

Demita o Seu Chefe e Junte-se à Revolução do Marketing Na Internet!

"Dicas Sobre Como Criar Secretamente um Fluxo de Rendimento Online Enquanto Trabalha das 9 às 5 – E Passe para Full-Time Rapidamente"



Trazido Até Você Por
www.AutonomoNaWeb.com

Capítulo 1

Introdução



Bem-vindo

A maioria das pessoas gostaria de começar um negócio em casa. Elas gostam da liberdade de poder trabalhar, sempre que querem ou onde quiserem.

No entanto, não é fácil atingir esse objectivo porque muitas pessoas estão presas à rotina!

Elas sentem que são controladas pelos seus chefes. Elas sentem que levaria muito tempo.

Algumas delas até se queixam que estão cansadas demais para fazer qualquer coisa na altura em que chegam a casa!

Seja qual for a sua desculpa, você provavelmente vai encontrar a solução neste livro (ou pelo menos, saber o que é preciso para começar). O fato de você ser capaz de pegar neste livro e lê-lo mostra a sua iniciativa e você deve congratular-se por dar o primeiro passo!

A Internet é um lugar cheio de possibilidades que não acabam. É muito fácil encontrar um modelo de negócio que dá dinheiro a qualquer pessoa, desde que se esforce para aprender e trabalhar arduamente.

Tudo o que é preciso é você acreditar em si mesmo e acreditar que será capaz de se libertar das algemas do seu trabalho das 9 às 5 e você será capaz de encontrar os meios para alcançá-lo.

Afinal, se você quer muito uma coisa, você vai fazer tudo e encontrar os meios para atingir os seus objectivos.

Muito bem! Vamos começar imediatamente!

Capítulo 2

Conceitos-Chave Por Trás Deste Livro



Neste livro, você vai aprender tudo sobre o seguinte:

- O tipo de mentalidade que se deve adotar se quiser sair da rotina exaustiva!
- Como transformar as suas habilidades nas suas maiores riquezas!
- Como escolher um modelo de negócio e aplicar nele as suas habilidades!
- Como investir apenas 4 horas por dia e ser capaz de sair do seu trabalho ou demitir o seu chefe ... dentro de 6 meses!
- Muitos recursos para você começar **IMEDIATAMENTE!**

Trabalhe a tempo parcial com uma mentalidade de Tempo Integral

Uma das maiores razões pelas quais as pessoas falham no marketing de Internet (ou não conseguem sair da sua rotina exaustiva) é por causa de uma mentalidade errada para o marketing de Internet.

Sim, é verdade que você tem que passar o resto das horas que sobram depois do trabalho para trabalhar no seu negócio a tempo parcial. Mas isso não significa que você vai adotar uma mentalidade a tempo parcial ou a meio gás para o seu negócio.

Imagine esta analogia

Vamos supor que um avião decola à 150mph.

Você vai precisar 'conduzir' a uma certa velocidade antes que o avião desenvolva velocidade suficiente para decolar.

Você acha que o avião será capaz de levantar do chão se você estiver a andar só a 100MPH?

Claro que não!

Ele não vai decolar mesmo se você estiver a andar a 140 mph!

O marketing de internet é assim.

Você vai precisar de trabalhar a um certo ritmo antes de você:

- Desenvolver o conhecimento necessário para construir o seu negócio (você não pode realmente 'conduzir' agora se você está constantemente com a mudança em segunda).
- Você precisa mostrar aos outros que está comprometido o suficiente antes deles estarem dispostos a fazer uma parceria consigo (afinal, ninguém quer uma parceria com um marketeiro a meio gás - especialmente se eles sabem que você não está sempre disponível).
- Você precisa de construir uma reputação suficientemente forte, porque vai diminuir o seu trabalho de promoção - a velocidade de confiança entre você e os seus clientes é muito crucial.

A Arte Dos Ativos Online

Quando você está a construir o seu negócio online, você deve ser capaz de construir ativos se você quiser sair do seu trabalho. Permita-me explicar:

Um trabalho das 9 às 5 é apenas um rendimento de curto prazo. Pode ser maior ou menor, mas fundamentalmente é ainda de curto prazo.

Por quê?

Porque no momento em que você parar de trabalhar, você para de ganhar dinheiro imediatamente!

