
COMO
**TRANSFORMAR
SEU CONHECIMENTO
EM E-BOOKS**

**DESCUBRA O SEGREDO PARA ESCREVER
E-BOOKS QUE VENDEM COMO ÁGUA**

NATANAEL OLIVEIRA

From The Desk Of Natanael Oliveira
- Windermere - Florida

Caro leitor(a),

Enquanto eu começo a escrever essas primeiras linhas, nós acabamos de passar do número de mais de 10.000 vendas com os nossos e-books.

Estou falando de mais de 10.000 emails com o assunto: Venda Realizada. E sabe qual a melhor parte disso? Essas foram as 10.000 vendas mais fáceis que eu já fiz na minha vida.

Até alguns meses atrás, eu simplesmente não estava prestando atenção nesses números e nessa oportunidade, mas depois que eu finalmente parei para fazer as contas, eu fiquei de queixo caído.

Como é possível que eu não tivesse parado para prestar atenção em algo que estava ali, na minha cara, o tempo todo?

O que eu vou compartilhar com você durante essa série de lições, vai mudar completamente a sua maneira de monetizar o seu conhecimento.

Você terá nas suas mãos uma maneira nova e simples, de literalmente criar uma fonte recorrente de lucro, leads, clientes e autoridade... tudo ao mesmo tempo.

Recentemente eu lancei um novo E-book chamado Agência de Copy, e o resultado mais uma vez, foi INCRÍVEL!

Foi por isso que eu decidi compartilhar esses bastidores com você.

Preparado?

Então vamos lá...

Agora você irá aprender como transformar o seu conhecimento em e-book que lucram de R\$3.000 à R\$5.000 por mês e geram leads ULTRA-Qualificados todos os dia

Se no Futuro o vídeo irá dominar,
por que raios eu vou criar um E-book?

Eu confesso que eu sempre tratei os meus e-books como algo de segunda categoria. Um “mal necessário”.

Por alguma razão, o formato PDF, *sempre gerou os leads com o menor custo e quase sempre com mais qualidade.*

Mas as vídeo-aulas, as lives, palestras, essas são as grandes estrelas, certo? Bem, nem sempre.

Muitas e muitas pesquisas apontam que no futuro, a maior parte do CONTEÚDO será em vídeo.

Bem, eu acho que aqui temos a MELHOR *oportunidade de todas para transformar o seu conhecimento em lucro.*

Ou seja, eu no seu lugar, experimentaria o poder do E-book o mais rápido que você conseguir.

Eu vou contar um rápido resumo de como o E-book literalmente *calou a minha boca e encheu o meu bolso*.

A melhor maneira de definir isso seria: Como eu quase sem querer, transformei meus textos em dígitos.

Mas eu não gosto muito de ficar falando sobre dígitos.

Continuando...

Em 2011 eu pedi demissão da Oi, *onde eu era vendedor de planos telefônicos e comecei a minha carreira como Consultor de marketing digital*.

Por 4 anos da minha vida, eu acordava e saía de casa para bater de porta em porta. Vender era algo que fazia parte da minha vida. Eu já estava acostumado a ouvir não, já não tinha tanta vergonha de oferecer e vibrava com cada contrato fechado.

Mas quando eu comecei no mundo digital, eu fiquei completamente perdido. Onde estão as portas que eu preciso bater? Que rua eu vou visitar hoje? Como eu consigo falar com os clientes?

Foi quando eu descobri que eu tinha dois caminhos:

*01 - Pagava por publicidade tradicional:
(Banners em sites, etc) - Era o que tinha na época*

*02 - Eu precisa ATRAIR as pessoas.
O tal do marketing de atração e não interrupção.*

Nesse momento eu fiquei completamente perdido. **Afinal, interrupção era o que eu fazia o tempo todo.**

Eu batia na porta da empresa, *ninguém estava me esperando e mesmo assim, cinco minutos depois, eu estava dentro de uma sala com ar-condicionado, tomando um café quentinho.*

Mas é verdade que nem sempre isso dava muito certo e por muitas vezes eu voltava com uma porta fechada nas fuças. Para quem não entende cearês.. Nas fuças = Na cara.

Foi quando eu lembrei que a mesma estratégia que eu usei na Oi para vender planos telefônicos usando a internet, *funcionaria também para vender os meus serviços.*

E aqui, tudo mudou.

Uma fonte de Lucro, Autoridade,
Leads e ALUNOS de verdade...

Para vender planos telefônicos eu comecei a *ESCREVER sobre o que eu vendia.* Mas eu não dava informações eu dava recomendações.

Grave essa parte: Dê direção e não informação.

Eu escrevia sobre: Como escolher um plano para uma empresa que tem mais de 20 funcionários?

Quando eu comecei a receber os primeiros pedidos de orçamento, pela qualidade dos leads, eu sabia que tinha acertado em cheio.

No marketing digital, para tentar fechar contratos de consultoria, *eu comecei a criar conteúdos em vídeos, assim como todo mundo.*

Eu lembro o primeiro vídeo, peguei uma lousa, comprei uma câmera, caprichei no Gel e fui encarar a câmera.

No meio da gravação, começaram uma furadeira no escritório ao lado. Parei.

O meu celular tocou. Parei. Era hora do almoço e a Iaponira estava com muita fome. Parei e sai.

Esqueci a câmera ligada. Quando voltei, comecei a gravar, descarregou no meio. Que raiva!

Finalmente o vídeo saiu. Publiquei. Um dos primeiros comentários foi: Falou, falou e não disse nada.

Olha... a minha vontade era de rastrear aquela pessoa e ter uma conversa baixinha. rsrs.

O ponto é... Hoje eu gravo vídeo de olhos fechados, sem o mínimo de dificuldade.

Mas o que me ajudou a gravar foi ter aprendido a ESCREVER.

Sim! Escrever é um exercício de organizar as ideias. *Criar organização mental.*

Tudo o que eu escrevo, eu armazeno na minha mente, e na sequência, eu posso fazer lives, vídeos, palestras, o que eu quiser.

Esse texto que eu estou escrevendo, hoje eu sou capaz de memorizar parágrafos inteiros, sem fazer o mínimo de esforço.

E é aqui que entra o poder do E-book TAMBÉM para o leitor.

Da mesma maneira que para quem escreve, fica mais fácil organizar as ideias, para quem LÊ tudo

fica mais simples.

E foi aí que eu decidi escrever o meu primeiro e-book para vender o meu serviço de consultoria.

Eu escrevi o E-book chamado **SEO na Prática**. Passei um sábado inteiro escrevendo. Foi intenso.

Mas quando o cachorro do vizinho latia, nada me parava. Quando a furadeira começava, nada parava.

O computador estava ligado no carregador. Nada me parava.

Quer dizer, a Iaponira ficou com fome e eu tive que parar para almoçar. (Não vou discordar da Iaponira, certo?)

Resumindo a história:

Aquele e-book viralizou. Gerou Leads e o mais importante. Clientes!

Tudo o que eu não estava conseguindo colocar nos vídeos, eu consegui escrever nos mínimos detalhes no E-book.

Eu consegui dar direção, consegui apresentar o cenário geral, falar dos problemas, oportunidades.

Quando eu comecei a vender produtos digitais, continuei usando os e-books como uma maneira de gerar a primeira venda, gerar MUITOS leads, etc.

Mas, mesmo assim, eu ainda não tinha dado o devido valor ao poder do texto.

As Lições Que Me Fizeram Descobrir um NOVO OCEANO AZUL

Quando a Melissa nasceu, agora que eu não podia gravar vídeos. Era um xiiuuu!!! Pra lá e um xiiuuu!!! pra cá.

Silêncio! Ninguém acorda a Melissa.

Eu me empolgo muito quando estou gravando e em alguns momentos, fica difícil saber se estou falando ou gritando.

Do nada sai um... MUITO BEEEMM!!!!!! Estamos vamos lá.

Eu precisei escrever agora não por opção mas necessidade. Foi quando eu comecei a minha primeira série de lições.

Encurtando a história. Eu tive uma taxa de retenção absurda. O engajamento foi brutal e a minha taxa de conversão foi surreal.

Eu tinha feito um resultado extraordinário de uma maneira ridiculamente simples. Eu sentei, escrevi e vendi. MUITO!

Depois disso, encaixei uma série de 10 lições e todas funcionaram muito bem.

Mas eu comecei a pensar... Por que as pessoas gostam tanto das minhas lições?

