notifica os motores de busca e muitos sites Web 2.0 que alguma coisa mudou.

Devido a isso, as plataformas de blog tornaram-se o formato ideal e mais popular para construir websites.

## Maneiras Comprovadas de Lucrar Online

Há 2 áreas principais, para as quais as pessoas tendem a seguir ao tentar fazer dinheiro pela internet.

- Marketing de Afiliados
- Loja Virtual



## Marketing de Afiliados

O marketing de afiliados, em poucas palavras é você fazer marketing para outras pessoas. Vender produtos para produtores. Você será como vendedores de loja de roupas, por exemplo, só que com infoprodutos e pela internet (este é só um exemplo para você entender melhor).

Ao se afiliar a um determinado produto você recebe um link (ou vários) que leva a pessoa indicada por você direto para o site do produtor (página de vendas). Quando as pessoas vão lá e compram, você recebe uma comissão. A comissão típica é em torno de 30 a 75%, sendo a média de 50%.

A chave para ser bem sucedido em marketing de afiliados é conduzir o tráfego qualificado para aquelas páginas, a fim de obter conversões elevadas. Pois, qualquer pessoa que compre através dos seus links você irá receber comissões.

A fim de se destacar em marketing de afiliados, você vai querer adicionar outros métodos além de marketing “normal” e direcionar o \*tráfego direto para a oferta do produtor. É aqui que a maioria das pessoas começam a trabalhar online. Mas lembre-se: Conseguir \*tráfego é o mais difícil no Marketing de Afiliados.

As pessoas estão sempre à procura de informações. Não importa de que forma a informação vem: áudio, vídeo, artigos, ebooks e afins.

Bem, você deve estar se perguntando agora: Mas como e onde eu consigo me afiliar a estes produtos?

A resposta é simples. Existe uma plataforma no Brasil, que por sinal é a maior e mais utilizada, que é a plataforma Hotmart. Basta você acessar: [www.hotmart.com.br](http://www.hotmart.com.br) e criar uma conta. Fique tranquilo(a) é bem simples de criar essa conta no Hotmart.

\*Tráfego basicamente é a quantidade de pessoas que você envia para um determinado site.

## Fundando Seu Negócio Na Internet

- Domínio Próprio
- Hospedagem de Sites
- Autorresponder

### Domínio Próprio

#### O Que é Um Domínio e Como Você Registra Um

Milhões de pessoas em todo o mundo utilizam a Internet diariamente, mais do que nunca cada vez mais empresas e indivíduos criam os seus próprios sites e blogs na internet.

Se você não conhece as capacidades da internet, existe um primeiro passo inicial que você vai dar antes de postar a sua página recém-criado.

Para ter um site na Internet, você terá que escolher e registrar um nome de domínio para ele.

#### O Que é Um Nome de Domínio?

Um nome de domínio é o nome base que você vai escolher para o seu site, um exemplo seria "www.nomedoseunegocio.com".

Ao escolher um nome de domínio é melhor optar por algo simples e eficaz e tentar evitar uma sequência de letras como vogais e consoantes repetidas (ss, rr, aa, etc.). Outra dica é tentar não ultrapassar 25 caracteres.

Evite usar nomes diluídos como "nome-da-minha-empresa.com". Algumas pessoas podem esquecer os traços e nunca mais o encontrar.

## **Porque Eu Preciso Registrar o Meu Domínio?**

Você precisa registrar o seu nome de domínio pelo mesmo motivo que regista o nome da sua empresa, para que ninguém possa roubar o nome de domínio e depois haver dois sites com o mesmo domínio, o que não vai funcionar.

A utilidade de ter um site na internet é porque é como se todos nós vivêssemos na mesma rua, como é que os correios iam saber a que casa ir se todos nós tivéssemos o mesmo endereço?

## **Como Registrar Um Domínio?**

Nove em cada dez vezes quando você se inscrever para uma conta de hospedagem, que é o que você vai precisar para estacionar o seu site na internet, eles vão oferecer a possibilidade de registrar um nome de domínio por um período mínimo de um ano.

A taxa típica para registrar um nome de domínio por um ano varia entre cerca de R\$ 5,00 a R\$ 40,00 dependendo do nome e de onde você decidir comprá-lo.

Você terá que escolher um registador, alguns populares estão listados a seguir:

Godaddy.com é o maior registador de domínios até à data. Eles oferecem uma boa variedade de terminações de domínios. O seu preço é de cerca de R\$ 7,00 por ano.

A Hostgator.com.br (que é o que eu uso) também oferece domínios terminados em .com, .net, .org, .biz, .info, .us, .ca, .tv, .name, .cc, .de, .sr, .md, .co, .uk, .us e .com que é a terminação mais utilizada. O preço básico de registo é cerca de R\$ 30,00 por ano. Pra mim este provedor é o melhor do mercado.