O chefe pode tolerar a sua preguiça por alguns dias, mas se você não compensar, você nunca vai conseguir que o pagamento seja semanal, diária ou mensalmente!

Se você continuar a trocar tempo por dinheiro, você nunca estará livre do seu trabalho!

Os ativos on-line são diferentes.

Aqui estão alguns princípios que você pode aplicar à sua mentalidade online:

- **Aproveitando a Internet:**

Você pode atrair tráfego através de motores de busca ou de marketing viral.

- **Aproveitando outros marketeiros de Internet.**

Você não precisa construir uma mailing list se tiver criado um produto fantástico que vai manter os clientes a comprar e os afiliados a vender mais vezes sem conta.

- **Aproveitando a sua lista.**

O dinheiro está definitivamente, na lista. Leva 15-30 minutos para escrever um bom e-mail para a sua lista. O bom sobre o e-mail marketing é que você leva o mesmo tempo para enviar para a sua lista, independentemente se a sua lista tem 100 pessoas ou 100 mil pessoas.

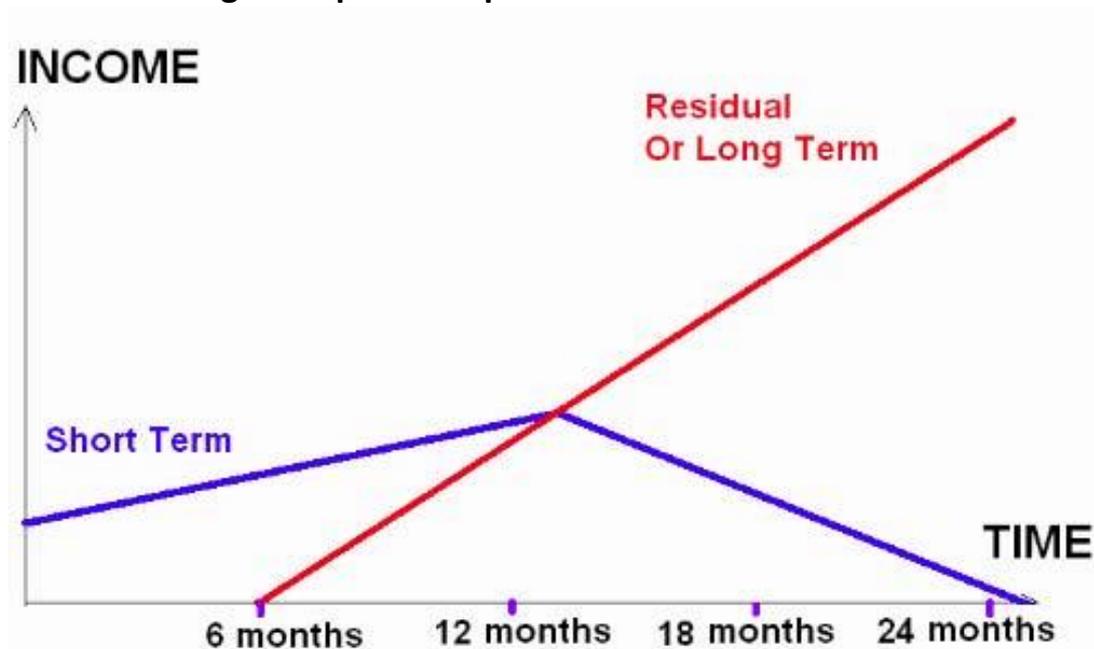
- **Aproveitando a sua reputação online:**

Um blogueiro pode começar sem nenhum assinante RSS, mas quanto mais você escreve no blog e quanto mais rede você cria, você estará a escrever para o blog com o mesmo esforço, mas com mais pessoas a ler o seu blog (e você será capaz de monetizar a partir do tráfego!)

- **Aproveitando o trabalho por outsourcing.**

Se você estiver a fazer bom dinheiro, você será capaz de fazer outsourcing (tercerizar) do seu trabalho para outras pessoas e passar mais tempo a comercializar os seus produtos (e por isso, ganhar mais dinheiro!)

