



Comece **Seu** **Negócio** **Digital**

**Seja um Empreendedor
Digital de Sucesso**

Carla Farias

Sumário

Introdução	03
O que é Empreendedorismo Digital?	04
Motivos para ser um Empreendedor Digital	05
Vantagens do Empreendedorismo Digital	06
Como Começar no Empreendedorismo Digital	07
O que é Marketing Digital?	08
Objetivos do Marketing Digital	09
Conceitos Fundamentais de Marketing Digital	10
A importância do marketing digital	12
Marketing de Afiliados	13
Afiliado Autoridade e Afiliado Árbitro	14
O que é Marketing de Conteúdo	15
Conclusão	16
Fórmula Negócio Online	17

Introdução

Você já se imaginou trabalhando em casa? Sendo o seu próprio chefe? Definindo seus horários e suas estratégias? Ou ainda, planejando quando tirar férias sem aprovação de ninguém? Se você sonha com isso, acredite, tudo pode virar realidade através do Marketing Digital.

A simples ideia de começar a empreender costuma dar medo em muitas pessoas. A gente acha que vai perder todo o dinheiro investindo, ou teme simplesmente que o negócio não dê certo. A autoconfiança é essencial para quem vai começar seu próprio negócio, principalmente, do zero.

Mas antes de tudo, saiba que quem vai empreender precisa se preparar bastante para minimizar a chance de dar errado. Conhecimento e Planejamento são fatores indispensáveis para se ter sucesso.

O Marketing Digital não é tão complicado como parece. O problema é o excesso de informações que recebemos sobre esse assunto, sem nenhuma didática, e nos cria muitas dúvidas. Por isso, a importância de um curso que dê todo preparo que precisamos. No final deste mini e-book, vou passar as informações do curso que fiz ([Fórmula Negócio Online](#)), minha referência, e recomendo de olhos fechados. Com certeza, você encontrará nele tudo que precisa para iniciar e ter sucesso nessa jornada.

No começo de qualquer negócio, encontramos dificuldade e, talvez, um pouco de trabalho, porém é preciso paciência. Nenhum resultado é imediato. É justamente tudo isso que separa os profissionais dos amadores. Sigamos em frente e veremos que valerá muito a pena.

O que é Empreendedorismo Digital?

Empreender na internet é uma excelente opção para quem deseja ganhar dinheiro on-line, ter seu próprio negócio sem precisar investir muito, sem sair de casa e determinar sua própria renda. Mas isso não é sinônimo de ganhar dinheiro fácil. A gente precisa estar realmente comprometido e focado, estudar o mercado, as ferramentas, os produtos, os objetivos e tudo o que puder para obter mais conhecimento, para oferecer o melhor para o seu futuro cliente.

Tenha em mente:

- **Ter disciplina é fundamental para o seu negócio crescer. Esta primeira dica é primordial.**
- **Para ser um(a) empresário(a) de sucesso é necessário modelar o seu pensamento e estilo de vida, isto é, pensar como um empreendedor, porque sendo o seu próprio chefe, você terá que dirigir o seu rumo profissional da melhor maneira.**
- **Empreendedores precisam sempre aumentar seus conhecimentos para poderem gerir os seus próprios projetos empresariais.**

Motivos para ser um Empreendedor Digital

A Internet nos proporcionou uma série de novas possibilidades, deu voz, força e capacidade a pessoas comuns, como você e eu.

Mostrarei alguns motivos para que se tenha certeza de que o empreendedorismo digital é uma ótima forma de gerar renda extra ou mesmo ser a sua principal fonte de renda:

- Você pode criar o seu negócio digital sem sair do trabalho atual;
- Não precisa de uma estrutura física;
- Produtos digitais já fazem parte da vida do consumidor;
- É um mercado que está crescendo;
- Ganhos ilimitados.