Acesse: <http://amigoempreendedor.com/segredo/negocioonline>

O Registro.br é o provedor para você contratar domínios com terminação nacional que é o .com.br. O seu custo por ano para registrar o domínio é de R\$ 30,00.

A Uolhost.com.br também é muito boa, mas é uma das mais caras. Ela oferece a compra do domínio por um período de até 10 anos.

A conclusão é simplesmente que a Internet tem regras como qualquer outra coisa e você terá que seguir estes procedimentos muito simples.

Primeiro, você terá que encontrar um domínio disponível e que transmita a sua empresa efetivamente e poderosamente, provavelmente o nome da empresa.

Em seguida, você terá que registrar o domínio, pagando uma taxa e, em seguida, o domínio será seu durante o tempo que a taxa cobre.

Bem, tentei listar aqui os principais provedores para se registrar um domínio, mas você pode pesquisar e gostar de algum outro do mercado que eu não citei.

## Hospedagem de Sites

A internet está repleta de sites que vão de A a Z. Mas de onde vêm esses sites? Como é que eles estão na internet? Estas são as perguntas para um novato que procura criar e publicar um site na internet. Bem, a resposta mágica é hospedagem de sites.

### O que é a Hospedagem de um Site?

Hospedagem é um serviço oferecido por muitas empresas, que permite que o seu site seja colocado na internet.

Você vai precisar de hospedagem para qualquer pessoa possa ver o seu site a qualquer momento.

Possuir um website é muito parecido com possuir uma casa ou empresa. O nome de domínio é o endereço, e a hospedagem é o lote ou a propriedade onde o edifício (website) é colocado.

## **Onde Posso Hospedar Meu Site?**

A resposta a esta questão é meramente baseada na preferência. É sempre melhor optar por uma empresa de hospedagem que tenha ótimas características, preços e confiabilidade.

Há empresas de hospedagem grátis, mas elas não são tão boas como empresas baseadas em taxas. Então, se você pretende ter um site que precisa ser visto 24 horas, 7 dias por semana, a sua melhor aposta é optar por uma empresa de hospedagem baseada em taxas que se adapte às suas necessidades. Ou seja, optar por uma hospedagem paga.

## **As Melhores Empresas de Hospedagem**

- A Hostgator.com.br é uma dos melhores provedores de hospedagem. Possuem pacotes baratos e que se adaptam ao que você está precisando. Todos com um plano de pagamento especificado. Os benefícios dos pacotes incluem e-mail, bancos de dados SQL, e muito mais.

- A Godaddy.com tem uma ampla gama de serviços juntamente com hospedagem, é por isso que eles são considerados a maior empresa e a melhor classificada.

Eles têm pacotes que vão desde econômico até ilimitado, todos com um plano de pagamento especificado. Os benefícios dos pacotes incluem e-mail, bancos de dados SQL, e muito mais.

- Hostdime.com.br Também é uma excelente empresa de hospedagem, mas como eu disse fica a critério e identificação de cada um.

Os benefícios da utilização da hospedagem na Hostgator são e-mails ilimitados, instalação gratuita, domínios ilimitados (dependendo do plano contratado), e muito mais por cerca de R\$ 14,97 a R\$ 44,99 por mês com base no pacote que você escolher.

É fácil ver que existe uma grande variedade de empresas de hospedagem por onde escolher, cada uma adaptada às necessidades de pessoas diferentes.

Hospedagem web é um fato da vida na internet e enquanto que utilizar um serviço gratuito é mais barato, não é a melhor opção para quem procura confiabilidade.

Outra coisa ótima é que muitos desses sites oferecem referências e programas de afiliados para aqueles interessados em fazer o dinheiro para pagar a hospedagem.

A primeira coisa a lembrar é procurar pela melhor empresa de hospedagem que se adapta melhor às suas necessidades.

## **Autorresponder**

### **O Que é Um Autorresponder?**

Se você já preencheu alguma coisa na internet você foi integrado a um autorresponder.

Os autorresponders são programas que enviam e-mails automáticos para uma pessoa depois que ela preenche algum formulário online.

Sabe aquele monte de mensagens que você recebe todos os dias em sua caixa de email. Então, isso é o que o autorresponder faz. Ele envia respostas automáticas para uma pessoa assim que ela se inscreve em algum site.

## **Tipos de Respostas Automáticas**

Existem dois tipos diferentes de autorespostas; padrão ou avançada.

As padrões são básicas e são ótimas para emails de agradecimento.

