

O Completo Guia do Trabalho a Partir de Casa

Estratégias Rentáveis Para Ganhar Dinheiro Online



Trazido Até Si Por
www.MentesMilionarias.com

Guia Do Trabalho A Partir De Casa

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referências a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

Introdução

- **O que é um negócio na Internet?**
- **A Natureza da Internet: Informações**
- **O melhor modelo para um negócio na Internet**
- **O formato ideal para usar e por quê: Blogs**

O que é um negócio na Internet?

Hoje em dia, as pessoas estão sempre a reclamar sobre os seus trabalhos. Elas sentem-se desprezadas, sem certeza sobre a segurança do seu emprego e a ficar obsoletas.

Elas nunca sabem quando podem ser demitidas e / ou substituídas. Há muitos trabalhadores que vivem com medo de ser expulsos por motivos simples, como voltar atrasado do almoço ou ter que ficar em casa com uma criança doente.

Isso levou a que cada vez mais pessoas procurem assegurar os seus rendimentos de formas menos convencionais.

Isto levou muitas pessoas a começar o seu próprio negócio em casa, e a Internet é a plataforma de sua escolha.

Num mundo onde a redução corporativa é hoje comum, muitos acham que a salvação está em começar um negócio na Internet.

Alguns dizem que nunca se sabe, outros sentem que já aturaram o suficiente dos caprichos dos outros, incluindo chefes, gerentes e supervisores que lhes dizem quando ir almoçar e quando podem ir para casa.

Navegue na internet algum tempo e você vai ver quantas pessoas já começaram o seu negócio próprio na Internet.

A sério, o ciberespaço está carregado deles.

Tudo o que é preciso é uma ideia, e os seres humanos estão sufocados cheios de ideias realmente boas para problemas comuns.

Existem sites onde uma dona de casa está a fazer uma grande vida a vender faqueiros personalizados. Ela era basicamente uma mãe que trabalhava, que teve que voltar para casa por causa do seu filho doente.

Sem diploma universitário, ela decidiu iniciar o seu próprio negócio em casa na Internet vendendo algo sobre o qual ela sabia muito- talheres personalizados.

Ela começou este negócio com menos de 100€, e olhou para ele como uma forma de trazer dinheiro extra. Depois de um ano, ele transformou-se em algo enorme, e agora o seu marido trabalha com ela e este negócio é a sua única fonte de rendimento.

Você tem que admitir, isto é muito bom. E tudo começou com a sua paixão por utensílios de cozinha, e o conhecimento que ela tinha ganho ao longo do tempo.

Muitas vezes as pessoas pensam que as empresas na Internet são conglomerados grandes, mas na realidade, a Internet é o grande nivelador.

Ela permite que mães e pessoas normais possam começar com pouco ou nenhum dinheiro e trabalhar o seu caminho para competir com as megacorporações.

Quando você pensa sobre isso, na internet, ninguém sabe se você é uma grande empresa ou uma pessoa numa cave com uma ligação à Internet.

Na verdade, não importa.

O que conta é se você pode responder às necessidades de uma pessoa e responder a uma pergunta com um produto que resolve um problema.

E com isto, a Internet tornou-se uma bênção num momento de luta para todos aqueles que estão dispostos a aprender e crescer.

Você também pode começar um negócio na Internet se você realmente quiser. Uma amiga minha começou o seu negócio a fazer roupas de criança personalizadas.

Ela usa os seus talentos de costura e criatividade para levar uma vida honesta. Agora ela só tem que acompanhar as várias encomendas.

A conclusão é que você nunca pode ser despedido do seu próprio negócio, e o seu sucesso é totalmente dependente do seu talento e da sua capacidade de criar e comercializar um produto que as pessoas querem.

Lembre-se das pessoas que fizeram um milhão de dólares a cortar pernas de calças, amarrando uma corda em torno dos topos e a fazer chapéus loucos?

E o Pet Rock que fez fortuna ou o vídeo do tipo She-Bang que mudou a vida de um cidadão comum. Você pode ter aquela ideia de negócio que vale um milhão de dólares que irá sustentá-lo para toda a vida.

Este ebook mostra-lhe como pegar nas suas ideias e transformá-las num negócio viável que fará com que reparem em si no mercado. O resto é consigo.

A natureza da Internet é informação

A informação é o que impulsiona a internet. Mais precisamente, a busca de informações é o que impulsiona a internet.

Quando você começa a navegar na Internet, a consultar motores de busca e a olhar para diversos sites, você normalmente tem uma pergunta.

Pense nisso. Quando você vai a um motor de busca como o Google e digita um termo de pesquisa, você está realmente a fazer uma pergunta ao motor de busca.

Por exemplo, quando você escreve algo como "Como livrar da acne" ou "cura acne" ou "livrar da acne", na realidade você está a fazer a pergunta:

Como é que eu me livro de acne, certo?

Esta é a utilização normal para consultas a motores de busca, e nós fazemos isto o tempo todo. Os resultados do motor de busca, chamados SERPs, respondem a essa pergunta, dando-nos uma lista de sites que têm informações relevantes para responder à sua consulta.

Quando você pensa nisto assim, você vai perceber logo que a razão básica para a Internet prosperar e crescer é a resposta a perguntas que lhe foram colocadas por centenas de milhares de pessoas em todo o mundo.

Nas respostas às questões residem os negócios, vendas de produtos, fortunas feitas e as oportunidades para responder e fornecer informações sobre um tópico.

Pode ser qualquer coisa, no entanto o processo permanece a mesmo.

A fim de iniciar um negócio na Internet, você deve pensar desta forma e, como resultado, a sua ideia será a resposta a uma questão colocada por muitas pessoas.

A maioria das pessoas entram em negócios para ganhar dinheiro. Ter uma visão clara de que produto ou serviço eles vão apresentar através da Internet é necessário para ser bem-sucedido.

Ter um modelo de negócios é fundamental na atingir esse objetivo. O tipo de ambiente em que uma empresa opera bem como o tipo de mudanças cm que se defronta também desempenham papéis importantes.

A Internet está a criar novas estratégias de jogo para as empresas, dado que torna obsoletas as estratégias existentes de tijolos e cimento, criando oportunidades para a criação de riqueza através da internet.

Para que as pessoas tirem proveito de tudo o que a Internet pode oferecer implica conceber e executar um bom modelo de negócio de Internet.

Tal modelo deve ter não só os componentes certos, mas também as ligações certas entre eles e o seu ambiente. Também deve ter o grau de resiliência e flexibilidade para tirar vantagem da mudança.

Neste ebook, você vai encontrar todos esses fatores e opções que lhe permitem ir de "novato" num negócio na Internet a um nível onde você pode realizar negócios de forma eficaz através da Internet.

Antes de ir mais longe, você vai precisar de uma breve introdução à história e à terminologia da Internet juntamente com os principais segmentos da indústria de Internet.

Os termos "Internet", a "web" e a "World Wide Web", usados frequentemente como sinónimos, não são os mesmos.

A Internet é um vasto sistema de computadores conectados por linhas de comunicação de alta velocidade que podem entender os protocolos IP / TCP. O WWW é

conteúdo ligado entre si que é acessível através da Internet, escrito em HTML e visualizadas através de um navegador.

Além do protocolo WWW (http), há quatro aplicações que operam na Internet que são o e-mail (correio eletrônico), listas de discussão / newsgroups, FTP (File Transfer Protocol), e login remoto (telnet).

Empresas na infra-estrutura da Internet encontram-se em 1 das 11 categorias de mercado, ou sites de lucro, agrupados em três segmentos: utilizadores, fornecedores e prestadores de serviços de comunicação.

Os utilizadores são sub-divididos em agregadores de conteúdo ou servidores de informação, empresas de comércio eletrônico, corretores ou agentes, prestadores de serviços e criadores de mercados.

Os fornecedores podem ser divididos em criadores de conteúdo, fornecedores de software e fornecedores de hardware.

Prestadores de serviços de comunicação são divididas em operadoras, provedores de Internet / OPS, e provedores de última milha.

Agora que você sabe tudo isto, não entre em pânico. Você não precisa saber muito mais do que aquilo a que cada uma destas terminologias se referem, não como elas funcionam ou como você pode fazer com que trabalhem para si.

Você irá lidar principalmente com a interação do navegador e categorias de FTP.

Estes parecem difíceis, mas se você pode programar o seu gravador digital, você vai ser capaz de trabalhar na internet facilmente.

Mesmo que você não consiga programar o seu gravador, com um pouco de estudo, você será capaz de ter um site instalado e a funcionar com bastante facilidade.

Hoje tudo foi simplificado com a prioridade a serem os resultados e não a perspicácia em programação.

O melhor modelo para um negócio na Internet e porquê: Baseado em Informações

De todos os modelos de negócios apresentados um dos mais populares e considerados dos melhores modelos de negócios é o modelo baseado na informação.

Enquanto nós vamos ver todas as quatro categorias que vendem bem através da Internet, você vai notar que um dos melhores modelos e dos que crescem mais rapidamente envolve a divulgação de informações via áudio, vídeo e meios escritos.

A forma popular é totalmente digital, sem produtos físicos para armazenar, transportar ou controlar.

O produto digital tem uma vida útil infinita, pode ser baixado quando for conveniente para o comprador e não necessita de assistência técnica.

É universal e fácil de configurar e manter. Tudo que você precisa é de um site, uma ideia e a capacidade de produzir ou contratar alguém para produzir o produto para si.