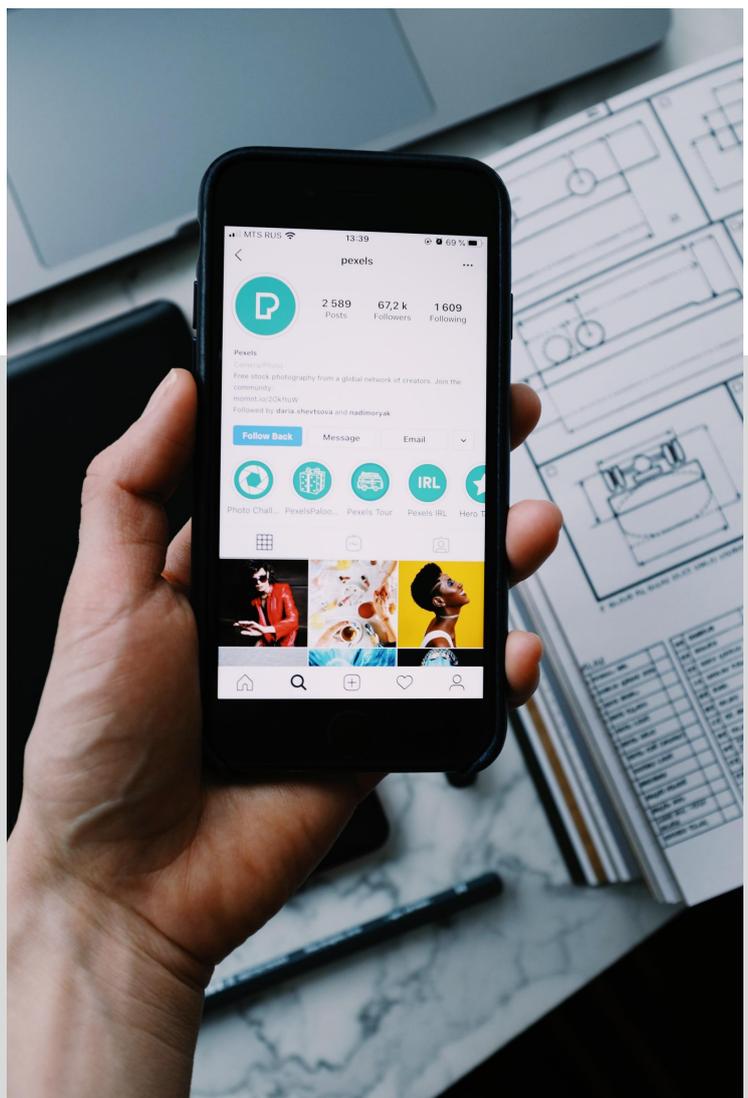
Vantagens do Empreendedorismo Digital

Além de empreendedor, pode-se fazer os seus próprios horários, dedicar as suas prioridades e não precisa de muito investimento como um negócio físico, por exemplo. Inclusive, oferece maior alcance, maior facilidade, atingindo lugares pelo mundo todo. E quanto mais as ferramentas evoluem,, maior a abrangência do empreendedorismo digital, visto que existirão mais pessoas conectadas. Em um negócio físico, há diversas limitações, até mesmo para alcançar seus clientes, a barreira geográfica.

Outra característica forte é o fato de ser bem mais fácil de escalar, aumentando o volume de vendas e de produção sem a necessidade de elevar o investimento. No universo online, você produz e disponibiliza seu produto somente uma vez, sem precisar ficar o reproduzindo. Dessa forma, o investimento é único e há lucro com o mesmo produto diversas vezes.

Como Começar no Empreendedorismo Digital

- Faça um planejamento financeiro;
- Descubra seus pontos fortes;
- Escolha o nicho e o produto para trabalhar;
- Conheça o mercado e a sua concorrência;
- Criar o seu Site/Blog;
- Divulgue o seu negócio;
- Envie e-mail marketing;
- Anuncie;
- Faça marketing de conteúdo.



O que é Marketing Digital?

Nos anos 90, a internet passou por uma onda de crescimento, quando a população em geral passou a ter mais acesso aos computadores e onde muitas



das principais empresas atuais no mundo surgiram. Diante desse rápido e constante processo de globalização, o uso do marketing digital tende a acompanhar a mesma velocidade, visto que se tornou um grande aliado de todos os segmentos de prestação de serviços.

