

É sério esse negócio de ganhar dinheiro pela internet?

**Tudo o que você precisa saber
para começar.
Ou se já começou
(Todos os segredos dos gurus revelados)**

Gerson Menezes

<https://deumjeitofacil.com.br>

<http://www.gersonmenezes.com.br>

2 *É sério esse negócio de ganhar dinheiro pela internet?*
Gerson Menezes ©



Sim. É sério
Saiba aqui



Rumo ao infinito

Este e-book é a atualização (com acréscimo de vários itens) da primeira versão. Esses acréscimos foram feitos em razão de algumas dúvidas que ainda prevalecem não apenas entre os principiantes na atividade de

empreendedorismo digital, como até entre muitos veteranos.

Essas dúvidas decorrem do dinamismo da internet, onde o fluxo de novidades, de novas ferramentas e de novas estratégias de marketing não para de crescer.

Quem é apaixonado pela atividade não se incomoda, muito pelo contrário: essa dinâmica de mudança e de aperfeiçoamento constante funciona como propulsor dessa verdadeira *ciência* de ganhar dinheiro.

Usamos fonte em *itálico* ao nos referirmos ao termo *ciência* porque a designação pode surpreender algumas pessoas. Porém, de fato, os princípios, técnicas e estratégias em que se baseia o empreendedorismo digital são tão exatos e precisos que nos concedemos o direito de assim nos expressarmos.

Efetivamente, quem inicia a atividade passa a perceber, de imediato, a amplitude desse universo.

O empreendedor digital não limita sua atividade ao uso de ferramentas de informática. Procura, permanentemente, ampliar seus horizontes

embrenhando-se pelos fascinantes caminhos da psicologia, do funcionamento do cérebro humano, em toda a sua complexidade, e de ramos do conhecimento que se propõem a desvendar todos os mistérios do comportamento humano.

Basta você começar para perceber que isso é a mais pura realidade.

Paradoxalmente, a atividade de empreendedor digital é confundida, por alguns desinformados e preconceituosos, como própria de pessoas que estariam em busca de uma forma supostamente *menos nobre* ou *mais fácil* de trabalhar.

Nada mais equivocado, nada mais enganoso. Diríamos, mesmo, sem querer ferir suscetibilidades: nada mais absurdo.

Convivo com jovens empreendedores que demonstram permanente disposição pelo aprendizado em sua mais ampla concepção. Alguns deles se transformaram, espontaneamente, em empreendedores autointitulados itinerantes, decidindo-se por percorrer o mundo, morando em diversos países,

para ampliar cada vez mais sua cultura e conhecimento.

Aliás, utilizar o termo *espontaneamente* é uma redundância, no caso do empreendedor digital (ou virtual, como queira), cujo objetivo maior é exatamente o de conquistar a liberdade como ideal de vida: liberdade para trabalhar onde quiser, nos horários que bem entender, da forma como pretender, o que é confundido pelos ignorantes, presos à cultura e ao vício das rotinas escravizantes, como *vagabundagem*.

Há muitas coisas a serem descobertas por quem quiser conhecer e se integrar ao mundo dos empreendedores digitais. A primeira delas é que nesse universo infinito quem é vagabundo não sobrevive.

Quem quiser ver, verá.

É sério esse negócio de internet?



Qualquer pessoa que esteja ganhando dinheiro hoje pela internet já enfrentou essa pergunta que eu reproduzo no título deste e-book. E o motivo é muito simples: *ganhar pela internet* parece algo *fácil*, e ninguém, em princípio, acredita nas coisas fáceis. A questão é que, para ser bem verdadeiro, ganhar pela internet está

longe de significar *dinheiro fácil*; muito pelo contrário. Bom, é verdade que depende do ponto de vista. Se ganhar *dinheiro fácil* para você é a possibilidade de ter uma excelente renda sem precisar sair de casa para trabalhar, então você estará atendido se quiser ganhar pela internet.

Agora, não se iluda, achando que esse *fácil* pode ser traduzido como algo *mágico*. Não vai cair dinheiro em sua conta bancária de uma hora para a outra, e sem muito esforço, dedicação e profissionalismo. Essa é a primeira ilusão que devemos tirar dos que pretendem investir nesse tipo de negócio.

Mas também não é tão difícil como você possa imaginar. Neste livro, vou expor, com o máximo de detalhes, tudo o que você precisa saber, logo de início, caso pretenda ganhar dinheiro pela internet.

E, se você deseja conhecer mais um pouco sobre o tema **sucesso** e acerca do panorama que nos aguarda para os próximos anos e décadas, clique na imagem a seguir para conhecer, sem

nenhum compromisso, o meu livro, que aborda isso e muito mais.

Você terá, logo de início, acesso não apenas à apresentação como também às primeiras páginas do livro, sem pagar absolutamente nada.

É só clicar na imagem:



De um jeito fácil e com qualidade

O nosso site [De Um Jeito Fácil](#) tem como diretriz primordial facilitar as coisas para todos os frequentadores, sem prejuízo da qualidade daquilo que forem fazer em suas vidas – evidentemente – para alcançarem os objetivos a que se propõem.

Ao acessá-lo, você verá uma gama imensa de temas para todos os públicos e para todas as idades.

Encontrará diversão e muitas formas de lazer, sugestões de presentes, postagens sobre temas diversos e também itens referentes a **sucesso** e **dinheiro**. Mas é muito mais do que isso, e a atualização é permanente.

Lá também estão publicadas informações que não fazem parte deste e-book, o que significa que, antes ou depois de ler este nosso livro digital integralmente, você pode acessar o site para esclarecer possíveis dúvidas.

Inclusive, há produtos que mostram vários caminhos para ganhar dinheiro, e também formulários nos quais você pode se manifestar.

Fique à vontade para perguntar, e eu terei prazer em responder, o mais rapidamente possível. Nossas postagens têm sido feitas semanalmente, e serão cada vez mais frequentes, na medida da participação das pessoas.

Comodidade é a palavra-chave



Eu me pergunto todo dia por qual motivo, além desse citado inicialmente, as pessoas duvidam tanto da possibilidade de ganharem dinheiro pela internet. E a dúvida chega a ser meio estranha, porque trabalhar pela internet é um trabalho como qualquer outro: exige certa dose de habilidade, inteligência, competência, conhecimento e esforço pessoal. E a internet é apenas o *veículo* que possibilita esse ganho.



É difícil compreender, também, por qual motivo algumas pessoas acreditam que, para *trabalhar sério*, é preciso cumprir horários, sair de casa, enfrentar trânsito, além da batalha diária por um lugar no estacionamento, o *stress* de patrões muitas vezes insuportáveis, de colegas que acreditam só em *competição* no local de trabalho e uma série de outras dificuldades que não precisam ser enfrentadas por quem trabalha pela internet.

A ausência dessas dificuldades não é suficiente, no entanto, para transformar o trabalho pela internet numa coisa *fácil*. Mas, seguramente, não é também um impeditivo para que esse trabalho possa ser considerado

extremamente sério. E aí dispensam-se as aspas ou os itálicos. Trabalhar pela internet é, sim, um trabalho **sério** como qualquer outro. Em **negrito** mesmo, para ficar bem evidente.

Eu costumo enfatizar que *picareta* existe em qualquer lugar. Não é pelo fato de ter de enfrentar essas dificuldades todas, mencionadas acima, que o trabalhador negligente vai deixar de ser *picareta*. Ele pode ser um *picareta*, e somente vai começar a deixar de sê-lo quando perceber o quanto isto o está prejudicando. Aí, ou toma vergonha, ou vai continuar se dando mal. Na internet é a mesma coisa.

Já sei que vai haver um bocado de gente dizendo que na internet fica *mais fácil de enganar*. Isso sim, é que é engano. Basta ler os jornais para perceber o quanto de *picareta* existe por aí, fora da internet. Gente que vende o que não tem e promete o que não pode, nem está disposto a cumprir; gente que vende bilhete frio como se fosse premiado, profissional que não sabe trabalhar e acaba demitido, ou que dá *cano*, ou que faz um serviço *porco*, ou

que entrega mercadoria estragada, ou que atende mal.

Ao contrário do que se diz ou se pensa, na internet é exatamente o contrário: esse tipo de falso profissional é imediatamente detectado. E vai durar muito pouco. Ou nada. E por que estou dizendo isso? Porque a internet trabalha hoje com o bem mais precioso que existe: a informação. Eu lembro de um pensamento que atribuem ao Bill Gates, que sempre figurou na lista dos homens mais ricos e mais bem sucedidos: hoje em dia, mais do que **ter a informação**, é importante saber **buscar e encontrar a informação**. E todos nós, que usamos intensamente a internet, aprendemos muito rapidamente isso: **buscar informação**. E picareta não vive por muito tempo nesse meio, porque, muito mais do que em qualquer lugar, todos começam a saber de tudo com muito mais velocidade. Não é preciso dizer que a internet é o lugar onde a informação *corre* com mais facilidade.