Através do marketing afiliados, nem é necessário criar o produto, a única coisa que um afiliado precisa é de conhecimento de marketing de internet, o qual está à venda e fornecido gratuitamente por toda a Internet.

O formato ideal para usar e porquê: Blogs

Os blogs são o novo site de escolha na Internet. Antes costumava ser você criar um site estático. Sites estáticos mostram a mesma informação a todos os utilizadores sem nenhuma interação ou mudança dinâmica na página.

A página é geralmente uma página .html ou .txt que permanece a mesma até que todo o site seja atualizado.

Sites estáticos são considerados Web 1.0 e são difíceis de gerir quando os sites ficam grandes e é igualmente difícil mantê-los atualizados.

Eles são, no entanto, “amigos” da cache e são rápidos e fáceis de montar. A maioria das pessoas mudaram-se para as páginas dinâmicas de blogs, que podem ser atualizadas durante todo o dia.

O índice ou mapa do site atualiza-se automaticamente à medida que a informação é adicionada ao site, e com algumas plataformas de blog como o Wordpress e Blogger, notifica os motores de busca e muitos sites Web 2.0 que alguma coisa mudou.

Devido a isso, as plataformas de blog tornaram-se o formato ideal e mais popular para construir websites.

Como Você Pode Ganhar Dinheiro Na Internet

- Os vários modelos de negócios na Internet
- Modelos de comércio eletrônico, que incluem:
 - Business-to-Business
 - Business-to-Consumer
 - Consumer-to-Consumer
 - Consumer-to-Business
 - Modelos Intermediários
 - Modelos baseados em comunidades
 - Fornecedores de conteúdo e de informações
 - Maneiras comprovadas de lucrar online, mesmo e você é um total novato na Internet
 - Marketing de afiliados
 - Produtos de Informação
 - Oportunidades de negócios ou Biz Opps
 - Marketing de Rede

Vários modelos de negócios na Internet incluem:

eCommerce é o que impulsiona mercados de produtos (tanto digitais como não digitais) e serviços na Internet.

Se você tem um produto para vender, você pode obter muito mais atração através da criação de uma loja na internet e receber encomendas através do seu site e entregá-las ao cliente que pode estar a quilômetros de distância.

Isso pode ser configurado para você vender produtos e serviços:

Business to business, onde os seus produtos e serviços só são relevantes para vender a outras empresas

Business to Consumer, onde a sua empresa vende produtos ou serviços ao consumidor neste caso pode ser ao fim da rua ou no outro lado do mundo,

Consumidor a consumidor através de grandes sites de leilões onde anunciam como uma entidade não-corporativa, não-comercial e começam a limpar a sua garagem e a listar coisas para venda a outros consumidores

Modelos intermediários: Há os chamados modelos intermediários que são programas de afiliados onde outros fornecedores lhe pagam uma comissão para vender os seus produtos e serviços.

Modelos baseados em comunidades são aqueles onde você é parte de uma grande comunidade de indivíduos com mentalidades semelhantes e o seu negócio ou nicho incide apenas sobre esse grupo particular de pessoas.

É praticamente fechado a todos aqueles fora da comunidade e a criação de contactos acontece dentro desse grupo de pessoas. Câmaras de Comércio locais ou grupos de networking de negócios enquadram-se nesta categoria.

Fornecedores de conteúdo e informação incluem escritores, webmasters e todos os outros que dão respostas a perguntas através de sites, blogs e fóruns de grandes comunidades, como o Yahoo Respostas, about.com e Wikipedia.

Isto é onde você vai para obter respostas às perguntas específicas que você possa ter em X, Y ou Z. Você pode acabar por ser um cliente se a sua pergunta é respondida com a necessidade de comprar um produto ou serviço para resolver o seu dilema.

Cada vez mais estes tipos de sites estão a surgir e este tipo de negócio está a gerar uma grande quantidade de dinheiro para os proprietários dos sites.

Maneiras comprovadas de lucrar online, mesmo se você é um total novato na Internet

Há quatro áreas principais, para as quais as pessoas tendem a gravitar ao tentar fazer dinheiro.

- Marketing de afiliados: Há muitos programas diferentes que se enquadram nesta categoria como por exemplo o maior de língua portuguesa www.MentesMilionarias.com
- Vender produtos de informação com direitos de revenda (DPE) ou direitos de autor, o maior é o www.DireitosPrivadosEtiqueta.com com centenas de livros disponíveis.
- Negócios Online que são automatizados. Eles são populares porque supostamente você não tem que fazer muito além de marketing. Isto é a parte mais difícil de ter sucesso com o negócio.
- Marketing de Rede

Marketing de afiliados

O marketing de afiliados, em poucas palavras é você a fazer marketing para outras pessoas.

É-lhe dado um link que vai para o site do fornecedor. Quando as pessoas vão lá e compram, você recebe uma comissão. A comissão típica é cerca de 30 a 75%, sendo a média 50%.

A chave para ser bem sucedido em marketing de afiliados é conduzir o tráfego alvejado para aquelas páginas, a fim de obter conversões elevadas.

Não há nenhuma habilidade de webpage necessária, e é-lhe fornecido tudo para ganhar dinheiro em poucos minutos.

Por qualquer pessoa que compre através dos seus links você irá obter comissões. Com o marketing de afiliados tudo está montado para si. Você só precisa de se lembrar de manter o tráfego alvejado.

A fim de se destacar em marketing de afiliados, você vai querer adicionar outros métodos além de marketing “normal” e direcionar o tráfego direto para a oferta. É aqui que a maioria das pessoas começa a trabalhar online.

Produtos de Informação

As pessoas estão sempre à procura de informações. Não importa em que forma a informação vem: áudio, vídeo, artigos, ebooks e afins.

Se você puder fornecer produtos de informação através de links de afiliados, ou se você pode configurar as suas próprias páginas com produtos de informação chave na mão, você pode fazer comissões com a primeira opção ou a totalidade do dinheiro com a última.

Produtos com Direitos de Revenda

Direitos de revenda significa que você tem um pacote em formato zip ou outro formato comprimido. Ele pode até vir com imagens, a configuração do seu site e uma página index.html e de obrigado.html.

Você precisa de saber um pouco de HTML e ser capaz de trabalhar com o bloco de notas para adaptar o modelo às suas informações.

Depois você envia-o para um servidor ou hospedeiro via FTP, e então as suas páginas de vendas estão ao vivo na web.

Com direitos de revenda, você controla por quanto vende o pacote. Certifique-se e leia o arquivo com de direitos fornecido com todos os pacotes de direitos de revenda para que você saiba como pode vendê-lo.

Há sempre um arquivo que diz o que você pode fazer com o produto.

Ele divide-se assim:

Diz-lhe se você pode vendê-lo a um determinado preço.

Se você pode adicioná-lo a um site para membros

Se você pode dá-lo,

Se você pode desmontá-lo e usá-lo como artigos.

Os benefícios de ter um negócio de produtos de informação é que não há stock para comprar ou guardar, porque os produtos são digitais e armazenados no seu computador ou num site para download.

Depois do cliente comprar o seu produto de informação digital, você pode redirecioná-los para uma página eles fazerem o download do produto digital.

As informações são compradas e vendidas a toda a hora, e com produtos de direitos de revenda, você consegue manter 100% do dinheiro.

Você também pode controlar a forma como eles são distribuídos. Você também pode construir uma lista com os produtos.

À medida que você faz marketing à sua lista, você vai ver que as pessoas vão comprar-lhe novamente, depois de lhe comprarem pela primeira vez.

Depois de descobrir o que o mercado está a comprar (ou seja, a sua lista), então você pode encontrar outros produtos e fazer marketing deles para obter rendimento contínuo.

As pessoas estão sempre à procura de informações.

Empresas on-line ou Oportunidades De Negócio

Estes negócios on-line são websites chamativos replicados com pretensões de riqueza exorbitante sem fazer muito, você já deve ter tropeçado numa oportunidade de negócio.

O seu mote é geralmente pouco trabalho para muito rendimento. É possível em Marketing na Internet e bastante factível.

Estes tipos de negócios são muito chamativos, e podem ser bons, mas você precisa saber que ainda vai ter muito trabalho para os pôr a funcionar.

São normalmente na área de marketing.

Estas oportunidades de negócio estão geralmente em três áreas principais: viagens, produtos de informação com direitos DPEs, e educação e formação.

Embora o mote geral seja como é fácil fazer muito dinheiro, o mote geral é o de vender a própria oportunidade de negócio.

Quando você entra neste tipo de negócio, certifique-se de ver primeiro os produtos. Você deve ser capaz de usar os produtos que a empresa oferece, bem como vendê-los, porque é onde você vai ganhar dinheiro de forma consistente.

Você precisa ter cuidado, porque a maioria das oportunidades de negócios estão focados em vender o negócio às pessoas e não os produtos e serviços da empresa.

As oportunidades de negócio querem que você acredite que vai fazer mais dinheiro através da construção de uma grande equipe.

Isso pode ser verdade, mas o que eles não dizem é que pode levar anos. Se você se juntar a uma oportunidade de negócio e precisar de fazer dinheiro imediatamente, você precisa olhar para a viabilidade dos produtos e serviços e não para a oportunidade de negócio em si.

Tudo se resume ao marketing, e se você puder vender produtos, você ainda pode fazer uma boa quantia de dinheiro. Você simplesmente precisa saber qual é o negócio está para além da promoção

Marketing de Rede

O Marketing de Rede obteve má reputação.

