10 PROFISSÕES PARA GANHAR ATÉ

U$1.000,00

POR DIA

- ✓ PELA **INTERNET**
- ✓ SEM FALAR **INGLÊS**
- ✓ SEM **APARECER**

DJONATAN LEÃO

Sumário

Introdução: Mas por que DÓLAR? 2

Maneira 1: Copywriter 35

Maneira 2: Gestor de Tráfego 39

Maneira 3: Consultor de Google Meu Negócio 44

Maneira 4: Editor de Vídeo 48

Maneira 5: Social Selling 52

Maneira 6: Lançador Digital 56

Maneira 7: Contador Digital 60

Maneira 8: Automação 64

Maneira 9: Agência de Inteligência Artificial 69

Maneira 10: Social Media 74

Bônus #1: Publisher 78

Bônus #2: E-books 83

INTRODUÇÃO

Mas por que DÓLAR?

Diferente do que muitos gurus te prometem, o que você vai ver aqui não é uma estratégia milagrosa para ficar milionário da noite para o dia.

E ainda mais importante, isso aqui não tem NADA a ver com casa de aposta, curso de vender curso nem qualquer uma dessas besteiras que você vê pela Internet.

Na verdade, **o que eu quero te mostrar é algo sério**.

Isso porque, quando eu estava afundado em mais de 300 mil DÓLARES em dívidas, morando dentro de um carro com a minha esposa nos Estados Unidos, e sem saber falar uma única palavra de inglês, eu não podia cair em falsas promessas.

Como eu cheguei nessa situação é uma história que eu vou te falar daqui a pouco.

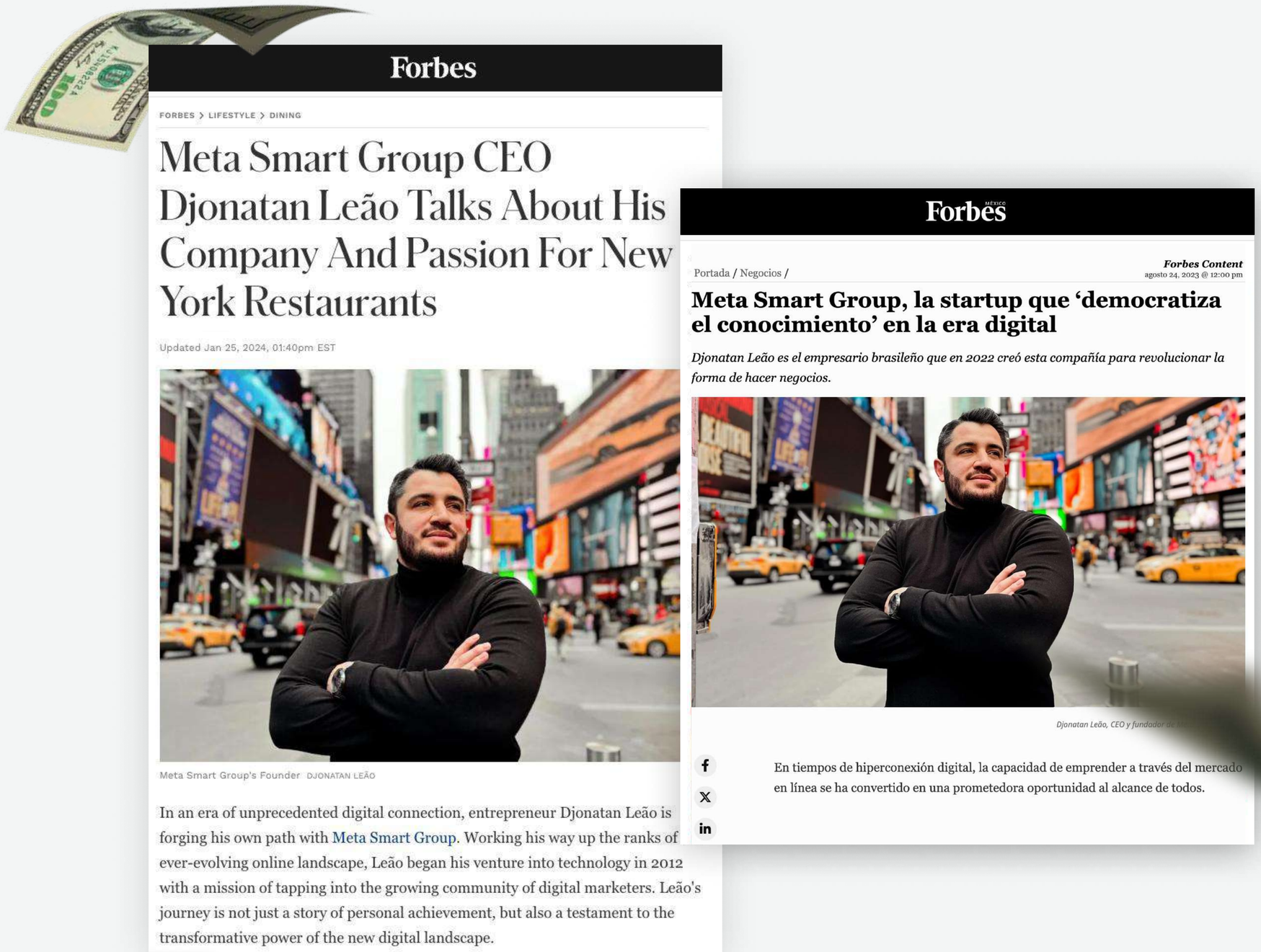
Mas foi isso que me levou a explorar centenas de oportunidades para **ganhar dinheiro da forma mais rápida que fosse humanamente possível e me reerguer financeiramente**.

Isso sem nunca ferir nenhum dos meus princípios e, o mais importante, a minha fé em Deus.

Os frutos dessa exploração eu estou colhendo até hoje.

Nos últimos dois anos, eu **construí uma empresa que faturou mais de 50 milhões de reais.**

E apareci duas vezes na capa da maior revista de negócios do mundo, a Forbes (em inglês e em espanhol!)



Forbes

FORBES > LIFESTYLE > DINING

Meta Smart Group CEO Djonatan Leão Talks About His Company And Passion For New York Restaurants

Updated Jan 25, 2024, 01:40pm EST

Meta Smart Group's Founder DJONATAN LEÃO

In an era of unprecedented digital connection, entrepreneur Djonatan Leão is forging his own path with Meta Smart Group. Working his way up the ranks of ever-evolving online landscape, Leão began his venture into technology in 2012 with a mission of tapping into the growing community of digital marketers. Leão's journey is not just a story of personal achievement, but also a testament to the transformative power of the new digital landscape.

Forbes MÉXICO

Portada / Negocios /

Forbes Content
agosto 24, 2023 @ 12:00 pm

Meta Smart Group, la startup que 'democratiza el conocimiento' en la era digital

Djonatan Leão es el empresario brasileño que en 2022 creó esta compañía para revolucionar la forma de hacer negocios.

Djonatan Leão, CEO y fundador de

En tiempos de hiperconexión digital, la capacidad de emprender a través del mercado en línea se ha convertido en una prometedora oportunidad al alcance de todos.

Mas o que você vai aprender aqui não é o que vai te levar até esses milhões em faturamento nem ao prestígio de ter seu nome estampado como um grande empreendedor.

Muito menos é o que vai fazer você se aposentar e passar seus dias em praias paradisíacas pelo mundo inteiro estourando garrafas de champagne com a mulher dos seus sonhos.

O que eu posso sim te garantir é que esse vai ser o seu ponto de partida.

O que eu vou te oferecer aqui é **TRANQUILIDADE.**

Tranquilidade para quitar as suas dívidas, se esse for o seu caso.

Tranquilidade para começar a construir uma vida fora do Brasil, se é isso que você deseja.

Tranquilidade para investir na vida dos seus sonhos, seja lá o que isso significa para você.

Agora, como você vai fazer para dar o próximo passo é algo que eu vou te mostrar dentro da **Formação Escola do Dólar** (mas isso também é assunto para daqui a pouco).

Não se preocupe, eu vou abrir todo o jogo com você assim que você estiver pronto.

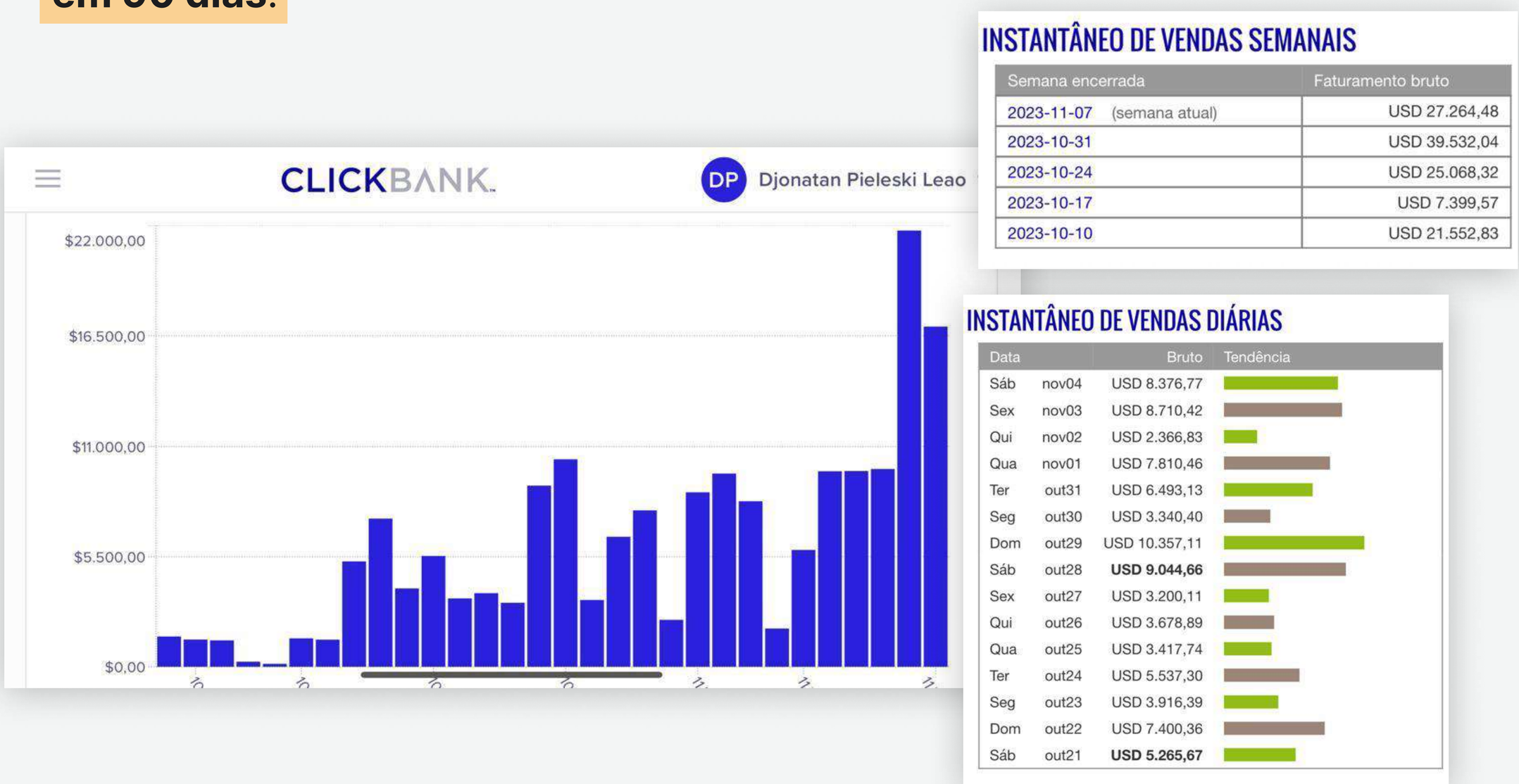
Por enquanto, eu quero que você **foque apenas nos seus primeiros U$1.000,00.**

E eu só posso te prometer esse resultado por um simples motivo.

TODAS as estratégias que eu te mostro aqui são estratégias que eu, minha equipe ou os meus **mais de 85 mil alunos em mais de 63 países** já usaram para fazer no mínimo mil dólares.

- Sem precisar sair de casa, porque todas essas estratégias podem ser feitas de qualquer lugar do mundo...
- Sem precisar falar inglês, porque eu mesmo não falava uma única palavra de inglês quando comecei a ganhar dinheiro com isso...
- E sem precisar aparecer na Internet, porque nenhuma dessas estratégias depende de você colocar a cara para ganhar seguidores.

Inclusive, uma das formas de ganhar em dólar que eu fiz questão de colocar nesse e-book foi a mesma que **eu usei para fazer U$250.000,00 em 90 dias**.



Eu passei pelo caminho das pedras e agora quero deixar ele mais suave - e muito mais rápido - para você. Você não precisa cometer os mesmos erros que eu cometi.

Pensa comigo.

No momento que eu escrevo esse e-book, mil dólares são o mesmo que 5.479,60 reais.

Mesmo que você demore 30 dias para alcançar esse resultado, isso significa que, como você investiu R$29,90 nesse material, **você vai ter um retorno de 183 vezes - em um MÊS!**

Que outro investimento paga tanto quanto investir no seu conhecimento como você está fazendo agora?

Então eu te pergunto...
Como seria para você receber mais de 5.000 reais dentro dos próximos 10 ou até 30 dias, e de forma recorrente nos próximos meses?

Talvez você use esse dinheiro para sair das dívidas de uma vez por todas.

Talvez para dar uma vida mais confortável para a sua família.

Ou até para investir no seu próprio negócio.

O que você vai fazer com esse dinheiro é escolha sua.

Mas é claro, eu não posso fazer nada do que eu vou te ensinar aqui por você. Nem te prometer que vai ser fácil.

Até porque, convenhamos...

Se fosse fácil, todo mundo já estaria fazendo o mesmo e eu não precisaria escrever esse e-book.

Eu posso te ajudar com 50% do esforço, que é te mostrar o caminho para que você possa **começar sem medo**.

Mas os outros 50% vão depender totalmente de VOCÊ.

Vai de você colocar em prática o que está nesse material.

Isso pode envolver alguns sacrifícios.

Pode ser que você precise acordar um pouco mais cedo, ficar acordado até mais tarde ou até cortar algumas horas de TikTok e Netflix.

Eu tive que fazer esses sacrifícios para chegar onde eu estou hoje.

O que pouca gente percebe é que isso é temporário!

Esse é um investimento que o seu "eu" do futuro vai ser eternamente grato.

Agora você pode estar pensando:

"Mas, Djonatan, por que você fala tanto sobre ganhar em DÓLAR? Por que não em real?"

E é aqui que está o pulo do gato.

Que dá para ganhar dinheiro na Internet todo mundo já sabe.

Mas você já percebeu como, desde crianças, nós somos programados para pensar em ganhar apenas em real?

Quantos pais você vê ensinando seus filhos que eles têm que ganhar em dólar?

As poucas pessoas que viram essa chave nas suas cabeças geralmente são as pessoas que já passaram pela necessidade de ganhar em uma moeda forte como o dólar.

Foi o que aconteceu comigo.

Eu sabia que se eu continuasse ganhando em real eu simplesmente não ia sobreviver!

Claro, também existem aqueles profissionais altamente qualificados que já nasceram em berço de ouro e que já sabem desde muito cedo que vão sair do Brasil na primeira oportunidade.

Essas pessoas não têm interesse em ensinar brasileiros comuns a fazer o mesmo.

Pode ver, quantas pessoas você já viu falando sobre como receber em dólar, faturando 5 vezes mais com o mesmo esforço, na Internet além de mim?

Eu posso contar nos dedos!

O resto das pessoas vive presa no que eu chamo de **CICLO DA DESVALORIZAÇÃO**.