Aliás, vale registrar que os equívocos em relação ao trabalho pela

internet são tão numerosos e tão disseminados que há algum tempo, em razão da repercussão provocada pelo caso das *pirâmides* (sobre as quais falaremos mais adiante) surgiu uma postagem frequente nas redes sociais que dizia mais ou menos o seguinte: “Quer ficar rico? Levante cedo, tome banho, vista a roupa e vá trabalhar”.

Esse, na verdade, pode ser o caminho mais curto para ficar pobre, quando essa expressão *vá trabalhar* se refere a trabalhar numa empresa que não é sua. Ou num empreendimento que não é seu.

É lógico que não sou a favor dos esquemas de pirâmide nem de nenhum outro que se proponha a produzir renda de forma ilegítima ou desonesta, mas tenho que admitir que, se o objetivo foi defender o trabalho formal, de carteira assinada, e atacar o trabalho pela internet (que, obviamente, não pode ser confundido com pirâmide), a mensagem chega a ficar bem perto do ridículo, pois o que mais acontece com quem hoje trabalha em empresas formais é enriquecer o patrão e continuar pobre.

Trabalhador assalariado, no Brasil, só fica rico se ganhar na loteria. É mais do que óbvio que não estou também defendendo que todas as pessoas deixem de trabalhar nas empresas e passem a atuar exclusivamente na internet, mas daí a dizer que o *assalariado* tende a ficar rico, há uma grande diferença.

Mas, vamos deixar de *filosofia* e passemos à parte mais prática para responder à pergunta que dá título a este livro.



Eu preciso de muita coisa?

Nem de impressora você precisa. Para trabalhar pela internet você precisa, basicamente, de um computador, de acesso à internet (preferencialmente de boa qualidade, é lógico) e de disposição para aprender, para ser treinado. Eu conheço alguns *webmarketers* que se transformaram em profissionais bem sucedidos e que nem sequer entendem tanto assim de informática. E há algo que me entristece

um pouco, com perdão da indiscrição: expressiva parte deles entende pouco também do idioma e comete cada erro... Bom, mas isto é outro assunto. O que posso lhe dizer é que saber o seu idioma pátrio faz parte do item essencial para se comunicar bem.

Vamos lá: temos então o computador. E aí você deve começar com algumas perguntas: preciso de dinheiro para investir? O que eu preciso saber? Como eu começo?

A questão *precisar ou não de dinheiro* é relativa. Em princípio, se você dispõe de uma renda para ir se sustentando enquanto vai estruturando seus negócios pela internet, provavelmente conseguirá arcar com os custos iniciais (que são muito baixos) com a própria renda de que já dispõe.

E aqui vem um alerta: se já está empregado, não se aventure em largar esse emprego enquanto não passar a ter um ganho **consistente** pela internet.

O primeiro item você pode adquirir gratuitamente: conhecimento. Porque na internet há uma quantidade imensa de informação que você pode

obter sem pagar um tostão sequer. Acesse os mecanismos de busca e comece a pesquisar por palavras-chave, tais como *ganhar dinheiro, dinheiro pela internet* e expressões semelhantes. É lógico que há informações pelas quais vai precisar pagar, mas você pode começar a acessar as que estão disponíveis gratuitamente (e são inúmeras), até como forma de se preparar para selecionar as melhores opções pagas.

E não se afobe, querendo aprender tudo de uma vez. Siga as instruções passo a passo de cada curso e, se for preciso, repita as lições, quantas vezes forem necessárias. E não se sinta *incapaz*, porque isto não existe.

A diferença está em ter mais ou em ter menos dificuldade, pois é a única coisa que varia de uma pessoa para a outra. É lógico que, se você tem uma base sólida de conhecimento em informática, vai aprender com mais facilidade. Mas há empreendedores que começaram praticamente do zero e se tornaram bem sucedidos. E vou lhe contar mais um segredo: alguns deles

nem aprenderam tanto de informática. Aprenderam, sim, sobre como ganhar dinheiro.

Enquanto vai adquirindo conhecimento, procure ir montando sua estrutura vagarosamente. O custo é muito baixo, pode acreditar. Mas vamos continuar com as perguntas: preciso de um site ou de um blog? Depende. Há atividades na internet em que você pode usar, por exemplo, as redes sociais, ou somente e-mail marketing. Ou lojas virtuais já previamente montadas. Isso veremos mais adiante, quando falarmos sobre as modalidades disponíveis para quem quer ganhar dinheiro pela internet.

Eu diria que, sim, ter um blog ou um site sempre é interessante, até para marcar presença na Rede. E o custo é baixíssimo. Eu poderia dizer *site gratuito*, mas aí depende, basicamente, de até onde você quer chegar. Há inúmeras opções de sites gratuitos. Mas, se você pretende desenvolver uma atividade realmente profissional, a melhor opção é ter o seu domínio e

registrar uma marca. E isso é muito barato também.



Baixíssimo custo e possibilidade de ganhos altíssimos

Eu gosto de fazer comparações. Pense no seguinte: quero abrir um salão de cabeleireiro, ou uma loja de sapatos, ou qualquer outro pequeno comércio, só para começar uma atividade comercial. Imagine quanto isso vai custar se você optar por abrir uma loja *física*, ou seja,

aquela modalidade tradicional de negócio e de comércio.

Estamos em um país onde a inflação, infelizmente, é uma realidade. Portanto, os valores que eu vou citar terão que ser atualizados daqui a algum tempo, mas nos valores de hoje, em muitas cidades pelo Brasil afora, é muito difícil você conseguir alugar uma loja pequena por menos de R\$ 2.500,00. Diria até que esse é um preço meio irreal. Se for uma loja de sapatos, por exemplo, vai precisar bem mais do que isso. Sem contar as reformas que terá que fazer no imóvel para adaptá-lo ao seu negócio, as inúmeras taxas que terá que pagar, a papelada toda que terá que providenciar para legalizá-lo e o dinheiro que terá que guardar para se prevenir até que o seu comércio realmente comece a dar lucro.

Difícilmente você começa um comércio desses investindo menos do que R\$ 25 mil (dependendo do ramo de atividade), se for algo muito simples mesmo, e isto sem contar o capital *de reserva* que terá que ter para enfrentar essa fase inicial sem lucro até formar

sua clientela. Isso não dá nem para calcular sem levar em conta todos os itens, porque os custos são muito diversificados, dependendo do negócio que você for abrir. Mas não seria exagero dizer que se constitui quase uma ‘loucura’ tentar um empreendimento desses sem ter ao menos uns R\$ 80 mil no bolso. E olhe lá. Isso é muito pouco, se não quiser passar aperto.

Bom, alguém vai me dizer: “Você está exagerando. Qualquer um pode abrir um negócio com R\$ 10 mil”. É lógico que pode. Mas eu estou falando em **grande negócio**, e não numa banquinha para consertar sapatos ou numa carrocinha para vender pipoca (e olhe que nem assim você vai poder começar *barato*, se quiser fazer algo *decente...*)

E também haverá muita gente que irá me perguntar: “Mas na internet eu posso também começar com um pequeno negócio?”

É aí que vem a parte melhor: na internet você abre um pequeno negócio que, dependendo do que você já

aprendeu, tem infinitamente muito mais chances de se tornar um **grande negócio**. Diria até: **imensas possibilidades** de explodir como um grande negócio. E você não vai precisar, obrigatoriamente, de um investimento fabuloso para começar, muito pelo contrário: na internet você pode começar qualquer negócio, por mais que você seja ambicioso, investindo um pequeno capital. Não estou exagerando: pode começar com um capital **irrisório**. E tem mais: a possibilidade de sucesso não vai depender desse investimento inicial, que pode ser minúsculo: vai depender de suas idéias e da sua capacidade de aprender as melhores técnicas.

Para começar um empreendimento pela internet você pode ter um capital inicial que não chega a R\$ 400,00. É inacreditável, mas é verdade. A taxa que você vai pagar para manter um domínio próprio, *pontocom* ou *pontocompontobr*, é de cerca de R\$ 40 **por ano** ou um pouco mais (depende da data em que você ler

este e-book). E você encontra domínios por muito menos do que isso, também.