As avançadas são mais elaboradas e seguem uma sequência e podem ser programados envios ilimitados. De acordo com a estratégia escolhida.

Você também pode enviar mensagens esporádicas chamadas de newsletters ou Broadcast. Se você não tem nenhum conhecimento, aconselho que assista a alguns vídeos no Youtube para entender e aprender um pouco mais sobre autorresponders.

## **Porque Eu Preciso de Um Autorresponder?**

Os autoresponders são um dos maiores avanços tecnológicos atualmente na internet. Com ele é que você vai criar relacionamento com seus contatos. E, se tratando de vendas na internet, relacionamento é essencial para você poder vender. Você precisa adquirir a confiança daquele contato para depois poder indicar algum produto a ele.

Outro fator importante para você ter um autorresponder é, por exemplo: se você tem em média 100 encomendas por dia, você quer realmente gastar o tempo de enviar um e-mail de agradecimento para cada cliente? Provavelmente, não!

Qualquer site que responda ativamente aos seus visitantes vai se beneficiar muito de uma autorresposta, poupando tempo e dor de cabeça.

## Os Principais Autorresponders

### **Aweber**

O Aweber é um dos melhores autoresponders do mundo. Uma das melhores características de usar o Aweber é o fato de ser uma das ferramentas de marketing por e-mail mais potentes e com taxas de entregas muito altas. O que é primordial para você (taxa de entrega é a porcentagem de emails entregues na caixa de email de seus contatos).

Usar o Aweber irá permitir-lhe enviar uma quantidade ilimitada de e-mails para os visitantes do seu site com um só clique.

Você também será capaz de criar as suas próprias newsletters ou escolher entre dezenas de modelos pré-fabricados para enviar imediatamente ou agendar uma data posterior.

Você também será capaz de dividir as mensagens de diferentes maneiras para testar e ver quais são as mais eficazes, ou seja, que têm a maior taxa de abertura dos emails.

Como isso funciona? É simples, você poderá separar por exemplo 2 mensagens e enviar apenas para 10% da sua lista de contatos. Daí, com as ferramentas que o Aweber oferece, você poderá medir a taxa de abertura das 2 mensagens e então enviar a que tiver a maior taxa para o restante de sua lista.

O Aweber também permite que você crie formulários de captura e páginas sem ter conhecimento de HTML.

Você pode colocá-los no seu site ou num pop-up de captura (aquelas caixas de mensagem que se abrem quando você acessa um determinado site que tenha é claro). Você também pode enviar os seus assinantes para uma determinada página no seu site



depois de preencher o formulário ou até mesmo enviá-los para a página de vendas de algum produto que você esteja promovendo como afiliado.

Eles também têm um sistema de gestão de autoresposta fácil de usar para gerir as suas campanhas de email marketing.

A desvantagem do Aweber é que é uma ferramenta toda em inglês. Portanto, se você não sabe inglês vai ter um pouco de dificuldades. Por ser a ferramenta mais famosa é também a mais cara.

## **GetResponse**

O GetResponse é outro autoresponder que chegou ao topo de muitas listas em toda a Internet (é a que eu utilizo atualmente).

Esse sistema possui recursos ilimitados como mensagens, comprimento de mensagem, autorrespostas de acompanhamento, transmissões e muito mais.

Ele também têm praticamente as mesmas funcionalidades do Aweber.

Você também será capaz de ver estatísticas com as ferramentas para monitorar os cliques, vendas, visitantes, e muito mais.

Você também será capaz de gerir várias listas ao mesmo tempo, bem como bloquear certos endereços de e-mail para reduzir o spam.

O Getresponse também têm um recurso onde você pode criar um pop-up não bloqueável, bem como eliminar robôs de se inscreverem nos seus formulários.

A grande vantagem do GetResponse é que seu painel de controle é todo em português. O que facilita muito para quem não tem conhecimentos em inglês.

Os autoresponders são um grande trunfo tecnológico para muitas empresas e devem ser um acessório para todos os tipos de negócios.

Com o tempo que você vai poupar trabalho ao lidar com e-mails você será capaz de se concentrar em ganhar dinheiro.

Experimente o Aweber ou o Getresponse para beneficiar-se hoje das muitas características de um autorresponder.

## Como Criar um Blog

### Começando a Configurar Seu Blog

A liberdade de expressão assumiu um novo significado com o uso de blogs.

Os blogs tornaram-se extremamente populares porque são gratuitos e fáceis de usar.

Existem hoje 2 plataformas para se criar um blog que são: o Blogger e o Wordpress.

### Começando Com o Blogger

A criação de um blog através do Blogger é realmente simples, o Blogger é um programa de blogs criado pelo Google.