É também conhecido como MMN e por causa da empresa Amway, tem um problema de credibilidade. A maioria das empresas de MMN ou de marketing de rede são empresas off-line que se tornaram online.

Quando você se inscreve, você é um distribuidor e através de si o produto é vendido.

Para as oportunidades de negócios serem bem-sucedidas, elas devem ter um bom produto para vender e não apenas a parte da oportunidade de negócio.

Normalmente focado no segmento de saúde ou serviços, este é um modelo de negócio a longo prazo e de crescimento lento.

Para ser bem-sucedido, você precisa amar o seu produto que está a vender e saber que não importa o que a promoção de vendas diz, vai leva alguns anos até chegar a um certo ponto, e que, entretanto, você está a vender produtos físicos.

Estes não são negócios de sucesso ou influxo rápido. Você precisa vender o primeiro produto, e a parte de

oportunidade de negócio deve ser um extra ou uma parte "oh, já agora" de um negócio de MLM.

Rendimento residual a longo prazo é o objetivo global no negócio. Então, você não deve estar dependente do mínimo rendimento que consegue fazer, que pode crescer e diminuir à medida que as pessoas vêm e vão.

O marketing de rede vem com planos de compensação confusos em que você precisa que um grande número de pessoas se tornem distribuidores, afim de depender do rendimento mínimo que conseguir fazer.

Isto leva muito tempo, e o dinheiro virá com anos de trabalho, não meses ou dias.

Novamente, você só pode construir uma grande base de clientes a partir da qual puxa distribuidores, e a única maneira de conseguir clientes é se você puder falar honestamente sobre os benefícios dos produtos e serviços que está a vender.

Escolha um ou uma combinação destes quatro tipos de negócio para construir a sua base de negócios. Estes caminhos ou produtos e serviços diferentes podem ser incorporados no seu plano de marketing global.

Por exemplo, a sua lista pode vir de uma base de clientes MLM e você pode encontrar um produto digital on-line que está de acordo com a sua lista o qual você pode vender a eles como um complemento ao que já compraram.

Competências Básicas Para Uma Fundação Forte

- Nome de domínio
- Quais são os melhores registadores para fazer registos e quais os serviços que eles oferecem?
- Hospedagem (ver mais em serviços das www.mentesmilionarias.com)
- Autoresponders

- Como configurar um blog (ver mais em www.ABibliaDoInternetMarketing.com)
- Como gerir o seu blog (ver mais em www.ABibliaDoInternetMarketing.com)
- Blogger vs WordPress
- Configurar um formulário de opt-in no seu blog (ver mais em www.ABibliaDoInternetMarketing.com)

O que é um nome de domínio e como você regista um?

Milhões de pessoas em todo o mundo estão a usar a Internet diariamente, mais do que nunca cada vez mais empresas e indivíduos estão a criar os seus próprios sites na internet.

Se você não conhece as capacidades da internet, existe um primeiro passo inicial que você vai dar antes de postar a sua página recém-criado.

Para ter um site na Internet que é encontrado, você terá que escolher e registar um nome de domínio para o seu site.

O que é um nome de domínio?

Um nome de domínio é o nome base que você vai escolher para o seu site, um exemplo seria "nomedooseunegocio.com".

Tente não confundir com o URL como por exemplo <http://www.nomedoseunegocio.com>.

O seu nome de domínio está dentro do URL, mas não é o próprio URL. Ao escolher um nome de domínio é melhor optar por algo simples e eficaz.

Você vai querer usar o nome da empresa, se já tiver sido escolhido tente uma terminação diferente, como, .org ou .net. Evite usar nomes diluídos como "nome-da-minha-

empresa.com". Algumas pessoas podem esquecer os traços e nunca mais o encontrar.

Porque é que eu preciso de registar o meu domínio?

Você precisa registar o seu nome de domínio pelo mesmo motivo que regista o nome da sua empresa, para que ninguém possa roubar o nome de domínio e depois haver dois sites com o mesmo domínio, o que não vai funcionar.

A utilidade de ter um site na internet é porque é como se todos nós vivêssemos na mesma rua, como é que os correios iam saber a que casa ir se todos nós tivéssemos o mesmo endereço?

Como registar um domínio?

Nove em cada dez vezes quando você se inscrever para uma conta de hospedagem, que é o que você vai precisar para estacionar o seu site na internet, eles vão oferecer a possibilidade de registar um nome de domínio por um período de um ano.

A taxa típica para registar um nome de domínio por um ano varia entre cerca de 10€ a 40€ dependendo do nome e de onde você decidir comprá-lo.

Você terá que escolher um registador, alguns populares estão listados a seguir:

Godaddy.com é o maior registador de domínios até à data.

Eles oferecem uma variedade de terminações de domínios como:

.com, .us, .biz, .info, .net, .org, .ws, .name, .tv, .co.uk, .me, .org e .uk.

O seu preço é de cerca de 10€ por ano.

O NameCheap.com (que é o que eu uso) oferece domínios terminados em .com, .net, .org, .biz, .info, .us, .ca, .tv, .name, .cc, .de, .sr, .md, .co.uk, .us.com. O preço básico de registo é cerca de 9€ por ano.

O Register.com oferece domínios terminados em .com, .org, .net, .info, .mobi, .biz, .us, .co.uk, e muitos outros.

O custo médio por ano para registar o domínio é de 6 a 10€ dependendo da terminação.

A conclusão é simplesmente que a Internet tem regras como qualquer outra coisa e você terá que seguir estes procedimentos muito simples.

Primeiro, você terá que encontrar um domínio disponível e que transmita a sua empresa efetivamente e poderosamente, provavelmente o nome da empresa.

Em seguida, você terá de registar o domínio, pagando uma taxa e, em seguida, o domínio será seu durante o tempo que a taxa cobre.

Quais são os melhores registadores para se cadastrar e quais os serviços que eles oferecem?

Ao lidar com a criação e publicação do seu site na internet, em breve você vai ver que existem algumas coisas envolvidas.

Um dos passos mais importantes que você precisa fazer quando decide entrar no mundo dos sites é encontrar e registar um nome de domínio.

O nome de domínio será o nome que você escolhe para o seu site, um exemplo seria omeunome.com.

E o melhor é ter em mente que você terá que pensar seriamente no próprio nome de domínio e escolher uma empresa onde registá-lo.

Os Registadores de domínio melhor classificados

GoDaddy.com é maior e melhor registador do mundo na internet hoje em dia. Eles oferecem uma ampla gama de serviços de domínio, bem como serviços de hospedagem e SSL.

Alguns dos serviços de domínio que eles oferecem incluem renovações de domínios, registros, registros privados, pedidos não atendidos, preços a granel, e nomes de domínio internacionais.

Eles oferecem extensões de domínio como .com, .net, .info, .org, .asia, .in, .ws, .ag, .at, .be, .cc, .cn, .de, .eu, .fm, .gs, .jobs, .jp, .ms, .nu, .nz, .tc, .tv, .tw, .uk, e .vg.

O NameCheap.com é conhecido como um dos melhores agentes de registo disponíveis. Eles têm extensões de domínio como .com, .net, .org, .us, .info, .biz, .co.uk, .org.uk, .me.uk, .mobi, .me, .ca, .cn, .cc, .tv, .bz, .nu, .ws, .com.cn, .net.cn, .org.cn, .de, e .in.

Eles oferecem registo de domínio, transferências de domínio, e-mails gratuitos, e redirecionamento de URL gratuitos.

A 1 & 1 oferece grandes vantagens quando você junta as suas contas de domínio 1&1, tornando-o um dos melhores registadores em muitos comentários.

Os seus benefícios incluem registo privado, e-mails, pseudónimos de e-mail, redirecionamento de domínio, mascaras de URL e gestão de DNS. As suas extensões de domínio incluem .com, .net, .org, .info, .name, .biz, .us, .ws, .mobi, .cc, e .tv.

O Register.com é também um registador altamente cotados para registo de domínio. As extensões que eles oferecem são .com, .net, .biz, .org, .us, .cn, .com.cn, .net.cn, .org.cn, .mobi, .info, .co.uk, .tv, .ws, .ca, .eu, .cc, .jp, .de, .co.nz, .net.nz, .org.nz, .tw, .com.tw, e .org.tw.

Eles também oferecem serviços de domínio, tais como renovação, transferências, encaminhamento de site, e encomendas.

Eles oferecem uma garantia de devolução de dinheiro, apoio 24 horas, e uma página web de partida quando você compra um registo de domínio.

O Dotster.com é outro registador que muita gente usam para registrar os seus nomes de domínio. As extensões oferecidos são .com, .net, .org, .info, .mobi, .biz, .us, .ca, .name, .co.uk, e .tv.

Eles também oferecem serviços como transferências de domínio, renovações de domínio, e-mails, whois, sincronização de domínio e gestão de DNS. Os domínios são gratuitos com hospedagem em certos alturas, quando existem promoções.

Ao escolher o seu domínio não se esqueça de escolher um que seja eficaz e fácil de encontrar. Se você não consegue encontrar o nome de domínio que escolheu, tente uma extensão diferente para ver se você pode encontrar o que você quer.

Escolher o melhor registador para registrar domínios é muito fácil, basta olhar para o preço e os benefícios para ver qual deles vai satisfazer as suas necessidades.

Evite sempre registadores que você sinta que são fraudes e certifique-se que o que você escolhe tem uma garantia e um bom feedback.

O que é Alojamento Web e que serviços eles oferecem?