Você vai precisar de hospedagem profissional, que conseguirá por cerca de R\$ 20 (ou menos) por mês (há quem hospede por menos de R\$ 5,00 por mês, dependendo sempre da data em que você estiver lendo este e-book). Então, com cerca de R\$ 200 (ou menos), já consegue hospedagem por praticamente um ano. E estamos falando de hospedagem **paga** e de **domínio próprio**. Se optar por sites ou blogs gratuitos, seu custo nesse setor será **zero**. Então, de longe, mesmo com hospedagem paga, você já estará anos-luz à frente de um empreendimento tradicional, com sede física, em termos de investimento, pelo baixíssimo custo. Sem contar que não precisará de empregados. Nem de burocracia. Nem de um serviço de contador. Nem de um montão de outras coisas.

(Está bem: como eu disse, vivemos num país com inflação e instabilidades econômicas e políticas. Sendo assim, uma boa ideia é dar o pontapé inicial pesquisando, você

mesmo (a), custos como aquisição de domínio próprio e hospedagem de sites/blogs. E isso é fácil de fazer. E, mais uma vez, você vai ter a certeza de que internet é, como se diz, uma *mão na roda*.)

Há mais um detalhe, que na verdade nem detalhe é: você pode começar esse tipo de atividade sem largar logo de início o seu emprego, até que comece a dar lucro suficiente, e consistente. Ou então utilizar a internet apenas como forma de renda complementar. Mas a atividade é tão atraente e, dependendo do seu esforço, tão lucrativa, que você, provavelmente, optará por largar o emprego para se dedicar a um serviço que pode ser feito em casa. E mais: de qualquer parte do planeta... viajando, durante as férias, descansando na praia. Basta levar seu notebook e garantir seu acesso à internet.

Eu apenas lhe sugiro cautela: se você tiver um emprego, não vá pensando em largá-lo logo com os primeiros ganhos. Certifique-se de que já garantiu um fluxo mínimo de renda

permanente para então tomar essa decisão.

Há outra pergunta a ser respondida: eu sei fazer um site ou um blog? No caso de hospedagem gratuita, todas as empresas que disponibilizam esse tipo de atendimento dispõem de sistemas próprios que facilitam, enormemente, a tarefa de *construir* o site ou o blog. São sistemas automatizados, método *passo a passo*, em que você vai escolhendo o visual, situando os botões de acesso e publicando os textos de forma bastante facilitada. Em poucas horas o seu site estará pronto, se for muito complexo. Se for bem simples, de início, não leva nem sequer uma hora para montar a estrutura de um site com esses sistemas informatizados.

Mas já vimos que há pessoas que pretendem ir adiante, oferecendo um serviço mais profissional. Neste caso, se você não sabe fazer um site, terá duas opções: contratar quem o faça, ou aprender a fazê-lo. O que não é tão difícil assim. Hoje há uma plataforma chamada WordPress, de código aberto,

com a qual você pode fazer excelentes sites sem pagar sequer pelo sistema, pois ele é totalmente gratuito. E há hospedagens pagas que disponibilizam instalações automáticas do WordPress, com o simples clicar em um botão ou link.

Há outra notícia excelente: há cursos na internet que ensinam você a construir um site em WordPress. Sabe quanto você vai pagar por esses cursos? **Nada.** São vídeos *gratuitos*, que ensinam do básico ao avançado. E eu lhe garanto: se você se aplicar, nem que seja um pouquinho, vai conseguir fazer seu site e colocá-lo no ar. E lhe dou mais uma informação: embora pareça que tudo o que é de graça não presta tanto assim, neste caso essa conclusão é um grande engano. Com o WordPress é possível fazer sites **altamente profissionais**. Há milhões deles espalhados pelo mundo. E o número só tem aumentado, porque a plataforma é excelente e, como é de código aberto, surgem atualizações com uma frequência incrível.

É lógico que, quanto mais conhecimento, melhor. Como, aliás, em qualquer atividade, dentro ou fora da internet. Se você dominar HTML, por exemplo, vai ser ótimo, mas não é obrigatório. Os chamados *programas gráficos* hoje constroem um site ou um blog sem que você precise saber escrever código. E saber HTML nem é tão difícil. Eu diria que é *chato* escrever em código, mas não é exatamente difícil. E há até quem goste, porque tem gosto para tudo. Como não é, de qualquer modo, um conhecimento *obrigatório*, essa é uma preocupação que você não precisa ter. E, se quiser se especializar cada vez mais, se quiser construir sites cada vez mais sofisticados, pode vir a precisar de outros conhecimentos além de linguagens de programação. Portanto, tudo depende – repetimos – de até onde você quer avançar em suas atividades. Em princípio, repetimos, nem mesmo os chatíssimos códigos você vai precisar saber. E é bastante provável que jamais precise.

(Eu vou lhe confidenciar um segredo: sempre detestei código, e já fiz mais de 15 sites. E continuo fazendo)



Primeira dúvida: registro de domínio

Se há determinação de sua parte em desenvolver negócios profissionais pela internet, é recomendável que você registre um domínio próprio. Isso tem muita importância porque, para se dar bem como empreendedor digital, você precisa ter presença na internet. E também autoridade. E um site é um dos primeiros passos para isso.

Presença, como o nome indica, significa *ficar conhecido*. As pessoas

passam a saber quem você é, e o que você faz. Autoridade significa que você começa a se destacar como alguém que tem conhecimento, que *sabe das coisas*. E isso gera algo importante: influência. Você passa a ser influente. E isso é bom.

Um domínio é a marca que você terá, o nome do seu site. Por exemplo: você quer abrir um shopping virtual e escolhe um nome: José Vende Barato. Pode registrar o domínio <http://www.josevendebarato.com.br> (nome fictício, a título apenas de exemplo). Poderá registrá-lo se ele não tiver sido registrado ainda, é lógico. Se alguém tiver registrado antes de você, aí você terá que procurar outro nome ou marca para o seu site, ou então escolher outra designação (sufixo ou terminação), ou seja, em vez de **.com.br**, algo como **.net.br**, e assim por diante. E pode também registrá-lo em plataformas fora do Brasil: **.com** (sem o BR).

Para registrar um domínio, acesse: <http://registro.br>. Encontrará, logo na página inicial, um formulário onde colocará o nome do domínio que

you escolheu e fará a pesquisa. Se ele estiver livre para registro, isso será mostrado. Se já tiver sido registrado, também será dito, e serão exibidas outras opções logo abaixo desse formulário. Mas, se você quer um registro com a designação **.com.br**, terá que continuar procurando até achar um que ainda não tenha sido registrado.

Para fazer o registro de domínio você precisa se cadastrar (o cadastro é gratuito) e passará a ter um nome de usuário e uma senha. Assim, poderá registrar vários domínios, sempre que estiverem vagos, é lógico. Além do registro.br, há outros sites onde você pode fazer essa pesquisa e, após o registro, já deixar seu domínio hospedado. No caso do registro.br, você pode deixar o domínio provisoriamente estacionado lá até achar um provedor de hospedagem. E aí, a partir das orientações que lhe serão fornecidas, fazer a transferência de DNS para a hospedagem.



De que modo posso ganhar?

Responder a essa pergunta é a parte mais importante para quem está começando, pois é quando surgem as maiores dúvidas. As pessoas se perguntam sempre: mas de que forma eu posso ganhar pela internet? Ou então dizem: *mas eu não sei fazer nada*. Quando a pessoa diz que não sabe *fazer nada* deve estar se referindo, evidentemente, ou a serviços, ou a produtos manufaturados. Não sabe fazer um penteado, ou não sabe fazer um bolo de aniversário, ou não sabe cozinhar. Enfim, não sabe um bocado

de coisas. Na internet você pode fazer para vender (ser um produtor), ou pode vender o que os outros fizeram (ser um afiliado). É lógico que no comércio tradicional isso também se aplica, mas na internet a variedade e a disponibilidade de produtos são mais plenamente alcançáveis.

Sabe a outra diferença fundamental, diria até crucial, entre os negócios pela internet e os negócios tradicionais, praticados em lojas com sede física? O tamanho de sua clientela. Se você tiver uma loja muito bem montada, de bom tamanho, dificilmente vai conseguir que circulem por essa loja mais do que 30 ou 50 pessoas por dia. Podemos exagerar, dizendo que você terá 500 pessoas circulando em sua *loja física* por dia. Pode ter certeza de uma coisa: dependendo do tamanho de sua loja tradicional e dos produtos que você oferece, se tiver um movimento diário desses pode se considerar um empreendedor extremamente bem sucedido.

Na internet, se você conseguir boa divulgação, esse número pode se elevar

à casa das centenas, dos milhares, ou até dos milhões. E esse número de visitas vai poder continuar crescendo sempre, pois, como você não tem uma *loja física*, não vai precisar de espaço para atender a tanta gente. Pode entrar quem quiser, que vai caber todo mundo, sempre.