É gratuito e simples de usar. Você precisa inscrever-se com uma conta gratuita para usar o programa.

O blogger é hospedado pelo Google e permite que você use um sub-domínio, por exemplo seunome.blogspot.com

Depois de se inscrever você vai passar pelo processo de escolher o modelo de design.

Em seguida, você adiciona conteúdo através do painel de controle amigável deles e “voilà” você terá um blog.

## **Começando Com o WordPress**

A criação de um blog com o Wordpress é totalmente diferente do Blogger, pois você vai precisar instalá-lo em seu site. Confesso que essa configuração é um pouquinho complicada, mas não é um bicho de 7 cabeças. Para que você possa criar um blog Profissional aconselho que você conheça o Curso do Jonathan Taioba o [Segredos do AdSense](#).

Basicamente é isso que você vai precisar para começar a configurar seu Blog. Mas se lembre de uma coisa: Para você ter sucesso na internet é preciso investir em conhecimento.

## **Como Gerenciar Seu Blog?**

A gestão de um blog é mais do que apenas publicar algumas vezes. Para aqueles que querem usar um blog como um portal de informação, a gestão de um blog é um processo que leva tempo, paciência e trabalho.

Existem coisas que você precisa fazer para colocar o seu blog "no mapa" e manter um fluxo de visitantes constante e frequente.

Aqui estão algumas dicas essenciais para ajudá-lo a aprender a gerir o seu blog e ficar mais perto de se tornar um ícone no mundo dos blogs.

## **Criando um Calendário**

A fim de gerir eficazmente o seu blog, você terá de criar um calendário realista para o tempo que você vai gastar no processo.

Tente começar pequeno e então aumentar gradualmente a quantidade de tempo que você vai gastar gerindo o seu blog.

Defina datas para suas publicações. O ideal é que você comece a divulgar o seu blog com pelo menos 30 artigos. Daí em diante, publique 3 artigos por semana, até que você sinta que já possui uma boa audiência.

## **Descobrimdo Suas Prioridades**

As suas prioridades são melhor determinadas depois de descobrir para que você irá utilizar o seu blog.

Se é um blog pessoal ou um blog usado para vender ou promover coisas, então você terá de criar uma lista de prioridades para gerir o seu blog de forma eficaz.

## **Postagens Frequentes**

Quando você gere o seu blog você vai querer aprender sobre como postar com frequência pois os posts são o coração e a alma do blog.

Como eu disse acima, tente postar os seus artigos frequentemente nas mesmas datas (sugestão de 3 em 3 dias). Pois isso envolve seu leitor e ele sempre saberá o dia exato que você irá publicar um novo artigo. E pode acreditar, se você fidelizar um leitor e ficará esperando ansioso por mais um artigo seu. Daí a importância de você ser pontual.

Tente criar uma lista de tópicos para atualizar frequentemente e escrever sobre cada um.

Alguns blogueiros mantêm um computador portátil com eles a toda a hora porque a inspiração pode aparecer nos momentos mais estranhos.

## **A Prática Leva à Perfeição**

A frase muito usada "a prática leva à perfeição" é também verdade para a gestão de um blog.

É preciso muito tempo para aprender uma rotina eficaz e é importante tentar muito antes de desistir, embora você nunca deva desistir.

A prática também o ajuda a criar mensagens muito mais rapidamente e diminuir significativamente o tempo que leva para gerir um blog.

## **Utilizando Ferramentas Extras**

Programas de Blogging oferecem ferramentas extra por uma razão, para tornar a gestão do seu blog muito mais fácil.

Você vai encontrar uma grande variedade de ferramentas úteis no seu painel de controlo, tais como ferramentas de RSS Feed, proteção contra spammers, análises e muito mais.

Isso é um assunto muito longo para ser abordado aqui. Por isso aconselho que conheça o Curso do Alex Vargas ==>> [Fórmula Negócio Online](#) para você entender do que se tratam essas ferramentas citadas acima.

## Terceirização de Tarefas

Se você achar que a gestão do seu blog se tornou uma tarefa muito difícil de realizar, você tem a opção de terceirizar.

Existem muitos sites que o ajudam a conectar-se com blogueiros e administradores de blogs à procura de trabalho.

Isto vai custar-lhe mais, mas vai valer a pena no final, se seu blog fizer dinheiro.

Contratar um freelancer para escrever artigos para você é muito comum no meio dos blogueiros. Muitos possuem vários blogs e dessa forma fica impossível escrever para todos.

Vou deixar aqui um site onde você poderá encontrar freelancers:

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

Gerir um blog não é tão fácil quanto parece, mas se você utilizar estas dicas você vai ver em breve que pode ser menos caótico e mais eficaz.

