

700 Pratas em 7 Dias



Dicas simples para gerar 700 pratas em 7 dias

Arnaldo Ricardo



ARNALDO RICARDO

Aqui é o Arnaldo Ricardo focado em criar conteúdo direcionado a ajudar vidas ensinando tudo que realmente pode tornar importante no seu dia.

Acredito que através da leitura podemos ajudar a construir vidas melhores.

Recomendo que [acesse aqui](#) para conhecer todos os meus trabalhos, livros, ebooks e muito mais.

Leia até o final que temos novidades que tenho certeza que vai gostar.

[Leia também meu e-book sobre como lucrar com vídeos na internet](#)

SUMÁRIO

[Introdução](#)

[O Potencial deste ebook](#)

[O poder do eBay Parte I](#)

[Escrevendo Cópia de Vendas](#)

[Opt-in e-mail marketing](#)

[O poder do co-registro](#)

[Marketing de afiliados Parte I](#)

[Marketing de indecisos](#)

[Marketing de afiliados Parte II](#)

[Crie um e-book para distribuição](#)

[Vendendo seu e-book](#)

[Redação freelance](#)

[Tráfego](#)

Introdução

O Potencial deste ebook

Sem exageros, a Internet é o maior portal econômico que o mundo já conheceu. Nunca foi tão fácil para uma pessoa gerar renda de sua própria casa e alcançar a independência financeira. E sim, exemplos como Yahoo, Google e eBay são as superestrelas do mundo eletrônico, a Internet ainda apresenta a qualquer pessoa com um computador e acesso à web o potencial de obter lucro exponencial.

Claro, com qualquer novo meio vem novas regras, procedimentos e uma série de problemas não descobertos a serem superados. A essa altura, todos sabemos que a bolha DotCom estourou e derrubou milhões de investidores e milhares de empresas. Existem riscos na Internet hoje para quem quer entrar no negócio por conta própria? Claro que existem, mas existe o risco de que seu trabalho seja terceirizado amanhã ou toda a empresa seja realocada para a Ásia?

Muito simplesmente, este ebook não pretende induzir o leitor a acreditar que não há riscos genuínos associados a qualquer empreendimento comercial de longo prazo - porque sempre haverá riscos e são eles que criam o potencial de lucro. Este ebook não promete que o leitor pode ganhar milhões com apenas uma ou duas horas de esforço por dia, como muitas das páginas de vendas que

o que você vê na web hoje. Então, o que este ebook promete para o leitor?

Este ebook promete que \$ 700 em 7 dias é uma mera gota no balde quando se trata do potencial de ganhar dinheiro na Internet.

Milhões de internautas estão entrando na internet todos os anos, somando-se ao já enorme mercado criado pela Internet. Embora o risco esteja associado a qualquer oportunidade de negócios legítima, informações precisas ajudam a diminuir esses riscos e a melhorar suas chances de sucesso.

Neste ebook, você encontrará 10 maneiras de ganhar \$ 700 em 7 dias na Internet. Os princípios por trás de cada um desses métodos podem ser replicados repetidamente - e, portanto, têm o potencial de evoluir de meros fluxos de receita e se tornar um e-business significativo com clientes recorrentes e uma base de clientes em expansão.

A leitura deste ebook pode muito bem se tornar um momento decisivo em sua vida quando você parar de pensar “defensivamente” sobre sua carreira (ou seja, 'Vou perder meu emprego para a terceirização?') e começar a ofensiva em direção à independência e segurança financeira. Por favor, sinta-se à vontade para ler e reler qualquer seção que você achar que melhor se adapte às suas habilidades, circunstâncias financeiras e interesses!

O poder do eBay Parte I



Com milhões de visitantes todos os dias e carros, conjuntos de jantar, joias e até mesmo espaço publicitário sendo vendidos na barriga de uma mulher grávida, o E-bay é um sucesso na Internet e uma prova positiva de seu incrível potencial de lucro e oportunidade.

Claro, existem literalmente centenas de livros detalhados por aí prometendo ajudar a todos a obter grandes lucros vendendo seus itens domésticos e colecionáveis “utilizados com cuidado”. Este ebook não pretende entrar em detalhes de nenhum desses outros recursos, mas fornecerá ao leitor uma visão geral do lado dos leilões do negócio do e-Bay, juntamente com dicas e estratégias para ajudar a otimizar o sucesso e ganhar \$ 700 em 7 dias— ou por aí!!

Fatos frios e duros sobre o eBay

Não se engane - a ideia de ganhar dinheiro no conforto e privacidade de sua casa é muito atraente. Então, quando alguém ouve que pode tirar uma foto de seus antigos itens indesejados e vendê-los pelo maior lance a ponto de talvez até deixar o emprego e fazê-lo em tempo integral - bem, muitos de nós saltamos antes de realmente pensar nisso .

Mito do lucro inflado

Se você postar itens suficientes ou com valor suficiente, não há dúvida de que ganhará seus \$ 700 em cerca de uma semana - mas foi realmente isso que você fez? Um dos maiores erros cometidos por novatos no cenário do e-Bay é superestimar a quantidade de lucro obtido em cada venda. Na verdade, o lucro seria a diferença entre o que foi pago originalmente pelo item leiloado e o que foi vendido (sem incluir qualquer lucro potencial do frete).

No entanto, como muitos acreditam que, como planejam nunca substituir o item, todos os lucros da venda são, portanto, lucro, inicia-se um ciclo autodestrutivo.

No final das contas, uma empresa deve gerar um produto ou realizar algum tipo de serviço. A menos que haja um plano estruturado para obter continuamente mais produtos

para vender com lucro, sua casa acabará ficando vazia e seu fluxo de caixa chegará a um impasse.

Estratégias de Leilão de e-Bay Sustentadas e Bem-sucedidas

Concentrar-se em nichos de mercado

- • Redação de Texto de Vendas para Web
- • Reinvestir percentual consistente de lucros
- • Construir uma reputação sólida
- • Comercialize sua empresa e serviços usando fontes fora do e-Bay
- • Diversifique

Nicho de mercado

Para levantar capital para mais mercadorias e ganhar seus \$ 700 em uma semana, você provavelmente leiloará roupas, equipamentos esportivos, coleções de bonecas antigas etc. Mas quando você vende seu item, embala e envia com segurança e recebe seu dinheiro, em que você investe?

A Internet e os mecanismos de busca que essencialmente guiam as pessoas pela Superestrada da Informação são ótimos para levar os internautas aos produtos que desejam.

No entanto, para ganhar mais dinheiro no e-Bay ou em qualquer empreendimento de marketing na Internet, você precisa se concentrar em um nicho específico. Isso ajudará você a economizar dinheiro porque você pode agrupar produtos de baixo custo em uma venda de “lote”. Além disso, ao vender consistentemente produtos do mesmo

nicho, será mais fácil padronizar processos, fornecedores e se tornar um verdadeiro especialista em seu campo.

Agora, existem realmente duas maneiras de escolher um nicho de mercado: com o coração ou com a cabeça. Se você gosta de móveis antigos, seria perfeitamente natural querer vender itens desse grande nicho.

No entanto, antiguidades e móveis não são as categorias mais populares e podem ser grandes itens em seu inventário - não fazer uma ou duas vendas pode causar uma crise de fluxo de caixa ou você ter uma grande perda. Às vezes, pode ser mais difícil manter a objetividade e tomar boas decisões de negócios quando você desenvolve um apego pessoal à mercadoria.

Para ajudá-lo a encontrar seu nicho, visite pulse.ebay.com . A partir desta página, você pode descobrir as pesquisas de itens mais populares naquele dia para ver o que está em alta. Embora você não queira ou não consiga vender esses itens específicos, deve conseguir ver uma tendência ou categoria dominante. Por exemplo, os itens mais populares pesquisados no e-Bay quando este ebook foi escrito incluem:

PS3

wii

Playstation 3

Nintendo

Xbox 360

TMX Elmo

iPod

PSP

Ipod Nano

Apple iPod

Como você pode ver, o gênero de entretenimento eletrônico é uma categoria muito, muito popular no momento, com alguns sub-nichos dominantes em desenvolvimento. No entanto, se você quiser seguir sua paixão e vender móveis antigos, também pode verificar o Pulse para encontrar os termos de pesquisa mais populares relacionados a essa categoria, por isso é uma ferramenta muito útil tanto para encontrar seu nicho quanto para conhecer melhor o mercado.