E, por falar em espaço, sabe qual é a outra vantagem crucial (entre tantas outras)? Você não precisa fazer estoque de produtos. Sua loja virtual não precisa ter um *subterrâneo* (depósito) para guardar mercadorias, nem material de limpeza para manter o ambiente, nem nada. E ainda por falar no quesito *espaço*, vamos adiante: o seu *espaço de expansão* não tem limites.

Se você tiver uma loja de sapatos em sede física, por exemplo, além de ter que contar com um espaço para estoque, você vai conseguir, no máximo, vender os produtos para o seu bairro, ou para a sua cidade, o que já será um sucesso, dependendo do tamanho da cidade. Mas dificilmente venderá para fora de sua cidade, ou, mais difícil ainda, para fora do seu estado, a menos

que detenha uma grife muito famosa que tenha uma excelente aceitação, o que leva muito tempo e depende de muita sorte para acontecer. Sim, falamos em sorte, porque, embora muita gente não acredite, em termos de negócios também é preciso ter sorte. E na internet até esse item se torna menos importante, porque, mesmo que não tenha lá muita sorte, se você empregar as técnicas corretas vai conseguir êxito. A menos que tenha muito azar.



Na internet a variedade de modalidades para ganhar dinheiro é muito extensa e muito variada. Você pode ganhar dinheiro com:

- **Lojas virtuais**, dos mais variados segmentos de consumo. Existem várias lojas já montadas, às quais você se associa, normalmente pagando uma taxa mensal, que pode ser por tempo limitado, até você receber o treinamento adequado e começar a fazer sua rede de negócios e de vendas, ou então uma taxa que você paga enquanto mantiver a loja. Você também pode optar por ter sua própria loja, com seus próprios produtos, fabricados por você ou por fornecedores específicos. E, nesse caso – dependendo do prazo e da forma de entrega – pode ser que precise fazer algum estoque. Mas isso é relativo até neste último caso, porque essa intermediação entre a venda e a entrega pode ser

automatizada entre você e o fornecedor do produto. Por exemplo: o cliente compra um produto em sua loja virtual e, em vez de você ter o produto para entrega, você encaminha ao fornecedor o endereço do comprador, calcula o frete e providencia que essa entrega seja feita pelo próprio detentor do estoque. Isso também pode variar um pouco. Se você tiver um produto físico novo, que está tendo muita aceitação, pode fazer um estoque para garantir que a clientela seja atendida com mais rapidez. Tudo depende do produto e da procedência da mercadoria, além de outros fatores, como prazo de entrega, disponibilidade de veículos para entrega, abrangência de sua clientela. Nada na internet é *estranque*. E para tudo se dá um jeito. Desde que,

logicamente, de forma bem profissional. Esse é o segredo do sucesso. E você pode ter também um comércio ou uma *loja* de produtos virtuais (como veremos adiante). Neste caso, não precisa se preocupar com estoque, transporte de produtos, etc.

- **Sites de serviços**, destinados a profissionais liberais que prestam serviços pela internet. É o mais trabalhoso, o que exige mais a sua presença. Por exemplo: você pode oferecer serviços profissionais de elaboração de textos e de revisão de textos. Ou de criação de layouts, logomarcas e outros serviços gráficos. Nesses casos, não vai poder valer-se do *piloto automático* (veremos mais tarde o que é isso), pois vai ter que *botar a mão na*

massa, dependendo do tamanho da clientela e do volume de serviços contratado. E pode também oferecer consultoria nos mais diversos ramos do conhecimento.

- **Home Office** – É um ramo similar ao abordado no tópico anterior. E que cresceu bastante durante o período da pandemia. Empresas do Brasil e do exterior contratam serviços simples de escritório, como preenchimento de formulários e digitação de textos, para citar apenas dois exemplos. É a substituição da estrutura que essas empresas tinham em suas próprias sedes. Ou elas precisam expandir os serviços, ou deslocaram seus funcionários para trabalharem em casa e precisam de mais mão de

obra. Como muitas dessas empresas são de grande porte e têm sede no exterior, você pode passar a ser remunerado em dólar ou em euro, o que é uma grande vantagem. O site [De um Jeito Fácil](#) dispõe de cursos e treinamentos para que as pessoas possam explorar esse amplo mercado, conhecendo tudo sobre essa modalidade de trabalho, bastante interessante e lucrativa.

- **Divulgação e venda de infoprodutos** que você mesmo elabora, ou de autoria de outras pessoas, como manuais, softwares, livros especializados (e-books) etc, conforme já mencionamos no primeiro item. Dependendo do segmento e da qualidade dos produtos, pode ser a *galinha dos ovos de ouro*. Se você

conseguir uma ótima aceitação com um determinado e-book, por exemplo, pode lucrar muito, vendendo um número expressivo de exemplares. O efeito multiplicador do lucro, portanto, torna-se expressivo. É a melhor forma de *não precisar transformar tempo em dinheiro* (veremos isso de forma mais detalhada um pouco mais adiante), pois você pode ter levado, por exemplo, 10 horas para elaborar o e-book, e lucrar com a venda dele por vários anos seguidos, ou até pela vida toda, atualizando apenas o conteúdo, se for o caso. É também o negócio que proporciona um custo baixíssimo, praticamente zero: além de não necessitar fazer estoque, você precisa apenas disponibilizar o link para que o comprador *baixe*

o produto, após efetuado e confirmado o pagamento.

- **Programa de Afiliados**
(I) – Forma de comércio em que você se inscreve como afiliado de um determinado site e ganha uma comissão pela venda dos produtos oferecidos. Há uma diversidade imensa desses sites de afiliados, junto aos quais você se credencia. A grande vantagem é, novamente, não precisar fazer estoque nem se preocupar com entrega, por exemplo. Você passa apenas a intermediar a venda. Mediante o anúncio ou a divulgação desses produtos (em seu site ou blog, ou pelas redes sociais, ou até por *e-mail marketing*), você comercializa o produto e, por intermédio de um link que o identifica como

vendedor, você garante a sua comissão.

- **Programa de afiliados**
(II) – É a forma mais difundida de ganhos pela internet. E com inúmeras variantes. Você pode fazer seus próprios produtos e disponibilizá-los para afiliação, pagando uma comissão para quem vendê-los. Pode deixar o produto *fechado*, para que você mesmo faça a venda, sem precisar dividir o lucro. E pode afiliar-se a produtos de terceiros, ganhando comissões por venda (normalmente com percentual expressivo de comissão). O primeiro passo é inscrever-se em plataformas de afiliados, onde essa inscrição é **gratuita**, e solicitar afiliação aos produtos,

também sem pagar nada para ser autorizado a vender tais produtos. São inúmeras as plataformas onde pode buscar esses produtos. As mais conhecidas são Hotmart, Monetizze, Braip e Eduzz. E existem também no exterior.

- **Dropshipping** – É mais uma forma de revenda de produtos, normalmente importados. É mais uma modalidade que não exige estoque. Você compra os produtos, faz os cálculos de custos, dos lucros pretendidos, e revende o produto. Quando efetua a revenda, você envia ao fornecedor o endereço do comprador e ele mesmo faz a remessa do produto. Ou seja: você não precisa receber o produto que encomendou, porque a remessa a quem comprou de você vai ser feita pelo

fornecedor. É lógico que nada o impede de fazer um estoque, *se você quiser*. Mas, nesse caso, vai ter que se preocupar com a remessa. Existem plataformas de dropshipping também no Brasil. Mas, normalmente, quem trabalha nessa atividade prefere comprar de fornecedores do exterior. Há inúmeros vídeos no YouTube onde você pode se aprofundar mais nesse tipo de revenda, se você acreditar que serve para você. Avalie os prós e os contras para se decidir.



Nicho? Que bicho é esse?

Os *webmarketers* experientes costumam recomendar a definição de um nicho de mercado. O que é um nicho? É um segmento de mercado com

o qual você se identifica, ou que lhe parece lucrativo, e ao qual você pretende se dedicar. É preciso combinar as duas coisas: preferência e lucratividade. Explico: há nichos cujos produtos vendem muito. Por exemplo: sites de emagrecimento, ou de beleza feminina. Mas é preciso ter gosto pela coisa. Ou seja: não adianta, por exemplo, exercer na internet uma atividade relacionada a esportes, ou a culinária, se você detesta fazer isso. Não adianta falar de obesidade e de métodos de emagrecimento se você nunca entendeu, não entende e nem pretende entender do assunto, ou não tem o menor gosto pela atividade. Porque, para trabalhar pela internet, o ideal é combinar trabalho e o *prazer em fazer*. Tem que ser algo lúdico, porque, especialmente no início das atividades, você tem que estudar e trabalhar muito, muito, muito. Depois vai colocar muita coisa no *piloto automático*, gerar listas, estruturar um auto-responder (tudo isso explicaremos a seguir), e vai poder diminuir ou administrar melhor o ritmo. Há empreendedores que

inclusive formam uma equipe, contratando pessoas para executarem algumas tarefas ou mesmo para cuidarem da contabilidade. Mas, no início, ou até que os lucros se estabilizem, é provável que tenha que se dedicar individualmente, e de forma intensa.