Observe este gráfico por exemplo:



Vamos observar um típico marketeiro de Internet

A linha azul é o seu trabalho das 9 às 5. Você pode obter aumentos e bônus (daí o gráfico subir e o seu salário irá definitivamente ultrapassar o seu rendimento online nos primeiros meses, mas depois de algum tempo, quando os seus activos online começarem a gerar rendimento residual, você será capaz de sair do seu trabalho assim que tenha todos os elementos no seu lugar).

Investir nos seus ativos Através do Outsourcing (tercerizar)

Nem toda a gente pode fazer tudo de uma vez. Mesmo se você é competente em todas as tarefas (embora não seja um mestre em nenhuma ...), você ainda vai precisar de fazer outsourcing de vez em quando porque a necessidade de criar mais e mais ativos não deve ser limitada pelo seu tempo mas sim você deve criar mais através da alavancagem do tempo de outras pessoas.

Lembre-se deste princípio, a soma do todo é mais do que as partes combinadas.

Você pode fazer outsourcing de certas tarefas como a escrita, a parte gráfica ou serviços de SEO, mas no final você deve desenvolver um objetivo (usando um modelo de negócio comprovado) que junta tudo e cria sinergias.

No próximo capítulo, vamos explorar um pouco as competências essenciais, que também está relacionado à outsourcing em geral.

Capítulo 3

Monetizar As Suas Principais Competências



A melhor maneira de começar o seu negócio com o pé direito é examinar-se a si mesmo e ver quais são as suas melhores habilidades. Aqui está uma lista de modelos de negócio onde você é capaz de se destacar:

- Escrita
- Design Gráfico
- Estatística
- Programação
- Networking

Monetizar as suas habilidades de escrita

Há sempre procura por um escritor entre os círculos de marketing de internet. Você será capaz de monetizar nas áreas de escrita, copywriting, blogging, publicação de newsletters, e criação de conteúdos.

Ao contrário do que algumas pessoas podem assumir, criar um produto escrito é uma das tarefas mais difíceis que uma pessoa pode fazer.

A menos que você tenha o dom para escrever, ninguém no seu perfeito juízo vai produzir E-books em massa (a menos que estejam dispostos a fazer sacrifícios enormes para atingir os seus objetivos financeiros).

Os escritores são também um grande trunfo quando se trata de lançamentos de produtos no mercado da internet. Você será capaz de encontrar parceiros com facilidade se você estiver disposto a contribuir com as suas habilidades de escrita para as áreas da escrita de cartas de vendas, E-cursos, e E-mails promocionais.

Monetizar as suas Habilidades de Design Gráfico

Os designers gráficos também são muito importantes dentro do nicho de marketing de internet. Um designer gráfico pode facilmente ganhar 100 euros por capas digitais, banners para blogs e gráficos para sites de boa qualidade.

Você pode até vender o arquivo PSD de Photoshop ao entregar os direitos de alguém poder alterá-los e usá-los nos seus próprios sites.

Uma das razões pelas quais há sempre procura por designers (ou artistas) gráficos é porque os gráficos tendem a vender por si próprios.

As pessoas de fato julgam um livro pela capa e é muito importante aproveitar este fator psicológico. Ele pode fazer a diferença entre fazer ou não uma venda.

Se você quiser mais informações sobre como rentabilizar Gráficos veja o meu fornecedor em: <http://np84lc.gfx01.hop.clickbank.net/>

Analisar Estatísticas

Tão surpreendente quanto possa parecer, ganhar dinheiro online é tudo sobre análise de estatísticas. Você pode aprender muito com a análise de dados tais como o as suas taxas de clique (quantas pessoas clicam nos seus links ou anúncios), as suas impressões (quantas vezes a sua página ou anúncios são vistos) e as suas taxas de conversão - quanto dinheiro você ganha cada vez que alguém visita o seu site!

Você será capaz de rastrear as suas estatísticas corretamente, usando as seguintes ferramentas - [Google Analytics](#) e [Statcounter](#). Registre-se aqui para uma conta gratuita e instruções sobre como usar essas ferramentas.

Programação

Se você é bom em programação, você será capaz de se destacar na instalação de scripts que requerem competências técnicas.

As capacidades em HTML e PHP também dão jeito quando se trata de blogs e outros softwares baseados na internet.

Networking

Esta capacidade é muito importante quando se trata de encontrar parceiros e outsourcing.