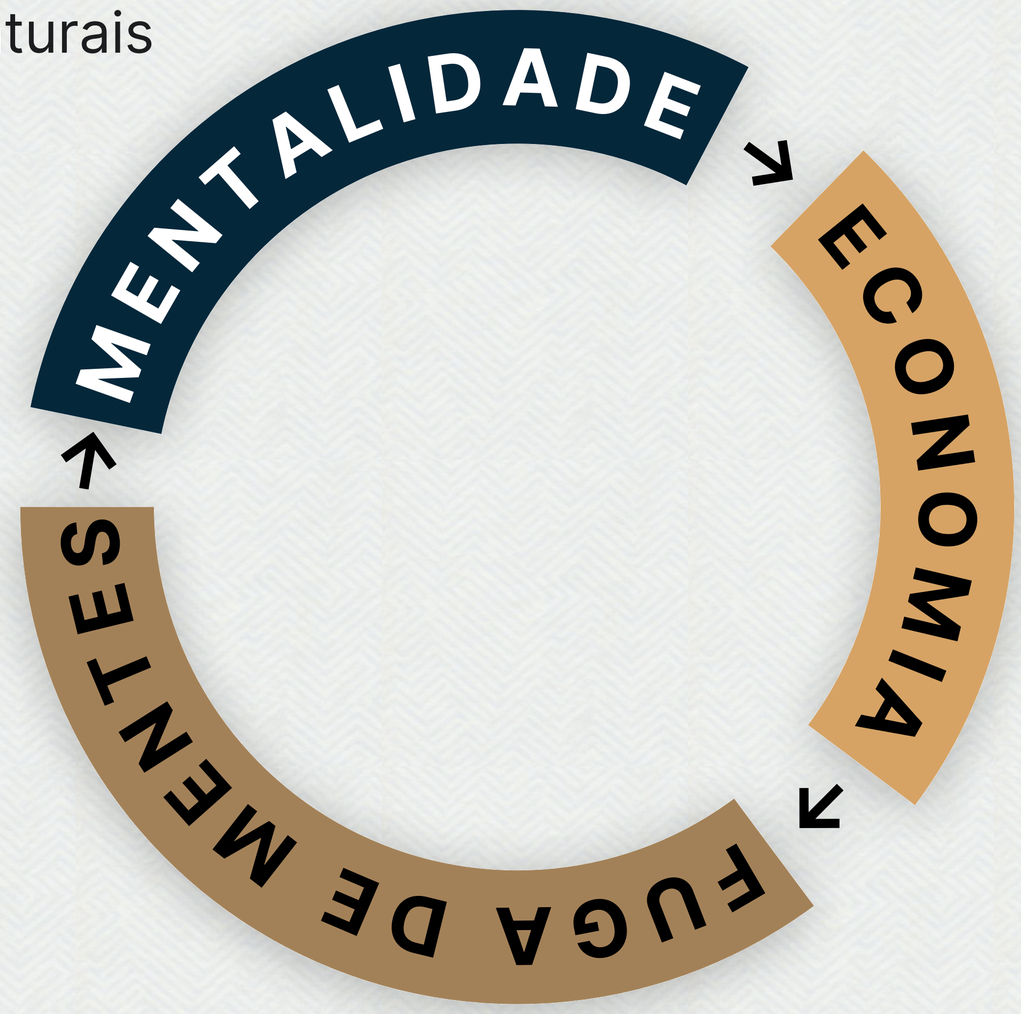
Não é surpresa para ninguém que o Brasil é o país do “quase”...

Temos um território gigantesco, recursos naturais abundantes e paisagens deslumbrantes.

Temos de tudo para dar certo.

Mas parece que sempre tem algo nos puxando para trás.

Esse “algo” é o Ciclo da Desvalorização, que consiste em 3 elementos principais.



Primeiro, **A MENTALIDADE DO BRASILEIRO SOBRE DINHEIRO**.

Somos ensinados desde cedo que o dinheiro é a raiz de todos os males.

Se você é rico, você com certeza fez algo de errado para chegar onde está hoje.

Ou você é traficante, ou dá golpe ou explora os seus funcionários.

Pelo menos isso é o que a maioria dos brasileiros pensa.

Essa construção vem sendo feita a anos pela televisão brasileira.

Nas novelas, o empresário é sempre o personagem malvado, vestido o tempo todo de roupa social e com uma família completamente desestruturada.

Enquanto isso, o pobre está sempre feliz, festejando, mostrando para todo mundo como não é o dinheiro que traz felicidade.

Simples e feliz.
Rico e depressivo.

Não é de surpreender, então, que vemos toda **uma população que sonha em ficar rica, mas que ao mesmo tempo se sabota** por ter uma forte aversão ao dinheiro.

Sem contar a inveja por quem consegue sair da programação mental da sociedade e ficar milionário.

Se você vê o dinheiro como algo do mal, mas você não é uma pessoa má, no seu subconsciente você vai estar sempre fugindo do dinheiro.

Mesmo que você tenha a sorte de ganhar na Mega-Sena, ainda assim você vai fazer questão de jogar tudo fora o mais rápido possível.

Afinal, você não é uma pessoa má!

E essa forte crença contra o dinheiro nos leva ao segundo elemento do Ciclo da Desvalorização: **O CUSTO BRASIL.**

Já vimos que a maioria dos brasileiros enxerga o dinheiro como algo do mal, certo?

Agora, você concorda comigo que são essas mesmas pessoas que elegem os políticos que controlam as nossas vidas?

Afinal nós vivemos numa democracia, onde a maioria é quem manda.

E se essa maioria elege os políticos, logicamente esses políticos carregam as mesmas crenças sobre o dinheiro que a massa de brasileiros, concorda?

Isso nos leva a um **ciclo infinito onde o ódio pelo dinheiro e a inveja por quem é rico, que começa na nossa cultura, domina todo o nosso sistema político.**

Bom, essa é a situação que estamos hoje, onde a mentalidade de parasita tomou conta de todo o nosso país.

> *Todos querem viver às custas do governo e se esquecem que o governo vive às custas de todos.*
>
> — Frederic Bastiat

Na economia, existe um termo para isso chamado de Custo Brasil.

Esse termo mostra, como o próprio nome já diz, o verdadeiro custo de começar um negócio no Brasil.

Ele considera fatores como...

- Impostos abusivos, que sufocam quem gera valor para a economia.
- Excesso de burocracia, que torna mil vezes mais difícil abrir um negócio.

- Insegurança jurídica, com leis que mudam o tempo todo e podem destruir empresas inteiras com uma canetada.
- Taxa de juros elevada, o que aumenta o custo para pegar dinheiro emprestado para crescer um negócio.
- Regulação trabalhista rígida, que proíbe o empreendedor e o funcionário de negociarem o que seria o melhor acordo para ambos.
- Custos ocultos, como taxas que o governo impõe de última hora e diminuem os seus lucros.
- Falta de mão de obra capacitada, já que temos um péssimo sistema de ensino.

No índice de liberdade econômica, um dos maiores indicadores em comum de países que têm sucesso, **o Brasil está em 124º lugar, como um dos ambientes mais hostis para se começar um negócio**.

Nós ficamos atrás de países como Quênia, Angola e Uzbequistão (você já ouviu falar desse último?).

Nós precisamos desesperadamente de pessoas que geram riqueza ao invés de viver às custas de quem gera essa riqueza.

Mas essas pessoas que geram riqueza, que são inteligentes, que trabalham duro, já não querem mais ficar no Brasil.

E isso nos leva ao terceiro elemento do Ciclo da Desvalorização:
A FUGA DE MENTES.

Se você parar para pensar, muitas das mentes mais brilhantes que nasceram no Brasil já se mandaram daqui.

Essas pessoas constroem suas vidas, seus negócios e as suas famílias fora do Brasil.

Jorge Paulo Lemann, brasileiro fundador da Ambev, vive na Suíça 🇨🇭

A modelo brasileira **Gisele Bündchen** vive nos Estados Unidos 🇺🇸

Eduardo Saverin, brasileiro cofundador do Facebook, vive em Singapura 🇸🇬

Para muitos, esse é o sonho.
Por que você ficaria num país onde você não é bem-vindo?

Num país onde todos te odeiam só pela quantidade de dinheiro na sua conta bancária?

Por mais que eu mantenha um pézinho no Brasil, hoje eu tenho duas casas nos Estados Unidos, empresas com sede americana e passo a maior parte do ano por lá.

E eu posso te afirmar, é realmente um sonho.

Poder andar na rua sem medo de ser assaltado...

Proporcionar uma educação de qualidade para os seus filhos sem ter que pagar escola privada...

Saber que você pode realmente conquistar o que você quiser.

Infelizmente estamos longe desse sonho por aqui.

E o resultado de todo esse Ciclo de Desvalorização é o que vemos no nosso país hoje.

Muito potencial e pouco resultado.

Sabe aquele sentimento que você tem quando vai no mercado fazer as compras da semana de que tudo está mais caro?

Pois é, esse não é só um sentimento.

É a realidade.

E ela é pior do que você imagina.

Desde que o Real começou a circular em 1994, ele já perdeu mais de 86% do seu valor de compra.

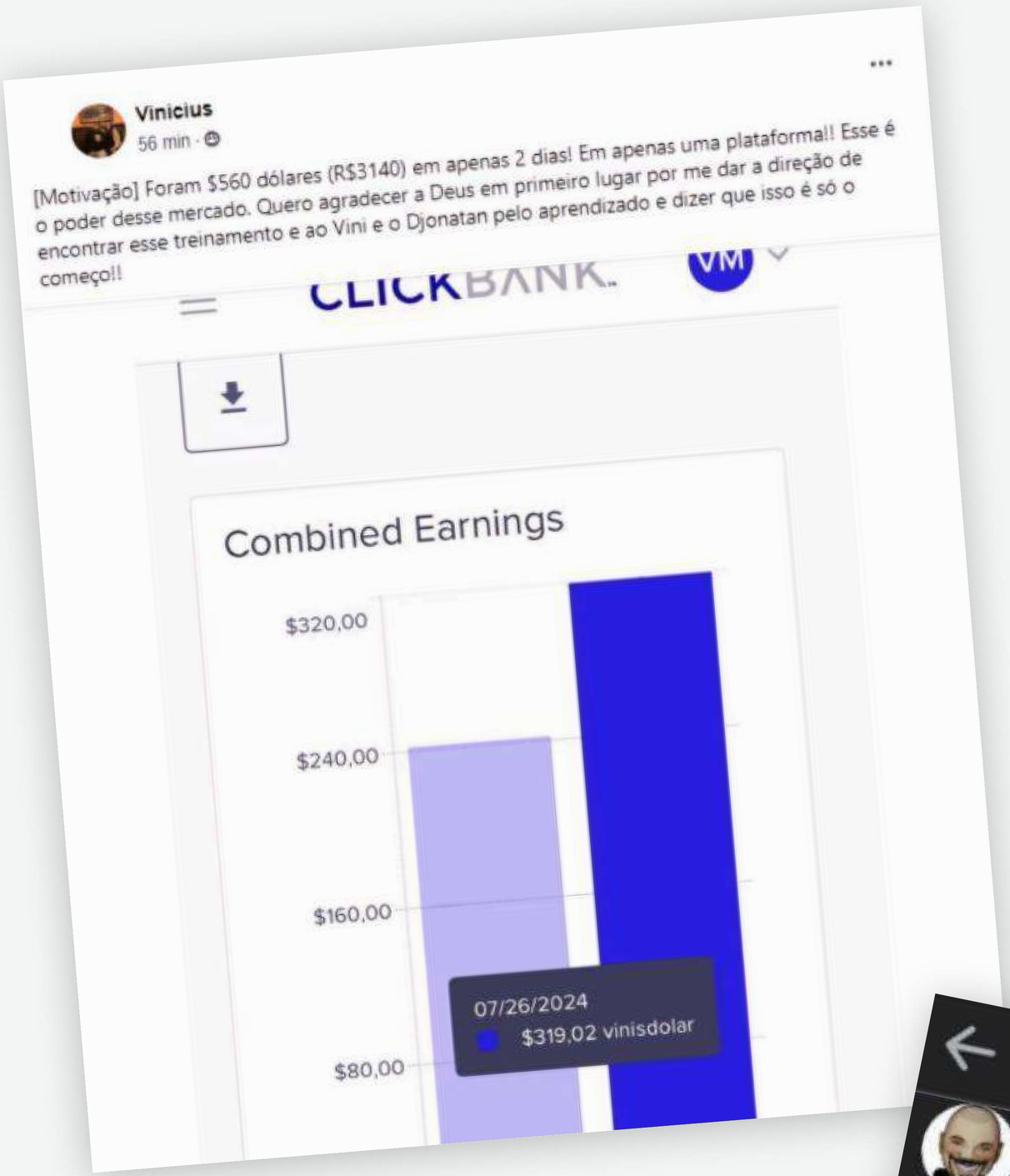
Isso significa que **se antes você conseguia encher um carrinho de compra com 100 reais, hoje você consegue comprar só dois azeites de oliva!**

Nossa moeda é literalmente **uma das piores moedas do mundo**.

Muitas pessoas percebem o ABSURDO que está acontecendo no nosso país e ficam frustradas - com toda a razão.

Quem é que não ficaria assim vendo o fruto do seu trabalho se desvalorizar tanto em tão pouco tempo?

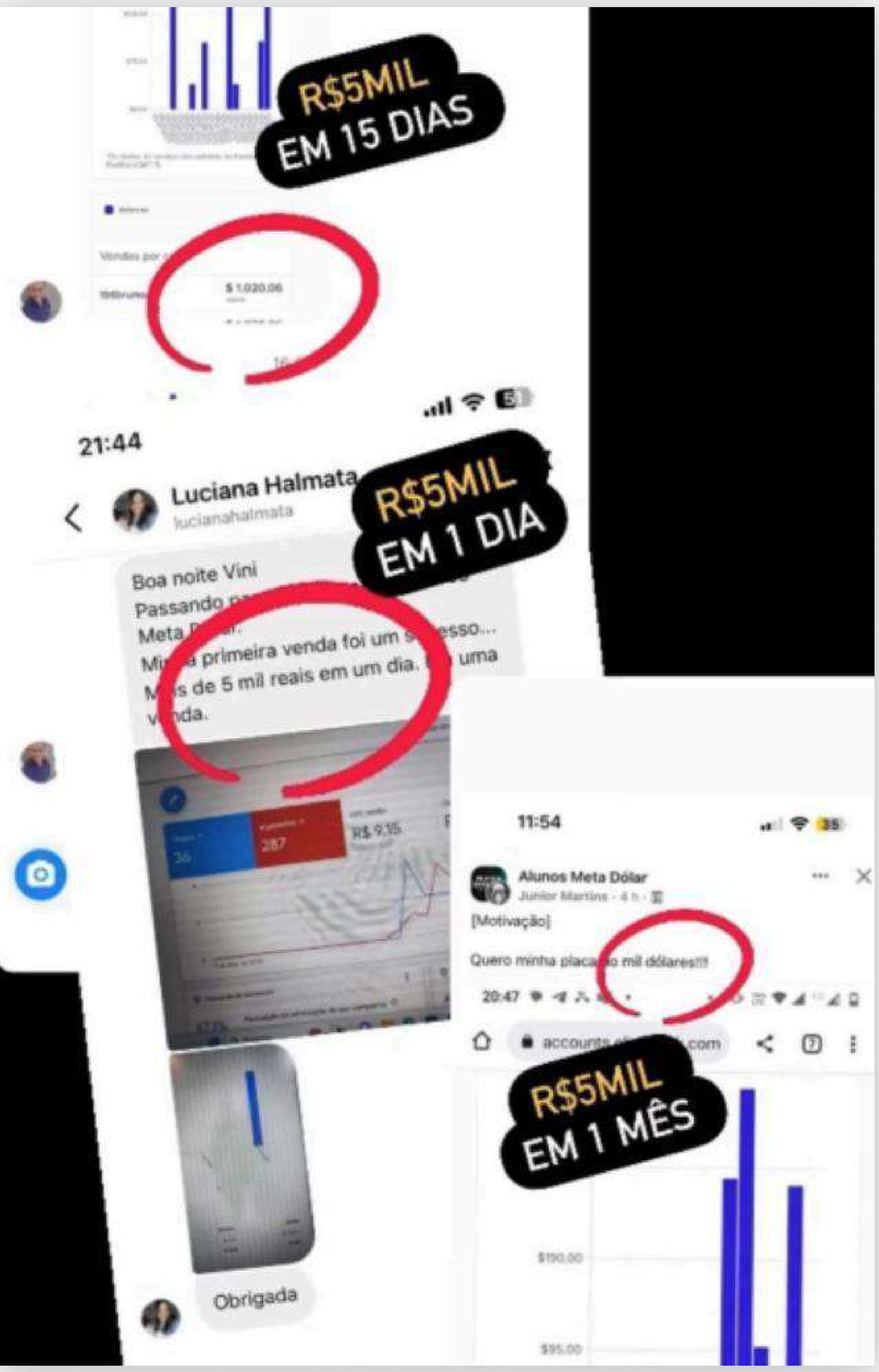
Mas enquanto muitos só reclamam, algumas pessoas perceberam uma enorme oportunidade.



Pessoas como o Vinícius, que fez 560 dólares em só dois dias com um dos métodos que você vai aprender nesse e-book.

Ou como o Ivan, que fez 424 dólares em 4 dias...