A Internet naturalmente favorece a criação de nichos, então você precisa se especializar desde o início - não importa o quê!

Escrevendo Cópia de Vendas

Se você tem alguma esperança de vender US\$ 700 em mercadorias no e-Bay em uma semana ou menos, a boa notícia é que você não precisa escrever aquela “cópia de vendas matadora” para ter sucesso.

No entanto, há uma diferença distinta entre escrever uma cópia para impressão e criar uma cópia para a Internet. Para obter o número máximo de pessoas para visualizar seu produto e potencialmente fazer um lance - você precisa escrever uma cópia descritiva que seja precisa e rica em palavras-chave - especialmente o título.

O que você realmente precisa entender sobre o e-Bay para que o maior número de pessoas veja seu objeto, aumente o pool de lances e, por fim, direcione o tráfego - são as palavras que esses clientes em potencial estão usando para encontrar seu produto.

Usando o mesmo recurso Pulse, você pode determinar as melhores palavras-chave a serem usadas ao criar seu anúncio para o produto. É especialmente importante usar a palavra-chave no título, mas não tenha medo de olhar para outros anúncios que vendem produtos semelhantes para se inspirar e pegar algumas boas ideias emprestadas! A cópia precisa ser descritiva, precisa e rica em palavras-chave para atrair potenciais licitantes e possivelmente aumentar seus lucros.

Reinvestir consistentemente nos negócios

Se você deseja apenas levantar \$ 700 em uma semana ou mais enquanto possivelmente limpa seu sótão ou garagem, não há necessidade de reinvestir os lucros. Mas se você deseja iniciar um fluxo de receita e torná-lo maior, precisará investir uma porcentagem consistente de seus lucros na empresa. Apenas algumas das necessidades comuns que a maioria das empresas de Internet, incluindo leiloeiros do e-Bay, precisam nos primeiros dois anos incluem:

- Software de contabilidade/fiscal
- Servidor/Outro Hardware e Equipamento de Computador
- Material de escritório
- Aumento do espaço de escritório

Se você fosse um leiloeiro do e-Bay especializado em retocar/consertar móveis antigos e depois revendê-los com lucro, possivelmente investiria em ferramentas e equipamentos relacionados a essa atividade.

O ponto aqui é que para deduções fiscais e a possibilidade de construir o negócio para um nível mais alto e consistente, você deve reinvestir uma parcela significativa de seus lucros.

Em última análise, sua determinação e trabalho duro consistente valerão a pena e você começará a construir uma sólida reputação como um negócio honesto e confiável. Com o tempo e para expandir ainda mais seus negócios, você desejará comercializar seus produtos ou serviços em locais fora do e-Bay.

Idealmente, a diversificação se tornará uma prioridade à medida que você procura expandir os negócios por meio de novos fluxos de receita que ajudam a solidificar sua base financeira.

Sim, você pode ganhar \$ 700 ou mais em 7 dias ou menos no e-Bay (embora possa levar um pouco mais de tempo para os fundos serem transferidos para sua conta corrente) vendendo itens colecionáveis, móveis e outros itens desnecessários que acumulada ao longo dos anos.

Seu custo inicial (se vender mercadoria que acabou sendo vendida por US\$ 700) incluiria as Taxas de Inserção (US\$ 4,80) e outros US\$ 20 ou mais em Taxas de Valor Final (você é avaliado em 5,25% sobre os primeiros US\$ 25 do preço de

venda final e depois 3,25% sobre o valor restante que neste caso é \$ 675 X 0,0325%, ou aproximadamente \$ 20).

O eBay realmente oferece muitos sinos que podem realmente causar estragos em seus resultados, mas o serviço de listagem básico, um anúncio atraente com palavras-chave relevantes e um pouco de trabalho duro é tudo o que você precisa para vender com sucesso US \$ 700 em 7 dias e ir embora com aproximadamente \$ 650 em dinheiro real.

Lembre-se, isso não é lucro real no sentido clássico, mas você pode usar esse dinheiro para garantir mais mercadorias e começar a se estabelecer como uma força legítima a ser enfrentada... ou você pode sair e ostentar algo que realmente não precisa e retornar ao seu trabalho no dia seguinte, não mais perto da independência financeira.

Seis milhões de pessoas visitam o eBay todos os dias e você realmente pode transformar suas velhas coisas indesejadas, um computador, uma câmera digital e uma conexão com a Internet em um negócio baseado em casa sustentável e crescente. A maioria das pessoas, no entanto, apenas o usa para arrecadar um pouco de “dinheiro louco” extra e não consegue perceber o verdadeiro potencial... você vai?

Opt-in e-mail marketing

A maioria de nós já conhece o marketing opt-in porque assinamos algum serviço ou desejamos saber mais sobre

algum produto ou serviço oferecido na Internet. Em muitos casos, simplesmente ignoramos esses e-mails porque realmente não precisamos mais do produto ou serviço deles e talvez nem mesmo quando fornecemos nosso endereço de e-mail.

Então, se nós mesmos nos inscrevemos e fornecemos nosso endereço de e-mail em troca do uso de algum serviço ou para receber informações ou produtos gratuitos - mas não estamos inclinados a ler nenhum dos e-mails subsequentes - então por que deveria estamos inclinados a pensar que poderíamos ganhar \$ 700 em 7 dias usando o mesmo sistema disfuncional?

Como qualquer sistema ou estratégia comprovada e eficaz, sempre haverá os extremos. Essencialmente, o e-mail marketing opt-in é realmente o meio mais eficaz de receber leads qualificados por meio de um esforço de marketing de precisão - quando feito corretamente.

Infelizmente, muitos profissionais de marketing seguiram a abordagem “tamanho importa” e construíram listas enormes de nomes e depois as inundaram continuamente com autoresponders que foram mal elaborados e não direcionados a nenhum mercado específico. Assim, eles foram diluídos e alienaram seu público potencial. Normalmente, usar a abordagem “espingarda” com uma lista enorme pode dar a alguém uma taxa de conversão de 1% nas vendas reais.

No entanto, é possível fazer o mesmo número de vendas usando uma lista de 1.000 nomes que alguém usando uma enorme lista de 100.000.

Muitos proprietários de sites, no entanto, decidem que o copywriting é fundamental, ignorando a razão mais óbvia para as baixas taxas de conversão: o produto ou serviço está sendo comercializado para as pessoas erradas! Para ter sucesso e ter alguma chance de ganhar \$ 700 em 7 dias ou menos — você precisa ter uma lista direcionada de nomes.

Mas como você obtém essa lista de nomes direcionados?

Antes mesmo de pensar em montar uma lista para uma campanha de e-mail marketing opt-in, você precisa de duas coisas:

Um produto ou serviço com valor real (se você atualmente não tem nada para vender, então se tornar um afiliado em algum site como Clickbank.com é uma maneira rápida de garantir um produto legítimo e valioso para o mercado) em um nicho de mercado direcionado

Para saber quem são seus clientes em potencial

Quem é o seu cliente ideal?

Do que eles gostam? O que eles odeiam?

O que eles estão esperando ou procurando ao comprar este produto ou serviço?

Metade da batalha em qualquer campanha de e-mail marketing opt-in bem-sucedida é a mensagem ou o conteúdo real da redação. Você precisa conhecer seus clientes e ser capaz de se comunicar com eles usando sua linguagem e atendendo às suas necessidades. Isso irá ajudá-lo a criar uma cópia mais eficaz e desenvolver um verdadeiro relacionamento com seus clientes potenciais e futuros.