A internet está repleta de sites que vão de A a Z. Mas de onde vêm esses sites? Como é que eles estão na internet? Estas são as perguntas para um novato que

procura criar e publicar um site na internet para o mundo ver. Bem, a resposta mágica é hospedagem web.

O que é Hospedagem Web?

Hospedagem web é um serviço oferecido por muitas empresas, que permite que o seu site seja colocado na internet.

Você vai precisar de hospedagem para qualquer pessoa ver o seu site a qualquer momento, já para não falar também num nome de domínio.

Possuir um website é muito parecido com possuir uma casa ou empresa. O nome de domínio é o endereço, e a hospedagem é o lote ou a propriedade onde o edifício (website) é colocado.

Onde posso hospedar o meu site?

A resposta a esta questão é meramente baseada na preferência. É sempre melhor optar por uma empresa de hospedagem que tenha ótimas características, preços e confiabilidade.

Há empresas de hospedagem grátis, mas elas não são tão boas como empresas baseadas em taxas. Então, se você pretende ter um site que precisa ser visto 24/7, a sua melhor aposta é optar por uma empresa hospedagem baseada em taxas que se adapte às suas necessidades.

As empresas de hospedagem melhor classificadas e os serviços que oferecem

A Godaddy.com tem uma ampla gama de serviços juntamente com hospedagem, é por isso que eles são a maior empresa e a melhor classificada.

Eles têm pacotes que vão desde económico até ilimitado, todos com um plano de pagamento especificado. Os

benefícios dos pacotes incluem e-mail, bancos de dados SQL, e muito mais.

O www.MentesMilionarias.com tem a vantagem de ser um serviço em português e possui pacotes baratos até ao mais complexo e ilimitado.

Os benefícios da utilização desta empresa de hospedagem são e-mails ilimitados, instalação gratuita, garantia de 30 dias ou dinheiro de volta, domínios ilimitados, e muito mais por cerca de 8€ a 13€ por mês com base no pacote que você escolher.

É fácil ver que existe uma grande variedade de empresas de hospedagem por onde escolher, cada uma adaptada às necessidades de pessoas diferentes.

Hospedagem web é um fato da vida na internet e enquanto que utilizar um serviço gratuito é mais barato, não é a melhor opção para quem procura confiabilidade.

Outra coisa ótima é que muitos desses sites oferecem referências e programas de revendedor para aqueles interessados em fazer o dinheiro para pagar a hospedagem.

A primeira coisa a lembrar é procurar pela melhor empresa de hospedagem que se adapta às suas necessidades.

O que é uma autoresponder, as duas principais empresas e os seus serviços?

Se você já preencheu alguma coisa na internet você foi contactado com uma autoresposta.

Os autoresponders são programas que enviam e-mails automáticos para uma pessoa depois dela ter preenchido um formulário online.

Por exemplo, quando você se inscrever num site, há geralmente um e-mail de confirmação que lhe é enviado. Esse é o trabalho da autoresposta.

Tipos de respostas automáticas

Existem dois tipos diferentes de autorespostas; padrão ou avançadas.

As padrão são básicas e são ótimas para emails de agradecimento.

As avançadas são mais em profundidade com capacidades de programar e-mails automáticos ilimitados.

Isto é especialmente importante para newsletters ou cupões promocionais.

Porque é que eu preciso de um autoresponder?

Os autoresponders são um dos maiores avanços tecnológicos para as empresas.

Se você tem em média 100 encomendas por dia, você quer realmente gastar o tempo de enviar um e-mail de agradecimento para cada cliente? Provavelmente, não!

Qualquer site que responda ativamente aos seus visitantes vai beneficiar muito de uma autoresposta, poupando tempo e stress.

As duas principais empresas com o autorresponder

O Aweber é um dos melhores autoresponders.

Uma das melhores características de usar o Aweber é o facto de ser uma das ferramentas de marketing de e-mail mais potentes até à data.

Usar o Aweber irá permitir-lhe enviar uma quantidade ilimitada de e-mails para os visitantes do seu site com um só clique.

Você também será capaz de criar as suas próprias newsletters ou escolher entre dezenas de modelos pré-fabricados para enviar imediatamente ou agendar uma data posterior.

Você também será capaz de dividir as mensagens diferentes para ver quais são as mais eficazes.

O Aweber também lhe permite visualizar e analisar os cliques nos seus e-mails.

A Aweber também permite que você crie formulários de captura e páginas sem ter conhecimento de HTML.

Você pode colocá-los no seu site ou num pop-up. Você também pode enviar os seus assinantes para uma determinada página no seu site depois de preencher o formulário.

Eles também têm um sistema de gestão de autoresposta fácil de usar para gerir as suas campanhas de marketing de email.

A GetResponse é outro autoresponder que chegou ao topo de muitas listas em toda a Internet.

O Getresponse orgulha-se de ter recursos ilimitados como mensagens ilimitadas, comprimento de mensagem, autorrespostas de acompanhamento, transmissões e muito mais.

Eles também têm funcionalidades avançadas para aumentar a personalização das suas mensagens.

Você também será capaz de ver estatísticas com as ferramentas de monitorização que monitorizam os cliques, vendas, visitantes, e muito mais.

Você também será capaz de gerir várias listas ao mesmo tempo, bem como bloquear certos endereços de e-mail para reduzir o spam.

Eles também têm um recurso onde você pode criar um pop-up não bloqueável, bem como eliminar robôs de se inscreverem nos seus formulários.

Os autoresponders são um grande trunfo tecnológico para muitas empresas e devem ser um acessório de todos os negócios.

Com o tempo que você vai poupar a lidar com e-mails você será capaz de se concentrar em ganhar dinheiro. Experimente o Aweber ou o Getresponse para beneficiar hoje das muitas características de uma autoresposta.

Como configurar um blog?

A liberdade de expressão assumiu um novo significado com o uso de blogs.

Os blogs tornaram-se extremamente populares porque são gratuitos e fáceis de usar.

Se você é um dos milhões de pessoas que querem espalhar a palavra através de um blog, você veio ao lugar certo.

Na verdade, é bastante simples em alguns casos, e pode ser difícil com alguns programas de blogging.

Começar com o Blogger

A criação de um blog através do Blogger é realmente simples, o Blogger é um programa de blogs criado pela Google.

É gratuito e simples de usar. Você precisa inscrever-se com uma conta gratuita para usar o programa.

O blogger é hospedado pelo Google e permite que você use um sub-domínio, por exemplo nome.blogspot.com.

Depois de se inscrever você vai passar pelo processo de escolher o modelo de design.

Em seguida, você adiciona conteúdo através do painel de controle amigável deles e voilá você tem um blog.

Começar com o WordPress

A criação de um blog através do WordPress é muito diferente de um site normal de blogs.

Você vai precisar novamente de se inscrever para ter uma conta gratuita.

O Wordpress tem duas opções, uma é muito parecida com o Blogger e a segunda é para fazer o download do blog e hospedá-lo no seu próprio site.

Para hospedá-lo no seu próprio site, você vai precisar de fazer o download do arquivo zip fornecido pelo Wordpress.

Você terá de descompactar o arquivo e abrir WP-config-sample.php e inserir as informações de utilizador para o seu MYSQL no seu servidor de hospedagem e guardar como wp-config.php.

Depois você vai usar um servidor FTP para carregar o conteúdo do arquivo zip para a sua pasta raiz na sua conta de hospedagem.

Depois de ter transferido os arquivos que você vai ao seu site (ou seja, <http://www.nome.com/wp-admin/install.php>) e faz o processo de instalação.

Quando tiver instalado o seu blog WordPress no seu site, você vai a <http://www.nome.com/wp-login.php> para ter acesso ao painel de controle. O painel de controle vai ser

usado para escolher um modelo de design e conteúdo para publicar.

Começar com o Moveable Type

A criação de um blog através do Moveable Type está próxima da do WordPress em termos de instalação, e a inscrição também é gratuita.

Você vai precisar de fazer o download do arquivo zip e descompactá-lo. Você precisará, então, de enviar os arquivos por FTP para o seu servidor e então você vai precisar de fazer-lhe um "chmod".

Isto significa apenas que você terá de alterar os atributos de propriedade para trabalhar neste programa, você vai precisar ler o arquivo "read me" para ver as mudanças "chmod" necessárias.

Em seguida, terá de instalar, indo à sua homepage e fazendo o processo de instalação.

Então você vai entrar e começar a adicionar conteúdo e escolher o design.

Muitas das diferentes empresas de hospedagem disponíveis oferecem um processo de instalação rápida e fácil para adicionar um blog ao seu site.

O NameCheap.com é um ótimo site de hospedagem que faz isso em menos de 5 minutos sem você ter de fazer configurações, tornando-se incrivelmente fácil para utilizadores menos técnicos configurarem um blog.

Pesquise na internet para ver qual o programa de blogs que você mais gosta e comece.

Se desejar veja este programa:

www.CirculoDosMilionarios.com, ele explica tudo o que você precisa para criar o seu blog desde os mais simples passo, até aos mais avançados.

Outra grande ideia é usar um modelo diferente do padrão, que esteja disponível para compra ou gratuitamente por toda a internet.

Como gerir o seu blog?

A gestão de um blog é mais do que apenas publicar algumas vezes. Para aqueles que querem usar um blog como um portal de informação, a gestão de um blog é um processo que leva tempo, paciência e trabalho.

Existem coisas que você precisa fazer para colocar o seu blog "no mapa" e manter um fluxo de visitantes constante e frequente.