Ou como todos esses nossos alunos que conquistaram os seus **primeiros MIL DÓLARES em menos de um mês.**



Essa é a oportunidade que o **MERCADO DIGITAL AMERICANO** pode oferecer e que você está prestes a conhecer.

GANHAR EM DÓLAR é a única forma de sair do pesadelo que é tentar ganhar dinheiro no Brasil e passar a surfar a onda da maior economia do mundo, a dos Estados Unidos.

Nós vivemos na Era da Internet, hoje qualquer um pode ganhar em dólar pelo seu celular sem precisar sair de casa, sem saber falar inglês e sem aparecer na Internet.

E o mais maluco de tudo.

Ganhar em dólar pela Internet não exige nenhum esforço a mais do que ganhar em real.

Sim, eu estou falando sobre ganhar **5 vezes mais com o mesmo esforço**.

Isso só é possível porque muitos desses métodos são parecidos com os métodos que funcionam no Brasil para faturar pela Internet.

A diferença é o que você está prestes a descobrir nas próximas páginas:

- **Plataformas ocultas americanas** para receber em dólar todos os meses...
- **Ferramentas gringas** que você pode usar para aumentar os seus ganhos...
- E **estratégias validadas** que você pode modelar para criar uma "fábrica de dólares" do conforto da sua casa.

> *"Mas Djonatan, o Euro está mais caro. Não seria melhor ganhar em Euro do que em Dólar?"*

À primeira vista, isso até faz sentido.

A questão é que, enquanto **mais de 150 países usam o dólar como moeda oficial para compras online** (muitos deles nem têm o inglês como língua oficial), apenas 20 países têm o Euro como moeda oficial.

Ou seja, estamos falando de um mercado gigantesco para o dólar e um mercado minúsculo para o Euro.

E isso já vai fazer mais sentido quando você mergulhar nos métodos que está prestes a aprender.

Por agora, eu só quero que você faça um compromisso contigo mesmo.

Eu preciso que você se comprometa a colocar esforço onde você é valorizado.

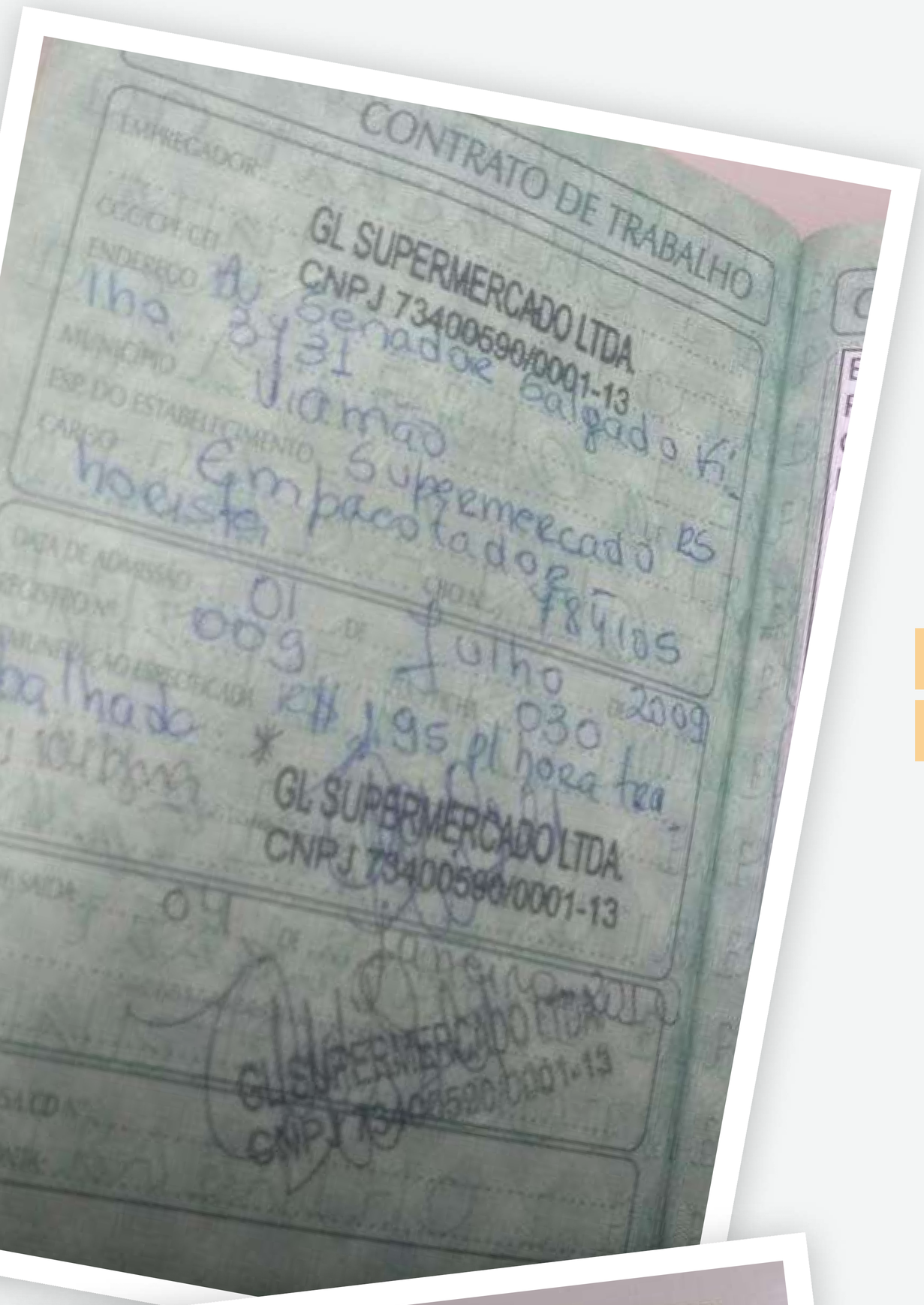
BASTA de investir todo o seu esforço e sua energia num país que não te valoriza e que faz de tudo para você não ter sucesso.

Está na hora de aprender a ganhar em dólar.

Mas quem sou eu para ensinar a ganhar em dólar pela Internet?

Prazer, meu nome é **Djonatan Leão** e eu empreendo há mais de 12 anos.

Eu nasci numa pequena cidade do Rio Grande do Sul e até hoje a rua da casa onde eu cresci não é asfaltada.



Como você pode ver, eu não vim de berço de ouro.

Meu primeiro emprego foi aos 16 anos como **empacotador de supermercado ganhando R$1,95 por hora como CLT**.

Avançando no tempo...

Nos últimos dois anos, eu consegui aposentar os meus pais, comprar duas casas nos Estados Unidos e construi uma empresa que faturou mais de 50 milhões de reais.

Mais importante, eu construí uma empresa que ajuda mais de 85 mil alunos de mais de 63 países a ter mais tempo e ganhar em dólar.

Isso sem precisar enganar ninguém como os gurus que você vê pela Internet.

Eu nunca feri os meus princípios para chegar onde eu estou hoje.

E foi isso que me fez aparecer duas vezes na revista Forbes, como eu te mostrei no início desse e-book.

g1

Democratizar o empreendedorismo digital: brasileiro que foi destaque em revista americana explica termo e importância

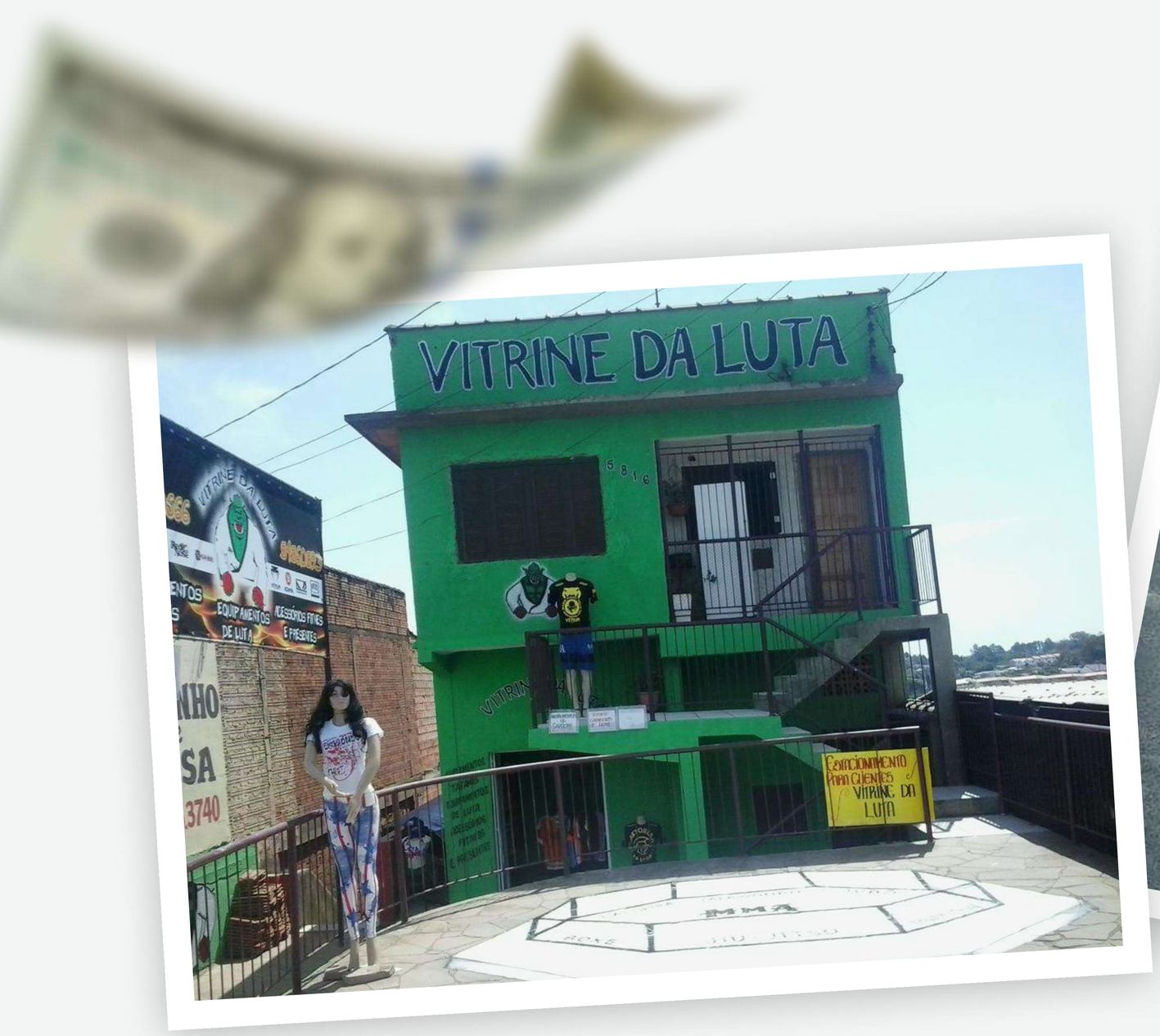
Djônatan Leão recentemente concedeu uma entrevista para Forbes Americana falando detalhes sobre o cenário.

12/03/2024 17h59 · Atualizado há 5 meses

Mas se tem uma coisa que eu nunca vou te dizer é que essa jornada foi fácil. Então deixa eu te contar um pouco mais sobre ela.

Desde pequeno, eu praticava artes marciais por influência do meu pai.

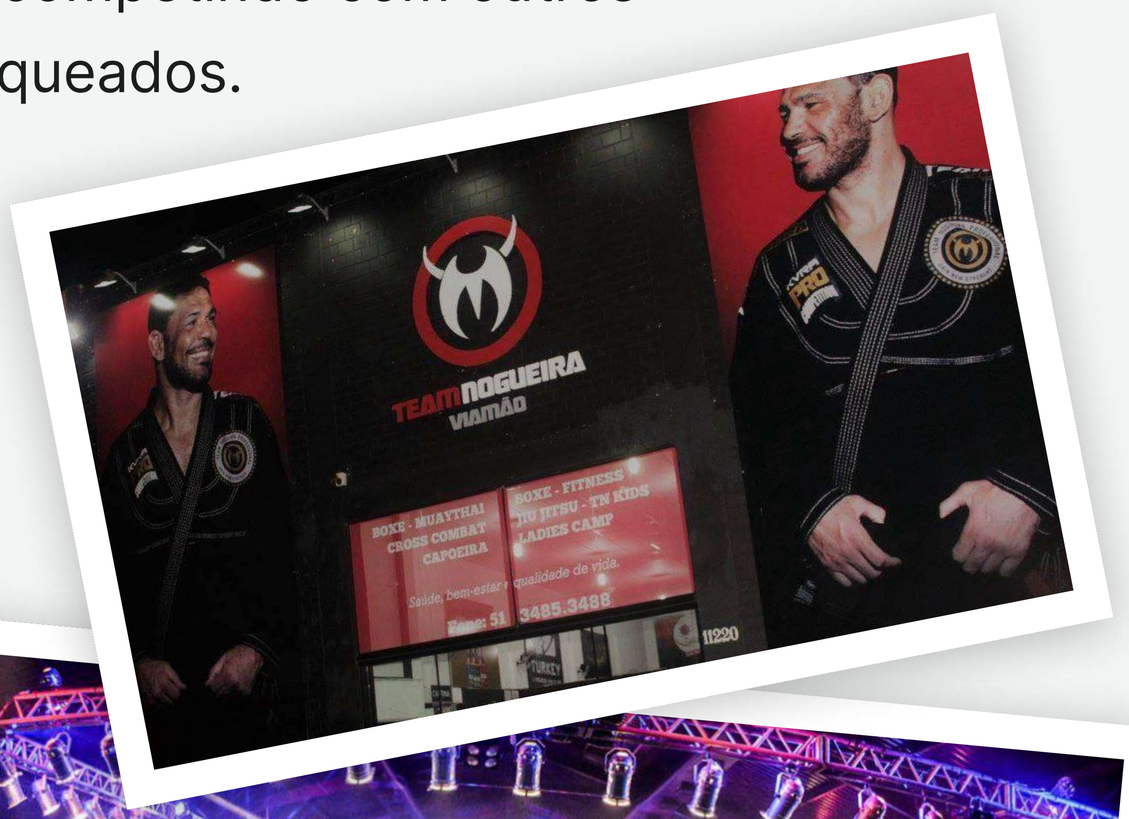
Aos 18 anos eu entrei no **exército**, mas saí pouco tempo depois para começar a **minha própria loja de artigos esportivos**.



Na mesma época, eu comecei a lutar **MMA e Muay Thai profissionalmente**, usando a loja como minha patrocinadora para divulgar mais ela.

Em um ano e meio, eu já tinha **3 lojas e uma academia**.

Três anos depois, abri uma franquia da **Team Nogueira** e, depois de 6 meses, recebi a **premiação de maior franquia do grupo**, competindo com outros 42 franqueados.



Foi melhor até do que a franquia que o grupo possuía em Dubai!

Em 2016, com a minha experiência em artes marciais e academias, decidi começar a **fazer eventos dentro da academia**.

O que eu não esperava é que o evento me faria ganhar mais dinheiro do que a própria academia.

Então eu fui com tudo nisso.

Comecei a fazer eventos de **MMA profissional**, e em um ano, coloquei meus eventos no **Canal Combate na Globo** com patrocinadores como **Monster, Outback, Ford e Harley Davidson**.

Eu estava determinado a criar o maior evento do Brasil. E foi o que eu fiz...

Vários atletas que começaram no Taura MMA hoje também lutam no UFC.

E eu tive a oportunidade de compartilhar esse caminho com grandes nomes do mundo da luta, como o Minotauro e Vitor Miranda.

Em 2018, a Carol, a mulher da minha vida e que está comigo desde o início de toda essa jornada, começou a falar sobre irmos morar nos Estados Unidos. Na época, aquilo era impossível. Eu não tinha como largar tudo e mudar de país.

Mas aquela ideia ficou na minha mente.

Então, em 2019, eu recebi **um convite de um cassino em Atlantic City, New Jersey, para fazer um evento no ano seguinte por lá.**

2020...
2020 foi o ano que tudo mudou.

Em março, **eu fiz o maior evento da Taura MMA**, com mais de 4.500 participantes, grandes patrocinadores e transmissão ao vivo para o Brasil inteiro.

Só tem um problema.
Isso foi em março.

E o **nosso voo foi um dos últimos a partir para os Estados Unidos** antes da pandemia fechar todos os aeroportos.

Lá estávamos eu e a Carol, sem saber falar inglês e pagando um aluguel com o dinheiro contado.

Nós tínhamos 8 mil dólares até fazer o evento.

Parcelamos um carro, alugamos um apartamento e fomos com quase nada de roupa, porque a ideia era comprar mais lá.