Nesse aspecto, vale ressaltar que esse início é o que exige mais persistência. Não se apegue ao fato de que alguns empreendedores *enriquecem rapidamente*. Cada pessoa tem seu tempo, dependendo de inúmeras circunstâncias. Há quem já tenha muito conhecimento (e até formação acadêmica) em marketing, por exemplo. Ou que já tenha exercido atividades relacionadas a vendas. Ou, ainda, quem pode, desde o início, trabalhar exclusivamente pela internet. Entre outras circunstâncias. O importante é não desistir. Só não alcança o sucesso quem desiste antes de o sucesso chegar.

A partir desse conceito de nicho é possível também, logicamente, montar vários sites ou blogs, de maneira a

diversificar as áreas de atuação, o que é uma das opções (faremos um alerta mais adiante sobre isso). Por exemplo: fazer um site direcionado apenas a emagrecimento (dietas, ginástica etc) e a produtos visando primordialmente ao público feminino, embora os homens também possam encontrar, obviamente, produtos que lhes interessem.

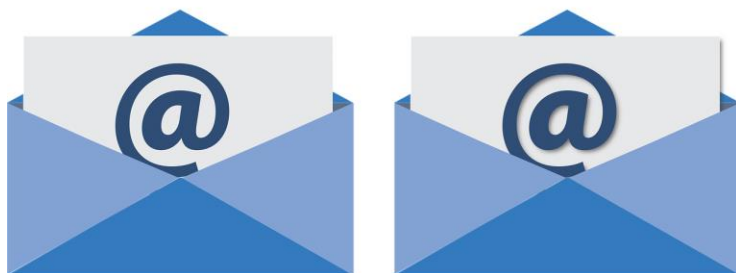
Certamente, se você direciona suas atividades para um segmento no qual há muita gente investindo, terá que se esmerar mais em conseguir se destacar. Nesses casos, além da qualidade dos produtos (o que deve ser uma preocupação permanente), é necessário investir bastante em propaganda, para conseguir boa divulgação do seu site. E aí entram a propaganda paga, a propaganda gratuita (ou tráfego *orgânico*) e outras inúmeras formas de divulgação, como e-mail marketing, sites de discussão, publicação de artigos, redes sociais, etc.

Essas formas de divulgação se constituem na chave da questão, e são muito diversificadas. Depois de montar o seu negócio, ainda que em fase inicial,

you tem que se dedicar ao máximo a isso. Mas não se assuste: é possível fazer muita coisa sem precisar gastar dinheiro ou pagar publicidade. O importante é você obter uma lista grande de pessoas a quem possa enviar informações sobre os seus negócios. Com isso, vai utilizar o e-mail marketing, uma das formas mais poderosas de obter tráfego para o seu site e incrementar o relacionamento com o seu público, transformando os prospectos em clientes em potencial.

E não caia na conversa de que o *e-mail marketing* morreu. Quem não possui sequer um endereço de e-mail? Quem ainda envia cartas pelos Correios em vez de enviar e-mails? A questão do e-mail marketing é *aprender a fazer*.

É lógico que já existem outras formas de relacionamento: WhatsApp, Telegram, redes sociais. Mas o e-mail continua poderoso. E representa, também, uma forma de você estender essas formas de contato.



Lista e relacionamento

Em sua atividade pela internet, uma das frases que, seguramente, você mais irá ouvir dos chamados *gurus*, é a seguinte: “O segredo (ou o dinheiro) está na lista”. Significa que você tem que se esmerar em atrair prospectos, ou seja, pessoas que se inscrevam em sua lista de destinatários, para então estabelecer com essas pessoas uma rotina de relacionamento.

Para isso, é preciso que você utilize, fundamentalmente, uma ferramenta chamada *página de captura*. Funciona da seguinte forma:

you oferece um brinde, que pode ser, por exemplo, um e-book ou um pequeno curso gratuito em vídeos. É o que denominamos de *isca digital*. Para que a pessoa obtenha esses *presentes* é preciso que ela preencha um formulário fornecendo o e-mail dela. Somente a partir daí ela poderá baixar os brindes oferecidos.

Todos os e-mails obtidos por intermédio da *página de captura* são agrupados em listas no seu auto-responder, que nada mais é do que uma plataforma que serve para você programar e enviar um grande volume de emails ao mesmo tempo.

Inicialmente, você não deve tentar vender nada a essas pessoas. Deve apenas fornecer a elas conteúdo de qualidade, ou seja, dicas e orientações, além de recados descontraídos sobre algo realmente interessante. Pode também contar a sua história, dizer como começou sua atividade de empreendedor, etc. Ou seja, deve ganhar a confiança e a simpatia dessas pessoas, estabelecendo um relacionamento on-line.

Isto porque as pessoas só costumam comprar pela internet de quem elas gostam ou de vendedores nos quais elas confiam. Em resumo: é preciso que você estabeleça um vínculo de quase *amizade*, ou até mesmo de amizade, para que essas pessoas passem a gostar de você e a confiar em você. Somente a partir do momento em que esse vínculo se fortalece, você pode começar a oferecer alguns produtos, mas sem exagero, e com o cuidado de continuar fortalecendo esse relacionamento.

Esse é um trabalho permanente. Quando você entra numa rotina de vendas, pode se utilizar do *piloto automático*, ou seja, as pessoas podem começar a procurar o que você oferece, ou, em outras palavras, aquilo que está disponível nos seus sites, e elas acabam comprando mesmo sem que você esteja presente. Você poderá, assim, vender produtos mesmo que esteja dormindo ou curtindo férias.

Isso ocorre, por exemplo, quando você lança uma campanha de um produto que tenha grande aceitação.

Você faz uma campanha de e-mail marketing e espera os resultados. E assim por diante.

E por que o dinheiro está na lista? Porque, quanto maior a sua lista, maiores são as chances de venda. Há uma grande diferença entre você oferecer um produto para uma lista de duas mil pessoas, por exemplo, e oferecer esse mesmo produto para 60 mil, 70 mil, 100 mil pessoas ou mais.

O percentual provável de vendas normalmente é sempre o mesmo. Vamos dizer que você consiga vender para apenas um por cento de sua lista. Se a lista tiver 2 mil pessoas, você terá a chance de vender esse produto para 20 pessoas. Agora, imagine se você tem uma lista de 100 mil pessoas. Mesmo que mantenha o percentual de apenas um por cento de vendas, esse número de eventuais compradores sobe para 1000 pessoas, ou seja, mil vendas.

Pense num produto que custe 200 reais. No primeiro caso, você irá faturar R\$ 4.000,00. Já no segundo caso você obterá R\$ 200.000,00 em vendas. É por isso que se diz que *o dinheiro está*

na lista. Isto sem contar que, dependendo da eficácia de sua campanha, você pode atingir um percentual de vendas muito superior a 1 por cento.

Por exemplo: lançar uma campanha de um novo produto e entrar para a lista de top afiliados, que são aqueles que conseguem vender mais. Isso vai depender da eficácia de sua campanha.



Mão na massa Ou melhor: ...no computador, no celular, no tablet...

Pois bem: você já sabe que não é preciso ter muito dinheiro. Ou, na verdade, não é preciso ter dinheiro algum no início: pode começar a se instruir pela internet mesmo, porque há uma infinidade de cursos e de dicas absolutamente gratuitas. Por exemplo: se você quiser administrar o conteúdo do seu próprio site, aconselho a optar pelo já mencionado WordPress. Você vai poder baixá-lo gratuitamente. Se

tiver hospedagem profissional, provavelmente vai contar com um instalador automático e suporte técnico para ajudá-lo nas principais dúvidas sobre instalação. Feita a instalação, dentro do próprio WordPress você já pode ir, com perdão da expressão, *fuçando* muita coisa.

O WordPress funciona com *templates*, que são os *visuais* (temas) disponíveis para você configurar sua página. Você escolhe o que achar mais bonito ou mais conveniente e funcional para o tipo de site que você quer construir, e irá verificar quais os recursos de que ele dispõe para o desenvolvimento das páginas.