Aqui estão algumas dicas essenciais para ajudá-lo a aprender a gerir o seu blog e ficar mais perto de se tornar um ícone no mundo dos blogs.

Criar um Calendário

A fim de gerir eficazmente o seu blog, você terá de criar um calendário realista para o tempo que você vai gastar no processo.

É extremamente importante que seja verdadeiramente "realista" para que você não sobre ou subestime e perca a fé na gestão do seu blog.

Tente começar pequeno e então aumentar gradualmente a quantidade de tempo que você vai gastar a gerir o seu blog.

Descubra as suas prioridades

As suas prioridades são melhor determinadas depois de descobrir para que irá utilizar o seu blog.

Se é um blog de negócio ou um blog usado para vender ou promover coisas, então você terá de criar uma lista de prioridades para gerir o seu blog de forma eficaz.

Postar frequentemente

Quando você gere o seu blog você vai querer aprender sobre como postar com frequência pois os posts são o coração e a alma do blog.

Tente postar diariamente ou em dias alternados para garantir que os seus leitores estão a receber a informação mais atualizada possível.

Os leitores visitam certos blogs com frequência porque eles estão cheios de informações novas e atualizadas.

Tente criar uma lista de tópicos para atualizar frequentemente e escrever sobre cada um diariamente.

Alguns blogueiros mantêm um computador portátil com eles a toda a hora porque a inspiração pode aparecer nos momentos mais estranhos.

Lidar com Spammers

Infelizmente, o mundo dos blogs tem os mesmos problemas com spammers que qualquer outra parte da Internet.

Muitos sistemas de blogs têm widgets integrados como o Akismet para bloquear spammers e poupar-lhe o tempo que demora a passar por todo o spam desagradável.

A prática leva à perfeição

A frase muito usada "a prática leva à perfeição" é também verdade para a gestão de um blog.

É preciso muito tempo para aprender uma rotina eficaz e é importante tentar a sério antes de desistir, embora você nunca deva desistir.

A prática também o ajuda a criar mensagens muito mais rapidamente e diminuir significativamente o tempo que leva para gerir um blog.

Utilize as ferramentas extra

Programas de Blogging oferecem ferramentas extra por uma razão, para tornar a gestão do seu blog muito mais fácil.

Você vai encontrar uma grande variedade de ferramentas úteis no seu painel de controlo, tais como ferramentas de RSS Feed, proteção contra spammers, análises e muito mais.

Outsourcing

Se você achar que a gestão do seu blog se tornou demasiado, você tem a opção de terceirizar.

Existem muitos sites que o ajudam a conectar-se com blogueiros e administradores de blogs à procura de trabalho.

Isto vai custar-lhe mais, mas vai valer a pena no final, se seu blog fizer dinheiro.

Gerir um blog não é tão fácil quanto parece, mas se você utilizar estas dicas você vai ver em breve que pode ser menos caótico e mais eficaz.

Verifique continuamente os seus programas de blogs, fóruns e blogs para ver quem está a usar que técnicas e que tecnologias estão a tornar a gestão do seu blog mais fácil para si.

Blogger vs WordPress

Blogueiros de todo o mundo têm as suas opiniões sobre os programas de blogs que usam.

Dois programas de blogs altamente utilizados são o Blogger e o WordPress, sendo que ambos têm características próprias e desvantagens.

Tem havido muitos debates para ver quem ganharia a luta Blogger vs WordPress. Há muitas coisas a considerar quando se comparam estes programas de blogs, tais como instalação, modelos, usabilidade e funcionalidades.

Round 1: Configuração

No debate Blogger vs WordPress a configuração entre os dois programas é drasticamente diferente. A configuração do Blogger é bastante simples e só exige que você se inscreva numa conta gratuita e escolha um tema e nome para o blog.

A instalação do WordPress pode ser muito mais difícil que a do Blogger. O WordPress exige que você se inscreva, faça o download, configure arquivos, faça transferência FTP para o servidor, e depois, instale.

Aqueles que não estão familiarizados com a tecnologia de servidores vão achar que é extremamente difícil de configurar o WordPress, logo o Blogger ganha este round.

Round 2: Modelos

Cada programa de blogs tem modelos básicos para escolher ao criar um blog. O WordPress vem equipado com 2 temas ao instalá-lo no servidor, no entanto, há uma abundante quantidade de temas grátis ou pagos disponíveis na internet.

O Blogger tem 12 modelos para você escolher no processo base de começar o blog, novamente, há aqueles que oferecem modelos gratuitos ou pagos para o Blogger.

Por razões de simplicidade, o Blogger vence este round devido a ter mais modelos no site base.

Round 3: Usabilidade

No debate Blogger vs WordPress a usabilidade entre os dois também é bastante diferente. Muitos dizem que o Blogger é melhor do que o WordPress quando se trata de usabilidade, e vice-versa. Então, vamos olhar para o básico.

O Blogger tem três seções básicas; postagens, configurações e layouts.

É simples e eficaz, mas um pouco difícil de entender e organizar. O WordPress tem um painel de controlo único integrado que tem um lugar separado para postar mensagens em blogs e páginas web.

Há também um lugar para editar tanto para iniciantes como para webmasters avançados. Sem mencionar que a organização é simples e eficaz. Assim, o WordPress ganha neste round.

Round 4: Características

Tanto o Blogger como o WordPress têm muitas opções e recursos extra por onde escolher. Ambos os programas oferecem funções de widgets e comentários.

O Blogger tem a opção de ter blogs multi-lingua, blogs múltiplos numa única conta e blogs de grupo.

No entanto, o WordPress tem muitas características que são menos limitadas do que o Blogger, sendo uma das favoritas a capacidade de arquivar e organizar da maneira que quiser.

Ele também tem as melhores opções de formatação de texto e código preciso para uma aparência fresca e

profissional. Vamos admitir, profissional é a melhor opção, então o WordPress ganha neste round.

O debate Blogger vs WordPress chegou ao empate, provando assim a verdade de há muito tempo que se baseia na experiência e preferência pessoal.

A informação contida neste artigo vai lhe levá-lo um passo à frente na escolha de qual o melhor programa de blogging para si na sua situação.

Se você quiser uma maneira fácil e eficaz de apenas escrever o que quiser, o Blogger é para si.

Se você prefere um site com aparência profissional com um blog, o WordPress é o caminho a percorrer.

Pesquisa De Produtos

O marketing de afiliados tornou-se uma ótima maneira das pessoas ganharem dinheiro na internet.

Mas muitas pessoas perguntam-se: "Como posso encontrar os produtos de afiliados certos para promover?"

Bem, não é extremamente fácil, mas não é impossível.

É um processo que envolve pensamento e investigação, bem como precauções de segurança.

Aqui estão algumas dicas para encontrar produtos de afiliados certos para promover para pessoas que desejam mergulhar no marketing de afiliados.

Descobrir o seu nicho

Em primeiro lugar você precisa de decidir qual vai ser o seu nicho. Um nicho é um género específico de produtos que você escolhe para promover, como artesanato, roupas ou alimentos.

Este é um passo extremamente importante para encontrar o produto de afiliados certo para promover.

Muitas pessoas ficam desanimadas com um site que vende de tudo, então você precisa decidir qual vai ser o seu nicho para reduzir a gama e oferecer uma variedade específica de produtos.

Investigação, pesquisa, investigação!

Diz-se três vezes, porque é vital para qualquer marketeiro de afiliados fazer a investigação devida para tomar as decisões certas ao escolher um produto de afiliados para promover.

Existem milhares de empresas que oferecem programas de afiliados, mas algumas podem não ser do seu interesse.

Você vai querer investigar tantas empresas quanto possível no seu nicho para as que se encaixam nas suas necessidades e as que não.

Você quer escolher as empresas que oferecem as maiores taxas de comissão, as melhores garantias, e também têm históricos de pagamentos comprovados.

Tenha muito cuidado ao escolher um programa de afiliados, e veja o seu historial com o Better Business Bureau para evitar o risco tanto quanto possível. Muitas empresas gostam de enganar novos afiliados, cobrando-lhes por listas de empresas, que, em seguida, fazer a mesma coisa.

O que está na procura?

Oferta e procura não são apenas uma parte do mundo corporativo de negócios. É uma parte de todo o comércio, incluindo comércio eletrônico.

Olhe para o que é popular, muitos sites oferecem listas de "top" para ajudar a decidir quais os produtos no seu nicho que você irá promover.

O melhor afiliado para promover produtos estará mais perto do topo destas listas. Quanto maior a procura, maior será a rentabilidade.

Qual é a sua Posição?

Faça uma análise para ver o quão bem você se está a sair comparado com a sua concorrência. Você vai encontrar os produtos de afiliados certos para promover vendo o que eles não estão a oferecer.

Se eles oferecem o produto "A" e as pessoas estão à procura dos produtos "A" e "B" você ira sair-se melhor, oferecendo ambos.

Faça um Test Drive

Uma maneira de encontrar o produto de afiliados certo para promover é experimentá-lo você mesmo.

Você não quer vender um produto que não vale a pena vender, porque você vai acabar por perder tempo e dinheiro.

Esta é também uma boa maneira de manter a sua lista cheia dos melhores produtos para os seus consumidores.

O marketing de afiliados pode ser um mundo cão, mas se você seguir estas dicas vai ser muito mais fácil ser bem sucedido.

A chave é fazer pesquisa e evitar fraudes sempre que possível. Você também vai querer manter-se atualizado sobre os produtos na berra para manter os clientes a voltando para mais.