Será que eles comprariam APENAS as lições?

Bem... a resposta foi SIM! E compraram muito.

Foi quando eu parei e fui olhar com muita atenção quantos e-books eu já tinha vendido. Eu atualizei umas 10x.

Isso está certo?

Bem, estava certo.

Estava batendo 10.000 vendas, de e-books entre R\$7 e R\$24.90. Só aquilo foi surreal.

Sabe por que?

Eu praticamente não mandava emails vendendo e-books. Eu só mandava email no final de semana ou feriados, apenas para preencher tabela, dar uma ativada na lista.

Foi quando eu pensei o óbvio. Se estava vendendo assim com quase nada de esforço, e se eu colocar um pouco mais de intensidade?

Mas antes de colocar isso em prática, eu decidi investigar uma outra coisa.

O Que Acontece Com os LEITORES?

Eu comecei um trabalho minucioso de pesquisa com a minha equipe. O que aconteceu com os compradores dos nossos e-books?

Como os compradores recebem uma tag de comprador, nós conseguimos acompanhar a jornada. Comprou o e-book e depois?

A cada leitor, eu começava a ter um mix de sensações.

- Isso não pode estar certo... É bom demais para ser verdade

- E depois eu pensava: Mas que burro! Como você não prestou mais atenção nisso?

Resumindo, os meus MELHORES clientes, simplesmente tinham em sua grande maioria a origem de algum dos meus e-books.

E olha que eu não tenho como mensurar as vendas feitas dos meus livros físicos, que já passam da casa dos milhares também.

Agora eu estava TOTALMENTE convencido que escrever e-books era algo TRIPLAMENTE lucrativo.

01 - Dá um lucro mensal muito interessante com quase nada de esforço na venda

02 - Os leitores continuam comprando outros produtos mais que qualquer outro tipo de cliente

03 - Sempre que eu lançar um NOVO e-book, ele vai vender muito bem e vai gerar novas e novas vendas

e tem um quarto motivo...

A maioria REALMENTE LÊ! É incrível a quantidade de pessoas que terminam o e-book, fazem comentários sobre, deixam depoimentos.

Não dá pra mensurar exatamente quantos de fato terminaram de ler, mas os leitores são muito mais ativos com o conteúdo.

Eu percebi que o e-book gera LUCRO, AUTORIDADE e te gera alunos de verdade (pessoas que de fato irão estudar o seu método).

Foi quando eu decidi **entender exatamente o POR QUÊ as pessoas gostam tanto de e-books**

Transforme CONFUSÃO em Clareza,
Direcionamento e LUCRO... Todos os
Dias...

No começo dessa lição eu falei sobre a oportunidade que nós temos com o TEXTO.

Eu vou explicar isso melhor.

Temos bilhões de horas em vídeos. Muito entretenimento, muita INFORMAÇÃO. Temos também a educação?

Sim! Mas esse é o tipo de conteúdo que não tem o efeito viral. É um conteúdo que não é valorizado pelos mecanismos de busca.

E isso tem feito com que muitos produtores de conteúdo, façam um verdadeiro malabarismo para deixar o seu vídeo mais “descolado”.

É válido? Sim.

Mas pense um pouco sobre isso. Quando você quer APRENDER algo, entender profundamente um determinado assunto, ou seja, quando você quer ESTUDAR.

O que você procura?

Geralmente, um lugar mais tranquilo, calmo, quieto. E a internet é tudo MENOS um lugar quieto. Principalmente as plataformas que possuem vídeos.

É tanto vídeo, tanta opção, que do nada você está vendo vídeo do gato, e de repente, você nem lembra mais o que estava fazendo.

Eu comecei a perceber que os meus textos permitiam que as pessoas desse uma espécie de PAUSE na internet.

Calma! Deixa eu ler isso aqui. Opa! Interessante, deixa eu anotar isso. Isso é muito bom...

Bingo!

Eu posso gravar vídeos? Claro! Mas se você prestar um pouco de atenção, irá perceber que boa parte dos meus vídeos são simples convites.

Ei! Eu preparei uma SÉRIE... um TEXTO sobre o assunto X.

Eu também tenho alguns vídeos mais longos no formato tutorial, que tem como objetivo dar essa organizada na confusão.

Mas nada se compara ao poder dos e-books.

Então você aprendeu o primeiro ponto chave.

O Texto ACALMA a mente. Você obriga a pessoa a ler mentalmente o seu texto. Ela vai te acompanhando, exatamente como você está fazendo agora.

Essa voz que você está escutando lendo esse texto, é minha ou sua?

Nesse exato momento, o seu cérebro está trabalhando em um ritmo intenso, registrando as informações, categorizando, comparando.

Enquanto você está lendo esse texto, você está DE FATO, estudando.

Eu gosto da definição de estudar que fala: **O ato de ADQUIRIR conhecimento.**

Em outras palavras, quando você ESTUDA de verdade, você absorve e registra o conhecimento.

Isso nos leva para o segundo ponto crucial para criar e-books que vendem como água.

O Nosso Cérebro AMA Aprender
Através de Textos, Histórias...
Mas para isso você precisa...

Você precisa entender que é possível VICIAR o nosso cérebro, mesmo que temporariamente, em um tipo de texto.

Se esse texto conseguir criar mistério, entregar vitórias, criar um cenário de algo está chegando, o nosso cérebro fica a MIL.

Deixa eu te dar um exemplo prático...

Eu conheço pessoas que são VICIADAS em ler comentários.

Elas dizem que o melhor do vídeo são os comentários. Eles adoram acompanhar mensagens e mais mensagens.

Quando começa uma treta, então? A diversão é garantida.

Mas porque é tão prazeroso ficar acompanhando comentários?

Isso é algo que acontece na nossa mente, sempre que algo NOVO é apresentado.

E quando você está lendo um texto, você não consegue prever o que vai acontecer, o clima de suspense predomina.

Existem comentários engraçados na internet do tipo:

Eu confesso que ANTES de assistir esse vídeo, eu não gostava de XYZ. Achava muito fraca, sem ritmo.

Mas depois desse vídeo... eu continuo achando a mesma coisa.

Outros... No começo estava RUIM... Mas quando chegou no final... parecia que estava no começo.

Enfim... percebe o poder do texto? Como é possível quebrar um padrão em um curto espaço de tempo?

E por isso a nossa mente fica totalmente alerta, sabendo que tudo pode mudar na próxima linha.

A Leitura é Capaz de Modificar o Cérebro... e o E-book é capaz de transformar Desconhecidos em CLIENTES quase que da noite para o dia

Alguns estudos mostram que a leitura é capaz de modificar o nosso cérebro. Outros mostram a capacidade de leitores de romance de entrarem na pele do personagem.

Se você é um leitor nato, sabe como a experiência de uma boa leitura pode ser algo surreal.

Mas aqui entra o maior desafio e a grande oportunidade para você transformar o seu conhecimento em E-books que vendem como água.

Vou deixar algumas recomendações gerais. Na próxima lição iremos aprofundar em alguns pontos.

- Você precisa escolher TEMAS que na mente do seu público, já seja algo que ele reconhece como uma necessidade/oportunidade.

- Você precisa escrever de uma maneira que facilite a ORGANIZAÇÃO mental. Textos difíceis de acompanhar, são deixados de lado.

- Eu não estou falando da linguagem em si ser simples. Estou falando de seguir uma LINHA de raciocínio bem estruturada.

- O seu público precisa que o livro apresente SUGESTÕES CLARAS, algo que ele possa registrar rapidamente (mesmo que não entenda o todo, ser capaz de entender algumas das partes)

- O tamanho do E-book também faz toda a diferença. É melhor que o e-book termine e o leitor pense: O que vem pela frente? Qual o próximo passo?, ao invés de deixar o livro de lado

- Aprenda a criar um e-book que seja FÁCIL de ser “lido por cima” e poderoso quando lido com atenção.

- O Seu e-book pode ser o fim. Não precisa ser meio. (Essa foi a maior descoberta que eu tive. Falarei sobre isso na lição 02)

- Ninguém termina um livro pensando: Ok! Já sei de tudo, nunca mais vou estudar na vida. SEMPRE tenha um segundo, terceiro, quarto e-book planejado

- Aprenda o MOMENTO certo de lançar novos e-books. O timing é crucial para você construir autoridade e gerar vendas em grande escala

- Ninguém espera de verdade, aprender TUDO sobre um assunto lendo apenas um livro. Retire a palavra (definitivo) do seu e-book

- Na maioria dos casos, eu acabo transformando o assunto de um e-book em dois ou três.