E nesse ramo de internet as novidades são muito boas: você vai encontrar na Grande Rede uma boa quantidade de informações e de cursos gratuitos sobre WordPress. Vá ao buscador e coloque os seguintes termos: *WordPress curso gratuito*. Pode ter certeza de que encontrará várias opções. Escolha a que lhe parecer melhor, mais acessível, mais didática, e comece. Se você já tem boa base em informática, vai

achar tudo muito fácil. Se não tem, vai sentir dificuldade no início, mas é aquilo que já dissemos: tem que estar disposto a aprender e a ser treinado. Com essa disposição, o céu é o limite.

No caso de site gratuito, os hospedeiros também disponibilizam instaladores automáticos. Mas, na maioria das vezes, são programas deles mesmos. Há um *passo a passo* e você vai, aos poucos, construindo a *cara* (visual) do seu site.

Já explicamos algumas diferenças entre possuir domínio próprio, com hospedagem profissional, e montar sites gratuitos. Bom, o elenco de diferenças é bem grande, mas já estamos citando as principais. Precisamos ainda esclarecer um ponto para as pessoas que estão bem no início mesmo. Quando você contrata um domínio, vai escolher um nome para o seu site e em seguida a extensão, que pode ser, por exemplo, **.com.br**. (ou outras alternativas amplamente disponíveis).

Faça o seguinte: acesse a plataforma **registro.br**. Irá aparecer, conforme já explicamos, um espaço

para você verificar se o domínio já tem dono. É lógico que os mais fáceis ou óbvios já estão ocupados (registrados), e neste caso não adianta chorar. Mas você tem outras extensões além de **.com.br**, tais como **.art.br**, ou **.esp.br**, ou **.tur.br**, e assim por diante, cada uma direcionada a uma atividade mais específica (**esp** para esporte, **tur** para turismo, **art** para arte, e assim sucessivamente).

Quando você escolhe um nome de domínio e o escreve no espaço específico da plataforma do *registro.br*, irá aparecer algum dos seguintes avisos: já está registrado, está disponível, está em disputa (ou seja, várias pessoas querem registrar o mesmo domínio e isso terá que ser resolvido), ou domínio inválido, por exemplo, quando está fora das especificações.

Abaixo desses avisos irá aparecer, também, a lista de extensões alternativas, ou seja, se você não consegue registrar o seu domínio com a extensão **.com.br**, pode registrá-lo com as outras que estiverem disponíveis.

É lógico que, como a extensão **.com.br** é a mais difundida, a mais popular, a mais conhecida, todos a preferem. Mas, se você chegou atrasado, paciência. Eu tive sorte: quando fui registrar o domínio utilizando o meu nome próprio, o domínio teria que ser <http://www.gersonmenezes.com.br> e eu consegui encontrá-lo ainda disponível. Tive sorte também com o nome da minha empresa e registrei o domínio <http://www.textoevideo.com.br>. Como também sou jornalista, poderia ter escolhido a extensão **.jor.br**. Ficaria www.gersonmenezes.jor.br. Mas ela seria mais adequada se eu fosse dedicar esse domínio apenas à minha atividade jornalística, o que não é o caso. Ainda assim, muitos profissionais preferem a extensão **.com.br** pela sua atratividade, popularidade e grande difusão. Como o nome bem diz, é uma extensão mais *comercial*, até porque o sufixo está relacionado exatamente à atividade comercial. E é a primeira a ser buscada. Por exemplo: se você conhece uma determinada empresa e quer verificar se ela tem um site, evidentemente, a

primeira procura que irá fazer é com a extensão **.com.br**. Se não encontrar (ou se acabar encontrando outra com o mesmo nome, mas que não é a empresa que você procura), pode então verificar se ela registrou o domínio com outra extensão.

A extensão **.com.br** é para sites hospedados no Brasil. Se você preferir hospedar o seu site em provedores dos Estados Unidos, vai usar a extensão **.com** – sem o “br”. Cada país tem uma sigla para identificar-se. Por exemplo: em Portugal é “pt”, o que resultará em *algumnome.com.pt*; na Espanha é “es” (*.com.es*), na França é “fr” (*.com.fr*) na Estônia é *.ee* (*.com.ee*), e assim por diante, dependendo da sigla utilizada pelo respectivo país. Da mesma forma, cada país pode usar, antes da sigla, alguma designação para a atividade a ser exercida, conforme suas próprias regras.

Hospedar seu site nos Estados Unidos pode ser uma saída para que você registre o domínio que já está ocupado no Brasil. Citando o meu caso (para não ficar mencionando nomes de

outras pessoas ou registros possivelmente já existentes), se eu não tivesse conseguido o registro **.com.br**, poderia ter registrado: www.gersonmenezes.com – ou seja, sem o br. Aliás, exatamente por isso algumas pessoas acabam registrando os domínios aqui no Brasil e também nos Estados Unidos, para conseguir garantir tanto a extensão **.com.br** como a extensão **.com**. Isso previne que outra pessoa registre um domínio **pontocom** utilizando o mesmo nome que o seu registrado com a extensão **.com.br**.

Mas, e no caso de sites gratuitos? Nesse caso, você *perde*, digamos assim, um pouco de sua identidade, porque, obviamente, o site de hospedagem vai colocar a *marca* dele no domínio que ele cedeu gratuitamente para você.

Assim, vamos supor que exista um site de hospedagem gratuito com o nome de WXYZ e o seu nome seja José. No caso de domínio próprio (é lógico que você não vai encontrar esse domínio disponível, porque o nome é muito comum e ele está em disputa exatamente porque muitas pessoas

querem registrá-lo), o seu domínio ficaria www.jose.com.br. Mas se você fizer sua inscrição para obter um site gratuito na suposta empresa de hospedagem de nome WXYZ, seu domínio provavelmente ficará algo como www.jose.wxyz.com.br E assim por diante.

Mas, lembre-se: domínio é como impressão digital: não pode haver mais do que um domínio com o mesmo nome, assim como não há duas impressões digitais idênticas. Então, mesmo se você quiser hospedar seu site na suposta WXYZ, se outro José já tiver chegado antes de você, não haverá outra alternativa a não ser escolher outra designação, ou então numerar os “jósés”, ou seja, algo como www.jose1.wxyz, www.jose2.wxyz, www.jose3.wxyz www.jose55.wxyz, ou quantos “jósés” insistirem em ter um site com o seu próprio nome.

E a explicação para que não possa haver mais de um domínio com o mesmo nome é óbvia: como acessar o site, se houver outro site exatamente

com a mesma designação? Qual dos dois vai ser acessado no seu navegador? Ficaria impossível esse acesso, obviamente.



Não exagere. Para não se desesperar

Uma das formas eficazes de você aprender é ouvir (ou ler) os depoimentos de quem já errou. Isso evita que você repita o erro. Ou os erros.

Você vai encontrar muitas opiniões sobre os nichos mais populares

e que podem ser mais rentáveis: emagrecimento, relacionamento, ganhar dinheiro etc.

Isso pode significar mais renda? Poder, pode. Mas vai significar, também, muito mais concorrência.

Você vai ter que se empenhar muito mais para se destacar, porque já existem muitos *gurus* nesses nichos.

Pode também se dedicar a um tema pelo qual você tenha, digamos, verdadeira *paixão*.

Por exemplo: se você adora jogar tênis, pode construir um site ou blog para vender produtos físicos e digitais relacionados a esse nicho.

Vai ter um público menor do que os nichos mais explorados? Lógico que sim. Em compensação, vai ter muito menos concorrência.

Com isso, quem também é apaixonado pelo jogo de tênis vai encontrar com mais facilidade o seu blog ou site.

E, podemos garantir: mesmo nesses nichos *menos populares* existe um público suficientemente grande para que você possa lucrar.

Diante de questões como essas, muitos principiantes caem na tentação de construir inúmeros blogs para tentar *abocanhar* ganhos no maior número possível de nichos.

A questão é que, para ranquear seu site, ou seja, para que ele comece a aparecer com destaque nas buscas pela internet, uma das questões que precisam ser observadas é que você necessita ter uma plataforma de qualidade e publicar ótimos artigos e divulgar novidades com muita frequência. Ou seja: vai ter que atualizar quase que diariamente (ou várias vezes por semana) esse seu site ou blog.

Se você tiver apenas um site, isso fica fácil. Mas, e se você tiver cinco ou dez? A menos que tenha uma estupenda capacidade de trabalho, a ponto de não se estressar, terá que, por exemplo, contratar serviços de *freelancer* para conseguir dar conta. E isso significa *custo*.

Quem já possui uma lucratividade alta pode contratar até equipes inteiras, com especialistas em várias áreas de atuação. Mas, para quem está

começando, isso fica praticamente impossível.

Por essa razão, tem se popularizado a criação dos chamados mini sites, que têm uma ou duas páginas e se dedique à divulgação de um produto, ou de mais de um, em que haja similaridade.