A segunda metade da batalha - aquela com a qual a maioria das pessoas luta e falha por causa disso - é construir essa lista de leads direcionados. Algumas pessoas optam por construir uma lista usando pay-per-click.

Sim, você pode definitivamente construir essa lista usando esta opção, mas pode ser caro e os leads não tendem a ser tão direcionados quanto você esperaria. Criar um novo site com uma oferta de inscrição é outra opção, mas isso definitivamente excede nossa meta de 7 dias e é outra proposta cara que ainda pode terminar em fracasso se o mercado for muito competitivo. Uma joint venture provavelmente seria a resposta ideal para o dilema da sua lista, mas quantas pessoas querem se livrar de uma lista de nomes verdadeiramente direcionada sem querer a lua em troca?

O poder do co-registro

Se você quiser ganhar US \$ 700 ou mais em 7 dias ou menos, precisará de uma lista eficaz cheia de pessoas com probabilidade de comprar seu produto ou serviço. Felizmente, existem empresas respeitáveis por aí que fornecem um meio de proteger sua lista: o co-registro.

Essencialmente, o co-registro permite que você compre assinantes e, assim, construa sua lista - rápido! Existem alguns serviços que criam listas especializadas por meio de um processo de triagem e, assim, fornecem aos clientes determinados “tipos” de clientes - ou aqueles que provavelmente comprarão um produto ou serviço de um nicho específico.

Embora isso certamente não seja um serviço gratuito oferecido, você pode garantir leads qualificados por apenas US \$ 0,15 cada! Isso é o quanto você pode pagar por algumas palavras-chave no Adwords, mas por uma lista de nomes muito mais concentrada e focada!

O co-registro permite que você concentre seus esforços de marketing naqueles com maior probabilidade de comprar seus produtos ou serviços - tudo o que você precisa fazer é identificar quem são seus clientes e concentrar todos os seus esforços nas conversões.

Embora nem todo mundo que opte por participar acabará comprando seus produtos, aqueles que forneceram seu endereço de e-mail pelo menos indicaram que tinham interesse e, portanto, podem comprar algum produto mais tarde - portanto, sempre mantenha essa lista porque realmente é o valor em qualquer empreendimento de e-commerce!

Para recapitular, aqui está o que você precisa fazer para tornar

\$ 700 em 7 dias usando e-mail marketing opt-in:

Identificar nichos de mercado e proteger/criar produtos ou serviços para atender às necessidades do mercado. Nichos de mercado mais restritos e direcionados são ideais e lhe darão a melhor chance de lucros usando o marketing por e-mail opt-in.

Converter página de destino em página de captura (normalmente, um site oferece um produto de informação como um presente gratuito para convencer as pessoas a fornecer seu endereço de e-mail) para

obrigar os visitantes a “opt-in” para receber um presente ou alguma forma de incentivo.

Encontre o serviço de co-registro que atenda às suas necessidades e garanta uma lista de leads qualificados.

Crie uma série de e-mails diretos (autoresponders) usando a redação de texto conversacional. Continue a ajustar e aprimorar o idioma até que as taxas de conversão sejam aceitáveis.

Para um sucesso contínuo, você deseja desenvolver continuamente novos produtos e materiais que ofereçam um verdadeiro benefício para as pessoas em sua lista. Você não precisa enviar e-mails todos os dias para manter sua lista relevante e cheia de pessoas ainda interessadas em seu nicho específico - 1 ou 2 e-mails por mês são suficientes se forem bem escritos e contiverem benefícios reais para o leitor.

Na sua forma mais simples, o e-mail marketing opt-in se resume a construir uma lista de pessoas interessadas em seu nicho específico

— e, em seguida, desenvolver e nutrir esse relacionamento enviando e-mails periodicamente que fornecem informações úteis ao vender seu negócio.

É possível ganhar \$ 700 em 7 dias ou menos com o opt-in e-mail marketing? Sim!! Com um produto ou serviço útil e relevante, uma série eficaz de e-mails direcionados e o uso de um serviço de co-registro respeitável para garantir uma lista de leads qualificados - você pode realmente ganhar \$ 700 ou mais em uma semana ou menos no Internet!

Marketing de afiliados Parte I



O marketing de afiliados às vezes pode parecer bom demais para ser verdade e há muitos que falham miseravelmente na geração de receita usando esse método. Infelizmente, apenas um quinto dos profissionais de marketing de afiliados gera quatro quintos de toda a receita, deixando apenas 20% para todos os outros lutarem.

Embora isso possa não parecer um caminho muito bom para tentar ganhar \$ 700 em 7 dias, a verdade é que você pode ter sucesso usando esse método. Em particular, esta seção foi escrita para proprietários de sites que já vendem produtos para aumentar sua receita em US \$ 700 ou mais em uma semana ou menos usando o marketing de afiliados.

Noções básicas de marketing de afiliados

A premissa por trás do marketing de afiliados para quem já tem um site é muito simples: você vende produtos relacionados, mas não concorrentes em seu site como afiliado e em troca recebe uma comissão (que pode chegar a 75% em alguns casos mas é mais comum ver a comissão na faixa de 25-50%).

Por exemplo, se você administra um site que vende telas de lareira, pode se tornar um afiliado de alguém que vende suportes para cestas, candelabros e outros produtos relacionados ao seu site, mas que não competem diretamente com ele. Toda vez que alguém se conectasse a outro site e fizesse uma compra, você receberia a comissão acordada - simples assim!

Clickbank é um site muito popular para encontrar oportunidades de afiliados que podem criar novos fluxos de receita e aumentar drasticamente os lucros. O site é especializado em e-books e outros produtos de informação, então há poucas chances de eles competirem diretamente por suas vendas.

Este site também pode ajudá-lo a identificar tendências no mercado, bem como tópicos de nicho para se concentrar. No entanto, este é apenas um site e existem literalmente milhares de oportunidades de afiliados que podem melhorar

sua presença online, aumentar as vendas e melhorar a imagem profissional da sua empresa eletrônica. Para aumentar com sucesso a receita em US\$ 700 em uma semana ou menos, certifique-se de fazer o seguinte:

Escolha os produtos com cuidado: uma vez que o marketing de afiliados significa que os visitantes do seu site estão sendo direcionados para outro que você pessoalmente recomenda, certifique-se de que esses produtos/serviços sejam respeitáveis e confirmam um verdadeiro benefício ao visitante.

Caso contrário, seu próprio tráfego começará a sofrer junto com suas vendas. O marketing de afiliados bem-sucedido requer a confiança de seus visitantes, portanto, não permita que altas taxas de comissão afetem seu melhor julgamento apenas recomende produtos que você usaria pessoalmente e dos quais se beneficiaria.

Testemunho: Se você vai colocar sua reputação em risco, certifique-se de “experimentar os produtos” antes de colocar seu selo de aprovação e criar um link de afiliado. Se o produto não cumprir as promessas feitas na cópia de vendas - corra, não ande! Existem milhares de ótimas oportunidades para aumentar genuinamente sua receita em US\$ 700 ou mais em uma semana ou menos, então certifique-se de escolher com cuidado e fazer sua lição de casa.

Ocultar links de afiliados: A pesquisa provou que os visitantes são muito menos propensos a clicar em seu link se virem que ele está levando a um programa de afiliados (talvez eles sintam que podem obter um negócio melhor ou

mais informações acessando o site diretamente) . Existem vários serviços e programas que o ajudarão a ocultar seu URL, portanto, use um antes de colocar o link.

Crie Newsletter Mensal: Qualquer coisa que aprimore seu site com conteúdo útil e relevante acabará ajudando suas vendas de afiliados. Embora essa etapa em particular não aumente imediatamente a receita em US \$ 700 em menos de uma semana, é muito útil para estabelecer um programa de afiliados de longo prazo e muito lucrativo.

Torne-se um especialista: Relacionado ao conselho acima, isso simplesmente se refere ao seu site ser visto como uma fonte confiável de informações precisas sobre um determinado tópico ou nicho.

