

Hotlink Lucrativo Free

Ganhe 500 a 1000 reais por dia na internet sem muito investimento

Ismael Lopes Coelho

O mundo precisa de novas idéias...

(*Ismael lopes coelho*)

Sinopse

Antigamente o comércio era extremamente limitado. As mercadorias eram vendidas e exportadas em cavalos. Não haviam navios, caminhões, aviões ou qualquer meio que facilitasse a vida dos comerciantes. Os negócios foram evoluindo com o tempo, criaram as feiras livres, os butecos, as lojas etc. Tudo era comercializado de forma presencial. Até que surgiram os meios de transportes, as correspondências, e com toda essa gama de transformações, as vendas melhoraram. Esse curso é um guia para empreendedores, pequenos empresários que necessitam conhecer os segredos dos negócios. Depois da evolução dos meios de transporte, surgiram evoluções no meio comunicativo. Aqui estão os personagens que mudaram o comércio: *“A televisão, o rádio, e finalmente a internet”*. O mundo é movido por idéias brilhantes de pessoas criativas. Esse curso está focado no seu talento. Aprenda a investir seu dinheiro nos negócios da internet que dão os melhores resultados. Saiba como as maiores empresas conseguiram faturar bilhões de dolares com infoprodutos, entre elas o facebook, google entre outras que deixaram de ser ideias, e se tornaram soluções milionárias no mundo digital.

Sumário

- 1 O negócio digital lucrativo
- 2 Prepare-se para o Mercado
- 3 Mude sua forma de pensar
- 4 Defina metas
- 5 Vire o jogo em 90 dias
- 6 Tenha sucesso
- 7 Noções sobre negócios
- 8 Swot
- 9 Criando um projeto
- 10 Rede de afiliados hotmart
- 11 Zanox
- 12 Kaspersky
- 13 Submarino
- 14 Outros afiliados
- 15 Ganhe dinheiro com e-book
- 16 Ganhe dinheiro com seu Blog
- 17 Conheça o Google AdSense
- 18 Marketplace
- 19 Oportunidades disfarçadas

- 20 Investigação de mercado
- 21 Conheça o Google Adwords
- 22 Google Trends
- 23 Strings do Google
- 24 Comércio eletrônico
- 25 Alexa
- 26 Keyword Spy
- 27 Psicologia do consumo
- 28 Técnicas de publicidade
- 29 Forme seu público
- 30 Técnicas visuais
- 31 HTL 00 \$ (SETOR)

1

O negócio digital Lucrativo

Se você chegou até aqui é porque têm uma ideia do que deseja. Mesmo que ela não seja clara, você sabe que existem oportunidades inexploradas ou até exploradas, mas que de repente você faça melhor. Veja o mercado da tecnologia. A Nokia e a Motorola praticamente dominava o mercado de celulares. Hoje os celulares da Apple e com a plataforma Androide são a coqueluche do momento. Ford, Volkswagen, GM também dominavam o mercado de automóveis. Atualmente os carros asiáticos são melhores, mais baratos e muitas vezes mais cobiçados. E assim para uma série de outras coisas. E a Internet é um local muito fácil de criar, expandir e dominar alguns segmentos.

Antes era complicado criar um site, hospedar, gerenciar e-mails, criar propagandas, etc. Pois exigia mão de obra cara e especialização. Mas hoje com o advento

das tecnologias na Nuvem (ou cloud computing) todos podem criar o que desejar e a 2 clicks do mouse. E quando falo “*todos*” são todos sem exceção. Existem inúmeras plataformas para criar sites de forma gratuita como o **Wordpress**, **Weebly**, etc. Outros inúmeros sites para gerar gráficos, logotipos a um custo muito baixo. Hoje o novo modelo de negócio é baseado em uma modalidade **freemium** que quer dizer grátis (free), porém com recursos limitados. E caso você deseje usar mais funções, basta pagar uma quantia pequena para usufruir de novas funcionalidades. E contra fatos não há argumentos. Logo vou apresentar alguns dados do quanto à internet vem crescendo para que você acredite ainda mais no potencial que temos pela frente.