Encontrar produtos de afiliados relevantes para solucionar problemas

O marketing de afiliados tornou-se muito popular para muitos utilizadores da Internet à procura de fazer dinheiro com vendas.

Muitos entram em marketing de afiliados para ajudar a resolver os problemas de consumidores comuns, sejam problemas de relacionamento ou um tapete sujo.

Infelizmente não é tão fácil começar como costumava ser.

A competição é dura, o risco de ser enganado é muito maior, e encontrar o produto certo pode ser difícil para alguns marketeiros de afiliados.

É por isso que criamos um pequeno guia para o ajudar a encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas.

Os marketeiros de afiliados em todo o mundo estão a fazer muito dinheiro com a venda de produtos.

Como? Bem, eles estão a levar as suas escolhas de produtos de afiliados para com aqueles que resolvem problemas.

O fato do comércio é que os consumidores compram alguma coisa para resolver um problema.

Eles compram gasolina para encher o seu tanque, resolvendo assim o problema de ter um tanque vazio.

Então, como um marketeiro de afiliados você vai querer encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver os problemas que os consumidores possam ter.

Lidar com a Concorrência

Uma ótima maneira de encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas é olhar para a concorrência.

Olhe para os produtos que os seus concorrentes não oferecem aos seus clientes ou produtos que são melhores.

Por exemplo, se o seu mercado alvo é baseado em amantes de chocolate, mas você tem algumas pessoas que sofrem de diabetes.

O problema é que eles não podem comer o chocolate fornecido pelos seus concorrentes, devido aos ingredientes.

Aqui é onde você se torna um príncipe encantado, você vai querer fornecer um produto que é seguro para diabéticos. Isto permitirá que você resolva o problema deles e faça vendas que os seus concorrentes não irão fazer.

Lidar com Fraudes

As fraudes podem inibir as suas hipóteses de encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas.

É por isso que você vai querer investigar quaisquer produtos que você pretenda vender, e também experimentá-los para garantir que eles realmente resolvem o problema inicial.

Se você tentar software que serve para limpar o seu computador e ele na verdade causa mais problemas, você não vai querer promover esse produto.

Faça a pesquisa

Fazer a devida investigação irá aumentar significativamente a sua capacidade de encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas.

Se você pesquisar quais os problemas que o seu mercado-alvo tem, então você vai ser capaz de fornecer-lhes produtos perfeitos que irão ajudá-los.

Investigação de palavras-chave vai realmente ajudar significativamente. Palavras-chave como "ralo entupido", "pele seca", ou "rugas" dizem-lhe todas que essas pessoas precisam de algo para ajudá-las como desentupidor de canos, hidratante ou creme anti-envelhecimento da pele.

Outra forma de pesquisa que pode tentar é ler fóruns de discussão. Pessoas de todo a internet usam esses tipos de

sites para postar as suas perguntas para encontrar determinados produtos.

Outra coisa a fazer é pesquisar o feedback do produto e opiniões para ver o que é o melhor e o que não vale a pena vender.

Se você planeja tornar-se um marketeiro de afiliados você terá que encontrar produtos de afiliados relevantes para resolver problemas.

Ótimas maneiras de encontrar produto de afiliados relevantes para resolver problemas é analisar a sua concorrência, eliminar fraudes, e fazer a pesquisa.

Você vai ver em breve que, centrando-se na resolução dos problemas dos seus clientes, você vai ter mais vendas e compras repetidas.

Criar uma lista de palavras-chave para os seus produtos / Mercado

As palavras-chave são extremamente críticas quando se trata da comercialização do seu produto ou serviço ao seu público-alvo.

A forma como a Internet funciona é, um consumidor procura por um produto, os produtos que são mais relevantes aparecem na pesquisa, e o consumidor compra o produto.

Pode parecer fácil, mas a verdade é que há um pouco mais por trás disto. Depois de ter estabelecido qual é o seu produto ou serviço, você precisa iniciar o processo de construção de uma lista de palavras para que eles possam ser encontrados.

As palavras-chave são os termos de busca que o seu público-alvo vai usar para encontrar o seu produto.

Por exemplo, se você está no nicho de vender produtos para o cabelo, você vai precisar fazer a investigação necessária para encontrar palavras-chave.

Você vai querer olhar para os que são usados no seu nicho. Aqui está um exemplo:

10.000 pessoas escrevem o termo de pesquisa "shampoo biodegradável"

1.000 pessoas escrevem o termo de busca "shampoo".

Você quer estabelecer tantas palavras-chave quanto possível para a sua lista.

Isso irá ajudá-lo a direcionar o seu produto para mais de uma audiência particular.

Por exemplo, se você usar "shampoo biodegradável", você terá como alvo utilizadores de produtos de cabelo amigos do ambiente, e se você usar apenas "shampoo" você vai encontrar um público-alvo muito mais amplo.

Dicas para construir uma lista de palavras-chave de sucesso

Existem algumas maneiras de construir uma lista de palavras que serão eficazes na comercialização do seu produto ou serviço.

Adicione termos de palavras-chave específicos e abrangentes. Isto é útil porque irá ter como alvo grupos específicos e grupos mais abrangentes, enquanto os mais específicos tendem a fazer a compra com mais frequência.

Por exemplo, "shampoo" é amplo e " Shampoo Herbal Essences" é específico.

Alternar as palavras-chave também vai ajudar, por isso tente incluir tantas variações quanto possível. Por

exemplo, "shampoo frutado", "shampoo que é frutado", ou "shampoos com cheiro frutado" são apenas algumas maneiras de alternar as palavras frutado e shampoo.

Outro exemplo seria "shampoo", "shampoos", ou "lavagem".

Use mais que um idioma. Quando você constrói a sua lista de palavras-chave, use tantos idiomas quantos forem necessários, focando-se nos países para onde está a vender.

Lembre-se que na América há muitas línguas diferentes usadas diariamente.

Adicione versões mal escritas das palavras-chave da sua pesquisa. Muitas pessoas na Internet pode não saber como se escreve um nome de determinada marca ou estão muito ocupadas e perdem uma letra.

De qualquer forma, você será capaz de aparecer nos motores de busca se você incluir variações de palavras-chave com erros ortográficos.

Adicione os benefícios ou características como palavra-chave. Muitas pessoas podem não saber que tipo de produto estão à procura, só o resultado que querem. Adicionar os benefícios ou características como palavras-chave irá melhorar as hipóteses dos utilizadores encontrarem o seu produto.

Por exemplo, "cabelos brilhantes", "cabelo liso", ou "cabelos sedosos" são três resultados diferentes que as pessoas querem do seu produto de cuidado do cabelo.

Você também pode querer tentar usar o problema como uma palavra-chave. Por exemplo, "cabelos danificados", "couro cabeludo seco", pontas espigadas "são as razões pelas quais as pessoas querem mudar de shampoos.

Construir uma lista de palavras-chave vasta e eficaz leva tempo, mas pode ser feito e vai valer a pena. Quantas mais palavras-chave mais você encontra e aplica ao produto melhor a chance dele ser encontrado e adquirido.

Se você fizer a pesquisa e seguir estas dicas você vai começar a construir a sua lista de palavras-chave para promover seus produtos.

Crie o seu Blog

Como construir o seu Blog

Antes de começar no seu blog, existem alguns itens importantes que você precisa lembrar-se, afim de ter um blog de sucesso que as pessoas vão querer ler.

Se você seguir esses itens, você terá um blog de qualidade quase garantido. Você irá obter uma boa quantidade de tráfego para o seu site.

A primeira coisa a ter em mente é quantos outros blogs existem na internet sobre o mesmo tema que você quer construir o seu blog.

Você pode querer fazer uma pesquisa na internet e ver quantos blogs existem sobre o tema que você escolheu.

Se você não vê muitos blogs sobre o tema, você provavelmente terá uma boa chance de conseguir uma boa quantidade de acessos ao seu blog.

Se você pesquisar e encontrar uma boa quantidade de blogs sobre esse tema, você provavelmente vai querer mudar de tema dado as chances das pessoas irem visitar o seu blog não sejam muitas se eles já estiverem a ler outro blog sobre o mesmo tema.

Se você não encontrar blogs sobre o tema quando fizer a procura, há boas hipóteses de você ter um nicho de mercado que só você irá gostar, e todo o tráfego do blog vai ser direcionado só para seu blog.

Depois de ter escolhido o tema, você pode querer visitar alguns sites de marketing de blog onde você pode obter downloads que pode oferecer àqueles que visitam o seu site.

Existem muitos tipos de itens grátis que você pode obter para o seu blog. Um item popular gratuito são pacotes de software de smileys que as pessoas podem fazer download e adicioná-los ao seu programa de mensagens instantâneas ou e-mail.

A maioria das pessoas têm um fascínio com estes arquivos de imagem pequenos e adoram adicioná-los às suas coleções. Você também pode adicionar jogos online.

Existem muitos tipos de jogos que você pode adicionar ao seu blog para download. Você também pode ser capaz de ganhar dinheiro extra, adicionando programas grátis para os visitantes do seu blog, os promotores deste tipo de software vão pagar-lhe por cada vez que alguém faz um download de jogos.

Quando você começar a receber uma grande quantidade de visitas no seu blog, você também pode vender espaço publicitário para fazer ainda mais dinheiro.

Isto pode ser muito rentável para quem optar por fazer o marketing de blog online.

É muito importante que você mantenha o conteúdo do blog completamente original. Você vai perder credibilidade se você estiver apenas a copiar e colar o conteúdo de outro blog ou recurso.