Se o seu site parecer enigmático ou estiver cheio de páginas de vendas de alta intensidade e sensacionalistas, o tráfego começará a desaparecer e os spiders considerarão seu site menos relevante. Manter seu site carregado com conteúdo de SEO que seja útil e preciso é essencial para estabelecer e manter um fluxo de receita bem-sucedido do marketing de afiliados.

Obviamente, você também pode usar o marketing de afiliados como sua principal fonte de receita, em vez de apenas complementar seu e-business existente. No entanto, tornar-se um afiliado e vender produtos complementares é um método muito viável de aumentar a receita em US \$ 700 em uma semana ou menos. Discutiremos como ganhar \$ 700 em 7 dias apenas através do marketing de afiliados em uma seção posterior.

Marketing de indecisos



As pessoas às vezes ficam confusas com o marketing “Bum” porque é essencialmente a mesma coisa que o marketing do artigo. Na verdade e sem muita sorte e tempo incrível, seria muito difícil fazer \$ 700 em uma semana ou menos usando este método de Marketing na Internet.

No entanto, visto que o marketing Bum é gratuito e altamente eficaz na geração de receita, especialmente com o passar do tempo, incluímos esta seção, pois é uma das maneiras mais seguras de ganhar dinheiro com marketing na Internet. Aqui está tudo o que você precisa para começar:

Nicho de mercado que ainda pode ser explorado
Conexão de computador/internet

Conta de comerciante (como Paypal)

Ferramenta de seleção de palavras-chave ou muita pesquisa

Escreva artigos informativos

Envie artigos para sites populares

O marketing de afiliado é realmente simples na premissa, mas você precisa fazer sua lição de casa, ser consistente e simplesmente escrever artigos informativos sobre um tópico com potencial de marketing. Parece bem fácil, certo?

Encontrar seu nicho de mercado para explorar será a parte desafiadora, pois envolve vários componentes diferentes. Na verdade, o marketing de afiliados é realmente um subconjunto do marketing de afiliados. Em outras palavras, você está ajudando a vender produtos ou serviços de outra pessoa por uma comissão.

A ideia básica é que você escreva um artigo informativo e útil sobre um tópico relacionado ao que você esperava mercado. No final desse artigo, você incorpora um link que o leitor pode usar para seguir para o que quer que você esteja fazendo marketing - se eles fizerem uma compra, o dinheiro será transferido para sua conta de comerciante.

Bum marketing é baseado na premissa de que você pode “bum” o ranking dos sites populares onde você publica os artigos. Então, quando alguém estiver procurando por “Aquários de criação de Betta”, em teoria seu artigo seria exibido na primeira página do mecanismo de busca, desde que fosse otimizado para essa palavra-chave e os sites onde

o conteúdo que você postou fossem considerados relevantes e útil de acordo com os motores de busca. E é aí que começa a complicar.

Noventa por cento de todos os usuários da Internet encontram o que precisam usando um mecanismo de busca. Palavras-chave são vitais para os motores de busca porque ajudam a determinar a relevância e utilidade de cada artigo. Os motores de busca adoram conteúdo original e empregam ritmos de algas muito complicados e secretos destinados a classificar e encontrar o melhor material em qualquer frase-chave.

O único problema é que existem literalmente milhares de pessoas competindo por essas palavras-chave, tornando muito, muito difícil chegar às primeiras páginas dos resultados do mecanismo de pesquisa - que é realmente o único lugar que você quer estar se quiser ser sucesso em qualquer tipo de marketing!

Em outras palavras, vamos ficar com os tanques de reprodução Betta como o produto que você deseja comercializar. Para escrever o conteúdo que é postado nos sites populares, você deve primeiro decidir a frase-chave a ser segmentada. Claro, a criação de Betta tanques é uma frase de palavra-chave, mas haveria muitas pessoas direcionando esta frase para você ter uma chance legítima de fazer a primeira página dos motores de busca.

Em vez disso, tente encontrar palavras-chave que as pessoas realmente usam para encontrar tanques de reprodução para Betta - mas não as mais populares.

Se os fundos forem limitados e você realmente quiser fazer disso um esforço de marketing realmente gratuito, você pode usar ferramentas de seleção de palavras-chave gratuitas como Overture (em inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/) ou até mesmo Yooter (em yooter.com) para ajudar a encontrar palavras-chave de baixa concorrência com as quais escrever seu conteúdo.

Embora “aquários de criação de Bettas” possam ter muitas pessoas disputando, algo como “configuração de tanques de criação de Bettas” seria um ótimo tópico para conteúdo, mas também uma frase-chave mais fácil para fazer a primeira página dos principais mecanismos de pesquisa. _

Como a Internet está atualmente, o marketing de afiliados ou artigos continuará a ser um meio bem-sucedido de gerar receita significativa. Agora, os motores de busca estão determinando os vencedores dos perdedores e diretamente quase todo o tráfego de uma forma ou de outra. Os mecanismos de pesquisa adoram conteúdo novo, original e relevante, e é por isso que o marketing de afiliados e artigos continua sendo tão eficaz.

No entanto, não é intenção deste ebook induzir em erro de forma alguma. Somente na melhor das circunstâncias você poderia ganhar \$ 700 em uma semana ou menos usando o marketing do afiliado ou do artigo. Incluímos este método

no ebook porque continua a ser um dos meios mais fiáveis de gerar receita significativa e consistente na web.

Com esforço consistente e o nicho certo, você pode exceder em muito esse valor semanal de US \$ 700.

Certamente é muito possível atingir o valor de \$ 700/week em 30 dias ou menos sem gastar um centavo usando o marketing de artigos ou afiliados e continua sendo um dos melhores e mais seguros métodos para aprender o mundo do marketing na Internet desde o início.

Muitas das melhores mentes do mundo do marketing na Internet hoje começaram como comerciantes do artigo e depois começaram a diversificar e se espalhar à medida que seus conhecimentos e lucros aumentavam. É por essa razão que incluímos isso em nosso ebook e acreditamos que é uma das maneiras mais seguras de construir um fluxo de renda na Internet hoje e no futuro.

Marketing de afiliados Parte II

Se você ainda não possui um site e, portanto, não possui produtos existentes para vender nem produtos complementares para se tornar um afiliado, precisará de um para se tornar um afiliado em tempo integral bem-sucedido. Ao contrário de um proprietário de site apenas criando um novo fluxo de receita ao se tornar um afiliado de um produto ou serviço complementar, o afiliado em tempo integral é essencialmente um vendedor em tempo integral.

Os afiliados precisam de seus próprios sites porque são pagos essencialmente colocando links no maior número possível de páginas relevantes e úteis e fazendo com que as pessoas cliquem nesses links - às vezes eles são pagos quando o próprio link é clicado ou quando uma pessoa compra um produto através de um link embutido.

Existem vários sites de hospedagem na web e pacotes de software que possuem modelos de sites e programas fáceis de usar que podem literalmente colocá-lo em funcionamento em poucas horas. Lembre-se, a maioria do seu público em potencial está navegando na web via dial-up, então tente evitar os gráficos sofisticados e complicados, porque eles podem realmente diminuir o tempo de download e fazer com que os clientes em potencial fiquem frustrados e saiam - possivelmente para nunca mais voltar!

Além de uma plataforma funcional que o ajudará a promover produtos, o elemento mais importante de qualquer profissional de marketing de afiliados bem-sucedido é vender produtos úteis em um nicho específico e direcionado. Alguns temas, como os relacionados à saúde e beleza, são tão densos e acirradamente competitivos que se tornam quase impossível encontrar algo para promover sem encontrar milhares de concorrentes.

Assim, se concentre em encontrar um nicho. Na verdade, isso é conhecido como marketing de nicho de afiliados e esse é o caminho mais seguro para ganhar US \$ 700 em uma semana ou menos.