Mas agora, com todos os eventos com público proibidos, eu tinha que economizar ao máximo.

E para piorar, na primeira semana o nosso carro quebrou! Nem por isso eu ia desistir.

Nem por isso eu ia desistir.

Em outubro de 2020, eu finalmente consegui tirar o evento que nos levou para os Estados Unidos do papel.

ESPN RESULTADOS
ESPN KnockOut | Fightcenter | Calendário

Presidente do 'Taura MMA' promete realizar evento com público em outubro

Ag.Fight
13 de set, 2020, 15:51

Djônatan Leão, presidente da Taura MMA Instagram

Foi o primeiro evento esportivo a voltar com público presencial no mundo inteiro, transmitido ao vivo pela rede de televisão FOX Sports (em inglês), FOX Deports (em espanhol) e no Canal Combate (em português).

Transmissão ao vivo para o mundo inteiro!

Ah, detalhe.

Uma semana antes eu tinha acabado de fazer um evento no Rio de Janeiro, que também foi recorde de audiência na FOX Sports por causa de uma cena de um lutador americano que ficou com a orelha pendurada na luta principal.

Na verdade, o evento fez tanto sucesso que eu recebi uma **proposta da FOX para comprar as próximas edições**.

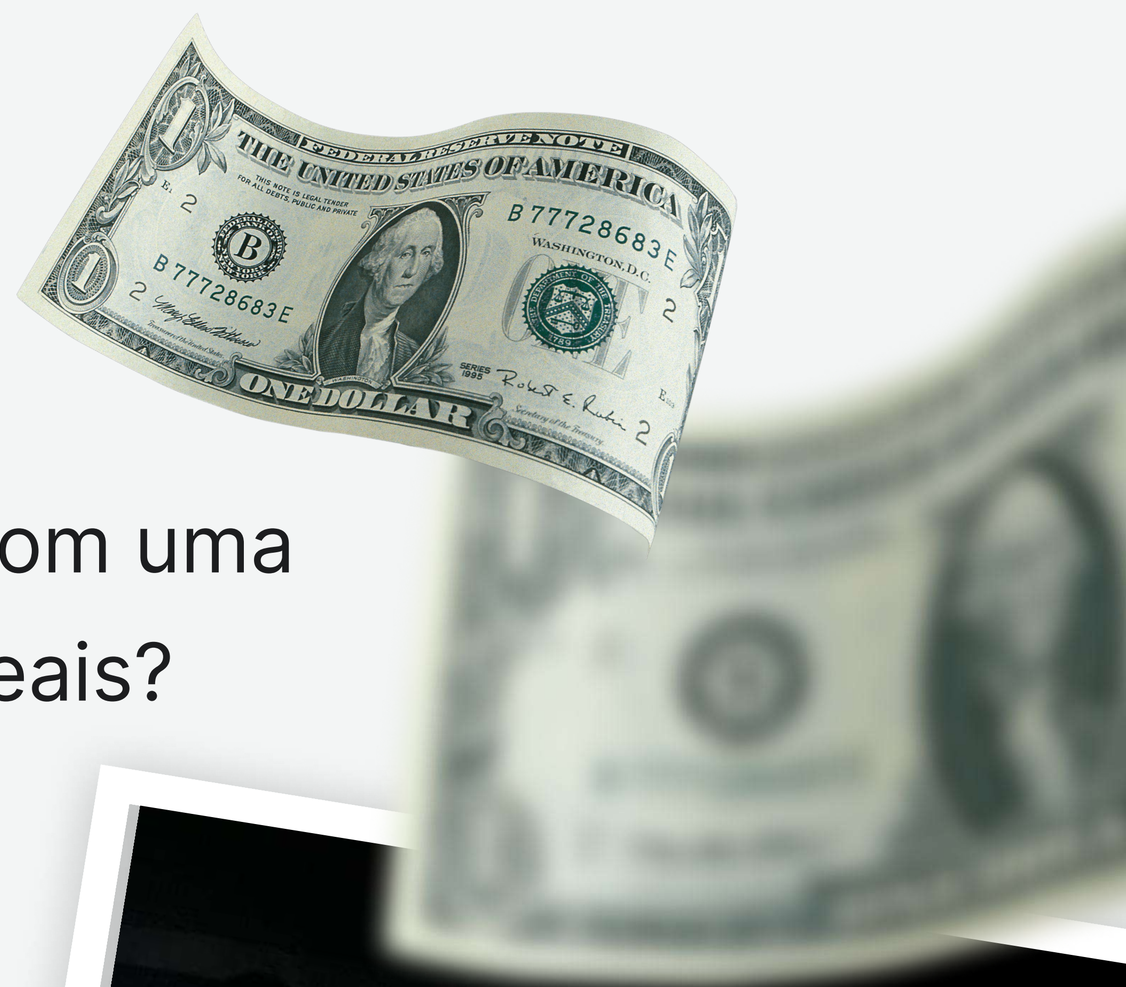
Então eu me juntei com um investidor mexicano para organizar tudo.

Eu só não fazia ideia do que estava prestes a acontecer.

Depois de montar todo o plano, com tudo pronto para colocar em prática e eu já tendo desembolsado uma grana do meu próprio bolso, o mexicano deu para trás.

E ele me deixou com uma dívida de...

300 MIL DÓLARES.



O que você faria se estivesse com uma dívida de mais de 1 milhão de reais?

Existem pessoas que já tiraram as suas próprias vidas por menos.

Mas eu nunca faria isso.

Eu e a Carol decidimos sair da casa que alugamos.

No lugar da casa, **nós fomos morar no carro tínhamos comprado**.

Pelo menos a gente conseguia usar o carro para ganhar dinheiro também.

Nós passávamos **14 horas por dia fazendo delivery** (tele-entrega) para **pagar a parcela do carro, a gasolina e a comida do dia.**

E foi aí que eu comecei a procurar pelas formas mais rápidas que fossem humanamente possíveis de ganhar muito dinheiro sem ferir os meus princípios.

No início, a ideia era abrir uma agência aérea com o público do Youtube da Carol, a Taura Tur, mas descontinuamos o negócio no primeiro mês por não ter a escala que nós precisávamos.

Depois pensei em me tornar consultor financeiro, uma profissão que dá muito dinheiro lá fora.

Inclusive eu tirei a licença para atuar com isso.

Mas eu vi que isso também demoraria muito e não me daria a escala que eu precisava.

Foi então que eu descobri que a possibilidade de ganhar dinheiro pela Internet como afiliado no Brasil

Eu comecei achando aquilo meio estranho, estava bem desconfiado, mas resolvi testar.

Usando também o público do YouTube da Carol, nós conseguimos ganhar 15 mil reais.

Mas quando eu comecei a entender melhor como funcionava aquele produto, eu fiquei indignado e decidi parar na hora.

Era só mais um curso de vender curso.

Mas então eu comecei a pensar, se é possível ganhar dinheiro pela Internet no Brasil, por que não fazer a mesma coisa, mas para ganhar em dólar?

Se funciona no Brasil, deve funcionar nos Estados Unidos.

Então eu comecei a estudar esse negócio da mesma forma que eu estudava os negócios físicos que eu tinha.

Levei isso muito à sério, pensando qual seria meu diferencial e como eu poderia escalar esse negócio o mais rápido possível.

O que sobrava do dinheiro do delivery eu investia em anúncios.

Então caiu a primeira venda...

A segunda...

A terceira...

Eu comecei a ver que aquilo era possível.

Foi então que eu vendi tudo que tinha ficado na nossa casa do Brasil para investir ainda mais nesse negócio internacional.

Então chegou 2021.
Eu já estava conseguindo um **faturamento de 100 dólares todos os dias**.

Parecia que agora sim, tudo ia mudar.

Mas claro, toda ação tem uma reação.

E a consequência de morar num carro comendo só fast-food saiu caro.

No início de 2021, **eu fui parar no hospital** por uma hora.

E essa foi **a hora mais cara da minha vida**.

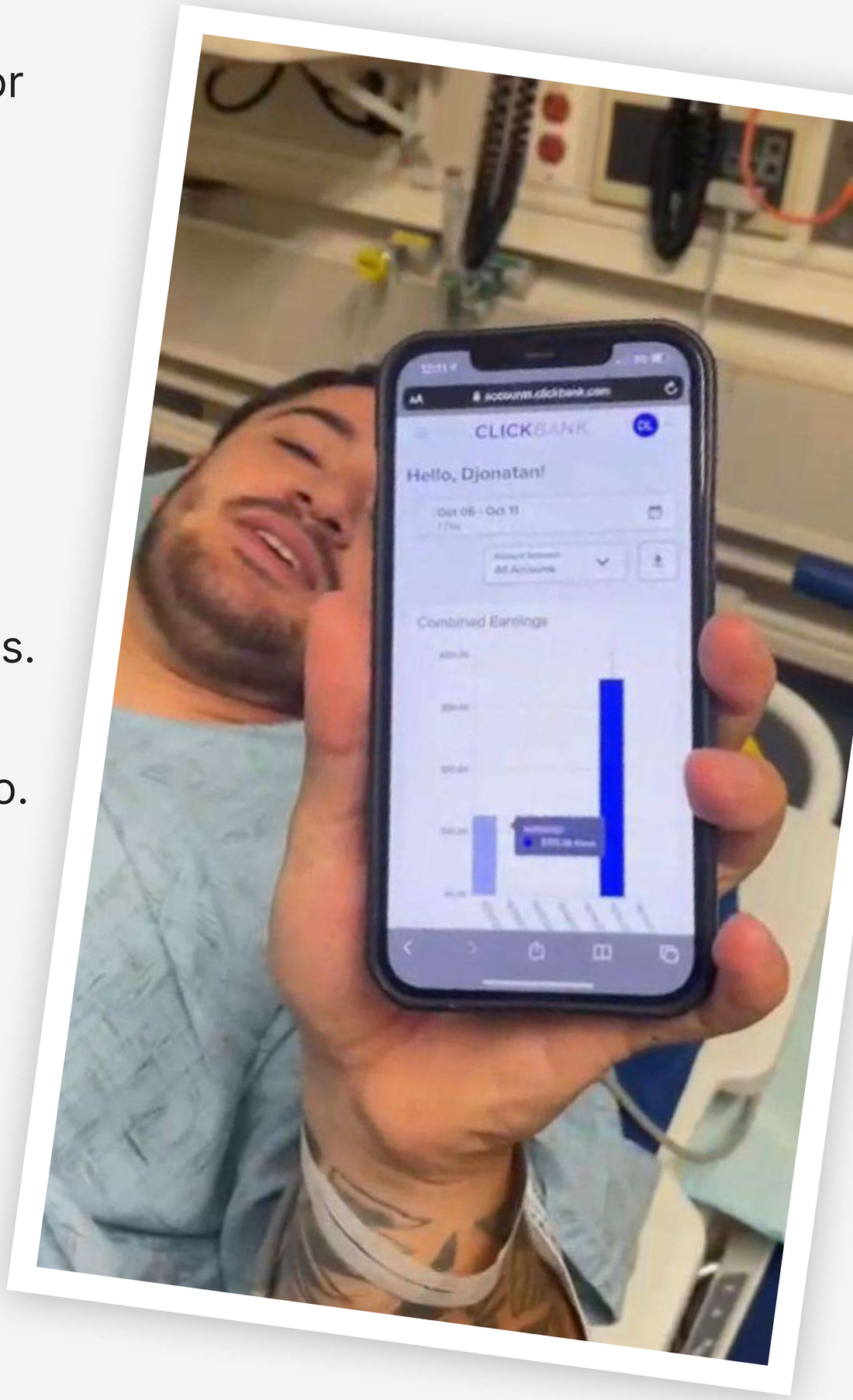
Mais especificamente, essa hora aumentou em 12 mil dólares a minha dívida.

Pois é, esse é o lado ruim dos Estados Unidos.

Lá não tem essa de serviço de saúde gratuito.

Mesmo assim, eu continuei vendendo.

Inclusive aqui ao lado está uma foto minha comemorando um faturamento de 100 dólares no hospital...

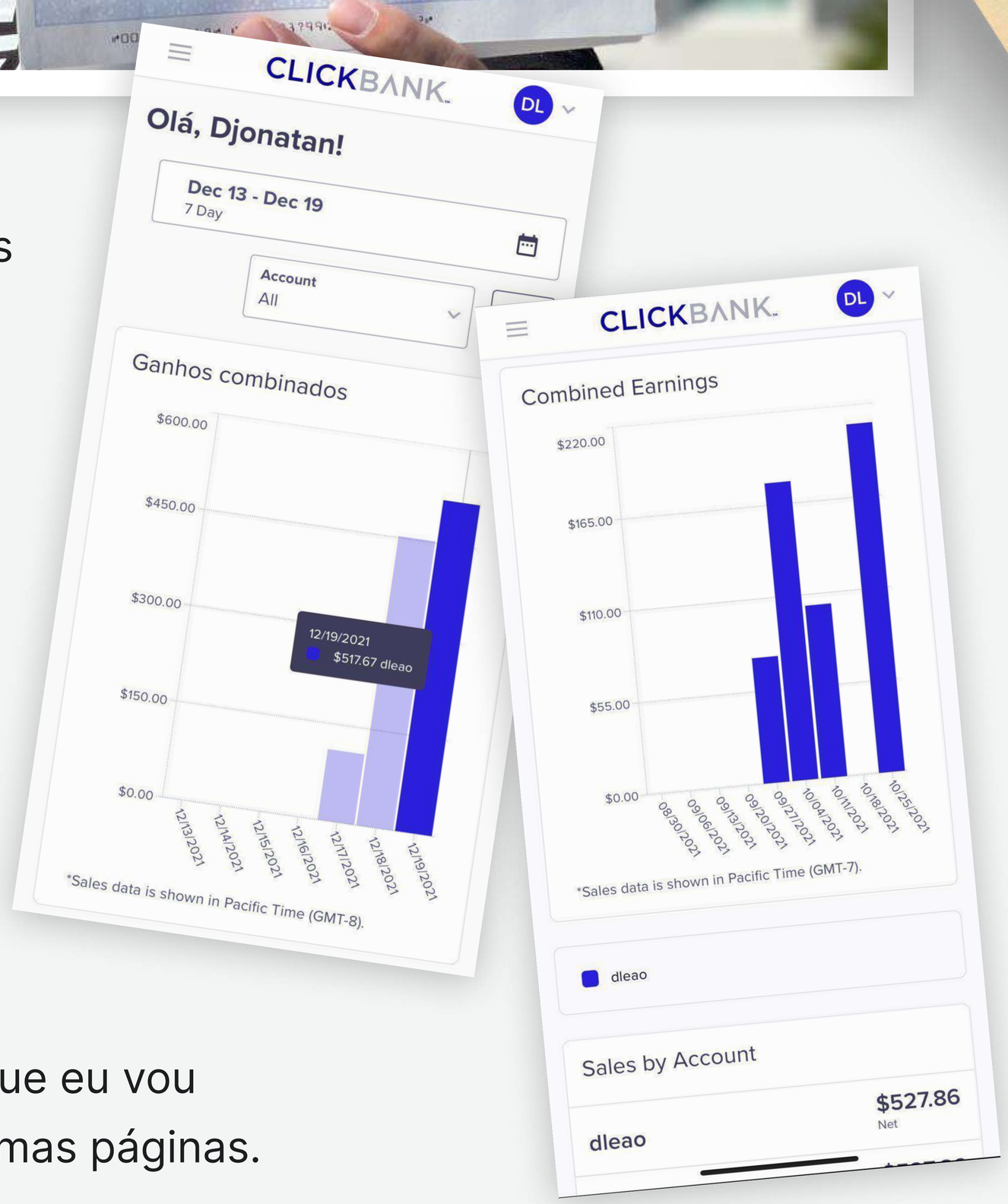


Algumas semanas depois, eu consegui o meu primeiro cheque **U$1.000,00 de faturamento em UM DIA**.

Depois disso, eu comecei a faturar entre 300 a 500 dólares todos os dias.

Sim, entre 9.000 a 15.000 dólares POR MÊS.

Convertendo, isso significa um faturamento mensal de **45.000 a 75.000 reais** por mês.



E é esse método que eu usei que eu vou compartilhar contigo nas próximas páginas.

Eu tive que quebrar muito a cabeça. Como você viu, eu fiquei mais de um ano nesse processo, falhando inúmeras vezes.

Mas eu nunca desisti, porque eu sabia o que era possível.