Vale também sempre pesquisar a concorrência. Fazer uma visitinha em outros blogs do mesmo nicho para ver se há alguma novidade que você ainda não ficou sabendo é uma boa estratégia.

## Pesquisando Produtos

### Escolhendo o Nicho

Em primeiro lugar você precisa decidir qual vai ser o seu nicho. Um nicho é um gênero específico de produtos que você escolhe para promover, como artesanato, roupas ou alimentos.

Este é um passo extremamente importante para encontrar o produto de afiliados certo para promover.

Muitas pessoas ficam desanimadas com um site que vende de tudo, então você precisa decidir qual vai ser o seu nicho para reduzir a gama e oferecer uma variedade específica de produtos.

Lembre-se: Você nunca deve oferecer um produto para um nicho que não tenha nada a ver com ele.

Por exemplo: Você deve oferecer um produto de emagrecimento para quem quer perder peso e não para quem quer Ganhar Dinheiro na Internet. Entendeu?

## **Pesquisando o Mercado**

É vital para qualquer marketeiro de afiliados fazer a pesquisa devida para tomar as decisões certas ao escolher um produto de afiliados para promover.

Existem milhares de produtores que oferecem programas de afiliados, mas alguns podem não ser do seu interesse ou do público que você escolheu trabalhar.

Muito cuidado na hora de escolher um produto para promover. Não o promova só porque ele tem a maior comissão, mas pesquise e tenha certeza de que aquele produto é bom e pode resolver o problema do seu público.

Oferta e procura não são apenas uma parte do mundo corporativo de negócios. É uma parte de todo o comércio, incluindo comércio eletrônico.

Uma maneira de encontrar o produto de afiliados certo para promover é experimentá-lo você mesmo.

Você não quer vender um produto que não vale a pena vender, porque você vai acabar por perder tempo e dinheiro.

Esta é também uma boa maneira de manter a sua lista cheia dos melhores produtos para os seus consumidores.

O marketing de afiliados pode ser um mundo obscuro, mas se você seguir estas dicas vai ser muito mais fácil ser bem sucedido.

## **Lidando Com a Concorrência**

Uma ótima maneira de encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas é olhar para a concorrência.

Olhe para os produtos que os seus concorrentes não oferecem aos seus clientes ou produtos que são melhores.

Por exemplo, se o seu mercado alvo é baseado em amantes de chocolate, mas você tem algumas pessoas que sofrem de diabetes.

O problema é que eles não podem comer o chocolate fornecido pelos seus concorrentes, devido aos ingredientes.

Aqui é onde você se torna um príncipe encantado, você vai querer fornecer um produto que é seguro para diabéticos. Isto permitirá que você resolva o problema deles e faça vendas que os seus concorrentes não irão fazer (isso é só um exemplo, uma vez que você não vai encontrar chocolates para vender lá no Hotmart, pois é um produto físico...rsrsrs).

Fazer a devida pesquisa irá aumentar significativamente a sua capacidade de encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas.

Se você pesquisar quais os problemas que o seu público-alvo tem, então você vai ser capaz de fornecer-lhes produtos perfeitos e que irão ajudá-los de verdade.

Uma outra forma de pesquisa que você pode tentar é ler fóruns de discussão. Pessoas de toda a internet usam esses tipos de sites para postar as suas perguntas para encontrar determinados produtos.



Outra coisa a fazer é pesquisar o feedback do produto e opiniões para ver o que é o melhor e o que não vale a pena vender.

Você vai ver em breve que, centrando-se na resolução dos problemas dos seus clientes, você vai ter mais vendas e compras repetidas.

## **Criando Uma Lista de Palavras-Chave**

As palavras-chave são extremamente críticas quando se trata da comercialização do seu produto ou serviço ao seu público-alvo.

A forma como a Internet funciona é, um consumidor procura por um produto, os produtos que são mais relevantes aparecem na pesquisa, e o consumidor compra o produto.

Pode parecer fácil, mas a verdade é que há um pouco mais por trás disto. Depois de ter estabelecido qual é o seu produto ou serviço, você precisa iniciar o processo de construção de uma lista de palavras para que eles possam ser encontrados.

As palavras-chave são os termos de busca que o seu público-alvo vai usar para encontrar o seu produto.

Por exemplo, se você está no nicho de vender produtos para o cabelo, você vai precisar fazer a pesquisa necessária para encontrar palavras-chave desse nicho.

Você vai querer olhar para os que são usados no seu nicho. Aqui está um exemplo:

10.000 pessoas escrevem o termo de pesquisa "shampoo biodegradável"

1.000 pessoas escrevem o termo de busca "shampoo".

