

INFOPRODUTOS:

**O QUE É
E COMO FAZER SUCESSO
NESTE MERCADO**





Sumário

Infoprodutos: o que é e como fazer sucesso neste mercado.....	3
O que é infoproduto?.....	4
Quais são os tipos de infoprodutos?	5
Quais os benefícios de trabalhar com infoprodutos?	8
Como funciona o mercado de infoprodutos?.....	9
Quais são os infoprodutos mais vendidos?	10
Como criar um infoproduto?	11
Como vender infoprodutos?	16
Como ser afiliado de um infoproduto?	19
Como ganhar dinheiro vendendo infoprodutos?	22
Conclusão.....	23
Sobre o Abertura Simples.....	24

Infoprodutos: o que é e como fazer sucesso neste mercado

O mercado de infoprodutos se tornou tendência nos últimos tempos. Isso porque, o digital é um dos setores que mais cresce no Brasil e no mundo e, em vista disso, para criar um produto, já não é mais necessário se restringir à processos industriais, fabricação física ou altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

O crescimento acelerado da internet corroborou para o surgimento de um novo modelo de negócios, o de infoprodutos. Esse é um modelo de negócio que tem despertado o interesse de milhares de pessoas por todo o mundo, e não é para menos: a proposta é muito interessante e inovadora e, com certeza, merece ser explorada a fundo.

Os infoprodutos têm um potencial de lucro impressionante quando comparada a sua simples abordagem perante ao público. Esse é um dos temas mais buscados atualmente, principalmente pelas oportunidades que o mercado digital disponibiliza para quem tem algum conteúdo para compartilhar com outras pessoas. E esses são só alguns dos motivos pelos quais o mercado tem crescido tanto nos últimos tempos.

Se você está perdido, ou não sabe do que se trata o tema, não se preocupe: neste guia, nós iremos te explicar tudo sobre o mercado e como lucrar com ele. Confira a seguir!



O que é infoproduto?

Um infoproduto pode ser definido como um produto criado e distribuído em formato digital e tem como objetivo facilitar a vida do público que o adquire. Isso pode acontecer de diversas maneiras. Afinal, grande parte desses produtos são voltados para cursos online, com fundamentação de materiais educativos pertinentes.

Daí, origina-se o termo 'infoprodutos', sendo ele uma junção das palavras 'informação' e 'produtos'. Ou seja, trata-se de materiais ricos em algum tipo de conhecimento. No que diz respeito à temas e conteúdos, os infoprodutos são muito versáteis. Afinal, ao adquirir um curso online, um programa de consultoria ou um e-book, normalmente, a pessoa está em busca de um conhecimento mais específico ou de uma solução para algum problema.

Desta forma, os infoprodutos surgem para suprir essa carência e atender aos mais variados tipos de demandas e nichos. E, ao parar para analisar, percebe-se a quantidade de conteúdo que pode ser explorado no mercado, quando comparado à quantidade de pessoas que buscam, todos os dias, resolver problemas específicos para diferentes gargalos do dia a dia, tanto na área profissional, quanto na pessoal.

Outro ponto a ser destacado na criação de infoprodutos é a facilidade de uso por parte do público, uma vez que os processos de busca, compra e estudos são feitos digitalmente, de forma a permitir com que o conteúdo seja consumido a qualquer momento e em qualquer lugar.

Quais são os tipos de infoprodutos?

Um infoproduto pode ter diversos formatos, tudo irá depender do tipo de conteúdo, da preferência e da facilidade de quem estiver produzindo. Os formatos mais comuns de infoprodutos são:

Ebooks

Os ebooks estão entre os infoprodutos mais conhecidos e eficazes do mercado. Se tratam de livros digitais que oferecem conteúdo aprofundado sobre tópicos relevantes para a audiência. Normalmente apresentam informações práticas e explicações profundas e precisas sobre o assunto principal abordado.