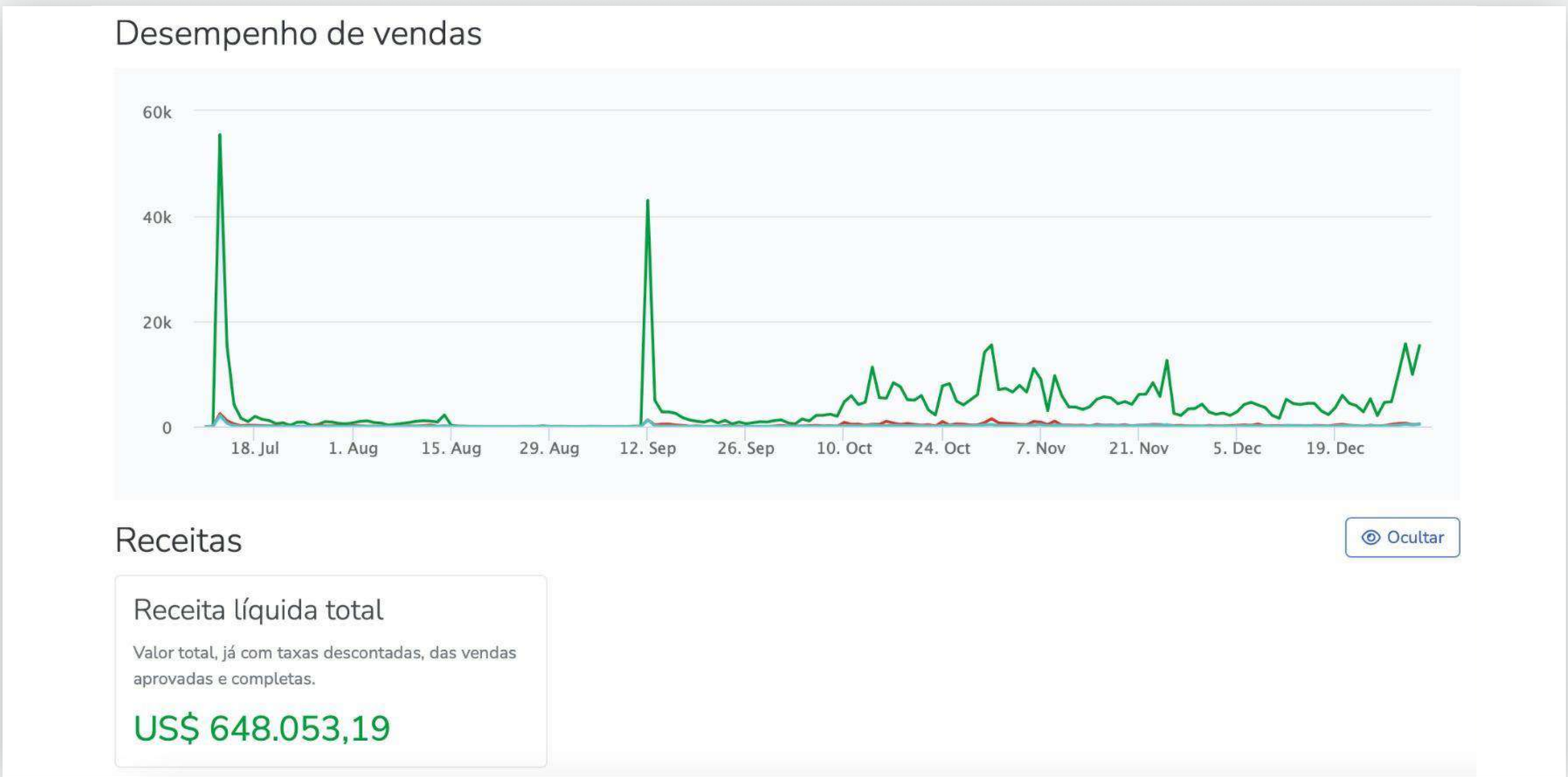
Eu sabia que tinha um **processo**, e que eu só precisava seguir esse processo, ter paciência e tudo daria certo.

Mesmo assim, eu ainda tinha uma dívida de mais de um milhão de reais para pagar. Eu fui ganhando cada vez mais.

Foi nesse período que eu fiz mais de U$250.000,00 em 90 dias com um dos métodos que eu vou te mostrar nesse e-book.

Então, em maio de 2022, eu e meu sócio, Vini Rodrigues, **abrimos oficialmente a Meta Smart Group nos Estados Unidos para ensinar pessoas comuns, que não nasceram em berço de ouro, a fazer o mesmo que eu fiz e faturar milhares de dólares pela Internet**.

E em julho fizemos o nosso primeiro lançamento. Nos primeiros 6 meses, faturamos mais 3,2 milhões de reais descontando as taxas.



Tudo isso ensinando o que realmente funciona, abrindo o jogo com os meus alunos.

Hoje eu tenho o orgulho de dizer que aposentei meus pais, tenho duas casas nos Estados Unidos e vou e venho de lá quando eu quero.

E agora montei a nossa sede física no Brasil para aumentar ainda mais os resultados dos nossos mais de 85 mil alunos.

E tudo isso sem **vender a minha alma** como 90% dos players do mercado digital brasileiro fazem para enriquecer.

Você está pronto para começar a sua jornada faturando em dólar através da Internet?

MANEIRA 1

COPYWRITER

MANEIRA 1

Copywriter

Introdução à profissão de Copywriter

Você já parou para pensar em como as palavras têm o poder de influenciar decisões e gerar milhões de dólares em vendas? É aí que entra o papel do Copywriter. Essa profissão, que pode parecer desconhecida para alguns, é uma das mais valiosas no mundo digital. O Copywriter é o profissional responsável por criar textos persuasivos que levam as pessoas a realizar uma ação específica, como comprar um produto, inscrever-se em uma lista de e-mails ou clicar em um anúncio.

O mercado digital valoriza muito esse tipo de profissional, principalmente porque um bom copy pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de um produto ou serviço. E o melhor de tudo? Você não precisa ter anos de experiência para começar a ganhar dinheiro como Copywriter. Com as estratégias certas, é possível fazer seus primeiros U$1.000,00 por dia.

Neste capítulo, vamos explorar passo a passo como você pode iniciar na carreira de Copywriting, desde o desenvolvimento das habilidades essenciais até a busca por clientes e a criação de textos que convertem.

Passo a passo para começar a ganhar em dólar como Copywriter

Aprenda os Fundamentos de Copywriting

- **O que é Copywriting?**: Copywriting é a arte de escrever textos que vendem. O objetivo é sempre persuadir o leitor a tomar uma ação específica. Para começar, familiarize-se com os conceitos básicos de copy, como chamadas para ação (CTAs), gatilhos mentais e técnicas de persuasão

- **Estudo e Prática:** Existem diversos recursos online gratuitos e pagos que podem te ajudar a entender os fundamentos. Reserve um tempo para estudar livros, blogs e cursos sobre o assunto. Mas lembre-se: prática é essencial. Quanto mais você escreve, melhor você fica.

Escolha um Nicho de Mercado

- **Por que Escolher um Nicho?:** Focar em um nicho específico, como saúde, finanças ou marketing digital, pode te ajudar a se destacar como especialista naquela área. Isso não só facilita encontrar clientes como também permite cobrar mais pelo seu trabalho.
- **Pesquisa de Nichos:** Faça uma pesquisa sobre os nichos que mais te interessam e que têm uma alta demanda por copywriters. Isso pode incluir a leitura de blogs populares, participação em grupos de redes sociais e análise de tendências de mercado.

Construa seu Portfólio

- **Por que Escolher um Nicho?:** Focar em um nicho específico, como saúde, finanças ou marketing digital, pode te ajudar a se destacar como especialista naquela área. Isso não só facilita encontrar clientes como também permite cobrar mais pelo seu trabalho.
- **Pesquisa de Nichos:** Faça uma pesquisa sobre os nichos que mais te interessam e que têm uma alta demanda por copywriters. Isso pode incluir a leitura de blogs populares, participação em grupos de redes sociais e análise de tendências de mercado.

Comece a Escrever e Entregar Resultados

- **Entenda o Cliente:** Antes de começar a escrever, tenha certeza de que entendeu bem o que o cliente quer. Faça perguntas para entender o público-alvo, o produto e o objetivo da campanha.
- **Pesquisa de Nichos:** Faça uma pesquisa sobre os nichos que mais te interessam e que têm uma alta demanda por copywriters. Isso pode incluir a leitura de blogs populares, participação em grupos de redes sociais e análise de tendências de mercado.

Escale Seus Resultados

- **Aumente seu Valor:** Com o tempo e a experiência, você pode começar a cobrar mais pelos seus serviços. Conforme os seus resultados e seu portfólio crescem, sua habilidade de justificar preços mais altos também aumenta.
- **Diversificação:** Além de textos de vendas, você pode diversificar para outras formas de copywriting, como e-mails de marketing, scripts de vídeo e textos para sites, aumentando ainda mais suas fontes de renda.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia como Copywriter:

- **Preço Médio por Projeto:** Um copywriter iniciante pode cobrar entre U$100,00 e U$300,00 por um texto de vendas ou uma série de e-mails de marketing.
- **Quantidade de Projetos:** Se você fechar 5 projetos de U$200,00 cada (ou 10 projetos de U$100,00), você já alcança a meta de U$1.000,00.
- **Esforço Necessário:** Considerando que cada projeto pode levar entre 2 a 4 horas para ser concluído, você precisaria dedicar cerca de 20 a 40 horas na primeira semana para alcançar essa meta.

MANEIRA 2

GESTOR DE TRÁFEGO

MANEIRA 2

Gestor de Tráfego

Introdução à profissão de Gestor de Tráfego

No mundo digital, atrair a atenção das pessoas certas é a chave para o sucesso de qualquer negócio. Aqui entra o papel crucial do Gestor de Tráfego, o profissional responsável por direcionar visitantes qualificados para sites, landing pages e lojas online, utilizando estratégias pagas, como anúncios no Google, Facebook, Instagram e outras plataformas.

Se você já navegou pela internet, é bem provável que tenha clicado em um anúncio que foi estrategicamente posicionado por um Gestor de Tráfego. Este profissional precisa entender bem o público-alvo, criar campanhas otimizadas e monitorar os resultados para garantir que o dinheiro investido em publicidade traga um retorno positivo.

A demanda por gestores de tráfego qualificados é alta, pois empresas de todos os tamanhos estão sempre em busca de maximizar seu retorno sobre o investimento (ROI) em publicidade digital. Com o conhecimento certo e as ferramentas adequadas, você pode rapidamente começar a atuar nesta área e atingir sua meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Gestor de Tráfego

Aprenda as Ferramentas Essenciais

- **Plataformas de Anúncios**: As principais plataformas que você precisa dominar são o Google Ads e o Facebook Ads. Ambas oferecem cursos gratuitos e tutoriais que te ensinam desde o básico até técnicas avançadas.

- **Ferramentas de Análise:** Ferramentas como Google Analytics, SEMrush e Ubersuggest são essenciais para monitorar o desempenho das suas campanhas e fazer ajustes necessários.

Desenvolva Habilidades Analíticas

- **Interpretação de Dados:** Um bom gestor de tráfego precisa ser capaz de interpretar métricas como CTR (taxa de cliques), CPA (custo por aquisição) e ROAS (retorno sobre gasto em anúncios). Essas métricas te dirão se a campanha está sendo eficaz ou não.
- **Otimização Contínua:** Uma parte importante do trabalho é testar diferentes versões de anúncios e páginas de destino para ver quais trazem melhores resultados.

Crie seu Primeiro Portfólio

- **Projetos Pessoais:** Se você ainda não tem clientes, comece criando campanhas fictícias ou para projetos pessoais. Isso ajudará a demonstrar suas habilidades.
- **Resultados Claros:** Mostre claramente os resultados que você conseguiu alcançar com as campanhas. Percentuais de crescimento, redução de custos e aumento de vendas são dados que chamam a atenção de potenciais clientes.

Capacitação e Certificações

- **Certificações Relevantes:** Ter certificações em Google Ads, Facebook Blueprint e outras plataformas é uma maneira de se destacar e ganhar a confiança dos clientes. Essas certificações mostram que você tem um conhecimento validado pelas próprias plataformas.
- **Cursos e Webinars:** Participe de cursos online e webinars que discutem as últimas tendências em marketing digital e gestão de tráfego. Isso te mantém atualizado e aumenta suas chances de sucesso.

Desenvolva Habilidades Analíticas

- **Interpretação de Dados:** Um bom gestor de tráfego precisa ser capaz de interpretar métricas como CTR (taxa de cliques), CPA (custo por aquisição) e ROAS (retorno sobre gasto em anúncios). Essas métricas te dirão se a campanha está sendo eficaz ou não.
- **Otimização Contínua:** Uma parte importante do trabalho é testar diferentes versões de anúncios e páginas de destino para ver quais trazem melhores resultados.

Crie seu Primeiro Portfólio

- **Projetos Pessoais:** Se você ainda não tem clientes, comece criando campanhas fictícias ou para projetos pessoais. Isso ajudará a demonstrar suas habilidades.
- **Resultados Claros:** Mostre claramente os resultados que você conseguiu alcançar com as campanhas. Percentuais de crescimento, redução de custos e aumento de vendas são dados que chamam a atenção de potenciais clientes.

Capacitação e Certificações

- **Certificações Relevantes:** Ter certificações em Google Ads, Facebook Blueprint e outras plataformas é uma maneira de se destacar e ganhar a confiança dos clientes. Essas certificações mostram que você tem um conhecimento validado pelas próprias plataformas.
- **Cursos e Webinars:** Participe de cursos online e webinars que discutem as últimas tendências em marketing digital e gestão de tráfego. Isso te mantém atualizado e aumenta suas chances de sucesso.

Busque Clientes

- **Freelancer e Consultoria:** Inicie oferecendo seus serviços em plataformas de freelancing, como Upwork, ou diretamente para pequenas empresas que não têm um gestor de tráfego. Muitas vezes, pequenas empresas estão dispostas a investir em serviços

de tráfego pago, mas não têm experiência interna.

- **Networking e Parcerias:** Construa uma rede de contatos com outros profissionais de marketing digital. Parcerias com designers, desenvolvedores e agências podem ser uma excelente fonte de clientes.

Automatize e Escale

- **Automação de Processos:** Use ferramentas de automação, como o Zapier, para automatizar relatórios e campanhas recorrentes. Isso te permitirá gerenciar mais contas sem aumentar proporcionalmente o trabalho.
- **Ofereça Pacotes de Serviço:** Em vez de cobrar por campanha, ofereça pacotes mensais de gestão de tráfego. Isso garante um fluxo de caixa constante e facilita o planejamento financeiro.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia como Gestor de Tráfego:

- **Preço Médio por Projeto:** Um gestor de tráfego iniciante pode cobrar entre U$200,00 e U$500,00 por campanha, dependendo da complexidade e do orçamento do cliente.
- **Quantidade de Projetos:** Se você fechar 2 projetos de U$500,00 cada ou 5 projetos de U$200,00, você já alcança a meta de U$1.000,00.
- **Esforço Necessário:** Cada projeto pode exigir de 5 a 10 horas de trabalho, incluindo criação, otimização e relatórios. Ou seja, dedicando de 20 a 50 horas na primeira semana, você pode alcançar essa meta.

MANEIRA 3

CONSULTOR DE GOOGLE MEU NEGÓCIO

MANEIRA 3

Consultor de Google Meu Negócio

Introdução à profissão de Consultor de Google Meu Negócio

Em um mundo onde a presença online é fundamental para qualquer empresa, o Google Meu Negócio (Google My Business) tornou-se uma ferramenta essencial para ajudar empresas a se destacarem nos resultados de pesquisa e no Google Maps. Para pequenas e médias empresas, especialmente aquelas com uma presença física, otimizar e gerenciar um perfil no Google Meu Negócio pode ser a diferença entre ser encontrado pelos clientes ou ser deixado para trás.

Como consultor de Google Meu Negócio, você ajuda empresas a otimizar seus perfis para aparecer nas primeiras posições das buscas locais, atrair mais clientes e aumentar as conversões. Este trabalho pode ser feito remotamente, e a demanda por especialistas que saibam como explorar ao máximo essa ferramenta está crescendo, especialmente entre empresas que querem alcançar um público que fala português e está disposto a pagar em dólar.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode se tornar um especialista em Google Meu Negócio e atingir a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro com Google Meu Negócio

Aprenda as Ferramentas e Regras do Google Meu Negócio

- **Configuração e Otimização:** Aprenda a configurar corretamente um perfil no Google Meu Negócio, incluindo informações essenciais como endereço, horário de funcionamento, categorias de negócios e descrição da empresa.

- **SEO Local:** Entenda como otimizar os perfis para SEO local, aumentando as chances de aparecer nos primeiros resultados das pesquisas relacionadas ao negócio e na seção de mapas.