Você quer estabelecer tantas palavras-chave quanto possível para a sua lista.

Isso irá ajudá-lo a direcionar o seu produto para mais de uma audiência particular.

Por exemplo, se você usar "shampoo biodegradável", você terá como alvo utilizadores de produtos de cabelo amigos do ambiente, e se você usar apenas "shampoo" você vai encontrar um público-alvo muito mais amplo.

## **Dicas Para Construir Uma Lista de Palavras-Chave**

Existem algumas maneiras de construir uma lista de palavras que serão eficazes na comercialização do seu produto ou serviço.

Adicione termos de palavras-chave específicos e abrangentes. Isto é útil porque irá ter como alvo grupos específicos e grupos mais abrangentes, enquanto os mais específicos tendem a fazer a compra com mais frequência.

Por exemplo, "shampoo" é amplo e " Shampoo Herbal Essences" é específico.

Alternar as palavras-chave também vai ajudar, por isso tente incluir tantas variações quanto possível. Por exemplo, "shampoo frutado", "shampoo que é frutado", ou "shampoos com cheiro frutado" são apenas algumas maneiras de alternar as palavras frutado e shampoo.

Outro exemplo seria "shampoo", "shampoos", ou "lavagem".

Adicione os benefícios ou características como palavra-chave. Muitas pessoas podem não saber que tipo de produto estão à procura, só o resultado que querem. Adicionar os benefícios ou características como palavras-chave irá melhorar as hipóteses dos utilizadores encontrarem o seu produto.

Por exemplo, "cabelos brilhantes", "cabelo liso", ou "cabelos sedosos" são três resultados diferentes que as pessoas querem do seu produto de cuidado do cabelo.

Você também pode querer tentar usar o problema como uma palavra-chave. Por exemplo, "cabelos danificados", "couro cabeludo seco", pontas espigadas "são as razões pelas quais as pessoas querem mudar de shampoos.

Construir uma lista de palavras-chave vasta e eficaz leva tempo, mas pode ser feito e vai valer a pena. Quantas mais palavras-chave mais você encontra e aplica ao produto melhor a chance dele ser encontrado e adquirido.

Se você fizer a pesquisa e seguir estas dicas você vai começar a construir a sua lista de palavras-chave para promover seus produtos.

Aí você deve estar se perguntando: Mas onde é que eu coloco essas palavras chave?

A resposta é simples: você irá colocá-las dentro dos artigos que você irá escrever para seu blog. Certo. Os mecanismos de busca como o Google localizam o seu blog por essas palavras dentre outros fatores.

Mas uma dica bem relevante é que você nunca deve encher o seu artigo com essas palavras, pois as regras dos mecanismos de buscas não irão classificar o seu blog nas primeiras páginas, pois julgarão que o seu artigo não tem conteúdo, somente palavras soltas.

Outra pergunta que você deve estar fazendo é: E onde eu encontro essas palavras-chave?

Simples também, você vai precisar ter uma conta de email no Google. Daí você vai acessar o seguinte site: [www.google.com/adwords](http://www.google.com/adwords) e lá você vai até planejador de palavras-chave e basta digitar uma que ele te dará uma infinidade delas.

## Monetizando Seu Blog

Como disse no início desse Ebook, para você rentabilizar seu blog você vai precisar inserir os Banners de Afiliados nele.

Basicamente, você vai pegar os links de afiliados fornecidos lá na sua conta do Hotmart dentro dos produtos que você escolheu promover e colocar em seu blog.

Mas calma. Se você não tiver nenhum conhecimento sobre como fazer isso, dê uma boa pesquisada para entender um pouco mais. Existem muitos vídeos bons no Youtube que ensinam como fazer. Outra maneira que te aconselho é considerar investir em conhecimento e o curso do Alex Vargas é – no momento – o melhor existente no mercado. Vou deixar aqui abaixo um link para você conhecer melhor esse curso. Tenho certeza que você vai gostar:

<http://amigoempreendedor.com/segredo/negocioonline>

## Gerando Tráfego Para Seu Blog

Se você tem um site ou um blog e não está recebendo os visitantes que acha que o seu conteúdo merece, você precisa tirar vantagem das maneiras de direcionar tráfego para o seu site ou blog, afim de ser bem sucedido.

Existem muitos métodos disponíveis na internet que vão ajudar o seu blog ou site a gerar mais tráfego e, assim, tornar o seu blog ou site mais bem sucedido.

Isto é especialmente verdadeiro para aqueles que estão usando o marketing de afiliados para gerar rendimento para seus blogs.