Ao mesmo tempo que é o mais utilizado, o ebook é o tipo de infoproduto que mais dá trabalho para ser produzido. Isso porque, além do planejamento de conteúdo, os livros digitais também necessitam de um trabalho gráfico para criar uma apresentação mais completa e irresistível.

Por meio de um processador de textos como o Google Docs ou o Word, é possível escrever um ebook e salvá-lo em diversos formatos, como PDF ou ePub, que são os formatos mais comuns para comercializar esse tipo de conteúdo.

A facilidade de acesso é um fator que torna o ebook um dos infoprodutos mais vendidos. Afinal, o material pode ser acessado por qualquer dispositivo que seja compatível com o arquivo, não necessitando de internet para acessá-lo após salvá-lo no dispositivo.

Os livros digitais são uma ótima porta de entrada no mercado de infoprodutos, pois, assim, é possível testar o seu conteúdo, bem como a relevância, qualidade e o alcance dele e, assim, aprimorá-lo para fazer um material mais elaborado, como vídeos ou um curso online com vários módulos.

Cursos online

Os cursos online são formatos de conteúdos que sempre fazem muito sucesso, principalmente quando há pessoas aparecendo neles. Esse é o tipo de infoproduto que vai demandar mais dedicação, mas, em compensação, trará mais qualidade ao seu material.

O formato é perfeito para materiais que precisam de alguma demonstração para tornar o aprendizado mais fácil, como é o caso de aulas de culinária, por exemplo.

Diferente do que muitas pessoas pensam, para começar a gravar o seu conteúdo em formato vídeo, não é necessário uma super produção com muitos equipamentos. Pelo contrário, de início, você precisará de:

- Um celular com ótima captação de imagem e áudio;
- Um ambiente adequado, com boa iluminação, para ensinar o tema proposto;
- Uma pessoa que te ajude a captar as imagens;
- Um programa para edição do material.

Sobre os dois últimos itens, há quem não precise de ajuda ou prefira captar as imagens por conta própria, sem o auxílio de ninguém. E não há problema algum, desde que você consiga realizar a função de forma a garantir que a qualidade esteja boa. Já para edição do material, o mercado conta com vários programas e softwares gratuitos, entre eles:

- *DaVinci Resolve* (disponível para Windows, macOS e Linux);
- *Shotcut* (disponível para Windows, macOS e Linux);
- *iMovie* (disponível para macOS).

Criar um curso online é sinal de sucesso, na certa. Esse tipo de produto digital traz um retorno muito bom e é um mercado que pode ser explorado de diversas maneiras. Quanto mais inovador for, mais atenção chamará e, conseqüentemente, mais pessoas se interessarão.

Whitepapers

O Whitepaper também é uma ótima opção para quem deseja produzir conteúdo de qualidade sobre determinados tópicos, mas não dispõe de tempo ou condições para produzir um ebook ou videoaulas.

Diferente dos ebooks, os Whitepapers não têm um trabalho gráfico por trás. Se assemelham a grandes artigos disponíveis para download, apresentando relatórios e informações importantes acerca de um assunto.

Podcasts

O podcast entrou em ascensão e caiu no gosto de milhões de pessoas. Normalmente, seu conteúdo se baseia em entrevistas, narrações, histórias e discussões entre um pequeno grupo de pessoas.

O formato se assemelha muito a um programa de rádio, só que com um alcance muito maior e, o melhor: disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, tornando-se perfeito para quem tem uma rotina corrida ou não tem o hábito da leitura.

Há várias maneiras de se produzir um podcast: eles podem ser gravados em conferências via internet, por meio do Skype, por exemplo; em estúdios próprios para gravação ou, até mesmo, pelo próprio celular que tenha uma boa captação de áudio.

Os podcasts possuem a vantagem de poderem ser consumidos por meio de players como o iPod, smartphones e desktop, por meio de aplicativos de streaming de música, como o Spotify e o Deezer.