Assim como no mundo real, o networking é igualmente importante quando se trata de construir amizades e levar as pessoas a promover os seus produtos.

Se você quiser destacar-se no marketing de internet, você não deve sentar-se à frente do seu computador sem falar com ninguém.

Uma pessoa que é boa em networking offline também é capaz de o fazer online - é apenas o meio usado que é diferente (pode usar MSN ou SKYPE ou Yahoo! Messenger).

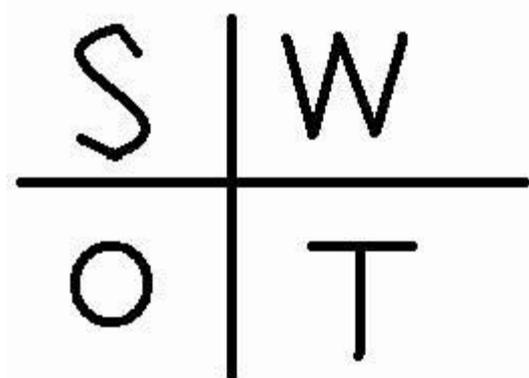
Você também pode ir a World Internet Summits (WIS) ou outras convenções de marketing de internet e ter contacto com outros marketeiros e oradores.

Este é o fórum mais popular da Internet quando se trata de marketing de Internet. Conheça muitas pessoas e construa redes / relações no Fórum ["The Warrior Forum"](#)!



Capítulo 4

Escolher os Modelos Certos



(Diagrama de Análise SWOT - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats: Pontos Fortes, Fraquezas, Oportunidades, Ameaças)

Aqui estão algumas dicas sobre as oportunidades que podem ser adequadas para si e como você pode definir a sua estratégia para construir o seu rendimento online de modo de forma a ser capaz de desistir do seu emprego.

Blogging

Blogging é um dos modelos mais fáceis que alguém pode tentar. Quase qualquer um se pode tornar um blogueiro. Mesmo aqueles que não sabem escrever (blogs de fotos).

Pontos Fortes:

Você pode fazer um blog sobre qualquer coisa que queira! Concentre-se na sua paixão e compartilhe os seus pensamentos com o mundo.

Se você tiver um grande conteúdo, as pessoas virão ao seu blog e você pode monetizar através de programas de publicidade ou afiliados. O custo inicial é de apenas 9€ e custa cerca de 5€ por mês para manter este modelo de negócio (Você só paga pelo [domínio](#) e [hospedagem](#) mensal, respectivamente.) Você pode até registrar alguns blogs de graça!

Fraquezas:

Pode levar muito tempo a construir tráfego - uma pessoa média que escreve no blog regularmente só pode desistir do seu emprego no espaço de 2 a 4 anos.

Se você quiser alcançar a liberdade em metade do tempo, você tem escrever no blog e fazer networking com outros blogueiros de forma mais agressiva.

Oportunidades:

Você pode não ser capaz de se imaginar a ganhar dinheiro no início, mas para compensar isso você pode fazer blogs para outros (cobrando uma taxa), ou mesmo oferecer serviços e ser pago por escrever para outros blogs!

Ameaças:

A cada dois segundos é criado um blog. Logo você pode imaginar a concorrência contra a qual está a concorrer!

Percurso Sugerido:

Registrar um domínio pessoal agora!

Isto é muito importante porque a pessoa mais importante no mundo é VOCÊ e obter um domínio com o seu próprio nome é a coisa mais importante que você deve fazer.

Então você pode começar a escrever blogs sobre si mesmo.

Marketing de afiliados

O marketing de afiliados é um dos modelos mais lucrativos na Internet. Você pode promover o produto de outras pessoas e receber comissões pelos seus esforços sem ver um único cliente ou falar com ninguém.

Pontos Fortes:

Em alguns casos você não precisa sequer de um domínio ou de um site. Você pode ganhar enormes comissões de 50% até 100%!

Você não precisa de se concentrar na criação de produtos - apenas direcionar o tráfego para o site do marketeiro e observar o seu rendimento a entrar (se você o fizer corretamente, é claro).

Fraquezas:

Você terá que procurar um bom programa de afiliados e construir o tráfego, a fim de ver resultados.