- Existem assuntos que merecem se tornar temas de e-books. Outros apenas capítulos. Tente nunca errar nessa decisão

Vamos fazer um breve resumo da oportunidade que você lendo essa série:

- E-books são mais fáceis de vender. Quase nenhum esforço de vendas, apenas uma carta de vendas e uma simples sequência de emails

- Criar autoridade com textos é mais fácil, porque permite que as pessoas CONSUMAM o seu conhecimento de uma maneira rápida e resumida

- Os clientes que compram e-books geralmente são os melhores clientes no médio e longo prazo

- Leads gerados com e-books geralmente tem uma qualidade melhor (Claro que depende de como você fez o e-book, principalmente o tema)

- No futuro teremos muito mais vídeos, e é exatamente por isso que os textos serão ainda mais fáceis de vender (Ressaca de vídeos)

- Os mecanismos de busca não valorizam conteúdo educacional, aproveite para atrair pessoas que querem ESTUDAR e não entretenimento

- Use os vídeos para chamar o seu público para uma leitura calma, quieta e produtiva
- Escrever e-books permite atrair um público disposto a ESTUDAR (Adquirir conhecimento)
- Um bom e-book é capaz de reter quase que 100% da atenção do público (Consiga um leitor fiel e você conseguirá um cliente fiel)
- Para quem monetizar o seu conhecimento, organizar e categorizar esse conhecimento em e-book é a maneira mais lucrativa
- Mesmo que você tenha cursos online, use TEXTOS para vender, você provavelmente tem um público leitor
- Comece a criar 1 e-book por mês e em 12 meses você terá 12 fontes de lucro, autoridade, leads e clientes de verdade

Continuando...

Na primeira parte eu falei sobre o MOMENTO atual. E expliquei em detalhes o porquê criar e-books se tornou algo tão lucrativo (e é só o começo).

Eu gosto de dizer que criar e vender um primeiro e-book deveria ser um PRÉ-REQUISITO para todo mundo que deseja se tornar um produtor digital ou criar novas fontes de lucro vendendo o seu conhecimento.

Por que?

A resposta é simples: Foi assim que tudo começou.

No ano 2000, ainda não existia Youtube, a internet não era tão boa assim, a maioria ainda tinha internet discada (pelo menos no Brasil). Carregar um site já era um grande feito, imagine carregar vídeos e mais vídeos.

Impensável.

E o bom e velho TEXTO já ganhava espaço nos primeiros produtos digitais.

Eu não vou ficar te dando uma “aula de história dos produtos digitais,”, mas acho que é relevante você entender que TUDO começou com os e-books.

O mercado de infoproduto nos EUA começou basicamente em textos exportados para arquivos em PDF’S e vendidos aos montes.

Eu gosto dessa ideia de começar com um e-book (assim como eu fiz), por uma questão lógica e estratégica.

Lógica: Se você não conseguir escrever e vender um e-book de R\$7, bem, você terá dificuldades para vender cursos de R\$297, R\$995.

Estratégica: Se o tema do e-book funcionar muito bem, as pessoas irão desejar mais e mais. Esse é o pontapé inicial para você criar novos produtos.

Eu acredito que nesse momento, você já esteja minimamente convencido de que organizar o seu conhecimento em e-books já seja uma boa ideia, certo?

Por isso agora eu vou me concentrar em falar mais sobre o modelo de negócios por trás dos e-books.

Preparado?

Então vamos lá.

R\$3.000 ou R\$5.000 continua sendo dinheiro para você?

Eu não sei você mas R\$3.000 continua sendo dinheiro para mim. Na verdade, uma BOA quantia.

Eu nunca vi ninguém rasgando R\$3.000.

Por que eu escolhi esses valores entre R\$3.000 e R\$5.000?

O valor de um e-book com cerca de 120-150 páginas, mais ou menos uns 5-7 capítulos, pode ser facilmente vendido por R\$19,90 (se você souber como fazer).

Agora vamos fazer algumas contas. (Irei fazer contas BRUTAS, apenas para você ter uma noção do modelo de negócios, ok?)

Você irá perceber que mais para frente eu irei chamar essa estratégia de “Técnica de Investimento”.

Vamos dividir R\$3.000 por R\$19,90.

O resultado será: 150.

Ou seja, para fazer R\$3.000 por mês com um e-book de R\$19,90, será necessário 150 vendas.

Vamos dividir 150 por 30 dias.

O resultado será de 5 vendas por dia.

É algo de OUTRO mundo vender 5 e-books por dia?

Não.

É a coisa mais fácil do mundo?

Também não

A mais difícil?

Não.

Antes de aprofundar no COMO fazer esse tipo de resultado, vamos imaginar por alguns instantes que você CONSEGUIU gerar 5 vendas por dia, 150 por mês.

Como funciona a estratégia com o e-book?

Ao invés de você tentar fazer o que a maioria faz: Escalar, escalar... Pisar no acelerador.

Você cria um SEGUNDO e-book.

O objetivo?

Gerar o mesmo resultado.

Só que agora, o primeiro e-book terá uma leve alteração.

Funciona assim.

Quando o seu leitor comprar o primeiro e-book de R\$19,90.

Você irá oferecer o seu segundo e-book. Logo na sequência, como uma oferta para novos leitores.

Algo mais ou menos assim.

Ei! Parabéns pela aquisição do livro. Olha só! Eu tenho um novo livro, que eu acredito que possa te ajudar também.

O valor dele é de R\$19,90 mas para você que acabou de comprar o meu E-book X... eu vou te dar um desconto se você comprar agora.

Aqui você pode dar um desconto de R\$5, R\$10.

Agora, você está apto a transforma 1 venda em 2. (Aqui começa quase que uma estratégia de “juros compostos”).

O seu resultado de R\$3.000 por mês, pode se tornar algo em torno de R\$3.500, R\$3.700. Isso, só oferecendo na página de obrigado.

Existe uma outra opção que você pode fazer que consiste em encaixar uma sequência de emails.

Isso pode aumentar o seu volume de vendas do segundo e-book em mais 10-15%.

Mas lembre-se que agora você tem 2 e-books, certo?

Imagine, que você também conseguiu fazer com que o segundo e-book, venda as mesmas 5 unidades por dia. Totalizando 150 por mês.

Vamos fazer algumas contas (Lembre-se: Estamos no faturamento bruto).

150 vendas (e-book 01 preço cheio): R\$3.000
de faturamento

150 vendas (e-book 02 preço cheio): R\$3.000
de faturamento

50 vendas (e-book 01 preço com desconto):
R\$500

50 vendas (e-book 02 preço com desconto):
R\$500

Total faturado no mês: R\$7.000

Imagine você conseguir esse resultado por 12
meses.

Total ano: R\$84.000 escrevendo 2 e-books

Agora, vamos imaginar, que você acrescente na
sua estratégia.

Mais um e-book.

A cada e-book adicionado, estamos falando de
um potencial de R\$3.500 a mais por mês.

150 de vendas diretas
50 vendas como upsell

O Total faturado por mês aumentaria para:
R\$10.500

O Total anual aumentaria para: R\$126.000,00

Você adicionar um faturamento no seu orçamento de R\$10.500 por mês, escrevendo e-books.

Nada mal, certo?

O Desejo de Ficar RICO e Ganhar
Dinheiro é Maior do Que o Desejo de
Criar algo Sólido e de Longo Prazo. (Ser
primeiro e Ter depois)

Em algumas linhas eu vou começar a falar da estratégia para criar e vender e-books. Mas antes, eu preciso falar algumas coisas importantes.

Talvez você encontre o seu “A-HA”.
É isso.

É o que eu espero.

Eu gosto muito de um provérbio de Salomão que diz: A herança que no princípio é adquirida às pressas, não será abençoada no seu fim.

Esse texto se encontra em Provérbios 20:21.

Em outras versões o texto diz: A conquista gananciosa e antecipada de uma herança não terá um final abençoado!

E aqui tem duas palavras que você precisa ter muito cuidado.

Gananciosa e antecipada.

Nesse contexto Salomão vai falar que aquilo que vem fácil, vai fácil. Algo que se tornou um dito popular.

Ele fala sobre um homem, que ainda sem maturidade financeira, recebe de maneira antecipada uma grande herança. E ao final, o que era para ser algo bom, se torna algo ruim.

Por que?