Segundo o Ibope Media, somos 105 milhões de internautas tupiniquins (10/2013), sendo o Brasil o 5º país mais conectado. De acordo com a FECOMÉRCIO-RJ/Ipsos, o percentual de brasileiros conectados à internet aumentou de 27% para 48%, entre 2007 e 2011. O principal local de acesso é a Lan house (31%), seguido da própria casa (27%) e da casa de parente de amigos, com 25%. O Brasil é o 5º país com o maior número de

conexões. Em 2008 foram gastos R\$ 8,2 bilhões em compras on-line. Em 2009, mesmo com crise, foram gastos R\$ 10,6 bilhões. 2010 fecharam com R\$ 14,8 bilhões, atingindo 1/3 de todas as vendas de varejo feitas no Brasil. O último dado é de 2012, quando foram gastos 22,5 bilhões. Ainda assim, apenas 20% dos internautas brasileiros fazem compras na internet; aqueles que ainda não compram, não o fazem por não considerar a operação segura (69%) ou porque não confiam na qualidade do produto (26%).

A internet se tornou o terceiro veículo de maior alcance no Brasil, atrás apenas de rádio e TV. 87% dos internautas utilizam a rede para pesquisar produtos e serviços. Antes de comprar, 90% dos consumidores ouvem sugestões de pessoas conhecidas, enquanto 70% confiam em opiniões expressas.

Em 2013, 27 milhões de usuários já tinham banda larga. A cada 2 segundos, 3 novas conexões são ativadas. Quanto ao volume de dados, o incremento foi de 56 vezes de 2002 até 2007.

E a projeção é de um aumento de 8 vezes até 2012.

O número de conexões móveis cresceu de 233 mil (em 2007) para 7,2 milhões em 2013. A projeção é de 9,3 milhões em 2014, superando os 15 milhões depois dos Jogos Olímpicos. 13% dos internautas brasileiros têm uma velocidade de banda larga de 128 a 512 Kbps; 45% tem 512 Kbps a 2 Mbps; 27% usa 2 Mbps a 8 Mbps. Se compararmos com os números de outubro de 2011, perceberemos a migração dos usuários para velocidades superiores. No 3º trimestre de 2013, a velocidade média da conexão atingiu 2,7 Mbps.

Conclusão:

Que outro mercado ou canal de vendas que você conhece que gere tantas oportunidades e novos clientes a cada momento como a Internet?

2

Prepare-se para o mercado

Provavelmente você entrou nesta sessão pensando que encontraria uma lista de coisas que deveria comprar ou fazer antes de começar ler esse livro. Felizmente você já fez o maior e único investimento necessário que foi tê-lo comprado. Não se preocupe, pois não é necessário ter nenhum pré-requisito que você já não tenha que é um computador e uma conexão com a Internet.

Existe apenas mais um pré-requisito que apresento na mensagem abaixo. Esta mensagem é extremamente importante para qualquer pessoa que quer empreender ou fazer algo próprio, seja para ganhar dinheiro, reconhecimento ou algo que goste. Quero te adiantar que não será fácil atingir o seu próprio objetivo. Você terá que dedicar tempo e energia para isto. Aqui estarei