Encontrar o nicho certo dependerá dos produtos disponíveis, da competitividade do mercado e da disponibilidade de palavras-chave para ajudar a promover os produtos. Mas, uma vez que você fez sua lição de casa e localizou o nicho perfeito e 4-5 produtos para promover, como você realmente ganha dinheiro?

Lembre-se, 80% de toda a receita gerada pelos afiliados é feita pelos 20% melhores. Ainda há muitas pessoas promovendo o AdSense e ganhando dinheiro fazendo com que as pessoas cliquem em links e coisas do tipo... o trabalho... bem, ainda há muito trabalho para ser um afiliado de sucesso. Para ganhar dinheiro, você precisa promover esse produto e aqui estão algumas de suas opções:

- Crie um e-zine
- Iniciar um blogue
- Artigo marketing
- Classificados online

Há uma razão pela qual os afiliados de sucesso se concentram em um nicho: porque os torna especialistas nesse campo! Além disso, todo o conteúdo adicionado ao site é relevante para esse nicho, então quem procura informações confiáveis vai cair no site especializado—criado pelo afiliado. Haverá links para vários produtos relacionados deste site, todos com potencial para gerar comissões.

Além de adicionar conteúdo útil ao seu próprio site, publique artigos relacionados ao nicho e, em seguida, incorpore um link na parte inferior levando os leitores ao site para comprar o produto. Toda venda realizada através do seu site terá sua URL incorporada no link para que você seja devidamente creditado pela venda e receba seu dinheiro.

Idealmente, é claro, você quer um site e um banco de dados cheio de pessoas interessadas em seu tópico e produtos de nicho. Então, você só precisa criar sequências de autoresponder de e-mail para ajudar a promover produtos novos e relevantes para seus clientes fiéis. Até chegar a esse ponto, no entanto, você precisará postar conteúdo com seus links em recursos gratuitos de marketing na Internet, como ezines, anúncios classificados gratuitos (como o Yahoo), diretórios de artigos, blogs etc.

O que você está fazendo é, em última análise, marcar a si mesmo e seu site como um especialista no tópico de nicho. Dessa forma, quando você recomenda um produto ou serviço relacionado ao seu nicho, é mais provável que as pessoas façam uma compra com base em seus conselhos.

Portanto, o conteúdo é fundamental e precisa ser preciso e confiável. Eventualmente, as pessoas irão republicar seus artigos em seus próprios sites, blogs, etc. e seus links, reputação e potencial de lucro crescerão exponencialmente.

O marketing de afiliados é uma ciência - não um caso de sucesso ou fracasso. Se você gerar conteúdo de boa qualidade consistentemente, promover apenas produtos relevantes úteis, concentrar-se em um nicho de mercado e continuar a marcar a si mesmo e ao seu site como um especialista - o marketing de afiliados pode ser rapidamente transformado de um mero fluxo de renda no caminho para o seu negócio financeiro. independência.

Agora, a pergunta de um milhão de dólares: isso pode ser feito em uma semana ou menos, ganhando pelo menos US \$ 700? Na realidade, provavelmente não, especialmente se começar do zero.

Afinal, leva tempo para um site ser indexado pelo Google e outros mecanismos de pesquisa, então não estamos promovendo isso como um método infalível de ganhar US \$ 700 em uma semana ou menos.

Mas, para rentabilidade a longo prazo e potencial de crescimento ilimitado, um esforço consistente de marketing de afiliados é uma das melhores maneiras de ganhar dinheiro via marketing na Internet. Pode levar cerca de 30 dias para gerar consistentemente US \$ 700 ou mais por semana, mas esse número continuará a crescer junto com seu conteúdo, conhecimento e experiência em seu tópico de nicho.

Crie um e-book para distribuição



O incrível sucesso e vitalidade do Clickbank é testemunho do tamanho e da demanda do mercado por produtos de informação como e-Books. O preço cobrado por um e-book varia de acordo com a demanda, com muitos livros sendo vendidos por menos de US\$ 50, mas alguns dos produtos de ponta podem chegar a US\$ 1.000 ou mais! Sem dúvida, é muito possível comercializar e distribuir um e-book e ganhar \$700 ou mais em menos de uma semana se você já tiver o livro escrito!

Agora, se você não tem um e-book escrito, não se preocupe! Incluindo o tempo de pesquisa, é possível escrever e distribuir um e-book por mês e superar em muito sua meta de \$ 700.

Como quase todas as formas de comércio eletrônico, no entanto, seu sucesso ou fracasso dependerá muito de sua capacidade de identificar nichos de mercado que podem ser explorados para obter lucro enquanto cria conteúdo útil e relevante que as pessoas realmente precisam.

Clickbank e e-Bay são ótimos lugares para descobrir o que é quente e o que não é. Claro, o truque não é pular diretamente para a categoria mais quente (como marketing na Internet!!) porque isso seria ferozmente competitivo e difícil na melhor das hipóteses quando se trata de gerar um lucro decente. Em vez disso, concentre-se em um ângulo ou faceta específica do marketing na Internet, como “Usando sites de co-patrocínio para construir um fundo de aposentadoria”... bem, você entendeu!

Vamos supor que você já tenha o tópico de nicho perfeito para escrever e chegou ao ponto de descobrir que há de fato uma procura de produtos de informação sobre este tema... e agora?

Redação vs. Terceirização

Francamente, nem todo mundo é talhado para ser um escritor e não há nada para se envergonhar se isso se aplicar a você, nem deve desencorajá-lo a produzir um e-book, especialmente se você tiver um bom tópico de nicho em mente. A grande vantagem da Internet é que ela

conecta pessoas que precisam de serviços com aqueles que fornecem esses serviços.

Existem literalmente milhares de escritores freelancer competentes e profissionais por aí que não possuem a experiência, a visão ou o financiamento de marketing necessários para produzir seus próprios e-books. Esses profissionais escreverão todo o seu e-book e venderão a você os direitos de comercializá-lo - por uma taxa negociável.

Sites como Elance.com e Sologig.com conectam escritores com pessoas que precisam de e-books e outros tipos de conteúdo da web por uma taxa. Apenas certifique-se de verificar o feedback do provedor, peça amostras de redação relevantes e estabeleça marcos de entrega firmes para melhor garantir a entrega oportuna de conteúdo de qualidade.

Mesmo que você decida escrever o e-book sozinho, às vezes é apenas uma boa ideia pedir a outro escritor que o examine e edite o trabalho para que seja mais profissional e conciso. Os preços cobrados pelos provedores freelancer variam consideravelmente, especialmente considerando a grande diversidade de nações de onde eles vêm.

Os serviços de edição geralmente são mais baratos, mas não se engane: usar um redator freelance para concluir seu e-book aumentará muito o custo do projeto, mas pode acabar ganhando mais dinheiro a longo prazo se a redação for excepcional e a campanha de marketing for eficaz.

Se você decidir escrever o e-book por conta própria, certifique-se de organizá-lo do começo ao fim para garantir a mais alta qualidade e que você realmente o complete. Os e-books típicos variam em tamanho de 80 a 120 páginas, então tenha isso em mente ao planejar seu livro.

É melhor evitar bobagens e ter um e-book menor do que um que seja prolixo e cheio de informações inúteis ou anedóticas. Tente incluir imagens isentas de royalties sempre que possível e para ajudar a quebrar as palavras intermináveis. Existem inúmeros sites gratuitos de arte pictórica e um grande número de sites pagos que possuem milhões de imagens para ajudar a complementar e aprimorar seu e-book (e, assim, aumentar as vendas).

Vendendo seu e-book



Clickbank é definitivamente sua melhor aposta quando se trata de vender e comercializar seu e-book. Milhares de afiliados vasculham o Clickbank todos os dias em busca de produtos de informação para comercializar em suas listas de distribuição.