Ofereça Serviços de Configuração e Otimização

- **Pacotes de Serviços:** Ofereça pacotes que incluam a criação, configuração e otimização de perfis no Google Meu Negócio. Você pode também oferecer a manutenção contínua para garantir que o perfil esteja sempre atualizado e otimizado.
- **Avaliações e Interações:** Gerenciar e responder a avaliações é crucial. Ensine os donos de negócios a interagir de forma eficaz com seus clientes ou ofereça esse serviço para garantir um relacionamento positivo com os consumidores.

Busque Clientes em Mercados Internacionais

- **Plataformas de Freelancing:** Cadastre-se em plataformas como Upwork e Fiverr, onde empresas internacionais buscam especialistas em Google Meu Negócio para otimizar sua presença online.
- **Networking Digital:** Utilize redes sociais profissionais como LinkedIn para se conectar com pequenos empresários que possam se beneficiar de seus serviços, especialmente aqueles que estão expandindo para mercados globais.

Monetize com Consultoria e Treinamento

- **Consultoria Personalizada:** Ofereça consultoria personalizada para empresas que precisam de ajuda para otimizar seus perfis, melhorar suas classificações e atrair mais clientes locais.
- **Treinamentos Online:** Crie cursos ou workshops sobre Google Meu Negócio para ensinar outros profissionais ou empresários a gerenciar e otimizar seus próprios perfis.

Use Ferramentas de Automação

- **Automatização de Respostas:** Utilize ferramentas que ajudam a automatizar respostas a avaliações ou atualizações regulares no perfil, aumentando a eficiência e a satisfação do cliente.
- **Monitoramento de Desempenho:** Ferramentas como Google Analytics podem ser integradas ao Google Meu Negócio para monitorar o desempenho do perfil e fornecer relatórios detalhados para os clientes.

Escale seus Serviços de Google Meu Negócio

- **Ampliação do Alcance:** Conforme você começa a ter mais clientes satisfeitos, utilize depoimentos e estudos de caso para atrair novos negócios. Expanda sua oferta para incluir outras plataformas de SEO local, como Bing Places e Apple Maps.
- **Parcerias Estratégicas:** Forme parcerias com agências de marketing digital ou desenvolvedores web que possam recomendar seus serviços a seus clientes, aumentando sua base de clientes sem a necessidade de marketing direto.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia com serviços de Google Meu Negócio:

- **Preço Médio por Serviço:** Dependendo do escopo, você pode cobrar entre U$200,00 e U$500,00 por cliente para configuração e otimização do perfil no Google Meu Negócio.
- **Quantidade de Clientes:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria fechar 2 clientes com um serviço de U$500,00 cada ou 5 clientes com um serviço de U$200,00.
- **Esforço Necessário:** A configuração inicial e otimização de cada perfil pode exigir de 5 a 10 horas, dependendo do nível de personalização necessário.

MANEIRA 4

EDITOR DE VÍDEO

MANEIRA 4

Editor de Vídeo

Introdução à profissão de Editor de Vídeo

Com o crescimento explosivo do consumo de conteúdo em vídeo nas plataformas digitais, a demanda por editores de vídeo qualificados nunca foi tão alta. Seja para vídeos no YouTube, anúncios no Instagram, ou até mesmo produções mais elaboradas para cursos online e documentários, o editor de vídeo é uma peça fundamental no processo de comunicação audiovisual.

A profissão de editor de vídeo permite que você trabalhe de qualquer lugar do mundo, com clientes de diversas nacionalidades, e o melhor de tudo: você pode receber em dólares. Com um computador, softwares de edição e habilidades de storytelling visual, é possível transformar imagens brutas em narrativas envolventes que capturam a atenção do público e transmitem a mensagem de forma clara e impactante.

Neste capítulo, vamos explorar os passos necessários para se tornar um editor de vídeo profissional e como você pode rapidamente alcançar a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Editor de Vídeo

Escolha os Softwares Certos

- **Softwares de Edição Profissional:** O mercado de edição de vídeo oferece várias ferramentas, sendo Adobe Premiere Pro e Final Cut Pro as mais reconhecidas e utilizadas por profissionais. Ambas oferecem recursos avançados que te permitem editar vídeos com alta qualidade.

- **Plataformas Gratuitas:** Se você está começando e não quer investir imediatamente em software pago, o DaVinci Resolve é uma excelente alternativa gratuita, oferecendo muitas funcionalidades avançadas sem custo inicial.

Desenvolva Suas Habilidades Técnicas e Criativas

- **Cursos e Tutoriais:** Existem inúmeros cursos online que ensinam desde o básico até técnicas avançadas de edição de vídeo. Plataformas como Udemy, Coursera e até o YouTube são ótimos pontos de partida.
- **Prática Constante:** A edição de vídeo é uma habilidade que melhora com a prática. Trabalhe em pequenos projetos, como vídeos pessoais ou para amigos, para desenvolver seu portfólio e ganhar confiança.

Monte um Portfólio Sólido

- **Demonstração de Competências:** Crie uma coleção de trabalhos que demonstrem suas habilidades. Se ainda não tem clientes, use material livre de direitos autorais para criar projetos fictícios que possam ser exibidos como exemplos do seu trabalho.
- **Diversificação de Estilos:** Mostre sua capacidade de trabalhar com diferentes estilos de edição, como vídeos de marketing, vlogs, documentários e vídeos de produto. Isso ajudará a atrair uma gama mais ampla de clientes.

Encontre Clientes Internacionais

- **Plataformas de Freelancing:** Inscreva-se em plataformas como Upwork, Fiverr e Freelancer.com, onde a demanda por editores de vídeo é alta. Muitos clientes nessas plataformas pagam em dólares e estão à procura de editores de diferentes níveis de experiência.
- **Redes Sociais e Grupos Online:** Participe de grupos de Facebook e LinkedIn voltados para produção de vídeo e marketing digital. Esses espaços são ótimos para fazer networking e encontrar oportunidades de trabalho.

Ofereça Serviços Adicionais

- **Pacotes de Serviços:** Em vez de apenas editar vídeos, ofereça pacotes completos que incluam edição, pós-produção (como correção de cor e mixagem de áudio) e criação de thumbnails ou animações simples. Isso pode aumentar o valor do seu trabalho e atrair mais clientes.
- **Consultoria de Conteúdo:** Muitas vezes, clientes precisam de orientação sobre como estruturar seus vídeos para maximizar o impacto. Oferecer consultoria sobre roteirização e estratégia de conteúdo pode diferenciar seus serviços no mercado.

Escale seu Negócio

- **Trabalho Recorrente:** Procure estabelecer contratos de longo prazo com clientes que necessitem de vídeos regulares, como YouTubers ou empresas que produzem conteúdo frequentemente. Isso garante uma receita contínua e menos tempo gasto buscando novos clientes.
- **Terceirização:** Conforme sua demanda cresce, considere terceirizar partes do trabalho, como animações ou correções de cor, para outros profissionais. Isso te permitirá aceitar mais projetos e aumentar seus ganhos sem comprometer a qualidade.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia como Editor de Vídeo:

- **Preço Médio por Projeto:** Um editor de vídeo iniciante pode cobrar entre U$150,00 e U$400,00 por vídeo, dependendo da duração e complexidade.
- **Quantidade de Projetos:** Se você fechar 3 projetos de U$350,00 cada, ou 5 projetos de U$200,00 cada, você já alcança a meta de U$1.000,00.
- **Esforço Necessário:** Cada projeto pode levar de 5 a 15 horas, dependendo das especificidades do vídeo. Dedicando 30 a 50 horas na primeira semana, você pode atingir essa meta.

MANEIRA 5

SOCIAL SELLING

MANEIRA 5

Social Selling

Introdução à profissão de Social Selling

O Social Selling é uma técnica de vendas que utiliza as redes sociais para se conectar, compreender e interagir com potenciais clientes. Em vez de fazer vendas diretas, o Social Selling foca em construir relacionamentos, oferecendo valor ao cliente e criando uma confiança que, eventualmente, leva a uma venda.

Na era digital, onde as redes sociais desempenham um papel central na comunicação, o Social Selling tornou-se uma estratégia poderosa para marcas e vendedores. Empresas de todos os tamanhos estão investindo em profissionais que sabem como usar plataformas como LinkedIn, Instagram e Facebook para gerar leads qualificados e converter esses leads em clientes.

Para quem deseja ganhar em dólar, o Social Selling oferece uma grande oportunidade, especialmente para quem domina a comunicação nas redes sociais e entende como influenciar decisões de compra através de conteúdo relevante e interações estratégicas.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro com Social Selling

Escolha as Plataformas Certas

- **LinkedIn para B2B:** Se o seu foco é vender para outras empresas (B2B), o LinkedIn é a plataforma ideal. Lá, você pode se conectar com tomadores de decisão e construir uma rede de contatos que te levará a grandes oportunidades de negócio.
- **Instagram e Facebook para B2C:** Para vendas ao consumidor final (B2C), Instagram e Facebook são essenciais. Essas plataformas permitem um contato mais próximo e a criação de conteúdo visual que engaja e atrai o público.

Construa seu Perfil e Autoridade

- **Otimize seu Perfil:** Seu perfil nas redes sociais deve refletir claramente sua experiência e o valor que você oferece. Use uma foto profissional, uma biografia convincente e inclua exemplos de resultados que você já alcançou.
- **Crie Conteúdo de Valor:** Comece a produzir e compartilhar conteúdo relevante para seu público-alvo. Isso pode incluir artigos, vídeos, infográficos e posts que resolvam problemas comuns ou ofereçam insights valiosos.

Conecte-se com Potenciais Clientes

- **Pesquisa de Leads:** Utilize as ferramentas de busca das redes sociais para identificar e se conectar com pessoas que se encaixam no perfil do seu cliente ideal. No LinkedIn, por exemplo, você pode usar filtros de pesquisa avançada para encontrar decisores em empresas específicas.
- **Interação** Estratégica: Em vez de abordar diretamente com uma proposta de venda, comece interagindo com o conteúdo dos seus leads. Comente, curta e compartilhe posts relevantes para construir um relacionamento antes de entrar em contato direto.

Conduza Conversas Eficazes

- **Abordagem Personalizada:** Quando iniciar uma conversa com um potencial cliente, personalize sua mensagem. Mostre que você entende suas necessidades e desafios específicos, e ofereça soluções que se alinhem a esses pontos.
- **Venda Consultiva:** No Social Selling, é crucial adotar uma abordagem consultiva. Faça perguntas para entender melhor o negócio do seu cliente e ofereça soluções personalizadas, em vez de empurrar um produto ou serviço.

Use Ferramentas de Automação

- **Automatização de Processos:** Ferramentas como LinkedIn Sales Navigator, Hootsuite e HubSpot podem te ajudar a gerenciar

- contatos, agendar postagens e acompanhar interações. Isso te permite focar em estratégias mais eficazes enquanto as tarefas repetitivas são automatizadas.
- **Análise de Resultados:** Utilize ferramentas analíticas para monitorar o desempenho das suas campanhas de Social Selling. Isso inclui a taxa de resposta às suas mensagens, o crescimento da sua rede e as conversões resultantes das suas interações.

Escalando Resultados

- **Expansão da Rede:** Conforme você vai construindo relacionamentos e fechando vendas, continue expandindo sua rede. Quanto mais contatos relevantes você tiver, maiores serão as chances de encontrar novas oportunidades de negócio.
- **Treinamento Contínuo:** As plataformas sociais e as técnicas de venda estão em constante evolução. Invista em treinamentos e workshops para se manter atualizado e aprimorar suas habilidades de Social Selling.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia com Social Selling:

- **Preço Médio por Venda:** Dependendo do produto ou serviço que você está vendendo, o valor de cada venda pode variar significativamente. Assumindo que você esteja vendendo produtos com uma comissão de U$100,00 por venda.
- **Quantidade de Vendas:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria realizar 10 vendas de U$100,00 cada.
- **Esforço Necessário:** O tempo necessário para fechar essas vendas dependerá da sua habilidade em construir relacionamentos e identificar oportunidades de venda. Com dedicação diária à construção de relacionamentos e ao fechamento de vendas, você pode atingir essa meta em uma semana.

MANEIRA 6

LANÇADOR DIGITAL

MANEIRA 6

Lançador Digital

Introdução à profissão de Lançador Digital

No universo do marketing digital, os lançamentos são estratégias altamente eficazes para promover e vender produtos ou serviços em grande escala em um curto período de tempo. O papel do Lançador Digital é planejar, executar e otimizar essas campanhas de lançamento, coordenando todos os aspectos envolvidos, desde a criação de conteúdo até o tráfego pago e o suporte ao cliente.

Lançamentos digitais podem gerar receitas substanciais em poucos dias, tornando essa uma das carreiras mais lucrativas para quem deseja ganhar em dólar. Como Lançador Digital, você pode trabalhar com infoprodutos, cursos online, softwares, e até mesmo produtos físicos, dependendo do nicho que escolher.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode começar como Lançador Digital e alcançar rapidamente a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Lançador Digital

Escolha um Produto ou Nicho

- **Produtos Digitais:** Focar em cursos online, e-books, softwares ou assinaturas de serviços digitais pode ser altamente lucrativo, já que os custos de produção e distribuição são baixos, e a demanda está em crescimento constante.
- **Pesquisa de Mercado:** Antes de lançar um produto, é essencial entender o mercado e o público-alvo. Use ferramentas como Google Trends, SEMrush, e análise de concorrentes para identificar nichos lucrativos com alta demanda e pouca concorrência.

Desenvolva uma Estratégia de Lançamento

- **Métodos de Lançamento:** Existem vários métodos de lançamento, como o Lançamento Meteórico, o Lançamento Semente, e o Lançamento Perpétuo. Cada método tem suas particularidades, e a escolha depende do tipo de produto e do público-alvo.
- **Planejamento de Conteúdo:** Crie uma sequência de conteúdo que gere expectativa e valor para a audiência antes do lançamento. Isso inclui vídeos, webinars, e-mails e posts nas redes sociais.

Construa uma Lista de Leads

- **Lead Magnets:** Ofereça algo de valor gratuito em troca do e-mail dos seus potenciais clientes. Isso pode ser um e-book, um mini-curso ou uma planilha útil. O objetivo é criar uma lista de leads qualificados que estarão prontos para comprar no momento do lançamento.
- **Automação de E-mails:** Use ferramentas de automação de marketing como Mailchimp ou ActiveCampaign para criar uma sequência de e-mails que educa e engaja seus leads, preparando-os para o lançamento.

Execute o Lançamento

- **Criação de Páginas de Vendas:** Desenvolva uma página de vendas que seja persuasiva e clara, destacando os benefícios do produto e incluindo depoimentos de clientes e provas sociais.
- **Tráfego Pago:** Invista em campanhas de tráfego pago para aumentar o alcance do lançamento. Utilize plataformas como Facebook Ads e Google Ads para direcionar tráfego qualificado para suas páginas de pré-lançamento e vendas.

Monitore e Otimize

- **Análise de Resultados:** Durante o lançamento, monitore métricas-chave como taxa de conversão, ROI (Retorno sobre Investimento) e CAC (Custo de Aquisição de Cliente). Use essas informações para fazer ajustes em tempo real e otimizar os resultados.

- **Follow-Up Pós-Lançamento:** Após o término do lançamento, é importante manter o relacionamento com os clientes e leads. Ofereça bônus, novos produtos ou serviços complementares para maximizar o valor de cada cliente.

Escalando para Grandes Lançamentos

- **Parcerias e Afiliados:** Para lançamentos maiores, considere trabalhar com parceiros ou afiliados que possam promover o produto para suas próprias audiências, ampliando significativamente o alcance e as vendas.
- **Lançamentos Recorrentes:** Depois de um lançamento bem-sucedido, você pode repetir o processo com melhorias baseadas no feedback do público e nas métricas coletadas, aumentando progressivamente os lucros.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia como Lançador Digital:

- **Preço Médio por Produto:** Suponha que você esteja lançando um curso online ou um infoproduto com preço médio de U$100,00.
- **Quantidade de Vendas:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria realizar 10 vendas de U$100,00 cada.
- **Esforço Necessário:** Com uma estratégia de lançamento bem estruturada, incluindo tráfego pago e uma boa lista de leads, alcançar 10 vendas durante o período de lançamento é uma meta realista.