Oportunidades:

Há oportunidades ilimitadas, porque há sempre novos produtos que saem a cada dia e afiliados são necessários em todo o lado!

Ameaças:

Você está a competir contra milhares de afiliados, e esses afiliados são seus concorrentes. Alguns programas até oferecem programas de dois níveis e afiliados estabelecidos provavelmente têm dezenas de outros afiliados abaixo dele.

Percurso Sugerido:

Registrar-se como afiliado em <http://www.mentesmilionarias.com>.

Encontrar bons produtos para promover - especialmente aqueles com boa atração.

Marketing de Rede online

Se o marketing de rede é o seu campo, então você deve aprender a explorar novas oportunidades através da promoção de programas de marketing de rede que também usam a Internet (como o www.xteamfounder.com).

Pontos Fortes:

Similar ao marketing de afiliados, você não precisa ver de ninguém e promover os seus programas online.

Você tem utilizadores de internet do mundo inteiro como potenciais membros para os seus grupos de distribuidores.

Fraquezas:

Construir um negócio de marketing de rede online é propenso a ser impessoal. Certifique-se que não adota uma mentalidade "construir e queimar".

Oportunidades:

Você pode facilmente recrutar mais pessoas online em comparação com algo offline (onde você está limitado pelo tempo e espaço)

Ameaças:

Globalização – os distribuidores não são tão leais como costumavam ser devido à abundância de oportunidades disponíveis na Internet.

Percurso Sugerido:

Registre-se num sistema de marketing de rede de prospecção que irá ajudá-lo a gerar muitos contactos, enquanto ganha dinheiro ao mesmo tempo.

Marketing de nicho de mercado

Marketing de nicho é um termo usado para se referir a nichos que as pessoas podem visar para fazer dinheiro online sem se focarem em "oportunidade de negócio" ou em nichos de "fazer dinheiro" (como o marketing de internet ou o marketing de rede).

Tem como alvo nichos, tais como autoaperfeiçoamento, treino de cães, jogos, filmes ou outras coisas que não se enquadram na categoria de nichos de fazer dinheiro.

Pontos Fortes:

Você pode concentrar-se na sua paixão e tornar-se um especialista nisso. Vamos dizer que você é um especialista em ciclismo de montanha, então diz tudo sobre isto e monetiza a partir só deste nicho.

Fraquezas:

Você tem que planejar tudo e verificar se o tráfego é bastante procurado e ser um especialista nisto. Nichos diferentes produzem resultados diferentes.

Oportunidades:

As oportunidades de marketing de nicho são infinitas. Tudo o que você precisa fazer é encontrar um nicho em que você se pode destacar e que mais ninguém tem como alvo (claro, isto é muito raro, mas existe uma grande quantidade de nichos que não estão congestionados).

Ameaças:

Um nicho inexplorado é raro – logo a maioria das pessoas vai para sub-nichos mais raros.

Percurso Sugerido:

Faça uma pesquisa no Google pelo "seu nicho" FÓRUM (Exemplo: se você está a se direcionar para o nicho do jogo, digite "fórum de jogo"), este será o seu mercado!

Serviços de Freelance

A maneira mais rápida de ganhar dinheiro online - oferecer os seus serviços como freelancer com base nas suas competências principais e ganhar dinheiro imediatamente, lucrando com os seus conhecimentos!

Pontos Fortes:

Dinheiro rápido é bom se você tiver a clientela certa. Na verdade, esta é uma das maneiras mais rápidas de sair do seu emprego a tempo inteiro - basta tornar-se um freelancer e ser o chefe do seu próprio tempo!

Fraquezas:

Você precisa ter uma competência e comercializar os seus serviços. Você tem que construir a sua clientela e tê-la a recomendar-lhe mais negócios.

Oportunidades:

Há procura por escritores, designers gráficos e outros talentos, especialmente na Internet.

Ameaças:

Você está a competir com outros freelancers, muitos deles vendem os seus serviços muito barato!

Percurso Sugerido:

Vá ao [E-lance](#) e procure trabalho lá.

Marketing na Internet

O nicho mais popular online - principalmente relacionado a ensinar aos outros como fazer dinheiro online ou nichos de oportunidades de negócio.