Existem pessoas que simplesmente não estão preparadas para ter dinheiro.

Natanael, por que você está entrando nesse assunto? Você está nos ensinando a ganhar dinheiro com o nosso conhecimento.

Ficou doido?

E não tenho absolutamente nada contra a busca por melhoria financeira. Muito pelo contrário.

Mas o problema é que as pessoas acham que na internet, ganhar dinheiro é algo fácil, que qualquer um consegue, que é moleza. E é por isso que tantos ficam pelo caminho.

O que eu vou te ensinar nas próximas linhas envolve uma estratégia de negócios, investimento e vendas.

MAS se você não tem o que contribuir, isto é, se você não tem um VERDADEIRO conhecimento, se você não é uma pessoa que estuda e se dedica, esse mercado definitivamente não é para você.

Muitas pessoas só ficam procurando estratégias de vendas (o que não é ruim). O problema é que eles esquecem que eles precisam ter um PRODUTO BOM.

E no nosso mundo, ter um produto bom, significa ser um VERDADEIRO especialista.

Esse é o primeiro ponto.

O segundo é que, se você seguir o meu plano, as suas chances de ter sucesso são bem maiores.

Por que?

Eu acredito (talvez você discorde de mim). Mas é mais seguro, você começar ganhando R\$5.000 por mês, depois começa a faturar mais com o seu produto digital, chega na marca dos R\$10.000.

Começa a consolidar o resultado, se organizar, avança para R\$30.000. Até que em um dado momento, pode ser que depois de 6 meses, 10 meses ou 12 meses, você conseguiu chegar em R\$100.000, R\$200.000 por mês de faturamento.

Eu prefiro essa jornada.

Mas o que eu mais vejo, são pessoas que começaram e fizeram R\$150.000. Mas depois, não conseguem repetir o resultado, vão caindo, caindo... sumiu.

E outros, ficam tentando, tentando, tentando... sumiu.

Essa é a minha visão. Você não é obrigado a concordar.

Eu gosto de pensar nisso como uma estratégia de investimento. Principalmente pensando em e-books.

Nós temos e-books que foram escritos em 2015 e até hoje continuam vendendo.

Agora que estamos alinhados. Podemos seguir em frente, certo?

12 E-books Por Mês, 12 Formatos de E-books, 12 Abordagens e 3 Tipos de Públicos Que Compram E-books Todos os Meses

Eu comecei a escrever 1 e-book por mês e a razão é muito simples.

- Todas as vezes que eu lanço um novo e-book a minha lista atual compra (e muito)
- Sempre que eu lanço um novo e-book, eu consigo criar uma nova fonte de aquisição de clientes

- Quando eu lanço um novo e-book, consigo me posicionar em um novo tema ou me consolidar em um tema que eu já estava falando

- Com um mix de e-books, eu crio uma rica fonte de novos clientes (que como eu já expliquei anteriormente, compram outros produtos)

Eu não quero que você pense agora em novos produtos, isto é, cursos online, portal de membros, etc.

Esse é um próximo passo natural.

Mas eu quero me concentrar em te ensinar o modelo de negócios que quem faz parte eu chamo de Clube dos Autores.

A ideia aqui é você se FORÇAR a escrever algo novo todos os meses.

Por que isso é importante?

Além dos motivos financeiros que eu venho listando, quando você coloca como meta escrever algo **RELEVANTE** para o seu público, todos os meses, você se **OBRIGA** a continuar procurando algo novo.

Em outras palavras, o comprometimento de escrever algo novo, te faz continuar **INTELECTUALMENTE ATIVO**.

Quando você está constantemente lançando novos e-books para a sua audiência, isso te coloca em um status de autoridade e fonte **NOVA** de conhecimento muito forte.

Além disso, com base nos seus números de vendas de e-books, fica muito fácil, decidir quais temas merecem a sua atenção na criação de cursos, palestras, eventos, etc.

Faz sentido?

Você percebe como existe uma estratégia completa por trás de tudo?

Mas o que você deve estar tentando me perguntar do outro lado da tela é:

Mas como eu vou ter ideias o suficiente para criar isso?

Eu já tenho muito conhecimento e continuarei buscando... mas como transformar isso em e-books?

E mais importante, como eu vou vender? Que estratégia eu vou utilizar?

Calma! Não andeis ansiosos.

Todas as suas perguntas (Ou quase todas) serão respondidas.

O primeiro ponto que você precisa aprender é que um e-book tem uma estrutura absurdamente SIMPLES de seguir.

Eu confesso que uma parte considerável da minha mente, está dizendo assim: Eu não acredito que você vai entregar isso de mão beijada?

A outra parte diz: Vai... ensina!

Você tem muitas outras estruturas como essa.

Eu confesso que algumas vezes eu me arrependo dos textos que eu escrevo. Não por conta dos bons leitores.

Mas por conta dos imitadores. Essa é uma desvantagem do texto. Fica mais fácil que outras pessoas te copiem (literalmente).

Eu já vi pessoas copiarem parágrafos inteiros ou pegam as minhas ideias e colocam em vídeos como se elas tivessem criado.

Enfim... Apenas um rápido desabafo.

(Que drama, hein!)

Bom... Ok! Vamos lá.....

O formato para escrever um e-book
(Um deles) é:

Afirmação

Prova

História

Tutorial

Esse foi o estilo que eu usei no meu primeiro e-book chamado SEO na prática.

Eu vou te explicar em detalhes, presta muita atenção.

A maioria das pessoas acham que um e-book é para ensinar algo.

Essa é uma meia-verdade.

Um e-book (assim como um bom livro), tem como principal objetivo apresentar um argumento novo e provar o seu argumento.

Você quer que o leitor desperte para uma nova oportunidade, tenha um novo olhar sobre um assunto que ele já conheça.

A maioria erra porque acha que e-book é para dar aula e isso definitivamente não é verdade.

Uma pequena parte do e-book é uma aula de fato. O restante, é uma bela e elaborada apresentação de um argumento central.

Vamos entender isso na prática.

O meu e-book SEO na Prática. Eu tinha uma afirmação a fazer na época que era.

SEO é Marketing. E o Google pode ser o seu vendedor... Não trate ele apenas como uma Vitrine.

Pronto! A ideia central do E-book está resumida acima.

Eu começo o E-book fazendo essa exata afirmação.

As pessoas acham que SEO é coisa de programador, TI, apenas assuntos técnicos. Bem, eu discordo completamente. *(Capítulo 01)*

Deixa eu PROVAR ISSO. *(Capítulo 02)*

Deixa eu te contar como eu descobri isso...
(Capítulo 03)

Aqui está o tutorial que eu preparei para você
(Capítulo 04)

Viu como eu faço a organização dos meus e-books?

Eu SEI exatamente a meta daquele capítulo. Do começo ao fim, eu vou afirmando, apresentando o argumento central, criando um contexto, mostrando elementos que justificam a minha afirmação.

E assim, eu posso fazer com cada um dos capítulos.

Existem outras estruturas, como por exemplo:

Afirmação

História

Problema-solução

Tutorial

PROVA

Ou

Problema-Solução

Tutorial

Afirmação

O ideal é que você tenha pelo menos 1 e-book em cada um desses formatos.

Alguns formatos servem para vender para o seu público frio, outros para pessoas que já estão na sua lista de emails.

Outros para pessoas que querem se especializar no tema, outros para pessoas que tem curiosidade sobre o assunto.

Você LITERALMENTE escreve e-books pensando em perfis de públicos, estratégia de posicionamento, construção de autoridade, e claro, potencial de vendas naquele determinado momento.

Resumindo: Existem cerca de 12 modelos que você pode escrever. Partindo de 12 abordagens diferentes.

E existem 3 públicos que você pode pensar na hora de escrever (Geralmente pessoas que compram e-books todos os meses).

01 - Perfil 01: Quero me especializar no assunto: Tudo que tiver de mais atual eu quero comprar. (Aqui você usa o recurso do NOVO... Técnica nova, estratégia nova, novas descobertas, novos modelos)

02 - Perfil 02: Estou com um problema e quero resolver agora: Aqui são pessoas que querem um remédio que fale os sintomas que ele está sentindo. Esse tipo de e-book se concentra no tutorial. (Manual de 9 passos, Guia de 4 Etapas).

É um conteúdo MUITO prático. Problema é esse? Faça isso e isso.