Naturalmente, para motivar adequadamente as tropas e ter uma chance legítima de vender livros suficientes para atingir e exceder sua meta de US\$ 700, você precisa oferecer uma comissão atraente. Embora você possa não gostar da ideia, oferecer uma comissão de 75% pode levar a mais vendas e lucros, mas você não vai querer ir acima de 50% na maioria dos casos. O número de 75% faz você parecer desesperado e só deve ser considerado nas circunstâncias mais terríveis.

Na verdade, a maioria dos afiliados tem negócios ao lado ou tantos produtos no queimador que eles simplesmente não têm tempo ou inclinação para criar cartas de vendas para o seu produto - então você precisa fazer isso por eles junto com um grupo de autoresponders.

Agora, é aqui que a maioria das pessoas falha porque não apreciam a importância de comercializar seu produto e, em vez disso, acreditam que os afiliados farão todo o trabalho. Sua carta de vendas e autoresponders precisam ser direcionados para o seu mercado e convencer o leitor de que seu produto de informação, de alguma forma, tornará sua vida melhor.

Talvez sim e talvez não. A verdade é que não importa se ninguém conseguir passar pela sua carta de vendas ou se os autoresponders não conseguirem fechar o negócio.

Se você montar um kit de marketing respeitável para os afiliados, escrever ou tiver um e-book escrito sobre um tópico de nicho com espaço para explorar, e talvez enviar alguns artigos para os ezines que ajudam a promover seu livro, você pode facilmente criar um e-book.

livro que excede \$ 700 em lucros totais e continua a servir como um fluxo de renda residual enquanto melhora sua presença online e marca. Este é um fluxo de renda muito atingível que requer capital inicial mínimo e tem potencial ilimitado, por isso recomendamos esta opção para qualquer pessoa com talento para escrever e desejo de grandes lucros.

Redação freelance

Em nenhum momento da história houve uma demanda maior por escritores - especialmente escritores da web! A Internet está gerando milhões de novas páginas de conteúdo original todos os dias. Os motores de busca odeiam material plagiado e adoram conteúdo original.

Como 9 em cada 10 internautas encontram o que procuram usando um mecanismo de busca, isso significa que o conteúdo original é absolutamente vital para o sucesso a longo prazo de qualquer e-business ou presença online. Daí a maior necessidade de escrita de qualidade e dos escritores para compilá-la que o mundo já conheceu.

Vamos responder primeiro à grande questão: é possível fazer \$ 700 em 7 dias ou menos com redação freelance? SIM!! Claro, o único problema real é que você realmente precisa escrever por horas a fio - todos os dias.

Mas, ao divulgar seu nome e criar seu próprio site, o preço que você comanda continuará a subir enquanto você continuar a entregar consistentemente conteúdo de qualidade, bem pesquisado, informativo e legível no prazo acordado.

De fato, mesmo começando do zero e tendo apenas um computador, conexão à Internet, cartão de crédito e conta corrente - você pode literalmente começar projetos de redação freelancer e ganhar \$ 700 ou mais em menos de uma semana.

Começando

- Computador com Word, Excel, Outlook
- Preferência por conexão de Internet de alta velocidade devido à grande quantidade de pesquisas on-line
- Cartão de crédito
- Conta corrente
- Itens do portfólio
- Inscreva-se com o serviço Freelance

Portfólio

Supondo que você tenha o computador e outros itens básicos, a grande coisa que você precisará para ter uma chance legítima de ganhar \$ 700 ou mais em uma semana ou menos por freelancing é criar um portfólio eletrônico de sua escrita. Agora, antes de começar a anexar contos e capítulos do seu grande “romance inacabado”... lembre-se, isso é um negócio. Na verdade, a demanda por contos e afins não é nada comparada às necessidades comerciais de conteúdo original da web - conteúdo otimizado por palavras-chave.

A maioria dos artigos de conteúdo do site têm entre 350-500 palavras cada e exigem uma densidade de palavras-chave de 1-2% para motores de busca como Yahoo e MSN. O Google, no entanto, começou mais recentemente a adicionar peso de classificação a artigos escritos usando texto semântico latente, ou LSI. Esses termos latentes estão relacionados à palavra-chave e espalhados por todo o artigo, enquanto a palavra-chave em si é repetida apenas 2-3 vezes em todo o artigo. Se a palavra-chave for golfe, por exemplo, os termos semânticos latentes podem incluir:

Clube

Tigre

Bosques

Verde

Seu portfólio deve demonstrar a um comprador em perspectiva que você está familiarizado com o conteúdo da web e é capaz de gerá-lo - e rápido! Na verdade, você pode facilmente exceder seu objetivo de \$ 700 com redação freelance porque os proprietários de sites parecem nunca conseguir colocar as mãos em conteúdo de qualidade com rapidez suficiente!

No entanto, tome cuidado para não se comprometer demais, porque se há uma coisa que encurtará sua carreira de escritor freelance - seus prazos perdidos!

Novamente, este é um negócio e os proprietários de sites precisam continuar adicionando conteúdo ao site diariamente. A maioria tem programas que “pingam” conteúdo automaticamente, mas eles precisam manter suas reservas acumuladas e, se você perder um prazo, eles podem cair no ranking ou comprometer as pessoas a postar conteúdo sem nada para fazer.

De fato, as consequências de prazos perdidos são muito reais, portanto, tenha cuidado e aprenda a ser mais conservador em suas estimativas de tempo no início até ganhar mais experiência. Os artigos em seu portfólio devem ser sobre tópicos populares na Internet, como:

- Temas de saúde e beleza
- Artigos de seguro
- Decoração de casa
- Investimento
- Bicho de estimação
- Puericultura

De fato, os artigos de conteúdo da web são a base da carreira de um escritor freelance no início. No entanto, os artigos custam entre US \$ 4 e US \$ 25 para conteúdo de qualidade.

Mas tenha cuidado, os proprietários de sites geralmente precisam de lotes de artigos todos sobre o mesmo tema -

portanto, não se surpreenda ao dar lances em um grupo de 25 artigos relacionados à constipação!

Os primeiros artigos podem ir rapidamente, mas você pode descobrir que sua estimativa de tempo começa a diferir do tempo real de escrita à medida que você se aprofunda no tópico - então, novamente, seja conservador ao estimar o tempo necessário para concluir o projeto.

Para ter a chance de ganhar \$ 700 em uma semana ou menos, é melhor se concentrar em construir seu portfólio com artigos da web com LSI e densidade de palavras-chave padrão.

Quatro ou cinco artigos devem ser suficientes no início para você conseguir um projeto ou dois - apenas certifique-se de que eles sejam sobre tópicos diferentes e destaque sua capacidade de cobrir uma ampla gama de tópicos. No entanto, se você quiser realmente levar sua carreira de escritor freelancer a novos patamares e mais dinheiro, eventualmente precisará adicionar outros itens ao seu portfólio e dominar diferentes tipos de conteúdo, incluindo:

- Páginas de vendas
- Serviços de auto resposta
- Páginas Brancas
- E-books
- Copiar Escrita
- Currículos
- Comunicados de imprensa/kits

De fato, a oportunidade para os escritores ganharem muito dinheiro enquanto trabalham na privacidade de sua própria casa nunca foi maior do que agora. A necessidade insaciável de conteúdo original e o domínio dos motores de busca na Internet garantem que haverá amplas oportunidades no futuro próximo.

Sites como Elance.com e Guru.com oferecem aos escritores e compradores a oportunidade de postar e licitar projetos, garantindo uma plataforma estável para conduzir negócios. Esses sites usam classificações baseadas em variáveis como: Adesão a cronograma; Aderência ao Custo; Qualidade; Comunicação; Profissionalismo, etc. Quanto maior a sua classificação, mais você tende a comandar e mais confiável você é por parte dos clientes em potencial.

Portanto, certifique-se de se comportar de maneira profissional ao aceitar e concluir projetos e você não terá problemas para atingir e exceder sua meta de \$ 700 em uma semana ou menos!