## Fóruns

Participar de fóruns é uma boa estratégia para conseguir tráfego gratuito para seu blog. Mas muito cuidado, muitos não aceitam você ficar enchendo lá com seus links de afiliado. Você deve ser cauteloso e fazer uma indicação indireta. Como por exemplo pedir a uma determinada pessoa que te adicione em alguma rede social e lá você faz a venda direta para ela.

## Redes Sociais

As redes sociais são de longe o maior meio para se conseguir tráfego para seu blog. Uma página no Facebook, um perfil no Google Plus e uma conta no Twitter são estratégias primordiais que você nunca – veja bem – nunca deve abrir mão.

Outra rede social que com certeza vai te gerar a maior parte dos seus lucros como afiliado será o Youtube. Como as outras redes sociais citadas o Youtube é uma das redes mais importantes para você conseguir tráfego e dinheiro se não a mais importante.

Uma dica importante é você não tentar abraçar todas as redes sociais. Se criar um perfil em todas as redes existentes ficará muito difícil de você gerir todas elas. Por isso citei apenas algumas delas. Mas a estratégia é você quem decide.

Outro meio bacana são os emails. A maioria das contas de e-mail também permite uma assinatura no final da sua mensagem. Em vez de colocar as informações padrão, tais como o seu nome e informações de contato, você pode adicionar o links do seu blog, isso vai atrair mais gente para ver os seus links diariamente.

Este é um passo que muitos não consideram quando tentam gerar tráfego para os seus sites ou blogs.

E lembrem-se sempre: Tráfego é Dinheiro. Portanto, invista nisso.

## **Colocando Seus Artigos em Diretórios**

Você vai querer escrever artigos com conteúdo original que você possa colocá-los em diretórios que falam sobre o tema do seu blog ou sobre os itens oferecidos no seu site.

Você pode usar a caixa de informações para incluir um link para o seu site e blog que irá direcionar o tráfego diretamente para si.

Você vai querer ter certeza que o seu artigo usa palavras comuns e frases-chave que serão procuradas por clientes que estão interessados no tema do seu blog ou site.

Quando os clientes potenciais fazem uma pesquisa na internet relacionadas o seu artigo irá aparecer (é claro que vai depender da relevância que os buscadores darão ao seu artigo).

Eles podem clicar simplesmente no link para a sua página que você fornecer. Mantenha os seus artigos atuais, originais e interessantes, para que seus potenciais clientes fiquem interessados em ler o que você está escrevendo.

Um bom site de diretório de artigos é o Artigonal: [www.artigonal.com.br](http://www.artigonal.com.br).

## **Usando o Google Adwords**

Se você não tiver uma conta Google, você vai querer configurar uma em primeiro lugar. Este não é um serviço gratuito, mas também não é um dos métodos mais caros para gerar tráfego para o seu site.

Você irá criar e configurar a sua conta. Depois você cria suas campanhas e define quanto você vai gastar por dia nelas.

No Google Adwords existem profissionais para ajudá-los nas suas campanhas. Pode ser por telefone, chat ou email.

O pagamento por clique é exatamente o que diz, você vai pagar por cada clique que é feito no seu link ou banner e direciona pessoas para o seu site. Este é o método mais utilizado por afiliados.

É geralmente uma pequena quantidade e não vai levá-lo à falência se você não estiver ganhando dinheiro no início. Você criar campanhas de R\$ 5,00 por dia. No final do mês você terá gastado R\$ 150,00 (por exemplo).

Se você achar que será difícil o Google tem um outro site o [google.com/adwords/express](http://google.com/adwords/express) de fácil configuração das campanhas. Nele com certeza você será capaz de criar suas próprias campanhas.

## Construindo Sua Lista de Emails

Se você é proprietário de um blog e gostaria de aumentar o seu rendimento, você pode não pode abrir mão de construir uma lista de contatos. Essa lista ficará lá no autorresponder que você irá contratar.

A construção da lista é algo gradativo. Você vai construindo aos poucos mesmo. Não se apresse e nunca COMPRE uma lista de emails. Pois você não recebeu a permissão daquela lista comprada para enviar emails para ela e provavelmente seus emails serão taxados como SPAM que são aquelas mensagens indesejadas que você não quer receber.

Espalhe vários formulários de captura de emails em seu site. Esses formulários são criados dentro do seu autorresponder. Lá você irá encontrar vários modelos de formulários.

Com um pouco de esforço você será capaz de criar um desses formulários no seu autorresponder e inserí-los em seu blog.

Depois de criado o formulário seu autorresponder lhe dará um código para você inserir dentro do seu blog. Basta você copiar e colar. Para isso você deverá utilizar um ícone chamado Widget

que fica na opção Aparência do seu painel de configurações de seu blog.