03 - Perfil 03: Pessoas que querem PENSAR sobre determinado assunto: Geralmente um público mais intelectual, mais pesquisador, alguém que gosta de ouvir teorias, argumentos. Aqui são e-book que focam em conceitos. Ex: Posicionamento ÚNICO.

Essa é a Sua Chance de Ser um dos
Primeiros no Seu Mercado a Fazer Parte
do Clube dos Autores

Eu não sei exatamente o quanto você se sente confortável ou mesmo disposto para gravar muitos vídeos.

No meu caso, eu prefiro muito mais escrever. A impressão que eu tenho é que quanto mais eu LEIO e ESCREVO, parece que a minha mente vai expandindo.

Eu só tenho uma preocupação. Se a minha cabeça aumentar, não sei se consigo passar pela porta. Como um bom cearense, já tenho proporções elevadas. rs

Mas o ponto chave é. Estamos diante de uma oportunidade que na minha visão é única.

Eu confesso que eu jamais poderia imaginar, que em pleno 2019, eu seria capaz de vender usando apenas texto.

Mas isso está acontecendo. É uma realidade.

A minha teoria eu já expliquei. Eu acredito que o EXCESSO de vídeos, está gerando uma necessidade por texto.

Mas talvez não seja exatamente isso. Não sei.

O ponto é que as minhas principais campanhas de marketing tem como base os meus textos, e isso está dando muito certo.

Os meus novos produtos, tem como base cada vez maior, os meus textos.

E os meus alunos estão simplesmente amando.

Agora imagine você entrando nesse modelo também?

Imagine você começar a escrever uma série de textos, toda semana, para vender o seu produto?

OU

Como é a proposta dessa série. Imagine você começar a transformar os seus textos e orientações em e-books?

Eu preciso confessar que eu me sinto muito bem, chegando no meu home-office, com um café na mão, coloco o meu óculos (para me sentir um autor) e começo a escrever.

Eu sorrio sozinho. Começo a ver o texto ganhando forma, as ideias se organizando.

Chega um momento que eu não sei se eu estou pensando para escrever ou se o meu cérebro está simplesmente ditando o texto para mim.

É uma experiência incrível.

Eu vou te dar uma sugestão, caso você já tenha uma certa audiência no Instagram, Youtube, Face, não sei.

Experimente falar o seguinte para a sua audiência.

Gente, estou **ESCREVENDO** um texto sobre XYZ. Nesse texto eu vou resumir os principais pontos de como XYZ e também vou apresentar um pequeno tutorial de como 123.

Se você quer **LER** esse texto (gratuitamente), me manda uma mensagem inbox ou deixa um comentário abaixo.

Você irá se surpreender. Talvez, não com o volume das pessoas que irão pedir o material.

Mas com a quantidade de pessoas que DE FATO irão ler, aprender, reconhecer o que você ensinou.

Bom, mas eu já estou entrando no assunto da Parte 03, que é falar sobre as estratégias de VENDAS.

Na próxima parte eu vou falar sobre as estratégias de vendas, próximos passos para você avançar nessa jornada.

Tem mais uma coisa importante...

Eu estou pensando seriamente em criar um Clube dos Autores, um grupo de pessoas que eu irei acompanhar nessa jornada de 1 e-book por mês durante 1 ano.

Criar novas fontes de lucro através de textos, e-books, etc. Ainda não defini exatamente o formato, mas isso é algo que irei pensar melhor nos próximos dias.

Continuando...

Se você usar essa estratégia o mais rápido possível, em poucos dias você terá a *chance de posicionar o seu nome como uma AUTORIDADE, criar um posicionamento de especialista, gerar uma lista de clientes e acumular picos de lucro todos os meses...*

Na parte 01 e 02 dessa série eu falei sobre o porquê o momento atual é único e não deve durar muito tempo.

Afinal, quem conseguir se posicionar como um AUTOR no seu nicho, tende a atrair a audiência de maior qualidade.

E é aqui que ser o PIONEIRO pode fazer toda a diferença.

Eu expliquei também os bastidores do modelo de negócios que tem como ponto de partida a produção de e-books e falei do projeto 12 e-books por ano.

Também expliquei os processos que eu utilizo para escrever os meus e-books.

Mas uma pergunta que está deixando muita gente ansiosa é a parte das VENDAS. Como que vende um e-book?

Como que vende se você está começando do zero, sem audiência?

É realmente possível ter um negócio lucrativo APENAS com e-books?

E mais... O que é o Clube dos Autores? Como ele irá funcionar?

A sua espera finalmente chegou ao fim...

Bem-vindo a Parte 03 de 03. (Som de apresentação... TA-DAM!)

Preparado?

Como Vender de 150, 300, 500 E-books Por Mês... Todos os Meses?

Ufa! Finalmente vamos falar sobre as estratégias de VENDAS para e-books. Eu usei o plural porque existem várias estratégias validadas.

Eu vou pontuar alguns cenários e a melhor estratégia para cada situação.

Mas antes de falar da estratégia em si, eu preciso ter a certeza que você entendeu primeiro o PORQUÊ vender e-books.

1 - Ebooks são fáceis de vender mesmo que você não tenha autoridade ou seja famoso. As pessoas compram a CAPA e o TEMA. (Não se importam tanto com o autor, pelo menos no começo)

2 - Ebooks te permitem criar uma audiência do ZERO com um custo muito pequeno. É melhor você investir em escrever 30 páginas e oferecer para download gratuito versus criar 30 vídeos e tentar gerar leads com esses vídeos.

3 - Quando você ESCREVE (do jeito certo, obviamente), o seu público tem um envolvimento muito mais forte com você. A experiência de aprendizado com textos é muito mais intensa. Escrever cria conexões fortes com o seu público.

4 - Você só precisa sentar e organizar o seu conhecimento em uma página em branco. Você não precisa de câmera, maquiagem, luz, microfone, absolutamente nada. Um texto (quando você sabe fazer), tende a sair 10x mais rápido que um vídeo

5 - Depois que você tem um e-book pronto, os seus vídeos, stories, lives, postagens no feed, todos eles podem simplesmente CONVIDAR para ler o seu e-book (Ou comprar o seu e-book quando for oferta)

6 - Quem quer se POSICIONAR sobre um assunto e criar AUTORIDADE, precisa escrever sobre ele. O texto cria autoridade, é um documento oficial, expressa a opinião, visão do autor/especialista.

Um bom e-book (que pode no futuro virar livro físico, te dá mais autoridade do que muitos e muitos vídeos) Muito bem.

Agora que eu destaquei os principais benefícios (mais uma vez), dos e-books, podemos avançar para as estratégias de vendas.

Eu comecei essa série colocando uma meta de vendas de aproximadamente 300 e-books por mês.

Agora vamos entender mais detalhes desses bastidores.

Eu preciso que você entenda que existem 3 cenários bem específicos.

Cenário número 01: Você está começando do ZERO: Nunca monetizou o seu conhecimento e quer finalmente ser recompensado por isso.

Cenário número 02: Você já tem lista de emails, já faz algumas vendas, já monetiza o seu conhecimento

Cenário número 03: Você já monetiza BEM o seu conhecimento. Tem vários produtos digitais e quer escalar os seus resultados

Em cada um desses cenários, temos um caminho diferente a seguir. Mas entenda que mesmo que você esteja começando do ZERO, você pode trilhar o caminho completo até um mix de produtos digitais.

Deixa eu explicar isso com mais detalhes.

“Natanael, é possível ter um negócio lucrativo APENAS com e-books?”

Resposta: *Sim!*

É a maneira mais fácil?

Resposta: *Não.*

O ponto é bem simples de entender.

Quando você começa a ter clientes LEITORES, naturalmente um próximo passo desse público é desejar ter algum tipo de contato com você e com o seu método.

Se você validou um tema com um e-book específico, você pode TRANSFORMAR o e-book em um curso de vídeo-aulas.

Se você tem um e-book de R\$19,90, uma versão avançada desse conteúdo pode ser entregue em um produto de R\$97.

Agora você tem duas fontes de lucro.

01 - Ebook

02 - Curso de R\$97

É uma obrigatoriedade?

Não.

Mas é um caminho que acaba ficando extremamente simples de seguir.

Repare na ordem que eu recomendo.

01 - Transforme o seu conhecimento em E-BOOKS

02 - Transforme os seus E-BOOKS em CURSOS ONLINE

03 - Transforme os seus CURSOS ONLINE em Mentorias

04 - Transforme as suas Mentorias em GRUPOS de negócios

Percebe a evolução no modelo de negócios como um especialista?