MANEIRA 7

CONTADOR DIGITAL

MANEIRA 7

Contador Digital

Introdução à profissão de Contador Digital

A transformação digital não poupou nem mesmo as profissões mais tradicionais, como a contabilidade. Hoje, ser um Contador Digital significa utilizar tecnologias avançadas para oferecer serviços contábeis a empresas e indivíduos em qualquer lugar do mundo. Com a globalização dos negócios e a crescente necessidade de serviços financeiros precisos e em tempo real, os contadores digitais estão mais requisitados do que nunca.

Como Contador Digital, você pode oferecer uma ampla gama de serviços, desde a gestão de finanças pessoais até consultoria fiscal para pequenas e médias empresas, tudo isso de forma remota. Além disso, o trabalho pode ser altamente lucrativo, especialmente se você conseguir nichar seus serviços e atender clientes internacionais que pagam em dólar.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode se posicionar como um Contador Digital e atingir a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Contador Digital

Invista em Ferramentas Contábeis Modernas

- **Software de Contabilidade:** Ferramentas como QuickBooks, Xero e FreshBooks são essenciais para a contabilidade digital. Esses softwares permitem gerenciar contas, emitir faturas, calcular impostos e acompanhar fluxos de caixa de forma eficiente e automatizada.

- **Plataformas de Gestão Financeira:** Use plataformas que integram múltiplos serviços financeiros, como contas a pagar e a receber, folha de pagamento e relatórios financeiros, para oferecer um serviço completo aos seus clientes.

Especialize-se em um Nicho

- **Contabilidade para Freelancers e Solopreneurs:** Muitos freelancers e empresários individuais precisam de ajuda para organizar suas finanças e impostos. Especializar-se nesse nicho pode te diferenciar no mercado.
- **Consultoria Fiscal Internacional:** Se você tem conhecimento em regulamentações fiscais de diferentes países, oferecer consultoria para empresas que operam globalmente pode ser extremamente lucrativo.

Desenvolva um Portfólio de Serviços

- **Serviços Básicos:** Inclua serviços como contabilidade básica, preparação de impostos, e reconciliação de contas bancárias. Estes são serviços fundamentais que qualquer empresa ou indivíduo precisa.
- **Serviços Avançados:** Ofereça serviços de planejamento financeiro, auditoria interna, e consultoria para otimização fiscal. Estes serviços podem ter um valor mais alto e atrair clientes maiores.

Busque Clientes Online

- **Freelancing e Plataformas de Serviços:** Inscreva-se em plataformas de freelancing como Upwork e Freelancer, onde a demanda por serviços contábeis remotos é alta. Clientes internacionais que pagam em dólar frequentemente procuram contadores que possam trabalhar de forma remota.
- **Networking e Marketing Digital:** Construa uma presença online forte, participando de redes sociais, blogs e fóruns dedicados à contabilidade e finanças. Isso não só aumenta sua visibilidade, mas também te posiciona como uma autoridade no assunto.

Ofereça Planos de Assinatura

- **Pagamentos Recorrentes:** Em vez de cobrar por projeto, ofereça planos de assinatura mensal para serviços contínuos, como gestão de contas e relatórios mensais. Isso garante um fluxo de caixa constante e facilita o planejamento financeiro.
- **Pacotes Personalizados:** Crie pacotes de serviços que atendam às necessidades específicas de diferentes tipos de clientes, como startups, pequenas empresas ou profissionais autônomos.

Mantenha-se Atualizado e Compliance

- **Educação Contínua:** A legislação tributária e as regulamentações contábeis estão em constante mudança, especialmente em mercados internacionais. Mantenha-se atualizado com cursos, webinars e certificações para garantir que seus serviços estejam sempre em conformidade.
- **Compliance Internacional:** Certifique-se de que você entende as nuances das regulamentações fiscais e contábeis nos países onde seus clientes operam, para oferecer uma consultoria precisa e evitar problemas legais.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia como Contador Digital:

- **Preço Médio por Serviço:** Dependendo dos serviços que você oferece, você pode cobrar entre U$200,00 e U$500,00 por cliente, especialmente para consultoria fiscal ou auditorias.
- **Quantidade de Clientes:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria fechar 2 clientes com um serviço de U$500,00 ou 5 clientes com um serviço de U$200,00.
- **Esforço Necessário:** O tempo necessário para realizar esses serviços pode variar de 10 a 30 horas por cliente, dependendo da complexidade das tarefas.

MANEIRA 8

AUTOMAÇÃO

MANEIRA 8

Automação

Introdução à profissão de Automação

Na era digital, a automação tornou-se uma das ferramentas mais poderosas para empresas que buscam aumentar a eficiência e reduzir custos. A automação de processos envolve o uso de tecnologia para executar tarefas repetitivas e demoradas de forma automática, liberando tempo para atividades mais estratégicas e criativas. Como profissional especializado em automação, você pode ajudar empresas de todos os tamanhos a otimizar seus fluxos de trabalho, economizar recursos e aumentar a produtividade.

A demanda por automação é alta em diversas áreas, desde marketing e vendas até gestão de projetos e atendimento ao cliente. Dominar ferramentas e técnicas de automação permite que você crie soluções customizadas para negócios, podendo cobrar valores substanciais por seus serviços, especialmente em mercados que pagam em dólar.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode se especializar em automação e atingir a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro com Automação

Aprenda as Ferramentas de Automação

- **Plataformas de Automação:** Ferramentas como Zapier, Integromat (agora Make), e Automate.io são populares para automatizar tarefas em várias plataformas. Elas permitem que você crie "zaps" ou "cenários" que conectam diferentes apps e automatizam processos sem a necessidade de código.

- **Automação de Marketing e Vendas:** Domine ferramentas como HubSpot, ActiveCampaign, e Mailchimp para automatizar campanhas de e-mail, nutrição de leads, e segmentação de clientes.

Identifique Processos Passíveis de Automação

- **Mapeamento de Processos:** Comece analisando as operações de uma empresa para identificar tarefas repetitivas e demoradas que podem ser automatizadas. Isso pode incluir desde o envio automático de e-mails até a integração de sistemas de vendas e CRM.
- **Consultoria Inicial:** Ofereça uma análise inicial gratuita ou a baixo custo para atrair clientes. Isso ajuda a identificar áreas de melhoria e prepara o terreno para a venda de serviços mais complexos de automação.

Desenvolva Soluções Customizadas

- **Criação de Workflows** Personalizados: Cada empresa tem necessidades específicas, e é aqui que você pode brilhar criando soluções de automação sob medida. Use as ferramentas que aprendeu para desenvolver automações que economizam tempo e dinheiro para seus clientes.
- **Automação de Relatórios e Análises:** Muitas empresas gastam horas preparando relatórios semanais ou mensais. Criar automações que gerem relatórios automáticos e enviem para os responsáveis pode ser um serviço de alto valor.

Ofereça Serviços de Automação como um Pacote

- **Pacotes de Serviços:** Em vez de cobrar por automação única, ofereça pacotes que incluem monitoramento contínuo, manutenção e atualizações. Isso cria um fluxo de receita recorrente e garante que as automações continuem funcionando eficientemente.

- **Integrações Completas:** Especialize-se em integrações entre diferentes plataformas (por exemplo, integrando Shopify com um sistema de ERP). Isso agrega mais valor ao serviço e permite que você cobre mais.

Busque Clientes em Mercados Internacionais

- **Freelancing e Consultoria Remota:** Ofereça seus serviços em plataformas de freelancing como Upwork e Fiverr, onde você pode atrair clientes internacionais. Clientes nos EUA e Europa frequentemente pagam em dólar por serviços de automação especializados.
- **Marketing Digital:** Crie um site ou blog que destaque seus serviços de automação. Produza conteúdo que mostre cases de sucesso e dicas sobre automação para atrair clientes e gerar leads qualificados.

Escale seus Serviços de Automação

- **Automação de Vendas:** Automação não se limita apenas aos processos internos dos clientes. Automatize seus próprios processos de vendas e marketing para escalar sua empresa. Use funis de vendas automatizados para captar e converter leads em clientes.
- **Parcerias com Agências e Consultorias:** Forme parcerias com agências de marketing, TI ou consultorias de negócios que possam indicar seus serviços para seus próprios clientes, expandindo assim sua base de clientes sem precisar investir pesadamente em marketing.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia com serviços de Automação:

- **Preço Médio por Projeto:** Dependendo da complexidade da automação, você pode cobrar entre U$300,00 e U$1.000,00 por projeto. Automação de processos críticos para uma empresa pode ter um valor ainda maior.

- **Quantidade de Projetos:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria fechar 1 projeto de U$1.000,00 ou 3 a 4 projetos menores de U$300,00 a U$400,00.
- **Esforço Necessário:** A implementação de automações pode levar de 10 a 20 horas, dependendo do escopo do trabalho e da complexidade das integrações.

MANEIRA 9

AGÊNCIA DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

MANEIRA 9

Agência de Inteligência Artificial

A inteligência artificial (IA) está revolucionando diversos setores, desde o atendimento ao cliente até o marketing e a análise de dados. Empresas estão cada vez mais buscando soluções de IA para automatizar processos, melhorar a eficiência e tomar decisões baseadas em dados. Como resultado, a demanda por profissionais e agências que possam desenvolver, implementar e gerenciar soluções de IA está em rápida expansão.

Uma Agência de IA é responsável por oferecer uma variedade de serviços que podem incluir desde a criação de chatbots e assistentes virtuais até o desenvolvimento de algoritmos de aprendizado de máquina e análise preditiva. Trabalhar com IA permite que você esteja na vanguarda da tecnologia, ajudando empresas a inovar e a se manterem competitivas no mercado global.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode criar e gerenciar uma Agência de IA, e alcançar a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro com uma Agência de IA

Escolha sua Especialização em IA

- **Chatbots e Assistentes Virtuais:** Um dos usos mais populares da IA é na automação do atendimento ao cliente. Desenvolver chatbots que podem responder perguntas, solucionar problemas e até realizar vendas pode ser uma área muito lucrativa.
- **Análise de Dados e Machine Learning:** Se você tem habilidades em ciência de dados, especializar-se em análise preditiva e machine learning pode abrir portas para grandes contratos com empresas que buscam otimizar seus processos e prever tendências de mercado.

Desenvolva sua Infraestrutura

- **Ferramentas e Plataformas:** Existem várias ferramentas e plataformas que facilitam o desenvolvimento de soluções de IA, como TensorFlow, Google AI, IBM Watson, e Microsoft Azure AI. Familiarize-se com essas ferramentas para oferecer soluções robustas e escaláveis.
- **Equipe Técnica:** Dependendo da complexidade dos projetos que você deseja aceitar, pode ser necessário montar uma equipe que inclua desenvolvedores, cientistas de dados e especialistas em IA. Alternativamente, você pode terceirizar algumas dessas funções.

Crie Pacotes de Serviços

- **Consultoria e Implementação:** Ofereça pacotes que vão desde a consultoria inicial, onde você ajuda o cliente a identificar oportunidades para IA, até a implementação completa das soluções, incluindo integração com os sistemas existentes da empresa.
- **Serviços Recorrentes:** Além da implementação, ofereça serviços de manutenção, atualização e monitoramento contínuo das soluções de IA. Isso garante um fluxo de receita recorrente e longo prazo.

Encontre Clientes e Projete Casos de Sucesso

- **Mercados Internacionais:** A IA tem uma demanda global. Use plataformas como Upwork, LinkedIn, e mesmo contatos diretos com empresas internacionais para encontrar clientes que valorizam soluções de alta tecnologia e estão dispostos a pagar em dólar.
- **Estudos de Caso:** Documente e publique estudos de caso de projetos bem-sucedidos. Mostrar como suas soluções de IA resolveram problemas específicos para empresas pode ser um grande atrativo para novos clientes.

Automatize e Escale seus Serviços

- **Automação de Tarefas:** Utilize a própria IA para automatizar partes do seu processo de desenvolvimento, como a geração de relatórios ou o monitoramento de sistemas. Isso aumenta a eficiência e permite que você aceite mais clientes.
- **Parcerias e Colaborações:** Colabore com outras agências de marketing, TI e desenvolvimento de software para oferecer pacotes completos que incluem IA. Parcerias podem ajudar a escalar sua agência e a alcançar um público maior.

Eduque seus Clientes e o Mercado

- **Webinars e Conteúdo Educacional:** Educar seus clientes sobre o valor da IA e como ela pode transformar seus negócios pode facilitar as vendas. Realize webinars, escreva artigos, e produza vídeos que expliquem como a IA pode ser aplicada em diferentes indústrias.
- **Consultoria Estratégica:** Ofereça consultoria para ajudar empresas a identificar as áreas de seus negócios onde a IA pode ter o maior impacto. Essa abordagem consultiva não só adiciona valor, mas também ajuda a construir relacionamentos de longo prazo com os clientes.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia com uma Agência de IA:

- **Preço Médio por Projeto:** Dependendo do tipo de serviço oferecido, um projeto de IA pode variar entre U$500,00 e U$5.000,00 ou mais, especialmente para soluções complexas como sistemas de machine learning ou análise preditiva.
- **Quantidade de Projetos:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria fechar 1 a 2 projetos de U$1.000,00 cada, ou 2 a 3 projetos menores de cerca de U$500,00 cada.

- **Esforço Necessário:** Projetos de IA podem variar bastante em termos de complexidade e duração, mas com uma abordagem eficiente e automações internas, você pode gerenciar múltiplos projetos simultaneamente e atingir a meta no prazo estipulado.

MANEIRA 10

SOCIAL MEDIA

MANEIRA 10

Social Media

As redes sociais deixaram de ser apenas uma plataforma para interações pessoais e se tornaram um dos pilares mais poderosos do marketing digital. Com bilhões de usuários ativos diariamente, essas plataformas oferecem uma oportunidade sem precedentes para marcas e empresas se conectarem com seus públicos de maneira direta e envolvente. E é aqui que entra o profissional de Social Media.

Ser um Social Media hoje é mais do que apenas postar conteúdo — trata-se de entender profundamente o comportamento do usuário, construir uma comunidade engajada e criar estratégias que convertem seguidores em clientes. Se você domina a arte de contar histórias visuais, possui um bom senso de timing e sabe como aproveitar as tendências, o campo das redes sociais pode ser extremamente lucrativo, especialmente se você souber como se posicionar no mercado internacional e cobrar em dólar.

Neste capítulo, vamos explorar como você pode se estabelecer como um especialista em Social Media e atingir a meta de U$1.000,00 por dia, usando suas habilidades para transformar perfis comuns em poderosas ferramentas de marketing.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Social Media

Escolha seu Nicho e Plataformas

- **Especialização em uma Rede Social:** Escolha uma plataforma específica para se especializar, como Instagram, TikTok, ou LinkedIn. Cada uma tem suas próprias características e audiências, e dominar uma delas pode te diferenciar no mercado.
- **Defina seu Nicho:** Focar em um nicho específico, como moda, fitness, educação ou tecnologia, permite que você se torne um especialista e ofereça serviços personalizados que atendam melhor às necessidades do cliente.

Crie e Otimize seu Portfólio

- **Perfis Exemplares:** Construa e mantenha seus próprios perfis nas redes sociais como um exemplo de seu trabalho. Mostre seu talento na prática, criando um conteúdo que engaje e cresça organicamente.
- **Resultados Comprovados:** Inclua em seu portfólio estudos de caso ou exemplos de sucesso com clientes anteriores. Demonstre como suas estratégias resultaram em crescimento de seguidores, aumento de engajamento ou vendas.

Ofereça Serviços de Gestão e Consultoria

- **Gestão Completa de Perfis:** Ofereça pacotes onde você cuida de tudo, desde a criação de conteúdo até o agendamento de postagens e a interação com os seguidores. Isso permite que empresas se concentrem em seu core business enquanto você gerencia sua presença online.
- **Consultoria em Social Media:** Se você preferir não ficar encarregado da gestão contínua, ofereça consultoria para ajudar empresas a desenvolverem suas próprias estratégias de social media. Ensine-as a identificar seu público-alvo, criar um calendário editorial e usar as ferramentas certas.

Monetize com Conteúdo Patrocinado

- **Colaborações com Marcas:** Se você já tem uma presença significativa nas redes sociais, pode começar a trabalhar com marcas para criar conteúdo patrocinado. Isso pode incluir posts, stories, vídeos ou campanhas mais elaboradas.
- **Programas de Afiliados:** Participe de programas de afiliados, onde você promove produtos ou serviços em troca de uma comissão por venda ou clique. É uma maneira eficaz de gerar renda passiva através do conteúdo que você já cria.