Ao manter o seu blog original, você vai ter certeza de que as pessoas vão voltar a ler o seu blog novamente dado que eles vão ter certeza da sua sinceridade e originalidade.

Você também será capaz de conseguir mais anunciantes num blog original. Há também uma hipótese de você ter problemas se você estiver a plagiar conteúdo do blog de outra pessoa.

Então, ao manter o seu blog original, você vai assegurar um blog de sucesso e legal que lhe poderá render um rendimento extra.

Se tem um post muito longo que você quer fazer, você pode dividi-lo em três ou quatro seções e, em seguida, os leitores vão querer voltar para ver o que as partes seguintes lhes vão contar.

Você pode deixá-los pendurados com um final inacabado que vai fazê-los querer voltar para ver o que você vai escrever a seguir.

Alternativamente, se o seu blog é um "como" ou blog instrutivo, você poderá postar um passo de cada vez.

Ao fazer isso vai quase forçar os seus leitores a voltar para obter mais instruções a partir do seu blog.

Uma nota aqui porém, não leve muito tempo entre os conjuntos de instruções porque os leitores podem ficar frustrados se tiverem que esperar muito tempo até o próximo passo ser publicado.

Você quer mantê-los interessados, mas se você demorar muito, eles podem simplesmente ficar aborrecidos.

Adicionar conteúdo ricos em palavras-chave relevantes ao seu blog

Quando você iniciar o seu blog, você vai querer ter a certeza que vai obter muitos hits quando as pessoas procuram os seus tópicos.

Uma forma de se certificar que isso acontece é usar palavras-chave relevantes que podem ser pesquisados a partir de qualquer motor de pesquisa e irão permitir que o seu blog seja encontrado quando esta busca acontece.

Há muitas maneiras pelas quais você pode ter certeza que o seu blog tem o conteúdo e a capacidade de busca de

palavras-chave que irão colocar o seu blog no topo da lista de resultados do motor.

Usar palavras-chave que são relevantes para o seu tema é provavelmente um dos aspectos mais importantes em determinar o sucesso do seu blog.

É importante certificar-se que você é pesquisável por meio de qualquer motor de busca para que os interessados no seu tópico o possam encontrar.

Dado que a maioria das pessoas irão procurar blogs usando diferentes palavras-chave, é imperativo que você inclua o máximo de palavras-chave ou frases que reúnam a maioria dos acessos, independentemente das palavras-chave ou frases pesquisadas.

Uma ótima maneira de fazer isso é juntar alguns dos seus amigos ou colegas sentá-los e pedir-lhes para dizer as primeiras palavras que lhes vêm à mente quando pensam no tópico do blog.

Este tipo de sessão irá permitir-lhe uma abundância de ideias e você pode então descartar as palavras-chave que não fazem sentido, dado que você pode ter algumas que não são realmente tão relevantes como pareciam à primeira vista.

Esta é uma maneira fácil de obter o maior número possível de palavras-chave que permitirão que os motores de busca e aqueles que procuram o seu tema o encontrem.

Você também será capaz de obter muitas opiniões diferentes de palavras-chave que você não pensou serem relevantes.

A desvantagem deste método é tentar obter a lista de palavras em frases viáveis e pode ser demorado passar por cada palavra uma segunda vez para confirmar a sua relatividade.

Se você não tem tempo para uma sessão como a descrita acima, você pode comprar ou pesquisar ferramentas de palavras-chave on-line que vão fazer a pesquisa para si.

Você vai precisar ter um grande domínio do seu tópico de modo a que quando você procurar por suas palavras ou frases-chave, você perceba quais as palavras mais importantes relativas ao seu tópico.

Isto vai poupar muito tempo e se você decidir atualizar o seu blog, será mais fácil procurar palavras ou frases - chave mais relevantes.

Alguns destes programas podem custar-lhe, mas irão permitir-lhe uma busca rápida de palavras e frases -chave que você pode aceder e utilizar rapidamente.

Outra ótima maneira de pesquisar palavras e frases - chave é escrevê-las você mesmo num motor de busca e ver que tipos de blogs a sua pesquisa produz.

Se há uma relevância que vai com seu tópico quando você procurar, você sabe que está no caminho certo.

Isto pode ser demorado e muitas vezes tentativa e erro, mas você será capaz de obter algumas palavras e frases-chave desta forma.

Se você estiver a escrever um blog sobre um tema que não lhe é familiar, este método pode não produzir os resultados que você está à procura.

Uma das coisas mais importantes a lembrar é que no início pode ser um pouco tentativa e erro. Você pode precisar alterar as suas palavras ou frases -chave de vez em quando se você não estiver a obter os acessos ao seu blog que acha que deveria ter.

Esta pode ser a maior pista para saber se as suas palavras ou frases-chave estão a trazer tráfego ao seu blog.

A maioria dos sites que postam blogs têm um contador para você ver quantos hits o seu blog está a ter durante um determinado período de tempo.

Ao controlar este contador, você será capaz de ver quando as suas palavras-chave estão a trazer tráfego para o seu blog.

Você pode então trabalhar nas suas palavras ou frases - chave para obter palavras e frases-chave mais relevantes para o seu tópico.

Rever e pré-vender produtos de afiliados. Conteúdo e promoções escalonadas.

Se você estiver a planear construir um blog ou site de marketing afim de ganhar dinheiro, você pode querer considerar tornar-se um marketeiro de afiliados que vende produtos de outras pessoas.

Esta é uma ótima maneira de gerar rendimento para trabalhadores domésticos ou para aqueles que gostariam de ganhar rendimento sem ter que investir muito capital para fazer isso.

Esta é provavelmente uma das maneiras mais fáceis de aumentar o seu rendimento com muito pouco esforço da sua parte.

Existem algumas dicas que irão ajudá-lo a adicionar tráfego ao seu site ou blog que irá permitir-lhe ser melhor sucedido como marketeiro de afiliados de outros produtos na internet.

Existem muitos tipos de itens dos quais você pode tornar-se um marketeiro de afiliados.

Alguns podem ser software do qual é feito o download a partir do seu site ou blog e outros itens podem precisar de ser enviado a partir do fabricante do qual você é afiliado.

A primeira coisa que você precisa fazer antes de iniciar o processo de pré-venda antecipada de produtos no seu site ou blog é encontrar um produto que tenha procura elevada.

Você pode fazer isso através da pesquisa dos programas de afiliados online.

Se o produto que vai pré vender é um item popular, você terá mais sucesso em conseguir uma boa quantidade de tráfego de pessoas que estão dispostas a comprar este produto no seu site ou blog.

Você também vai querer ter certeza que o produto um com o qual você está familiarizado dado que você não será capaz de vender um produto em que realmente não acredita.

Muitas pessoas têm a tendência de escolher simplesmente qualquer produto com o qual acham que vão ganhar dinheiro no seu site ou blog.

Ao fazer primeiro pesquisa e acreditar no produto, você terá mais sucesso ter o produto na sua lista de pré venda e você vai gerar mais rendimento desta forma.

É importante adicionar também produtos que não são muito caros, dado que as pessoas estarão mais propensos a comprar produtos menos caros.

Você vai gerar mais rendimento a partir de uma boa quantidade de vendas menores do que você faria com uma grande venda.

Este é um erro comum feito por muitos marketeiros de afiliados. Eles assumem que porque um produto ou

software é de gama alta que eles vão fazer mais dinheiro do que fariam com um artigo ou software menos caro.

O oposto é verdade. Embora você possa ter uma ou duas vendas por mês com um item caro, as chances são que você vai ser capaz de vender mais um produto ou software mais barato a longo prazo.

Você pode aumentar as visitas ao seu blog ou sites, adicionando comentários que você escreveu para os seus produtos de afiliados.

Estas revisões devem ter conteúdo original e devem descrever o produto por completo e também devem permitir ao consumidor a oportunidade de comprar estes produtos a partir do seu site.

Se você tirou algum tempo para encontrar um produto ou produtos em que você acredita e com os quais está familiarizado, você terá mais sucesso em escrever artigos que vai realmente vender os produtos em questão.

Você pode enviar estes comentários à sua lista de e-mail, bem como publicá-los no seu site ou blog para gerar mais interesse no produto ou software de afiliados que você está a oferecer.

Se você está a enviar e-mails para o seu grupo de assinantes, você nem sempre quer enviar promoções para itens gratuitos cada vez que você enviar um e-mail.

O seu grupo vai ficar tão acostumado aos itens gratuitos que eles não vão querer comprar-lhe nada.

Se você escalonar os seus e-mails promocionais, você terá mais sucesso com seus itens de pré venda dado que o seu grupo de e-mail vai visitar o seu site ou blog para adquirir estes itens, bem como aproveitar também as promoções gratuitas que você está a oferecer.

Gerar Tráfego para o seu blog

Métodos pagos e gratuitos para gerar tráfego para o seu Blog

Se você tem um site ou um blog e não está a receber os hits que acha que o seu conteúdo merece, você precisa tirar vantagem das maneiras de direcionar tráfego para o seu site ou blog, afim de ser bem sucedido.

Existem muitos métodos disponíveis na internet que vão ajudar o seu blog ou site a gerar mais tráfego e, assim, tornar o seu blog ou site mais bem sucedido.

Isto é especialmente verdadeiro para aqueles que estão a usar o marketing de afiliados para gerar rendimento dos seus blogs.