Marketing viral via site de associação gerenciado

Se há um tema que deve continuar a ressoar ao longo deste ebook é a necessidade de seu próprio site. Isso não apenas oferece a você uma plataforma conveniente para comercializar e distribuir seus produtos e serviços —

permite que você estude seus clientes e refine e aprimore continuamente seus esforços.

Nenhuma carta de vendas está completa, nunca. O marketing viral consiste em fazer pequenas coisas para obter grandes recompensas graças à economia de tamanho. Não é ciência de foguetes e você certamente pode ganhar muito mais de US \$ 700 em uma semana ou menos. Com uma verdadeira dedicação ao artesanato e aos produtos certos, a campanha de marketing viral certa pode gerar lucros na casa dos seis dígitos e além - sem exageros.

Existem três elementos críticos para qualquer campanha de marketing viral eficaz e lucrativa:

1. Seja algo único ou um toque novo e inteligente em um produto existente. As campanhas de marketing viral têm tudo a ver com gerar e sustentar o impulso — se você não tem nada sobre o que falar, então manter o impulso e os lucros será um pouco mais do que difícil.
2. Deve oferecer um verdadeiro benefício para qualquer pessoa que você espera “infectar” com seu esforço de marketing. Existe algum incentivo para a pessoa passar sua mensagem? Estabelecer um programa de afiliados é uma ótima maneira de oferecer incentivo enquanto aumenta as vendas e cria mais impulso em seus esforços de marketing.
3. Tenha uma maneira simples de espalhar seu vírus ou mensagem de marketing. Este será o seu link, mas um famoso a ser lembrado é o cadastro do Hotmail na parte

inferior de todos os seus e-mails. Uma das razões pelas quais todo mundo agora tem uma conta de e-mail gratuita de algum tipo é porque o Hotmail abriu caminho no final dos anos 90 - foi uma das campanhas de marketing viral mais eficazes de todos os tempos.

Um site de associação gerenciado é uma excelente plataforma para lançar uma campanha de marketing viral bem-sucedida e lucrativa. Isso fornecerá os membros necessários para comercializar seus produtos - e é exatamente por isso que você deseja torná-lo gratuito. Crie um site simples e fácil de usar com conteúdo relevante sobre o tema do seu nicho.

O banco de dados é o verdadeiro valor e é o que você precisa para qualquer campanha de marketing viral. Com esse banco de dados, você tem a possibilidade de criar instantaneamente um programa de afiliados e um local totalmente novo para distribuir seus produtos.

Ao construir este banco de dados, tenha um recurso opt-in pronto para usar que dê às pessoas uma versão aprimorada de seu produto ou um acordo melhor (certifique-se de que eles só possam obter esse acordo na primeira vez que se inscreverem em seu site ou então você criará desconfiar de seus membros e matar seu site).

Esta oferta opt-in é sua primeira oportunidade de vender seu produto e testar sua redação. Continue testando e refinando a cópia e aumente as taxas de conversão no processo. Isso ajudará você a criar cartas de vendas e pacotes de marketing para afiliados assim que seu banco de dados começar a crescer.

Tráfego instantâneo com pagamento por clique

Se você está se perguntando quem pode estar visitando seu site, especialmente porque ainda temos que discutir a geração de tráfego

-não precisa se preocupar.

Na verdade, ainda estamos listando isso como um meio muito legítimo de gerar pelo menos US\$ 700 em uma semana ou menos devido ao seguinte:

Crie site através de templates e software especializado
Publicidade Pay-Per-Click

Se você tem dinheiro para investir, pode definitivamente gerar US \$ 700 ou mais em uma semana ou menos usando o marketing viral, porque o pagamento por clique lhe dará tráfego instantâneo. Basicamente, você faz lances em palavras-chave relevantes para seu site—digamos, US\$ 0,20 por clique. Se você estivesse vendendo abajures de mesa, por exemplo, talvez estivesse disposto a pagar US\$ 0,20 por clique pela frase-chave “iluminação interna”, mas apenas um centavo por algo como “luminária”. A razão?

Quanto mais popular a frase-chave, mais alto você pode esperar pagar por ela. Afinal, sempre que alguém usar essa frase-chave no mecanismo de pesquisa, os anunciantes de pagamento por clique serão destacados na primeira página dos resultados da pesquisa em uma seção especial.

Isso é como o tráfego instantâneo para o seu site sem passar pelo problema e despesa de obter uma classificação natural na primeira página dos mecanismos de pesquisa. Graças à publicidade paga por clique e ao software de

criação de sites fácil de usar, o marketing viral é uma opção muito viável para ganhar \$ 700 em 7 dias ou menos.

No entanto, sem já ter um site que foi otimizado para um nicho específico já existente, esse método envolverá algum investimento significativo.

No entanto, de todos os métodos mencionados neste ebook, o marketing viral por meio de um site de assinatura gerenciado talvez seja o que tem mais potencial. Ao manter um site de nicho e continuar adicionando conteúdo de qualidade que tenha valor real para seus assinantes, você estará construindo confiança e agregando valor à sua lista.

Essa lista é o verdadeiro valor do seu negócio e é o que lhe permitirá configurar programas de afiliados que continuam a expandir o seu “vírus” para novos computadores, dando-lhe mais oportunidades de lucro. Além disso, você pode participar de outros programas de afiliados e comercializar produtos semelhantes aos seus para sua lista de clientes fiéis e confiáveis - e afiliados!

Você quer que sua mensagem de marketing se espalhe por toda parte com o mínimo de esforço possível. Para conseguir isso, você precisará preparar ou preparar pacotes de marketing cheios de cartas de vendas, autoresponders de e-mail e artigos para distribuição. Faça com que seja o mais fácil possível para os afiliados distribuir sua mensagem para suas próprias listas.

Este material de vendas deve ser preparado após extensos testes por meio de um programa opt-in. A cópia deve ser escrita em um tom de conversa e confiança que enfatize continuamente os benefícios para o cliente. Continue a ajustar os títulos e copie usando testes A/B simples até que as taxas de conversão atinjam níveis aceitáveis.

O marketing viral por meio de um site de assinatura gerenciado é uma maneira altamente eficaz de obter lucros sérios no Internet e se beneficiando do tamanho massivo do próprio mercado. Usar o marketing de afiliados para distribuir sua mensagem e produtos pode aumentar exponencialmente seu alcance potencial e ajudá-lo a explorar melhor todo o potencial de qualquer nicho de mercado.

Utilizando softwares e templates especiais junto com publicidade pay-per-click, é possível gerar o tráfego necessário para gerar seus \$ 700 em 7 dias ou menos. No entanto, pensando a longo prazo e consistentemente marcando seu site como uma autoridade confiável em algum tópico de nicho e adicionando consistentemente conteúdo valioso por meio de ezines e outros métodos, é possível realmente levar sua receita da Internet a alturas sem precedentes!

eBay Parte II



Pense nisso por apenas um segundo: seis milhões de visitantes todos os dias e todos eles estão lá com pelo menos um pressentimento para comprar alguma coisa. Sim, pronto para a escolha se você pensar nesses termos, mas claramente um mercado muito importante para vender mercadorias de praticamente qualquer tipo, certo?

E se você não gostasse da ideia de todo o leilão on-line de mercadorias “utilizadas com cuidado”? E se acontecer de você morar em um pequeno dormitório ou duplex apertado com pouco espaço para suas coisas - muito menos alguns negócios on-line! E se você odiasse antiguidades e a ideia de restaurar móveis antigos fosse positivamente repulsiva? Isso significa que o e-Bay não é para você?

Envio direto

De fato, se alguma vez houvesse uma prova positiva de que a Internet é a maior invenção de todos os tempos, então o dropshipping seria essa prova. Na verdade, um negócio de e-Bay construído em torno de qualquer nicho específico de itens usados ou colecionáveis atingirá um teto de vidro quando se trata de receita. Sim, você pode expandir e comprar um armazém, contratar um monte de gente para vasculhar itens em seu nicho para reformar e vender no e-Bay... mas isso seria uma exceção e não a regra.