Pontos Fortes:

Existe um mercado enorme e esfomeado a querer encontrar o Santo Graal de fazer dinheiro online. Se você tem um produto que pode ajudá-lo a ganhar dinheiro, poupar dinheiro, economizar tempo, esforço ou gerir os negócios deles em geral, então você tem aqui um mercado enorme.

Fraquezas:

Este é um nicho onde você tem de garantir que produz resultados para os seus potenciais clientes. Não seja um hipócrita dizendo aos outros

que pode ensiná-los a ganhar dinheiro online, quando você ainda não fez um único cêntimo!

Oportunidades:

Há muitos nichos como revender direitos, direitos de marca, a criação de produtos, otimização de motores de busca e muito mais - você só precisa descobrir em que mercado se sente mais confortável.

Ameaças: Este é o nicho online MAIS COMPETITIVO - todos estão a lutar pelo mesmo bolo - mas as pessoas também estão dispostos a comprar ...

Capítulo 5

Trabalhe 4 Horas Por Dia e Reforme-se Em 6 Meses



Agora que você descobriu alguns modelos de negócios com os quais você pode trabalhar, você deve começar imediatamente! Tome uma atitude agora mesmo!

Aqui estão algumas dicas que irão assisti-lo e ajudá-lo a atingir os seus objetivos dentro de 6 meses!

Pense a longo prazo

Não basta pensar em ganhar "o suficiente". Você precisa pensar a longo prazo e construir um negócio que seja sustentável.

É como ambicionar o céu. Se você ambicionar o céu, você pode não ser capaz de o alcançar, mas pelo menos, você será capaz de avançar.

Se você ambicionar muito pouco ou a muito curto prazo, você irá falhar facilmente porque muitas vezes, nós normalmente não costumamos ajustar os nossos objetivos às nossas expectativas.

Construa o seu negócio em torno dos seus interesses

Em alguns modelos de negócio como os blogs, você deve ser apaixonado pelo que você está a fazer.

Se você não construir o seu negócio em torno dos seus interesses, as pessoas serão capazes de senti-lo. Soaria a "falso" e você não será capaz de apoiar os seus interesses. Em pouco tempo, você estará a pensar em desistir.

Se o seu negócio é focado nos seus interesses, você não vai sentir-se como se estivesse a aceitar outro emprego. Afinal, ter um emprego já é suficientemente mau. Queremos libertar-nos do nosso emprego, não ter outro.

Invista o seu salário no seu negócio

Certos modelos de negócio requerem que você faça alguns investimentos. Como o outsourcing, a compra de domínios, tráfego pago e outros. Não acredite no mito de que não é preciso dinheiro para construir um negócio online - é barato mas não é grátis.

A vantagem de ter um emprego é que você pode investir algum do seu salário para fazer as coisas. Afinal você só tem 4 horas e fins de semana para construir o seu negócio. Você deve aprender a investir o seu tempo e dinheiro com sabedoria para alcançar resultados máximos.

Aturar pessoas negativas

A ideia de fazer dinheiro online é um conceito estranho para muitas pessoas. Se você lhes disser que pretende sair do seu emprego dentro de 6 meses, elas vão olhar para si com um olhar estranho.

Em alguns casos, elas vão tentar desanimá-lo, logo você deve ter objetivos muito claros ou de outra forma você nunca será capaz de desistir do seu emprego dentro de 6 meses (ou em alguns casos 2 anos). Você não quer que as pessoas riem de si caso você não atinja o seu objetivo de 6 meses, logo você deve vencer a qualquer custo!

Capítulo 6: Resumo



A coisa mais importante de que você deve lembrar é de romper as suas barreiras mentais. A única coisa que está a nos conter somos nós mesmos.

Eu disse ao meu amigo para ir e começar um site. Ele me disse que é uma grande ideia e que ele vai começar um dia destes (embora dizendo que o seu emprego tresanda!)

Ele nunca entrou em ação, e hoje ele ainda está preso à sua rotina dizendo que "algum dia" ele vai começar o seu site ...

Seja sério sobre os seus sonhos e os seus objetivos.

Trate o seu negócio de Internet como um negócio real e Você Será Capaz de Demitir o seu Chefe Rapidamente!

**Um Grande Abraço e Muito Sucesso,
João Barreto**