Assinaturas grátis em fóruns e e-mails

Se você pertence a algum fórum público, é-lhe permitido ter uma assinatura grátis de postar. Esta assinatura será vista em qualquer momento que você poste um tópico ou resposta a um tópico existente.

Você pode colocar um link diretamente para o seu blog ou página a qualquer momento. Dado que os fóruns públicos tendem a gerar uma grande quantidade de tráfego, só faz sentido tirar proveito desta ferramenta útil para gerar tráfego para o seu site.

Você também pode adicionar uma pequena nota a dizer às pessoas no seu fórum para onde vai o seu link e o que vai encontrar lá afim de levar as partes interessadas para o seu site ou blog.

A maioria das contas de e-mail também permite uma assinatura no final da sua mensagem. Em vez de colocar

as informações padrão, tais como o seu nome e informações de contato, você pode adicionar o links do seu blog ou site, isso vai atrair mais gente para ver os seus links diariamente.

Dado que todos nós enviamos muitos e-mails numa semana, e quem tem um blog ou site manda ainda mais do que uma pessoa média, você terá os seus links vistos por todas as pessoas na sua lista de contatos.

Este é um passo que muitos não consideram quando tentam gerar tráfego para os seus sites ou blogs.

Submeter artigos a diretórios

Você vai querer escrever artigos com conteúdo original que você possa submeter a diretórios que falam sobre o tema do seu blog ou sobre os itens oferecidos no seu site.

Você pode usar a caixa de informações para incluir um link para o seu site e blog que irá direcionar o tráfego diretamente para si.

Você vai querer ter certeza que o seu artigo usa palavras comuns e frases-chave que serão procuradas por clientes que estão interessados no tema do seu blog ou site.

Quando os clientes potenciais ou clientela fazem uma pesquisa na internet relacionadas o seu artigo irá aparecer.

Eles podem clicar simplesmente no link para a sua página que você fornecer. Mantenha os seus artigos atuais, originais e interessantes, para que seus potenciais clientes fiquem interessados em ler o que você está a escrever.

Usar o Google Adwords

Se você não tiver uma conta Google, você vai querer configurar uma em primeiro lugar. Este não é um serviço

gratuito, mas também não é um dos métodos mais caros para gerar tráfego para o seu site.

Você irá pagar uma pequena taxa para criar e configurar a sua conta. Isto está tipicamente na faixa dos 5 dólar por isso é acessível para a maioria das pessoas que estão a começar o seu blog ou site, mesmo que não tenham gerado ainda muito rendimento.

Você vai então decidir que tipo de pagamento você gostaria de incorporar. Os dois meios de pagamento disponíveis são pagamento por clique e por alvo do site.

O pagamento por clique é exatamente o que diz, você vai pagar por cada clique que é feito no seu link ou banner e direciona pessoas para o seu site.

É geralmente uma pequena quantidade e não vai levá-lo à falência se você não estiver a gerar muito rendimento no início.

O outro método é o alvo do site e com este plano, você será cobrado cada vez que seu site gerar mil visitas.

Tenha em mente que você será cobrado por mil visualizações quer cliquem ou não no seu site.

Construção de listas de blog e lucros backend

Se você é proprietário de um blog e gostaria de aumentar o seu rendimento, você pode não estar ciente da necessidade de lucros secundários e de construir uma lista de blogs para ajudar a construir as suas vendas.

Se você está apenas interessado em começar um blog, essa informação vai beneficiá-lo também.

Quando você está a vender itens ou software on-line, você normalmente não faz muito dinheiro nem gera muito rendimento nas suas primeiras poucas vendas dado que

este rendimento geralmente vai para os custos de arranque associados a começar um blog ou site.

São as pós-vendas ou as vendas secundárias que irão gerar mais lucro para o seu blog ou site.

Por causa do custo de marketing poder e ir ultrapassar os pagamentos iniciais que você recebe, você não vai começar a fazer os lucros nas suas primeiras poucas encomendas.

A maioria das pessoas não vão comprar-lhe itens com preços elevados até terem a certeza de que você é respeitável e que entrega os seus bens em tempo útil e que esses bens são de alta qualidade e como você os descreve.

Você irá receber pequenas vendas que não cobrem os seus custos de marketing no início. Esta é a altura mais importante para um blog ou site a arrancar dado que você vai querer ter certeza de que mantém a sua clientela feliz e a voltar ao seu blog ou site para comprar os seus produtos ou serviços de gama mais elevada.

Depois de você se ter estabelecido como um vendedor de confiança, as pessoas estarão estar mais inclinadas a comprar-lhe produtos mais sofisticados, pois não vão preocupar-se em perder dinheiro usando o seu blog ou site.

A confiança é imperativa em qualquer empresa on-line ou empresa de tijolo e cimento e isto é ainda mais verdade quando você estiver a gerir uma empresa de marketing de blog.

Uma vez que as suas poucas vendas iniciais tenham sido feitas, o rendimento restante pode ser considerado como secundário dado que irá gerar o maior lucro do seu blog ou site.

Pode ser frustrante ultrapassar o obstáculo inicial que irá levá-lo cobrir custos até chegar ao ponto onde seu lucro principal é de vendas secundárias.

Você deve manter-se e não desanimar, porque isto vai acontecer ao longo do tempo se você ganhar a confiança da sua clientela.

Depois de ter ganho a confiança da sua clientela, você pode oferecer-lhes uma atualização da sua conta existente, que irá oferecer-lhes certas regalias que normalmente não receberiam se fossem um cliente regular.

Isso pode ser na forma de uma assinatura que lhes irá custar uma taxa anual, mas vai dar-lhes descontos em produtos atuais, ou você pode oferecer produtos de alta qualidade que não são oferecidos ao público em geral.

Uma vez que você comece a vender, você vai querer construir uma lista de e-mail dos seus clientes atuais e certificar-se que os mantém atualizados sobre os seus artigos atuais para venda ou quaisquer promoções que você pode ter a decorrer.

Você pode começar a construir uma lista de e-mail de amigos e familiares.

Se você pertencer a um fórum público, você pode adicionar esses contatos à sua lista de e-mail dado que eles podem estar interessados nos seus produtos e serviços e não pode ser prudente você anunciar diretamente no seu fórum dado muitos deles não permitirem publicidade gratuita.

Uma vez que você comece a ter uma base de clientes diretamente a partir do seu blog ou site, você quer manter o contato com esses clientes de modo a ficar na cabeça deles e eles serem mais propensos a voltar ao seu site e a adquirir mais produtos.

Quando você envia e-mails promocionais com itens grátis, não envie muitos de seguida.

Deverá sim escalonar esses e-mails com e-mails de vendas para que os seus clientes não esperem obter produtos gratuitos a toda a hora. Isto iria reduzir as suas vendas secundárias.

Ao oferecer itens que estão à venda com as suas promoções, você será mais susceptível de gerar vendas, juntamente com os seus itens gratuitos ou de venda.

Enxagúe e repita para fazer crescer o negócio

Depois de ter as noções básicas para criar o seu blog, encontrar um nicho de mercado e aprender a ter ideias para artigo de blog, você estará pronto para rentabilizar o seu site e começar fluxo de rendimento.

Adicionar produtos e serviços de afiliados que sejam relevantes para o seu nicho, colocar um pouco de publicidade contextual, como o Google AdSense ou Yahoo Publisher vai permitir que os seus visitantes escolham entre o que eles querem comprar e usar para resolver problemas.

É apenas uma questão de encontrar os produtos certos para corresponder ao seu website.

Alguns bons programas de afiliados para começar incluem:

Clickbank - Este é o programa de afiliados de produtos digitais mais fácil e mais popular.

PayDotCom.com - outro site de afiliados de produtos digitais que está a crescer em popularidade.

Amazon.com - Você pode encontrar livros e músicas relevantes para quase qualquer nicho que você escolha. A Amazon é um dos maiores programas de afiliados na internet com uma grande variedade de produtos por onde escolher.

Comission Junction - Outra grande empresa. Tem muitos programas de afiliados para algumas das maiores marcas.

Estes são apenas quatro, mas há muitos mais, que oferecem uma grande variedade de produtos e serviços

que o ajudarão a ganhar dinheiro com o seu site, além de quaisquer produtos ou serviços que você esteja a oferecer pessoalmente.

Replique o sistema noutros mercados

Depois de ter um website e um sistema de vendas configurado, é muito fácil replicar a mesma coisa noutros mercados.

Então, você pode começar por vender criações de costura artesanal personalizadas ou talheres personalizados, no entanto, contudo você pode construir um site e um negócio próspero a crescer em torno de tudo aquilo pela qual você é apaixonado.

A curiosidade e a criatividade são os seus melhores aliados na busca de novos mercados para abordar. Não tenha medo de experimentar.

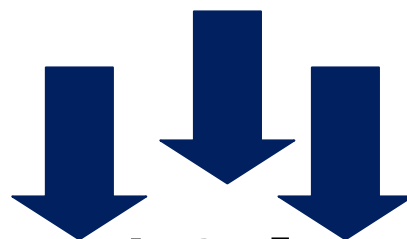
Este ebook apenas arranhou a superfície do que você pode fazer na Internet.

Ao seu sucesso!

Tenha um dia fantástico,
Rui Ludovino

Rui Ludovino

Desejos De Boa Sorte Para Sí!!!



“Finalmente! A Solução Chave Na Mão Para Ganhar Dinheiro

A Vender Produtos De Outras Pessoas SEM Chatices!...:”

www.MentesMilionarias.com
www.DireitosPrivadosEtiqueta.com