O Marketing Digital pode ser definido como um caminho de divulgar produtos e serviços, desenvolver uma marca e criar conexão com pessoas. Essas estratégias são implementadas por meio de canais como o SEO, mídia paga, e-mail para se conectar diretamente com o seu público-alvo.

Uma das principais razões que esse tipo de marketing está sendo cada vez mais adotado em relação aos canais tradicionais (televisão, jornais, revista) é a fácil interatividade com o público. O foco não está mais no produto e sim na experiência do usuário em sua jornada de compra.

Vivemos na era da informação digital. É impossível imaginar nossas vidas sem internet. Nela dispensamos muita parte do nosso tempo e, com isso, o marketing digital se torna progressivamente mais atrativo e presente em nossas vidas.

Objetivos do Marketing Digital

O principal objetivo do marketing digital é atrair pessoas que tenham potencial para se tornar clientes. Para isso, outros objetivos devem ser trabalhados ao mesmo tempo.

Vale a pena ressaltar que um conceito muito importante é o de funil de vendas, pois através dele é possível desenhar a jornada do cliente, desde o ponto em que ele ainda não é cliente até a compra e o pós-venda, chegando a fidelização, que ajuda na propagação da marca, através do boca-a-boca e dos meios digitais. Quando chega neste ponto, o cliente tende a comprar novos produtos.

Nesta fase, o marketing digital também é muito importante, pois cria uma esteira de produtos e aumenta a venda para o mesmo cliente. É recomendado usar conjuntamente o marketing de diferenciação para obter maior efetividade no resultado.



Conceitos Fundamentais de Marketing Digital

Para realmente ter sucesso com o marketing digital é preciso compreender os conceitos fundamentais, que são de grande importância para você montar uma estratégia vencedora.

Persona

A *Persona* é um perfil de uma pessoa imaginária, baseado em pessoas reais e representa o perfil do consumidor ideal. É através dela que são criadas estratégias e ações diretamente relacionadas para a formação desse consumidor. Dessa maneira, as ações são mais assertivas, conseguindo atingir o objetivo com economia de tempo e de dinheiro.

Leads

Os *Leads* são pessoas que demonstram interesse em uma oferta proposta, em determinada ação do marketing digital. A intenção é converter visitantes em *leads*, isso pode ser feito, por exemplo, através de iscas gratuitas (material gratuito) de interesse deles. O fato de uma pessoa visitar um site, blog ou mídias sociais de um determinado assunto, já demonstra que ela tem interesse naquilo e já pode ser enquadrada como *lead*.

Funil de Vendas

O Funil de Vendas são as etapas pelas quais uma pessoa percorre durante o processo de compra, desde a compreensão de um problema, passando pela consideração até a decisão da compra.

Landing Pages

As *Landing Pages* são as páginas de captura dos *leads* com foco na conversão. Ela funciona como uma troca, onde você oferece informações de valor a eles em troca de suas informações de contato.

SEO - Search Engine Optimization

O *SEO* (Otimização para Mecanismos de Busca) são ações que possuem a finalidade de posicionar melhor o seu conteúdo nos resultados das pesquisas nos mecanismos de buscas, como o Google, por exemplo. Através do *SEO*, é possível estruturar o conteúdo dentro dos padrões estabelecidos por esses mecanismos, ranqueando assim as páginas buscadas/procuradas.