Você começa como:

01 - Autor

02 - Produtor Digital

03 - Mentor

O problema é que a maioria ESMAGADORA começa tentando vender cursos online, gravando vídeos, lives, produzindo conteúdo aos montes sem ANTES ter um discurso oficial, um método oficial, um conteúdo minimamente organizado.

Resultado?

A própria audiência se perde.

O que eu quero dizer é que você tem algumas opções para vender os 300 e-book por mês.

Se você quiser, esse pode ser o seu modelo de negócios. Basicamente você cria e vende e-books. Todos os meses você cria novos e-books, aprofunda em novos temas.

Você pode criar um clube de assinatura (recorrência), todos os meses os seus leitores recebem algo novo, enfim... modelos não faltam.

Nesse caso, a estratégia de vendas será extremamente simples.

Passo 01: Página de PRÉ-VENDA

Passo 02: Sequência de Emails

Quando você não tem lista, está começando do mais absoluto zero. A venda do seu livro é a sua estratégia de construção de lista de emails.

Funciona basicamente assim:

Você cria uma página como essa:

As pessoas interessadas pelo TEMA, irão se cadastrar. Ao se cadastrar, elas irão receber uma sequência de emails abrindo a oportunidade de comprar o novo livro.

Fim!

Usando essa simples estratégia você já está no jogo.

“Natanael, mas eu não tenho audiência”.

Antes de falar sobre quem **NÃO** tem uma audiência, vamos falar sobre quem já tem minimamente alguma audiência.

Você tem um perfil no Instagram, já tem um canal no Youtube, não sei... Imagine que você tenha lá algumas pessoas que já te acompanham.

Ótimo. Esse é o seu primeiro passo.

O problema da MAIORIA é que eles estão nas mídias sociais de MÃOS vazias. Em outras palavras, não tem nada para oferecer que seja fácil e rápido de vender.

Imagine que você já tenha o seu e-book pronto.

Você pode simplesmente fazer uma postagem avisando. Olha! Estou terminando de escrever um e-book sobre o tema X, quem tiver interesse, já pode entrar na minha lista de espera.

Vamos imaginar que você comece a escrever o seu e-book HOJE.

Imagine que você já definiu o tema. Bingo!

Você pode chegar e começar a falar sobre isso.

Turma, olha só... Comecei a escrever um e-book com o tema XYZ... nele eu vou falar sobre... 1,2,3.

Se você tem interesse no TEMA e quer ser avisado da pré-venda, já manda mensagem inbox, etc.

Preste muita atenção nisso. Eu vou te explicar apenas uma vez.

A produção do seu e-book se torna a sua LINHA EDITORIAL.

Você irá narrar o avanço do e-book, os capítulos, compartilhar frases, bastidores, etc.

Eu costumo iniciar as vendas dos meus e-books quando eu escrevi 90%, geralmente faltando 1 capítulo ou 2.

Por que eu faço isso?

Em alguns casos, eu gosto de rodar uma pesquisa após a compra, basicamente perguntando: Por que você comprou? O que você está mais interessado em aprender? Quem é você? Qual o seu cenário atual?

Com essa pesquisa com os COMPRADORES, eu termino o e-book quase que escrevendo de maneira PARTICULAR.

Alguns falam: *Meu DEUS!!!! O Natanael parece que estava falando de mim.*

Bem... eu realmente estava.

Eu me sinto um pouco idiota de estar compartilhando uma das técnicas que mais me ajudam a criar e-books. Mas tudo bem...

Essa é apenas UMA das várias que eu tenho na minha cartola. Lembra que eu tenho uma cabeça de cearense (Grandes proporções?) Pois é.

Tem muita coisa guardada. rsrs.

Mas continuando...

“Como eu consigo gerar tráfego?”

Você vai precisar INVESTIR em publicidade. E mais uma vez, existem pelo menos três maneiras de fazer isso.

01 - Se você tem como objetivo CRIAR um mix de produtos, então eu recomendo que você use a estratégia 01. Nessa estratégia, você coloca na frente um e-book que não precisa obrigatoriamente gerar lucro.

Aqui eu recomendo e-books bem baratos, de 30-45 páginas, cobrando o valor de R\$7.

O seu verdadeiro lucro será no UPSELL, venda de outros programas, etc.

Aqui funciona assim:

01 - PDF GRATUITO

02 - Oferta na página de obrigado (R\$7)

03 - Sequência de emails de vendas

02 - Se você quer lucrar APENAS vendendo os e-books, nesse caso você irá escrever e-books de 90-120 páginas, e irá cobrar R\$19,90.

Aqui você usa o Funil da Pré-Venda. O ideal da estratégia da pré-venda é quando você irá criar vários e-books durante o ano.

Afinal, cada mês, você terá uma campanha nova para rodar.

Essa é a que eu tenho feito agora. De um e-book para o outro o resultado é **INCRÍVEL!**

Por que?

Você consegue NOVOS clientes, mas os leitores “antigos”, continuam comprando um e-book atrás do outro. Eu tenho alunos que já compraram mais de 10 e-books que eu fiz recentemente.

É nessa fase, que o AUTOR se torna mais importante que o tema. A pessoa compra porque já gosta de VOCÊ.

03 - Se você quer gerar uma fonte de lucro recorrente com os seus e-books, nesse você irá trabalhar mais forte com tráfego direto.

Aqui é para quem já tem uma habilidade maior em anúncios. Você pode simplesmente comprar tráfego para a página de vendas do seu e-book e trabalhar na gestão do ROI da sua campanha.

A vantagem é que quando você tem vários e-books, você tem muitas campanhas que podem rodar ao mesmo tempo.

E tem mais... se uma campanha começar a perder em conversão, você simplesmente pensa em outro tema de e-book para vender, ao invés de ficar brigando com os anúncios e com o Facebook.

Make sense?

Na PRÁTICA é Mais Ou Menos Assim
Que Você Vende E-books Todos os Dias

Vamos ver alguns dos bastidores de cada uma das 3 estratégias.

Na estratégia número 01, para quem já tem produtos digitais e quer escalar o seu volume de leads e atrair bons clientes leitores.

Ad Preview

Mobile News Feed

Marketing Com Digital
Sponsored · 🌐

22 Páginas e 11 Perguntas Para Criar o Seu Plano de Marketing do Zero

MARKETINGCOMDIGITAL.COM...
[PDF] Plano de Marketing DOWNLOAD
Você está prestes a Descobrir o ...

Alan Cunha and 87 others 18 Shares

Like Comment Share

Lifetime: Jul 17

Performance Demographics Placement Delivery

569 Results: Leads R\$0.66 Cost per Result 1.71% Result Rate

21,072 People Reached
R\$373.73 Amount Spent
1.57 Frequency

Custom

Date	Results (Leads)	Cost per Result (R\$)
Oct 13	~100	~0.65
Oct 14	~500	~0.66
Oct 15	~500	~0.66
Oct 16	~450	~0.66
Oct 17	~350	~0.66
Oct 18	~250	~0.66
Oct 19	~350	~0.66
Oct 20	~500	~0.66
Oct 21	~300	~0.66

Acima é um dos anúncios que nós rodamos promovendo um PDF, para na sequência vender o nosso e-book de R\$7.

Lembre-se que essa estratégia funciona assim:

01 - PDF GRATUITO

02 - Oferta na página de obrigado

03 - Sequência de emails



COMO CRIAR UM PLANO DE MARKETING E AUMENTAR SUAS VENDAS EM 4 PASSOS. SEM MILAGRES.

Você está prestes a Descobrir o Método Mais Inteligente Para Criar um Plano de Marketing Com a Meta Clara de Aumentar Suas Vendas, Concentrando Sua Atenção no Que é Mais Importante e Estratégico para o Seu Negócio.

- ✓ **11 Perguntas de Descobertas** Você terá acesso as 11 perguntas mais inteligentes que você deve fazer para conhecer profundamente seu público
- ✓ **Proposta Única de Valor** Você Vai Aprender Como Criar uma Proposta Única de Valor para o Seu Produto/Serviço Capaz de Determinar Qual o seu Diferencial no Mercado e Construir Seu Posicionamento e Autoridade
- ✓ **Mensagem Poderosa** Você Terá Acesso a um Modelo de Construção de Mensagem Considerado uma dos Métodos Mais Poderosas Para Escrever Textos Atraentes.
- ✓ E mais, muito, muito mais...