Depois que você clicar em widget irá aparecer algumas opções, mas você irá utilizar a opção widget de texto ou texto. Basta você clicar em cima dele e arrastá-lo para a Sidebar (barra lateral) que estará logo ao lado.

Clique para abrir e cole lá dentro o código copiado lá do seu autorresponder.

Pronto. Com esses passos você terá um formulário de captura de emails inserido dentro do seu blog.

Calma, se estiver achando complicado demais sugiro que conheça a Cris Franklin e o Romualdo Cronemberg. Eles são conhecidos como os maiores geradores de leads (contatos) atualmente no Brasil.

Os dois criaram um Método inovador que permite que mesmo que você não tenha nenhuma experiência você consegue, seguindo o passo a passo do método, criar a sua própria lista de contatos e de “quebra” realizar muitas vendas.

Esse método é chamado de [TOP AFILIADOS](#).

Quando sua lista começar a ser formada, quando os primeiros contatos começarem a entrar você vai precisar conquistar a confiança deles.

Por isso, quando for configurar uma sequência de emails lá no seu autorresponder aconselho que os primeiros emails sejam de engajamento. Que nos primeiros emails você se apresente e tente conquistar a confiança de seus contatos.

Nessa primeira etapa é interessante que você faça indicações indiretas fazendo com que quem esteja lendo clique em um link que leve ao seu blog.

Depois dessa etapa, aí sim você poderá indicar produtos.



Percebeu que eu disse INDICAR e não VENDER. É isso mesmo. Você nunca deve vender para seus contatos, mas indicar produtos que solucionem algum problema.

Lembre-se que você está construindo um relacionamento com sua lista e ela não irá gostar que você fique vendendo produtos para ela.

Quando um amigo seu vai a um restaurante - por exemplo – e te fala que gostou bastante e que o lugar é muito bom a sua intenção é ir até esse restaurante ver se é bom mesmo. Não é assim que funciona?

Então, com sua lista não será diferente. Você deve indicar produtos bons para ela. Esse deve ser o raciocínio de relacionamento com sua lista. Ok?

## Considerações Finais

Depois de ter as noções básicas para criar o seu blog, encontrar um nicho de mercado e aprender a ter ideias para seus artigos, você estará pronto para rentabilizar o seu site e começar um fluxo de rendimentos.

Adicionar produtos e serviços de afiliados que sejam relevantes para o seu nicho, colocar um pouco de publicidade contextual, como o Google AdSense vai permitir que os seus visitantes escolham entre o que eles querem comprar e usar para resolver os seus problemas.

É apenas uma questão de encontrar os produtos certos para corresponder aos anseios de seu nicho.

## Duplicando o Método Aprendido

Depois de ter um Blog e um sistema de vendas configurado, é muito fácil duplicar a mesma coisa em outros nichos.

Quando você adquirir a prática com seu primeiro negócio online aí você vai poder partir para outros nichos também rentáveis.

A curiosidade e a criatividade são os seus melhores aliados na busca de novos mercados para trabalhar. Não tenha medo de experimentar.

Este ebook apenas arranhou a superfície do que você pode fazer na Internet.

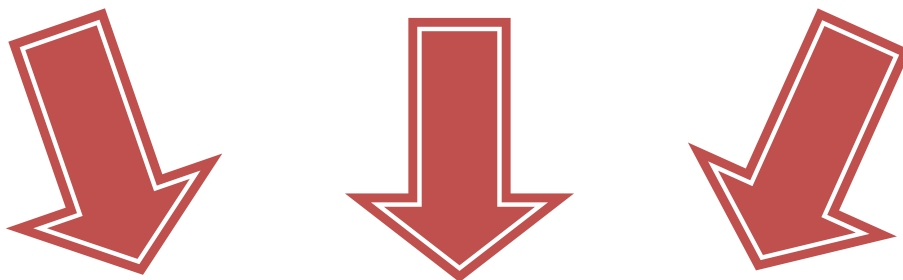
Lute, persista e nunca desista. Este é o lema para você alcançar o sucesso online.

As coisas não aconteceram da noite para o dia. Você precisa ter paciência e perseverância.

Te desejo Muito Sucesso e Prosperidade Na Sua Jornada Online!

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

# [Clique Aqui Para Conhecer o Método Que Mudou a Minha Vida e Pode Mudar a Sua Também](#)



**Treinamento Em Vídeo**  
**Aulas Ensina Como**  
**Ganhar R\$ 10 Mil**  
**Como Afiliado**

**CLIQUE AQUI PARA CONTINUAR**

**Atenção!**  
Mais NOVO Treinamento  
**Em Vídeo Aulas**  
Vai Ensinar Você a Ter Seu  
Negocio Na Internet

**CLIQUE AQUI**