CTA - Call to Action

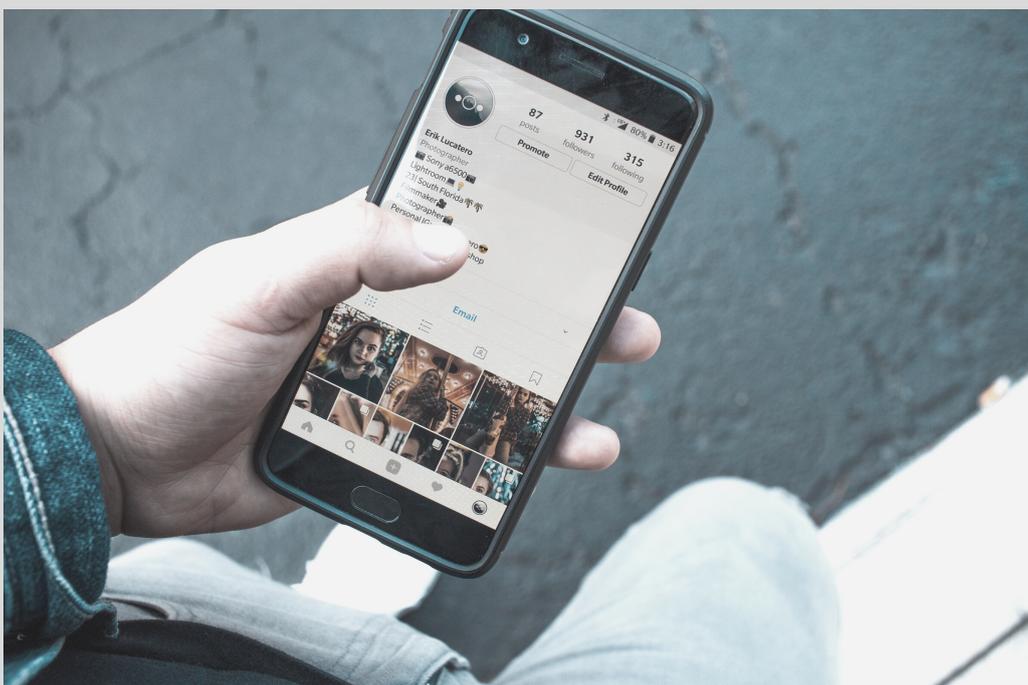
A *CTA* (Chamada Para Ação) tem como objetivo chamar os visitantes para efetuar uma ação dentro do seu conteúdo, anúncio, ou qualquer comunicação dentro do marketing digital. Para fazer as *CTA* são utilizados textos especiais e botões. É importante conhecer técnicas de *copywriting* para usar uma escrita persuasiva. Essas chamadas irão direcionar os visitantes para o funil de vendas e, conseqüentemente, para a decisão da compra.

A importância do marketing digital

As pessoas estão cada vez mais conectadas e a tendência é aumentar paulatinamente. Todos os negócios são impactados pela internet e diariamente novas soluções surgem através dela.

A internet está tão presente em nossas vidas, que muitas profissões serão extintas e muitas outras serão criadas, o que já vem acontecendo. Diante desse cenário, o marketing digital vem se tornando uma ferramenta cada vez mais importante. Já transformou o trabalho dos profissionais da área bem mais assertivo, com melhores resultados, em menos tempo.

É válido frisar que ainda há muito espaço para novos profissionais, porém eles precisam se diferenciar, aperfeiçoar e inovar constantemente devido a grande concorrência.



Marketing de Afiliados

O Marketing de Afiliados é uma relação comercial onde alguém escolhe se associar a uma mercadoria física ou digital de um produtor.

Afiliado é o profissional que ganha dinheiro promovendo produtos de outras pessoas na internet. Isto é, indica mercadorias físicas ou digitais e ganha comissão por cada venda.

Passo a passo da associação entre o produtor e o afiliado:

1. O produtor lança seu produto e o disponibiliza na plataforma (Hotmart, Monetizze, Eduzz, entre outras).
2. O afiliado se cadastra em uma plataforma de afiliação e escolhe o produto.
3. A plataforma cria um link próprio para divulgação.
4. O afiliado começa a divulgar o produto em seus canais (Blog, Site, Youtube, Instagram, etc.).
5. O cliente clica e realiza a compra.
6. O link da venda é rastreado.
7. O produtor recebe a venda.
8. O afiliado recebe a comissão.

Afiliado Autoridade e Afiliado Árbitro

O Afiliado Autoridade é reconhecido por seus seguidores pelos seus conteúdos de valor e, por isso, passa muita credibilidade ao recomendar um produto. Quanto mais seguidores interessados, maior a chance de realizar vendas. Uma das suas principais vantagens é que não é preciso investir ou se investe muito pouco, para começar a gerar conteúdo sobre determinado mercado. A taxa de conversão do Afiliado Autoridade é maior em relação ao Afiliado Árbitro, por exemplo, pois o ativo que promove sua autoridade é seu conteúdo valioso.