FAÇA O DOWNLOAD EM SEGUNDOS




O anúncio leva para a página de captura, prometendo um PDF (Texto). É importante que você entenda que o **FORMATO** do seu imã impacta drasticamente na qualidade e perfil do seu lead.

ATENÇÃO: O Ebook Plano de Marketing *foi enviado para o email que você cadastrou.*

O link será enviado em 5 minutos.

Enquanto isso, veja abaixo uma *oferta exclusiva que nós preparamos para você...*



APRESENTO:

OS 9 PASSOS DE COMO CRIAR UM CONTEÚDO PERFEITO PARA GERAR VENDAS PARA O SEU NEGÓCIO... TODOS OS DIAS

Finalmente você irá aprender como especialistas em Marketing de Conteúdo Planejam e Executam a Produção de Conteúdos Capazes de Gerar Vendas Todos os Dias...

Que tipo de tipo de conteúdo eu devo produzir para o meu negócio ou para o meu cliente?

Qual o passo a passo para escrever um bom conteúdo?

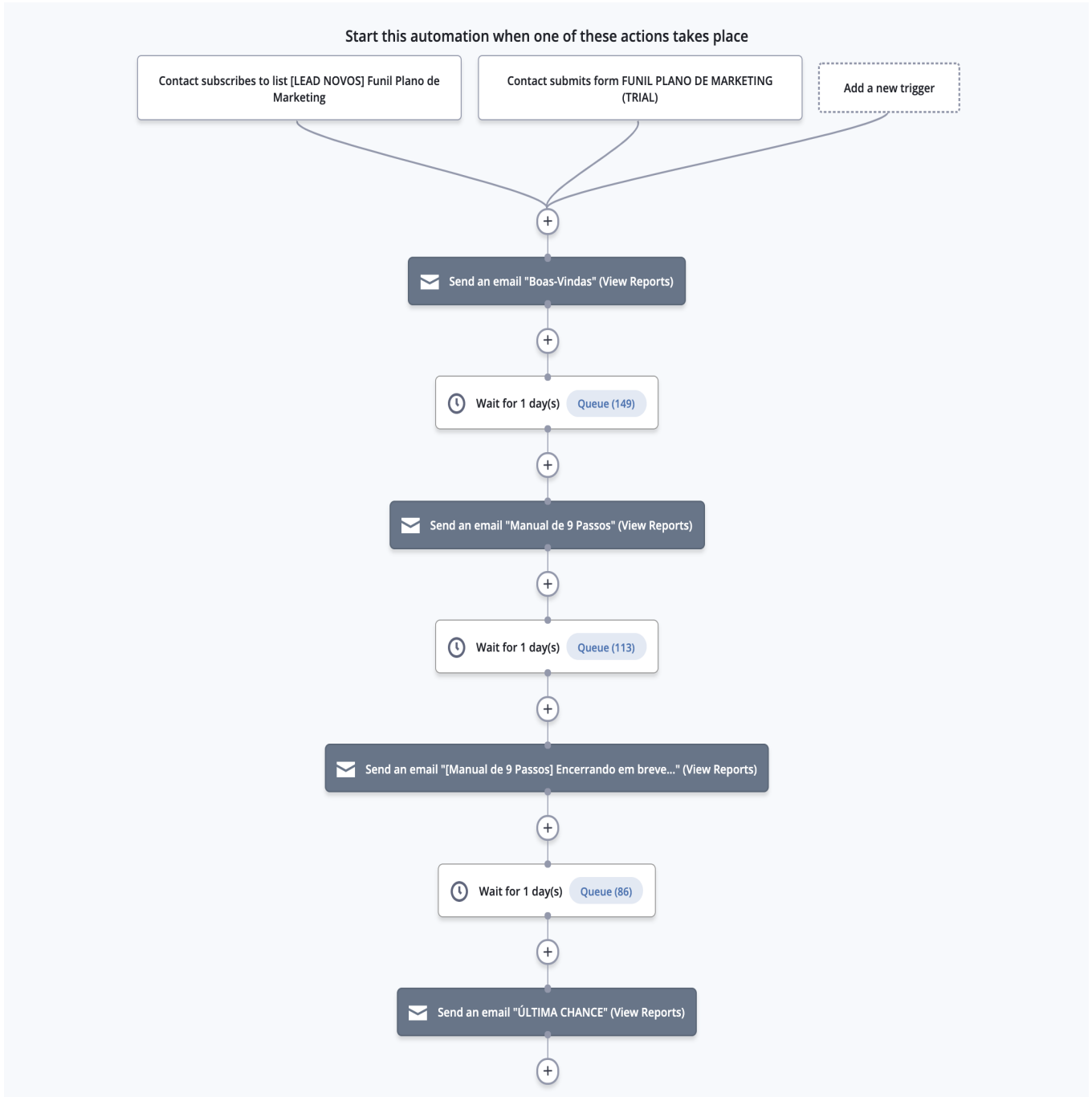
Qual o tamanho perfeito para um conteúdo?

Como fazer com que o conteúdo gere vendas todos os dias?

Na grande maioria dos casos, já na página de obrigado você tem um bom percentual de vendas.

Se a sua página de obrigado não vende **NADA...** tem algo muito errado e provavelmente não vale a pena você insistir na automação.

Em um cenário de 100 vendas, vamos imaginar que 40%, já acontece na página de obrigado, em alguns casos, 50% ou 60%.



Na grande maioria dos casos, já na página de obrigado você tem um bom percentual de vendas.

Se a sua página de obrigado não vende NADA... tem algo muito errado e provavelmente não vale a pena você insistir na automação.

Em um cenário de 100 vendas, vamos imaginar que 40%, já acontece na página de obrigado, em alguns casos, 50% ou 60%.

Mais uma vez, essa é uma estratégia que eu recomendo fortemente para quem já tem um mix de produtos.

Pois o foco maior está na geração de um GRANDE volume de novos leads + primeiras vendas.

Alguns perguntam:

Dá pra ser lucrativo?

Depende o que é ser lucrativo para você e suas metas.

Vou mostrar alguns números dos e-books para ilustrar e vou falar também de um mix de produtos mais completos.

Esses números não são atualizados, mas mostram uma visão geral do que acontece nos primeiros meses de funil se você fizer tudo certinho e CLARO, se você já tem um mix de produtos validado.

“Natanael, você pode me ajudar a criar um mix de produtos?”

Sim. :)



The screenshot shows a dashboard with the following data:

Manual de 9 Passos Para Produzir um Conteúdo	0/190	3356	máx. R\$ 7,00	máx. R\$ 2,69	máx. R\$ 0,00	R\$ 23.597,00 R\$ 18.440,58
---	-------	------	---------------	---------------	---------------	--------------------------------

Navigation buttons: Primeira, ← Anterior, 1, Próxima →, Última

Observe o número acima.

3.356 vendas. Aqui são vendas em sua maioria esmagadora frutos do funil automático. Esse é um e-book de R\$7 e apenas 38 páginas.

A margem desse e-book está na casa dos 40%. Lembre-se que eu também uso os e-books como funil automático de upsell de um outro e-book ou como ativações, por isso a margem acaba ficando sempre maior.

R\$ 1.040,70										
<input checked="" type="checkbox"/> SIM	<input checked="" type="checkbox"/> Aprovado		Formação CopyWriter	0/63	28	máx. R\$ 7.000,00	R\$ 0,01	R\$ 0,00	R\$ 125.600,00 R\$ 111.960,60	
<input checked="" type="checkbox"/> SIM	<input checked="" type="checkbox"/> Aprovado		Imersão CopyWriter	0/52	9	R\$ 5.000,00	R\$ 0,01	R\$ 0,00	R\$ 47.500,00 R\$ 40.408,50	
<input checked="" type="checkbox"/> SIM	<input checked="" type="checkbox"/> Aprovado		Copywriter10X	0/1	118	máx. R\$ 997,00	máx: R\$ 1,00	máx: R\$ 1,00	R\$ 103.921,34 R\$ 92.273,61	
<input checked="" type="checkbox"/> SIM	<input checked="" type="checkbox"/> Aprovado		Certificação Especialista em Copywriter - Super Copy	5/288	263	máx. R\$ 495,00	máx: R\$ 0,01	máx: R\$ 0,00	R\$ 148.820,00 R\$ 130.374,94	

Agora observe a imagem acima. Eu apresentei esse portfólio em maio de 2018, no encontro da Sala da Mente Mestre, obviamente os números já estão atualizados.