Você pode criar um site para um produto de beleza e, ao mesmo tempo, divulgar outro produto similar a ele.

Mas não dá para anunciar um produto de beleza e, no mesmo mini site, anunciar talheres para a cozinha, por exemplo.

Pense nisso tudo antes de começar. Para não se desesperar.



Começando a ganhar

Agora você já tem o computador, os conhecimentos básicos, pode ter estudado um pouco de WordPress ou outro programa de construção e de administração de sites, e já decidiu se quer um domínio próprio ou uma hospedagem gratuita. Falta escolher o nicho ao qual quer se dedicar e começar a construir o seu site ou o seu blog. (As diferenças hoje entre um e outro estão se encurtando, mas normalmente o blog é visto como algo mais *pessoal* e mais

simples, onde o internauta expressa opiniões, impressões pessoais etc. O site teria, em princípio, uma estrutura mais sofisticada, mais direcionada às atividades comerciais. Com o passar dos anos, no entanto, os blogs deixaram de lado a sua simplicidade e há blogs hoje muito bem construídos e estruturados, embora, em princípio, seja mais fácil fazer um blog do que um site, pois as ferramentas são menos exigentes. Mas é preciso notar que há sites bem amadores e blogs bem profissionais, valendo também o inverso, é lógico, o que seria o mais comum.)

Aqui temos que abrir um parêntese: não busque perfeição logo no início, não seja tão exigente com você mesmo. Todos começam acertando e errando, experimentando, aprendendo. O seu primeiro site não vai ter a mesma aparência daqueles que você conseguirá fazer depois de construir outros sites ou de aperfeiçoar, aos poucos, o que você já tem.

Escolhido o seu nicho, feito o seu site ou o seu blog, iniciada a sua atividade em si, é preciso começar a

atrair gente para visitar o seu espaço na internet. Caso contrário, o seu trabalho não resultará em nada. Para isso é preciso estudar e colocar em prática os conhecimentos de marketing, e utilizar as ferramentas de divulgação, que são muitas.

Para conseguir tráfego orgânico (ou seja, que você consegue sem pagar), uma das exigências é que você tenha bom domínio das técnicas de SEO (Search Engine Optimization). Simplificando: que você atenda às exigências do Google para que os seus artigos consigam alcançar pontuação nas buscas pela internet.

Para isso existem plugins que facilitam essa tarefa, mas os resultados não são imediatos.

No tráfego orgânico o seu objetivo tem que ser de que seu site apareça entre os primeiros lugares nessas plataformas de busca.

Você, obviamente, já percebeu que, ao fazer uma busca, normalmente surgem milhares de páginas de resultados.

Quando você conseguir que seu site ou blog apareça na primeira página, obviamente está em excelente posição para conseguir mais tráfego para a sua plataforma, o que é fundamental para conseguir mais vendas.

De nada adianta você anunciar um serviço ou produto de excelente qualidade se ninguém o encontra. E, para isso, atrair tráfego é fundamental.

Muitos empreendedores têm conseguido excelentes resultados com tráfego pago, ou seja: anúncios pagos. Mas dispor de verba para anunciar pode ser difícil para quem está começando.

Existem, é lógico, anúncios caros e anúncios pelos quais você poderá pagar menos.

O ideal é que você amplie os seus conhecimentos tanto em tráfego orgânico como em anúncios pagos.

O nosso site irá, progressivamente, oferecer cada vez mais cursos nesses segmentos.



SPAM SPANTA

Conforme já dissemos, as formas de divulgação são inúmeras, mas, neste livro, nos preocuparemos mais em

apresentar as ferramentas básicas e indispensáveis, caso contrário você não terá fôlego para absorver tanta informação de uma só vez.

É lógico que, com o tempo, você irá normalmente descobrindo e identificando todas as formas de divulgar seu site. Não temos a pretensão de expor tudo em detalhes devido ao nosso espaço limitado e também porque nos propusemos a apresentar as informações básicas, que, penso eu, estão até bastante detalhadas para um livro de introdução à atividade de ganhar dinheiro pela internet.

Em primeiro lugar, uma recomendação: evite cair na tentação de usar spam para divulgar seu site. Todos sabemos o quanto é irritante abrir o programa de e-mail e se deparar com dezenas, às vezes centenas de mensagens não solicitadas, de remetentes desconhecidos, que querem literalmente *empurrar* seus negócios de qualquer maneira, sem que você tenha solicitado qualquer mensagem a esse respeito.

O abuso de spam no Brasil transformou-se em algo tão irritante que eu já recebi spam de restaurantes de São Paulo oferecendo cardápio para entrega de refeições a domicílio, mesmo eu residindo a milhares de quilômetros de São Paulo. Tive que refrear minha disposição de telefonar a esse restaurante, encomendar um prato e exigir que eles fizessem a entrega em minha moradia, com a garantia de que o alimento ainda chegasse em excelente estado e na temperatura correta para ser consumido imediatamente. E em tempo recorde, pois eu o encomendaria às 11 horas com a imperiosidade de almoçar às 12 horas, no máximo.

Irritam mais ainda aqueles spams disparados continuamente anunciando exatamente o mesmo produto, como se a debilidade mental dos remetentes os fizesse concluir que precisarei de um tratamento contra gotas, por exemplo (mesmo sem padecer desse mal, graças a Deus), só porque eles estão insistindo.

Não é preciso dizer muito para concluir que se trata de uma mistura de mau caratismo com burrice e

imbecilidade, além, é lógico, do mínimo de civilidade e dos pressupostos básicos para se viver em sociedade. São, na verdade, idiotas que estão tentando transformar a internet em algo insuportável, devido exatamente à predominância, cada vez maior, desses energúmenos ou debiloides que desvirtuam qualquer atividade de utilidade pública, como é a internet, se bem utilizada, e que deve ceder sempre espaço também ao comércio bem administrado, com eficiência, honestidade e urbanidade.

Para divulgar seu site, além das ferramentas já mencionadas rapidamente, como listas de discussão e sites de artigos, incluindo-se ainda as redes sociais, entre outros inúmeros recursos, você precisa, basicamente, atrair as pessoas que estão efetivamente interessadas nos seus produtos, sejam eles quais forem. Assim, se o seu objetivo é vender cursos para quem quer ganhar dinheiro pela internet, você precisa atrair as pessoas que estão interessadas nesses cursos. O mesmo vale, é lógico, para infoprodutos de um

modo geral e para qualquer outra mercadoria, bem ou serviço que você esteja comercializando.

Aí entram as páginas de captura, sobre as quais já falamos, e cujo objetivo é oferecer conteúdo de qualidade, de forma gratuita, para formar o seu público em potencial. Com isso, você identifica quem está interessado e passa a enviar esses conteúdos gratuitos a quem se dispuser a fornecer-lhe o nome e o endereço de e-mail (ou só o endereço de e-mail) para onde essas mensagens devem ser enviadas. Mesmo assim, é primordial que, nesses e-mails, as pessoas tenham à disposição um link onde devem manifestar, livremente, se não desejam continuar recebendo aquele conteúdo, aquelas *dicas* ou qualquer outro produto que esteja sendo oferecido.

O auto-responder complementa a função de sua página de captura. Obtida a sua lista de clientes em potencial, pelo auto-responder você pode automatizar o envio de mensagens por e-mail, oferta de novos produtos, brindes e tudo o

mais que possa interessar ao seu público.

Trata-se de uma plataforma indispensável, uma vez que ninguém dispõe de tempo suficiente para enviar um grande volume de mensagens sem um sistema que possibilite automatizar essa tarefa, e que funcione mesmo nas horas em que você está dormindo ou em repouso. Você elabora as mensagens, programa todos os detalhes do envio (dia, hora, frequência etc) e o auto-responder se encarrega disso tudo. É como se fosse uma secretária virtual que trabalha 24 horas por dia, 365 dias por ano, sem pagamento de salários, horas extras, sem folga e sem descanso.

Os serviços de auto-responder são pagos. Mas há os gratuitos, para começar, até que se alcance um número de remessas que exija a contratação de um plano pago. Mas são inúmeras as opções e você pode escolher a que melhor atenda às suas necessidades e ao seu bolso.

Essas ferramentas permitem que você trabalhe no *piloto automático*, ou seja, não é necessário que você fique permanentemente à frente do computador, executando tarefas incansavelmente, até porque ninguém aguentaria uma jornada tão extenuante.

Em resumo: na internet você não troca tempo por dinheiro. Se você estiver ganhando bem, trabalhando três horas por dia, não é necessário que você estenda essa jornada por cinco, oito, dez ou mais horas. Tudo o que for possível colocar no *piloto automático* será executado, mesmo que você esteja dormindo, descansando, tomando sol na praia ou à beira da piscina. Ou curtindo um *shoppezinho*, que ninguém é de ferro.