Use Ferramentas de Automação

- **Agendamento de Postagens:** Utilize ferramentas como Hootsuite,

- Buffer ou Later para agendar postagens e manter uma presença consistente nas redes sociais. Isso permite que você gerencie vários perfis sem se sobrecarregar.
- **Análise de Desempenho:** Monitore as métricas de desempenho das suas campanhas e perfis com ferramentas de análise como Google Analytics, Sprout Social ou as próprias métricas das plataformas sociais. Use esses dados para ajustar e melhorar suas estratégias continuamente.

Escalando suas Operações

- **Contratação de Assistentes:** À medida que sua base de clientes cresce, considere contratar assistentes ou freelancers para ajudá-lo com tarefas como criação de conteúdo, edição de vídeos e respostas a comentários. Isso permite que você aceite mais clientes e aumente sua receita.
- **Diversificação de Serviços:** Expanda seus serviços para incluir áreas como criação de anúncios pagos, produção de vídeos ou fotografia, aumentando o valor que você pode oferecer aos clientes.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia com serviços de Social Media:

- **Preço Médio por Serviço:** Dependendo dos serviços que você oferece, você pode cobrar entre U$200,00 e U$500,00 por mês, por cliente, para a gestão completa de seus perfis de redes sociais.
- **Quantidade de Clientes:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria fechar 2 clientes com um serviço de U$500,00 cada ou 5 clientes com um serviço de U$200,00.
- **Esforço Necessário:** A gestão de cada perfil pode exigir de 10 a 20 horas semanais, dependendo do nível de serviço. Com uma organização eficiente, você pode gerenciar vários clientes ao mesmo tempo e atingir sua meta dentro do prazo.

BÔNUS #1

PUBLISHER

BÔNUS #1

Publisher

Para você que chegou até aqui, está na hora de te revelar o negócio internacional mais poderoso e lucrativo para ganhar em dólar.

Esse foi o mesmo método que eu usei quando estava com uma dívida de 300 mil dólares e é o mesmo método que os meus alunos usam para começar a vender RÁPIDO em dólar.

Sem aparecer na Internet, sem precisar falar inglês e começando com pouco dinheiro.

Clique aqui para ver uma aula completa minha te mostrando como eu fiz U$250.000 em 90 dias com esse método.

Introdução ao Negócio de Publisher

Imagine poder lucrar com a venda de produtos digitais sem precisar criar nada do zero. Isso é possível através do modelo de negócio conhecido como "Publisher", onde você promove produtos de outras pessoas e ganha comissões sobre as vendas. Diferente do conceito tradicional de "afiliado", ser um Publisher envolve estratégias mais sofisticadas, como a criação de conteúdo próprio, a construção de listas de e-mails, e a otimização de campanhas para maximizar os ganhos.

Plataformas como ClickBank, JVZoo e WarriorPlus oferecem milhares de produtos digitais em diversas categorias que você pode promover para uma audiência global. O potencial de ganhos em dólar é significativo, especialmente se você dominar as técnicas de marketing digital necessárias para escalar suas operações. Como Publisher, você tem a flexibilidade de trabalhar de qualquer lugar, definir suas próprias horas e construir um negócio que pode gerar renda passiva ao longo do tempo.

Neste capítulo bônus, vamos explorar como você pode começar como Publisher e atingir a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a ganhar dinheiro como Publisher

Escolha um Nicho e Produtos para Promover

- **Pesquisa de Mercado:** Escolha um nicho com alta demanda e produtos que tenham boas taxas de conversão e comissões atrativas. Use ferramentas como o ClickBank para analisar produtos populares e suas métricas, como gravidade e porcentagem de comissão.
- **Seleção de Produtos:** Foque em produtos que tenham boas avaliações e um público-alvo claro. Prefira produtos com provas sociais e garantias de satisfação, pois isso facilita a conversão.

Crie uma Estratégia de Marketing

- **Construção de Listas de E-mails:** Uma lista de e-mails bem segmentada é uma das ferramentas mais poderosas para um Publisher. Ofereça algo de valor em troca do e-mail dos visitantes, como um e-book ou um mini-curso gratuito, e use essa lista para promover produtos relevantes.
- **Marketing de Conteúdo:** Crie conteúdo relevante em blogs, vídeos no YouTube, ou posts em redes sociais que educam e engajam seu público. Isso não apenas ajuda a construir autoridade, mas também direciona tráfego qualificado para suas ofertas.

Configuração de Funis de Vendas

- **Landing Pages:** Crie páginas de destino (landing pages) otimizadas para conversão, onde você pode capturar e-mails e apresentar ofertas. Essas páginas devem ser persuasivas, com foco nos benefícios do produto e chamadas para ação claras.
- **Sequências de E-mails Automatizadas:** Configure automações de e-mails que nutrem seus leads e os guiam até a compra. Um bom funil de e-mails pode aumentar significativamente suas taxas de conversão.

Tráfego Pago e Orgânico

- **Google Ads e Facebook Ads:** Invista em campanhas de tráfego pago para alcançar um público maior e acelerar suas vendas. Experimente diferentes segmentações e formatos de anúncios para ver o que funciona melhor com seu nicho.
- **SEO e Tráfego Orgânico:** Otimize seu conteúdo para motores de busca para atrair tráfego orgânico ao longo do tempo. O tráfego orgânico pode gerar vendas consistentes sem custos contínuos, aumentando sua margem de lucro.

Monitore e Otimize

- **Análise de Desempenho:** Utilize ferramentas como Google Analytics e as próprias plataformas de marketing de afiliados para monitorar suas campanhas. Observe métricas como taxa de conversão, ROI e CPC (custo por clique) para otimizar seus esforços.
- **Testes A/B:** Realize testes A/B em suas landing pages, e-mails e anúncios para descobrir quais elementos têm melhor desempenho e maximizam seus resultados.

Escalando o Negócio

- **Ampliação de Campanhas:** Quando você encontrar um produto ou campanha que funcione bem, reinvista parte dos lucros para aumentar o alcance. Escalar o negócio envolve não só mais tráfego, mas também a diversificação de produtos e nichos.
- **Parcerias e Colaborações:** Trabalhe em conjunto com outros Publishers ou influenciadores para co-promover produtos e aumentar seu alcance. Parcerias podem ajudar a crescer rapidamente sua audiência e gerar mais vendas.

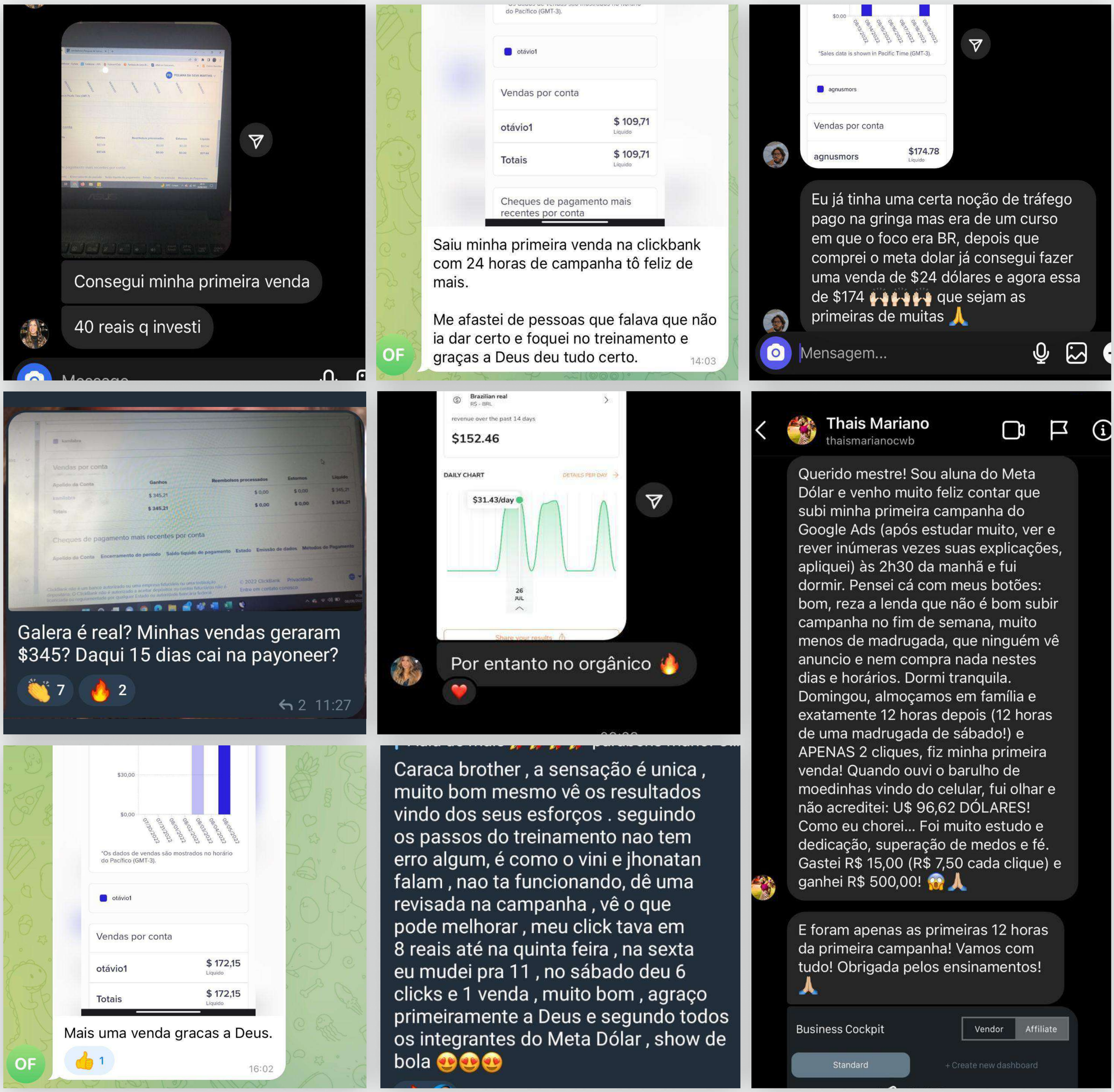
Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia:

- **Comissão Média por Venda:** Suponha que você esteja promovendo um produto com uma comissão de U$50,00 por venda.

- **Quantidade de Vendas:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria realizar 20 vendas de U$50,00 cada.
- **Esforço Necessário:** Dependendo da eficácia do seu funil de vendas e das campanhas de tráfego, alcançar essas 20 vendas pode ser viável em um curto espaço de tempo, especialmente se você usar uma combinação de tráfego pago e orgânico.

Veja histórias de alunos nossos que começaram a vender em dólar com esse método.



BÔNUS #2

E-BOOKS

BÔNUS #2

E-books

Introdução à Venda de E-books pela Amazon KDP

No vasto universo do mercado digital, a venda de e-books se destaca como uma das maneiras mais acessíveis e lucrativas de ganhar dinheiro online. A Amazon KDP (Kindle Direct Publishing) é a plataforma que permite a autores independentes, escritores aspirantes e empreendedores digitais publicarem e venderem seus e-books diretamente para milhões de leitores ao redor do mundo.

O que torna a Amazon KDP tão poderosa é a sua simplicidade e alcance global. Você não precisa de uma editora tradicional ou de um estoque físico para começar. Tudo o que você precisa é de um e-book bem escrito, formatado corretamente e carregado na plataforma. A partir daí, você pode alcançar leitores em qualquer lugar, 24 horas por dia, 7 dias por semana. Neste capítulo bônus, vamos explorar como você pode começar a vender e-books pela Amazon KDP e atingir a meta de U$1.000,00 por dia.

Passo a passo para começar a vender e-books pela Amazon KDP

Escolha um Nicho Rentável

- **Pesquisa de Mercado:** Antes de começar a escrever, é importante fazer uma pesquisa para identificar nichos que têm alta demanda mas pouca concorrência. Use ferramentas como o Amazon Best Sellers Rank e o Kindle Spy para analisar quais categorias estão em alta e quais tipos de livros os leitores estão comprando.
- **Escolha do Tema:** Opte por temas que você conhece bem ou que está disposto a pesquisar profundamente. Isso pode incluir guias práticos, livros de autoajuda, romances de nicho, ou até mesmo ficção científica.

Escreva e Formate seu E-book

- **Criação do Conteúdo:** Dedique tempo para escrever um conteúdo de alta qualidade que atenda às expectativas do público. Se você não se sente confortável escrevendo, considere contratar um ghostwriter.
- **Formatação e Design:** A Amazon tem diretrizes específicas de formatação para e-books. Certifique-se de que o layout está adequado para leitura em dispositivos Kindle. Além disso, invista em uma capa de alta qualidade, pois ela é crucial para atrair compradores.

Publicação na Amazon KDP

- **Cadastro e Configuração:** Crie uma conta no Amazon KDP, preencha todas as informações necessárias sobre o seu e-book, como título, descrição, e palavras-chave. Defina um preço competitivo e escolha os territórios onde deseja vender.
- **Programa KDP Select:** Considere inscrever seu e-book no programa KDP Select, que permite que ele esteja disponível no Kindle Unlimited, aumentando sua visibilidade e potencial de ganho através de royalties.

Marketing e Promoção

- **Lançamento e Promoção** Inicial: Planeje o lançamento do seu e-book com uma estratégia de marketing sólida. Utilize redes sociais, e-mail marketing, e blogs para gerar expectativa antes do lançamento.
- **Promoções Pagas e Ofertas:** Aproveite as ferramentas de promoção da Amazon, como a "Promoção Relâmpago" e o "Kindle Countdown Deals", para atrair mais leitores e aumentar as vendas.

Monetização e Expansão

- **Royalties e Preços:** Defina um preço que equilibre volume de vendas e royalties. A Amazon oferece até 70% de royalties, dependendo do preço e dos territórios escolhidos.

- **Escreva Mais E-books:** Quanto mais e-books você tiver disponíveis na plataforma, maior será seu potencial de ganhos. Considere criar uma série ou publicar livros em vários nichos para maximizar seus lucros.

Cálculo de Viabilidade Financeira

Vamos calcular como você pode atingir U$1.000,00 por dia vendendo e-books pela Amazon KDP:

- **Preço Médio por E-book:** Suponha que você venda seu e-book por U$4,99, com um royalty de 70%, resultando em aproximadamente U$3,50 por venda.
- **Quantidade de Vendas:** Para alcançar a meta de U$1.000,00, você precisaria vender cerca de 285 e-books (U$3,50 por venda).
- **Esforço Necessário:** Atingir esse número pode parecer desafiador, mas com uma boa estratégia de marketing e promoção, é possível alcançar um volume alto de vendas, especialmente durante o período de lançamento.

A SUA JORNADA COMEÇA AQUI

Se você chegou até aqui, é porque está comprometido em transformar a sua vida. Eu compartilhei minha história com você para mostrar que, independentemente de onde você veio, do tamanho dos desafios que enfrentou ou do quanto você já errou no caminho, é possível reverter a situação e alcançar resultados extraordinários.

Quando eu estava morando em um carro com a minha esposa, sem saber como iria pagar a próxima refeição, eu não tinha outra escolha a não ser encontrar uma solução. E foi exatamente isso que eu fiz. Eu explorei, arrisquei e, acima de tudo, nunca perdi a fé de que era possível vencer.

Hoje, olhando para trás, vejo que cada dificuldade, cada erro, e cada momento de desespero me preparou para estar onde estou agora. Eu não sou diferente de você. Não tenho poderes especiais, não nasci em berço de ouro, e definitivamente não segui um caminho fácil. Mas eu me recusei a desistir, e essa determinação é o que me trouxe até aqui.

Você tem nas mãos as mesmas ferramentas e métodos que me permitiram sair do fundo do poço e construir uma vida que eu nunca imaginei ser possível. Tudo o que eu aprendi, testei e aperfeiçoei está aqui, neste e-book. Agora, cabe a você decidir o que fazer com essa informação.

Lembre-se: não vai ser fácil. Assim como eu tive que sacrificar horas de sono, cortar distrações e lutar contra a dúvida e o medo, você também terá que fazer escolhas difíceis. Mas se você seguir o processo, se você acreditar em si mesmo e não desistir, os resultados virão.

Eu comecei do zero e consegui construir um negócio que hoje fatura milhões e impacta a vida de milhares de pessoas ao redor do mundo. Você também pode fazer isso. Você pode começar com mil dólares por dia, mas

esse é apenas o começo. A partir daí, não há limites para o que você pode alcançar.

Então, eu te pergunto: você está pronto para dar o primeiro passo e começar a sua jornada faturando em dólar pela Internet? Se a resposta é sim, saiba que eu estarei torcendo por você e que você não está sozinho nessa caminhada.

Agora, é a sua vez. Pegue tudo o que aprendeu aqui e faça acontecer. Vamos juntos transformar sonhos em realidade.

Com determinação e sucesso,
Djonatan Leão

A META É DÓLAR!