Se você realmente quer ir além dos US\$ 700 e criar um e-business sustentável com potencial de crescimento, mas não tem muito capital ou espaço de trabalho, então o dropshipping pode ser para você.

Essencialmente, o transporte da gota permite comprar produtos a preços de atacado e depois vendê-los em seu site a preços de varejo. A verdadeira beleza do envio direto é que você nem precisa se preocupar em enviar ou embalar o produto - o atacadista faz isso por você.

As pessoas no e-Bay não estão necessariamente procurando um item para licitar ou mesmo algo que seja “utilizado com cuidado”. O fator comum que parece atrair a maioria dos visitantes para o site é o desejo de encontrar muita coisa em algo. O envio direto permite que você venda

mercadorias a preços baixíssimos que contenham o logotipo e o endereço da sua empresa - sem a despesa ou o compromisso de mão de obra envolvido em fazer isso sozinho.

A chave para ter sucesso com o envio direto é direcionar o tráfego para o seu site enquanto procura continuamente melhores ofertas em outros produtos em seu nicho que você possa comercializar. O E-Bay apresenta uma opção de marketing para você e você pode repassar as taxas de listagem para os clientes e criar anúncios “Compre agora”.

Lotes de carros, lojas de eletrodomésticos e milhares de outros negócios “tijolos e argamassa” anunciam seus produtos no e-Bay. O drop-shipping oferece acesso a preços de atacado e a capacidade de possuir um negócio de varejo on-line sem ter que sacrificar sua sala de estar no processo.

Naturalmente, nem todos os atacadistas oferecem drop-shipping, então você precisa fazer sua lição de casa e pesquisar quaisquer empresas em potencial que ofereçam produtos em seu nicho de marketing.

No entanto, ao explorar o enorme mercado oferecido pelo e-Bay e usar o envio direto para reduzir custos de inicialização, mão de obra e as despesas relacionadas ao envio — você certamente pode expandir muito além dos US\$ 700 iniciais em 7 dias e se tornar uma verdadeira força na Internet e aumentar seu e-business e sua presença na web.

Tráfego

Tráfego é o cavalo que, em última análise, impulsiona as vendas e os lucros. Sem ele, você está morto na água. O tráfego é gerado usando três componentes principais:

Contente
Links
Marketing

O conteúdo é rei

Não se engane: seu site não chegará a lugar nenhum sem conteúdo confiável e de alta qualidade, relevante e útil para os visitantes. Os motores de busca, e especialmente o Google, adoram conteúdo original e fazem de tudo para desenterrá-lo e evitar conteúdo duplicado.

Os mecanismos de busca enviam programas conhecidos como aranhas que vasculham seu site e classificam o conteúdo com base em um ritmo de alga com mais de 100 variáveis. Se o seu site adicionou conteúdo novo e relevante com palavras-chave relacionadas ao seu nicho usadas por toda parte, você subirá no ranking. Se os spiders descobrirem que nenhum conteúdo novo foi adicionado ou material duplicado, você pode cair no ranking ou talvez ter seu site banido ou suspenso.

No entanto, o que muitos não percebem quando iniciam um site é essa necessidade constante de novos conteúdos. Milhares de empresas e dezenas de milhares de escritores freelance surgiram para preencher esse vazio de conteúdo, mas nunca é suficiente. O conteúdo tornou-se uma despesa muito real e consistente para muitos sites de sucesso.

Enquanto diretórios de artigos e serviços de compartilhamento de artigos já foram populares, no entanto, a insistência dos motores de busca por conteúdos originais tornou estas estratégias quase inexistentes.

Não importa o que aconteça, a necessidade de conteúdo continuará enquanto seus deveres aumentarão à medida que o negócio for mais bem-sucedido. Até o momento, apenas produzir o conteúdo por conta própria ou contratar os serviços de um redator ou provedor de conteúdo da Web pode suprir essa necessidade de novas informações no site.

Faça o que fizer, não use conteúdo inferior como preenchimento em seu site, porque o Google e os outros mecanismos de pesquisa estão realmente desenvolvendo ritmos complexos de algas que podem detectar e avaliar a legibilidade e a utilidade do conteúdo em um grau incrivelmente preciso.

O sucesso a longo prazo através do marketing na Internet depende de ter um site que sirva como uma fonte confiável de informações e conteúdo confiáveis em um nicho específico. Os sites precisam de novos conteúdos adicionados pelo menos semanalmente, de preferência diariamente. Blogs e outros fóruns interativos são uma ótima maneira de construir conteúdo enquanto cria o potencial de informações de direitos autorais e distribuí-las como uma ferramenta de marketing e estabelecer links.

O conteúdo é realmente rei, então tome cuidado para desenvolver alguma estratégia de longo prazo que mantenha o site crescendo enquanto continua a marca do site como uma fonte confiável de informações.

Além disso, aqui estão algumas dicas de curto prazo para ajudá-lo a aumentar rapidamente o tráfego e fazer outro US\$ 700 ou mais em uma semana ou menos de um site existente:

1. Classificados em ezines : A melhor parte de qualquer campanha de marketing na Internet é o tráfego alvejado.

Classificados Ezine são lidos por milhares de pessoas todos os dias à procura de informações sobre praticamente qualquer coisa. Por US\$ 10 a US\$ 40, você pode colocar um anúncio em um local onde sabe que as pessoas interessadas em seu nicho procurarão produtos ou serviços.

Dólar por dólar, esta é uma das maneiras mais eficazes de aumentar o tráfego para seu site.

2. Classificados do Yahoo : A beleza dos classificados do Yahoo é que eles são totalmente gratuitos, a menos que você opte pelas opções sofisticadas. Com milhões de visitantes todos os dias, os classificados do Yahoo apresentam uma maneira rápida de aumentar o tráfego sem gastar um centavo, então não deixe passar.

3. Campanha de Linkagem Agressiva : Além do conteúdo, a outra variável crítica para construir um tráfego maior é a ligação. Os motores de busca gostam de sites que estão ligados a sites populares. Quanto mais conexões seu site

tiver com sites de sucesso, maior será sua classificação natural nos mecanismos de pesquisa.

Analise agressivamente seu nicho e tente vincular sites relacionados ao seu e fazer networking em grupos comerciais. Os links certos podem dar saltos quânticos em seus rankings, portanto, certifique-se de fazer disso uma prioridade em seus esforços!

4. Gratuito é a chave : As pessoas adoram a ideia de conseguir algo de graça, então não se esqueça disso ao tentar aumentar o tráfego rapidamente. Monte links para ferramentas legais que os visitantes podem achar úteis e de alguma forma relevantes para o seu nicho. Crie ebooks cheios de informações úteis e relevantes e aproveite-os em uma página do aperto.

Sempre procure maneiras de construir sua lista e aumentar o tráfego. Os visitantes são legais... os endereços de e-mail são melhores... e as vendas são divinas. Usando essas dicas simples e uma das estratégias descritas neste ebook, você pode mudar completamente seu destino financeiro e sair da cena das 9 às 5!

Embora nem todas as estratégias forneçam sucesso imediato ou mesmo US\$ 700 em 7 dias ou menos na maioria das circunstâncias, todas fornecerão fluxos de receita imediatos que podem ser cultivados e aprimorados em um verdadeiro império de e-business. Esta é a Era Eletrônica e a Internet é o futuro quando se trata de comércio - você precisa de um site e desenvolver imóveis

virtuais enquanto marca sua empresa como uma autoridade em algum t3pico de nicho.

Caso contrário, pode ser apenas uma questão de tempo até que a globalização ou a terceirização façam com que seu emprego - e seu sustento - desapareçam.

Obrigado!

Parabéns por ter chegado até aqui, faça um comentário na amazon e ajude mais pessoas a terem acesso aos meus ebooks.

Recomendo que [acesse aqui](#) e conheça todos os meus trabalhos, livros, ebooks e muito mais.

Conheça também outros conteúdos de alta qualidade:

[Como lucrar com vídeos na internet](#)