O Afiliado Árbitro é completamente focado em estratégias para conversões imediatas. Isto, é investindo dinheiro em anúncios e campanhas pagas estrategicamente direcionadas para a venda de um produto. Ele não precisa ser reconhecido, nem especialista em um nicho. Uma grande vantagem dele é que se obtém resultados mais rápidos.

Para ter sucesso como Afiliado é muito importante que você conheça bem o seu nicho de mercado e o produto que vai promover. Na hora da divulgação é importante usar uma escrita persuasiva (*Copywriting*). Outro fator muito importante é a utilização de estratégias de *SEO*, visto que são imprescindíveis para manter o seu negócio bem posicionado nos mecanismos de busca, como no Google, que é o maior deles.

O ideal é que se torne um Afiliado Árbitro e Autoridade. Para assim, construir uma marca consistente e forte, alcançando um número maior de pessoas e ter mais credibilidade, respectivamente.

O que é Marketing de Conteúdo

O Marketing de Conteúdo pode ser definido como uma estratégia de marketing que foca em uma abordagem de criação e distribuição de conteúdo de valor. Tem como principal objetivo atrair e capturar um público-alvo definido e, a partir daí, gerar um retorno lucrativo.

Para que um negócio seja bem-sucedido, é necessário uma estratégia eficiente desse tipo de marketing, que inclui publicar conteúdo de valor de maneira consistente, o que permitirá construir um relacionamento sólido. Quando atrelado ao marketing como um todo, traz excelentes resultados.

Além de atrair potenciais cliente, há inúmeras vantagens, confira algumas delas:

- Aumenta a visibilidade da sua marca;
- Desenvolve relacionamento com o seu público;
- Aumenta a confiança com seus clientes e atrai novos;
- Melhora a consciência e reconhecimento da marca;
- Constrói credibilidade e autoridade;
- Gera mais tráfego para o seu site/ blog;
- Ajuda no processo de decisão de compra;
- Permite construir lista de e-mails, que é um ativo incrível para vender mais.

Conclusão

Para ser um empreendedor de sucesso, você precisa ter ou desenvolver algumas características importantes como:

- Ter visão de futuro. É importante ter um plano de marketing digital para se ter clareza de tudo que fará em seu negócio de forma antecipada.
- Ser um bom comunicador com fortes habilidades. Comunicar-se bem com outras pessoas, como os colaboradores e clientes, para trabalhar de forma eficiente.
- Ter flexibilidade. Ter habilidade de lidar com situações inevitáveis e com imprevistos e estar ciente que há inúmeros obstáculos no caminho do seu sucesso.
- Ser motivado. A motivação te ajuda a continuar em frente. A trilha pode ser longa e difícil. Por isso, para chegar ao topo, é preciso ser capaz de continuar. Ter uma visão clara e objetivos bem definidos o ajudam a ser manter motivado.
- Ser ousado. Saiba aproveitar as oportunidades e aprender a criá-las sempre.
- Ser atento e entender de tecnologia. É importante compreender as tendências e novidades que surgem no mercado como um todo, principalmente, em seu nicho de atuação. Tente estar um passo a frente dele, pois mesmo que algum tema não faça parte do seu nicho, é relevante saber gerenciar as variáveis que podem afetar o seu negócio.

Embora todas essas características citadas sejam cruciais, é essencial que seja persistente! Um empreendedor digital persistente é aquele que busca uma solução quando se depara com um obstáculo, tentando de todas as maneiras encontrar uma forma de contorná-lo, em vez de ficar frustrado com a situação. Aprenda com os seus próprios erros. Utilize-os como lição para fortalecer sua estratégia. Não se pode desistir nunca. A determinação e a persistência são os únicos caminhos para o sucesso!

Fórmula Negócio Online

*Veja como é possível você ter **Seu Negócio na Internet Começando do Zero.***



[SAIBA MAIS](#)

O **Treinamento Fórmula Negócio Online** é o mais indicado para qualquer pessoa que queira criar **Seu Negócio Online do Zero.**

Já são quase **100 mil alunos** que estão comprovando os **Resultados do Treinamento Fórmula Negócio Online.**

Treinamento Completo, 18 Módulos, mais de 250 Aulas em Vídeos Inéditos, passo a passo completo.