E essa tal de pirâmide?



A tal da pirâmide pode até estar conturbando o marketing multinível (MMN), mas de forma despropositada. MMN não tem a ver com pirâmide.

Nenhum dos negócios relatados neste e-book pode ser confundido com pirâmide, nem qualquer dos negócios ensinados ou dos produtos anunciados em meus sites, como o <https://deumjeitofacil.com.br>. Quem vende produtos e serviços, quem disponibiliza conteúdo de valor, quem comercializa honestamente não faz pirâmide, nem no Brasil, nem no Egito.

Não confunda, portanto, o trabalho pela internet, ou marketing multinível (MMN), ou qualquer outro termo semelhante, com pirâmide ou com essas correntes que pretendem angariar dinheiro de forma desonesta e invariavelmente golpista, por meio da simples inclusão do nome da pessoa numa lista, que teria o poder de, milagrosamente, gerar dinheiro fácil. Essa modalidade de pirâmide e de corrente é ilegal.

O negócio pela internet é perfeitamente legal, está em expansão, exige estudo, dedicação, empenho e seriedade.

Apesar de, como em todo negócio, eventualmente ser explorado por pessoas que não têm o profissionalismo desejado (e que logo desistem, exatamente por isso), o trabalho pela internet dispõe de um elenco imenso de opções e é perfeitamente capaz – apesar de muitos não acreditarem – de gerar renda suficiente para que você largue o seu emprego e passe a viver somente dessa atividade, com grande vantagem financeira e usufruindo de muito mais conforto e comodidade.

As pessoas, normalmente, mostram-se equivocadas por pensarem no trabalho pela internet unicamente como negócio de afiliados, algo que, por sinal, também é perfeitamente legal e apenas uma das modalidades de trabalho pela internet. Essa confusão deriva do fato de os programas de afiliados possuírem um criador ou fundador, que agrega pessoas à sua rede. Ele seria a *cabeça* da pirâmide e seus afiliados passariam a se constituir no restante da pirâmide, abaixo dele.

Ora, se formos pensar sob esse prisma, quaisquer empresas seriam *pirâmides*, pois sempre possuem um fundador, ou um proprietário, e sua estrutura hierárquica, com os vários departamentos de que se constituem. Isso também formaria uma pirâmide, com funcionários em vários níveis, da proximidade do topo até a base.

As pirâmides ilegais e as correntes, em primeiro lugar, escapam à vigilância da Receita Federal do Brasil, pois constituem um negócio ilícito e clandestino, enquanto as transações feitas pela internet, por meio dos negócios virtuais, são pagas mediante depósitos em conta bancária ou sites de pagamento, e, portanto, perfeitamente detectáveis em caso de sonegação de impostos, da mesma forma que um contribuinte do Imposto de Renda pode cair na malha fina pelo fato de suas transações bancárias demonstrarem renda que não seja compatível com os seus bens e a sua qualidade de vida.

Em resumo: se você está empenhado em mudar de vida, de forma honesta e profissional, não há motivo para deixar de optar pelo trabalho através da internet, que é perfeitamente legal, legítimo e profissional, e que lhe exigirá, tenha certeza disso, muito empenho e profissionalismo, garantindo-lhe alta renda, dependendo de sua disposição em aprender e em colocar em prática tudo o que aprendeu, de forma correta, digna e honesta.



O segredo dos gurus

Na verdade, esse título deveria estar no plural, porque os gurus não têm apenas um segredo, e sim vários. E eles não vão gostar de ver seus segredos revelados. Mas vou me referir a alguns deles, mesmo assim.

A primeira coisa que um candidato a guru deve fazer é escolher um... .. guru.

Guru é o sabe-tudo do empreendedorismo digital; aquele sujeito que já errou e já acertou o suficiente para começar a fazer tudo certo (ou quase tudo).

É lógico que ele vai continuar experimentando, sempre, novas fórmulas, porque, como já dissemos, as novidades e os aperfeiçoamentos sempre vão surgir. Mas, como já aprendeu muito, o guru tem mais chances de acertar, mesmo quando está experimentando, testando.

E, se você se apegar a ele, vai conquistar um belo atalho, porque ele pode lhe prevenir sobre possíveis erros e, portanto, fazer você economizar tempo.

Há gurus que levaram algum tempo para chegarem à posição em que se encontram. Às vezes 8 meses, 1 ano, vários anos. E o que é melhor: perseguir

o caminho que eles percorreram, errando e acertando, ou ir colocando em prática o que eles já sabem que dá certo?

Quando você aprende com quem já fez, com quem já experimentou, já errou e já acertou, vai abreviar a longa estrada que levará ao sucesso. É lógico: você não precisará mais *descobrir tudo*, mas sim *aprender*.

A disposição para aprender e para ser treinado é uma das principais características que deve ter quem pretende faturar alto pela internet. Portanto, selecione o seu guru e procure interagir ao máximo com ele. Isso hoje fica muito fácil, com a internet e o e-mail.

E quando você tem um guru, pode ter acesso a outro segredo dos gurus: viver em comunidade.

É isso mesmo: os gurus convivem em grupo. Eles cooperam entre eles, fazem lançamentos de produtos e contam com a cooperação de todos os

que compõem esse grupo na hora de lançarem seus produtos. Com isso, fica mais fácil, pois a lista de destinatários aumenta muito, é lógico, pois serão vários empreendedores ao mesmo tempo anunciando o novo produto, cada um com a sua lista.

Outro segredo: ande sempre na companhia de pessoas ou de grupos que estejam tão ou até mais empenhados do que você em conquistar o sucesso.

Andar com pessoas cabisbaixas, negativas, pessimistas, é o caminho mais curto e mais rápido para desistir antes de atingir o sucesso. E persistir é o mais positivo e realmente fundamental.

Os gurus não gostam que se revele os segredos deles. Não espalhe que eu contei a você.



Pandemia ajuda ou atrapalha?

A pandemia pegou todos de surpresa e ninguém ainda consegue prever, com exatidão, quais as consequências econômicas.

O que já está comprovado, até como resultado lógico, é que as pessoas passaram a comprar mais pela internet.

Nem todos levaram a sério as recomendações de isolamento social. E o que se viu foi a propagação do vírus em grande escala.

Apesar das resistências até ao simples uso de máscaras, o fato é que muita gente se conscientizou dos riscos e passou a frequentar menos o comércio.

Em muitas localidades, as portas dos estabelecimentos comerciais tiveram que permanecer fechadas.

Isso deve contribuir, consideravelmente, para ampliar o hábito das pessoas de comprarem pela internet.

Como se sabe, um comportamento repetitivo pode gerar essa tendência de que as pessoas *se acostumem* e passem a adotar novos hábitos.

A isso se soma, também, a expansão do crescimento do mercado on-line, que já vinha se verificando bem antes da pandemia.

Em resumo: a pandemia, um acontecimento desagradável e que causa prejuízo a muitos setores, acabou ampliando o mercado de produtos digitais.

E também, evidentemente, dos produtos físicos, cuja tendência de aumento se verificou também em grande escala.

A pandemia, certamente, atrapalhou sua vida em muitos aspectos. E tornou arriscada a atitude de casais como o da foto ilustrativa (risos).

Mas, de qualquer modo, pode contribuir para que você, permanecendo em casa, tenha mais tempo ainda para se preparar para esse promissor mercado, sempre em expansão.

O que significa que este livro digital continua valendo, com ou sem pandemia.

Vamos torcer para que a propagação do vírus tenha um fim, inclusive como consequência da vacinação.

Mas podemos vislumbrar o lado positivo de que você poderá se ver diante de um mercado cada vez mais amplo e abrangente. Inclusive com o provável surgimento de novos nichos.

Boa sorte



Não fique em dúvida

Caso você queira me conhecer melhor, segue o link para o site em permanente expansão em nossa rede na internet. Não deixe de acessar e, se tiver alguma pergunta ou consulta a fazer sobre a atividade de ganhar dinheiro on-line, não faça cerimônia. Nesse meu site há ferramentas disponíveis para você encaminhar suas dúvidas. Eu as responderei o mais rapidamente possível.

98 *É sério esse negócio de ganhar dinheiro pela internet?*
Gerson Menezes ©

Acesse o site, com permanente índice de atualização, clicando na logomarca a seguir.



No site você encontra, também, artigos sobre os livros de minha autoria, que estão na livraria Amazon.

Pode também ir direto à página na livraria virtual onde eles estão disponíveis, clicando na imagem a seguir.