Mas eu quis mostrar uma primeira visão de como acontece uma jornada bem feita.

Repare que eu estou tratando do MESMO tema em produtos diferentes. Todos os produtos são de COPY, porém, com abordagens e metas diferentes.

De onde essa estratégia veio?

Dos e-books. É a mesma lógica que eu uso com os e-books.

Repare que ao invés de tentar fazer 500K com um único produto, eu divido isso entre produtos co-relacionados.

Meus Produtos

Gerencie os produtos que você criou.

+ CRIAR NOVO PRODUTO

Todos

Aprovados

Em Análise

Reprovados

Afiliações

Co-Produções

enxuta



Produto	Preço	Afiliações	Afiliações Ativos	Cientes	Ganhos	
 Equipe Lucrativa e Enxuta	Consultar variações		0	60	R\$ 47.373,81	▼ ...
 Agência Enxuta - E-book Aprovado	R\$ 19,90 R\$ 0,01 de Comissão		0	1173	R\$ 21.501,82	...

Repare nesse outro exemplo.

E-book agência Enxuta e uma espécie de variação do mesmo tema em um produto de recorrência, chamado Equipe Enxuta.

Consegue ver na prática a LÓGICA de tudo o que eu te expliquei na série?

Os meus e-books representam o PONTO DE PARTIDA de uma série de novos produtos.

Meus Produtos

Gerencie os produtos que você criou.

+ CRIAR NOVO PRODUTO

Todos

Aprovados

Em Análise

Reprovados

Afiliações

Co-Produções

membros



Produto	Preço	Afiliações	Afiliações Ativos	Cientes	Ganhos	
 Marketing com Digital - Membros	Consultar variações		4	2656	R\$ 284.881,61	▼ ...

Itens por página: 10

1-1 de 1



Lembra que eu falei que no meu funil eu colocava as pessoas para entrarem no meu portal de membros vip? Recorrência?

Pois é.

Os meus e-books representam mais de 80% desses novos membros.

Enfim...

Acho que já deu para você entender que o PROCESSO DE VENDAS, tem total relação com o modelo de negócios.

Resumindo: (mais uma vez)

01: Você pode vender e-books com um funil automático

Página de captura (PDF)

Página de obrigado (Oferta)

Funil de Vendas

02: Você pode vender com o Funil da Pré-Venda

Página de cadastro (Exemplo aqui)
Sequência de emails

03: Você pode simplesmente trabalhar com ofertas diretas.

Página de vendas (Exemplo aqui)
Remarketing
Mídias sociais apontando para a página de vendas

**A Sua Oportunidade de Transformar o
Seu Conhecimento em um NEGÓCIO**

Eu tenho defendido há um temp que você precisa transformar o seu conhecimento em um NEGÓCIO e não apenas em um produto.

Nessa série eu me esforcei para colocar isso da maneira mais prática possível.

É claro que o primeiro passo para você criar um negócio com o seu conhecimento, envolve ter produtos, etc.

Mas eu espero que você tenha entendido que esse NÃO é um negócio simples, que qualquer um consegue fazer e ter resultados.

Se você for tentar fazer isso de qualquer jeito, além de não vender, existe o risco de “queimar” o seu nome e reputação.

Muitas pessoas ficam pelo caminho porque não se preparam da maneira certa.

Eu te apresentei o que eu considero ser a jornada mais segura e pé no chão.

01 - *Transforme o seu conhecimento em e-books*

02 - *Transforme os seus e-books em cursos online*

03 - *Transforme os seus cursos online em mentorias*

04 - *Transforme suas mentorias em grupos e eventos*

MAS... lembre-se: Você pode e deve começar a gerar lucro como um AUTOR, alguém que transforma o conhecimento em textos.

Como eu gosto de dizer, TEXTO em DÍGITOS.

Eu apresentei uma jornada completa, com inúmeras possibilidades. Mas você pode começar (pé no chão), simplesmente monetizando o seu conhecimento com os seus e-books.

Comece gerando um lucro de R\$3.000, R\$5.000 por mês, comece fechando o ano com um resultado de R\$15.000, R\$30.000.

Nada mal, certo?

Aos poucos, você vai avançando na jornada.

Se você já tem produtos, já está na jornada, você pode ESCALAR os seus resultados e AUTORIDADE com os seus e-books, ganhar o status de AUTOR.

Lembre-se: Quando você tem e-books vendendo, fica muito mais fácil chamar atenção das editoras.

E é exatamente aqui que entra o meu novo programa chamado Clube dos Autores.

Como irá funcionar o Clube dos Autores?

Na prática, o Clube dos Autores será um programa avançado de **Mentoria + Formação** de Novos Autores para o mundo digital.

Eu vou compartilhar todas as minhas técnicas avançadas de escritas, não somente para escrever e-books, mas também para conteúdos (*como esse que você está lendo para VENDAS*).

Em outras palavras, eu vou te ensinar não somente a **CRIAR** o produto em **TEXTOS** mas também como vender esse produto usando **TEXTOS**.

Eu vou fazer isso reuniões de mentoria.

Essas reuniões serão divididas em 2 formatos.

O formato bastidores: Onde eu vou compartilhar exatamente O **QUE** eu estou

fazendo agora. Que estratégia, que anúncio, o que estamos fazendo para vender os e-books que tem funcionado melhor.

Compartilhar também o E-BOOK que eu estou escrevendo e as técnicas que eu estou utilizando.

Eu também vou colocar os meus alunos em contato com as editoras que eu tenho contato. Quando você escrever os seus primeiros e-books, nós iremos encaminhar esses materiais para as editoras.

Quem sabe você não consegue uma reunião e fecha um projeto?

Teremos também o momento que para mim é o mais importante de todos. E também o fator que irá colocar um VALOR elevado nesse programa.

Serão encontros (vamos divulgar o calendário para os membros). Onde eu pessoalmente irei criticar, orientar e dar feedback na estrutura dos e-books, promessas, preço, estratégia, etc...

Eu serei o seu MENTOR na criação dos seus livros. Consegue imaginar o quanto isso será trabalhoso? Pois é.

Eu pensei em cobrar R\$10.000. Mas eu decidi não fazer contas desse tipo, caso contrário, eu voltaria a cobrar os R\$25.000 e continuaria com o programa individual.

Eu tenho um programa individual de R\$25.000 onde eu faço reuniões individuais e ajudo na criação de UM livro ou e-book.

Mas, pelo valor, muitas pessoas ficam de fora apenas babando. Por isso eu decidi criar o CLUBE dos Autores com algo mais acessível.

Mas, confesso que ficou bem difícil.

Eu não acredito que seja possível APENAS ensinar a escrever, eu preciso dar feedback, acompanhar, por isso não consegui encaixar nada de um valor mais acessível.

Enfim...

A minha primeira meta será ajudar na criação do **primeiro livro + primeira estratégia de vendas.**

O objetivo é que essa primeira estratégia já possa ajudar a recuperar o investimento. Os outros e-books irão acumular lucros e mais lucros.

Essa é a ideia.

Bom, então é isso.

O resumo é esse:

- Será um programa de mentoria
- Será um programa com encontros de mentoria
- Será um programa com acesso aos bastidores do que estamos fazendo

Eu vou te ajudar a **SE POSICIONAR**, criar os melhores temas, **ESCREVER e VENDER.**

E ainda tem uma **SURPRESA** bônus. Mas vou

deixar isso para contar para os membros.

O valor?

Bom... como eu disse, o último número que pensei foi o de R\$10.000. Mas não sei, mesmo assim, ainda acho muito barato.

Preciso refletir sobre formatos, o que fica um melhor custo-benefício e o que fica viável.

Vou refletir mais um pouco.

Então é isso.

Espero que você tenha curtido cada uma das 3 lições. Eu confesso que sempre fico EXAUSTO após terminar uma série como essa.

E nesse caso, fiquei duplamente cansado, porque eu perdi (por duas vezes), uma parte do texto e tive que começar novamente. O Optimize press me paga!

Mas eu voltei, tomei um café e comecei a escrever novamente. Afinal, eu tenho MÉTODO e

isso faz toda a diferença.

Agora vou dar uma pausa. Mas a propósito, se você quer saber mais sobre o Clube dos autores, clique aqui.

Se você quiser saber mais como eu posso te ajudar a publicar seus livros, clique aqui.

Vamos em frente!

Deus te abençoe

Natanael Oliveira