oferecendo todas as ferramentas necessárias para você fazer o que desejar na Internet, mas você precisa ter foco. Uma das coisas que levam as pessoas a desistir logo no início é pensar que têm que pagar pelas ferramentas, pela publicidade, etc. E para provar que isto não é verdade, elaborei esse livro com ferramentas gratuitas e sem investir 1 centavo em publicidade. Isto mesmo! *Financeiramente e de forma proposital, não realizei nenhum investimento para lançar o treinamento apresentado aqui.* Todas as ferramentas que utilizamos estão detalhadas aqui nesta capacitação. Quer saber como gerar um modelo similar de negócios? Aprofunde-se em temas que você ache interessante e faça o seu plano acontecer. Tenho certeza absoluta que você terá muito sucesso se dedicar tempo e energia para isto. Recomendo que você não apenas leia esse livro mais acesse os links propostos, pois são neles que estão os grandes negócios da internet, afinal de contas o segredo da fortuna está nas plataformas, nos endereços e URL que chamo de HOTLINK (HTL00\$ SETOR), e que você deverá acessá-los para descobrir as ferramentas em potencial.

3

Mude sua forma de pensar

A palavra **mindset** não possui uma tradução direta do Inglês para o Português. Ela está relacionada a uma mudança de pensamentos e atitudes.

E é justamente isto que desejo enfatizar com este capítulo e com o nosso estudo em geral. Aqui estarei oferecendo uma série de ferramentas para que você crie o seu próprio negócio on-line de maneira eficiente e duradora. Porém o maior obstáculo não é criar um novo negócio e sim ter uma mudança de atitude e paradigmas para que você consiga atingir o seu objetivo.

O que estarei apresentando a você nos próximos capítulos é uma fórmula para que você descubra o que deseja alcançar e aprenda a planejar os próximos passos

do seu novo negócio. Isto dará energia e força para você conquistar o que deseja.

Considerações

O Brasil é um dos países que mais possui pessoas empreendedoras. Mas infelizmente também é o país onde mais se fecham empresas. E já estão comprovados que isto acontece por falta de planejamento, direção e determinação. Guarde estas frases em um local de fácil acesso e leia sempre que desejar ou precisar de um empurrãozinho: *“O que você prefere? Planejar durante 2 meses e executar durante 8 meses ou planejar durante 8 meses e executar durante 2 meses?”* Se você gasta mais tempo planejando, terá mais chances de enxergar os erros e desafios. Planeje com calma e comece apenas quando estiver seguro. Porém não espere demais. Evite a procrastinação. Tudo funciona por processos e persistência; uma vez que você sabe aonde quer chegar, desenhe um plano passo a passo do que você deve fazer. Não importa os prazos se isto for possível para você. E

diariamente execute as tarefas que você precisa para chegar lá. Crie uma rotina e execute piamente.

Perdido por quantos? Muitas pessoas acabam não tendo sucesso porque são comedidas de maneira excessiva. Pense qual seria a pior ação que ocorreria se a sua ideia falhasse? Você é capaz de suportar isto? Se a resposta é sim, não pense mais.

Pense em como fazer as coisas darem certas. Encontre um caminho. Se você sabe a solução de um problema, então você não tem um problema. Está apenas resmungando disse **Spencer Johnson** no livro: “*Gerente Minuto*”. Sempre existe um caminho para se chegar ao que você deseja. Basta você encontrá-lo. Escute os mais experientes. As pessoas mais experientes querem compartilhar verdadeiramente os seus conhecimentos. Não pense que segredos não são revelados. Pessoas inteligentes e ricas querem sim que o mundo prospere, pois com isto, elas também podem prosperar. Existem tarefas que tomam tempo. Seja empenhado, porém não force as situações onde existe uma morosidade natural.

4

Defina metas e objetivos

Acredito que você já deva ter feito promessas de final de ano; estou certo? E talvez tenha cumprido parte delas. Ou se você for eficiente, cumpriu todas elas no prazo com que se comprometeu. Mais a maioria das pessoas não se lembra delas logo no 2º mês do ano. As metas pessoais não são mais importantes que as profissionais. E vice-versa. Elas são igualmente importante, independente do seu momento.

Você precisa ter metas para saber aonde quer chegar e para ajudá-lo nas decisões do dia-a-dia. Existem inúmeras formas de se controlar as metas. Algumas pessoas colocam as informações em um **Excel** e atualiza a cada semana. Outras pessoas baixam aplicativos para smartphone e são lembradas diariamente. Têm pessoas que escrevem em um diário.

Não importa muito a forma que você irá controlar as suas metas. O que importa é ter claras as metas em sua cabeça. Basicamente o objetivo é a descrição daquilo que se pretende conseguir e a meta é segmentação, uma etapa do objetivo, ou seja, o marco, o degrau, que você precisa ultrapassar para chegar lá. Se você possui aquele sonho que parece distante da sua atual realidade, saiba que o grau de motivação e comprometimento que o objetivo pode lhe proporcionar pode influenciar em sua realização. Por isso, defina seu objetivo de forma clara e com metas mais realistas, para que seja totalmente possível realizá-lo. Sugiro que você use o método **SMART** (que quer dizer esperto em Inglês) para criar as suas metas. Veja o que significa este método:

Specific (Específica): é comum as pessoas dizerem "*Este ano quero ficar rico*". Mas como isto será possível? Talvez você esteja lendo esse livro justamente por conta disto e você precisa definir os objetivos para isto como ficarei rico abrindo meu próprio negócio, trabalhando em uma multinacional.

Mensurable (Mensurável): agora que você já sabe o que irá fazer, o quanto você quer disso? Se você deseja ficar rico, qual a quantia que você precisa ganhar no ano?

Attainable (Alcançável): este é um detalhe importante e até um pouco controverso de se pensar. Normalmente quando sonhamos com algo, pensamos em ganhar alto com aquilo. Seja dinheiro, status, cargo, etc. Não custa sonhar alto, mas as suas metas precisam ser tangíveis.

Relevant (Relevante): a meta precisa ser relevante para você. Precisa ter um valor real do seu ponto de vista. Se você deseja ganhar um aumento de salário, certamente não está buscando algo como 2% de aumento.

Time-Based (Temporal): toda meta deve ter um prazo. Talvez você não cumpra e tenha que postergar ou refazê-la de outra forma.

5

Vire o jogo dentro de 3 meses

Este texto é de autoria de **Tom Mendoza** e foi publicado originalmente no site da forbes.com. Quando eu comecei a definir metas, eu tinha metas para seis meses. Mas eu descobri que eu não começava a trabalhar nelas até que faltassem 90 dias. Eu procrastinava. Procrastinação é a morte de toda a definição de metas. Você deve definir objetivos com um limite de tempo que faça você agir hoje. Eu escolhi 90 dias porque eu queria dar a mim mesmo tempo suficiente para atingir algo, mas não tempo demais para que eu não conseguisse. Não faça uma meta tão distante que ele não afete o seu comportamento hoje. Eu preciso uma meta que faça eu me mover agora. Eu mesmo procuro superar sempre os meus limites. Gosto da forbes.com por que ali existem bilionários motivados a ganharem mais. E por que querem tanto dinheiro? Por

que eles lutam por metas o tempo todo, e não simplesmente pela quantia que conseguem faturar para sobreviver no mundo.

A chave para definir uma meta para qualquer coisa está em fazê-lo temporal, mensurável e escrito. A grande maioria das pessoas que definem meta falha ao determinar para elas mesmas um prazo e colocá-las no papel. Mas, de acordo com o programa de executivos de Stanford, 90% das pessoas de alto-desempenho:

- Definem metas específicas com resultados;
- Estabelecem um prazo para suas metas;
- E deve sempre anotá-las.

Eu estabeleço minhas metas no início de cada trimestre. Estabeleço três metas pessoais e três profissionais. Quando eu digo pessoal, significa pessoal. Elas são somente para mim e eu não as compartilho com ninguém. Eu não estou tentando provar para ninguém que sou capaz de atingir metas. Estou me esforçando para melhorar. Alcançar novos patamares. Em grande parte das nossas vidas, nos dizem o que não podemos fazer e o que não podemos nos tornar. Nós