As próprias plataformas proporcionam um alcance muito satisfatório para os produtores de podcast e, por isso, esse tipo de infoproduto está em alta e a tendência é que a procura por conteúdos originais só aumente ao decorrer dos próximos anos.

Webinars

Webinars são eventos digitais, normalmente transmitidos ao vivo, que apresentam palestras, workshops e aulas, para um grande público.

Por se tratarem de um evento online ao

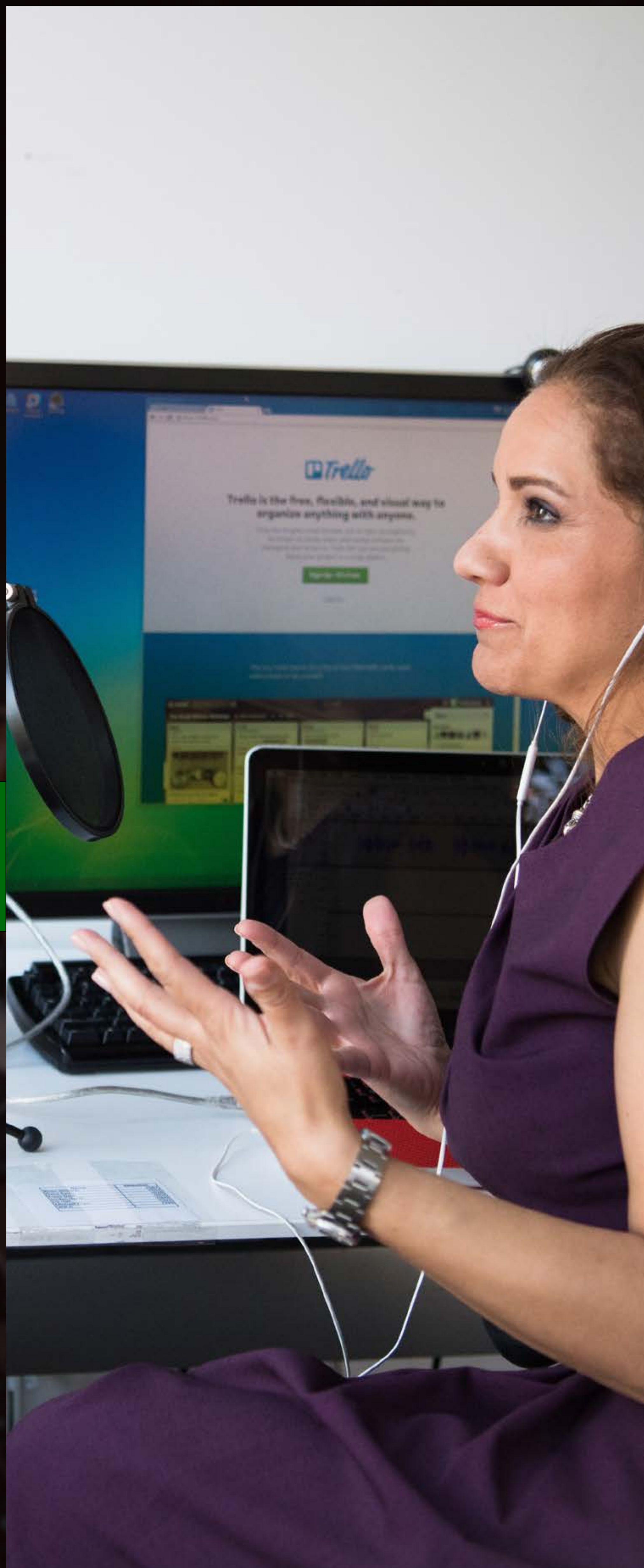
vivo, os webinars não demandam grandes gastos com estrutura física e nem limitação de lugares. Além disso, outra grande vantagem do webinar é que o formato permite uma interação dinâmica com o público participante, o que nenhuma outra das opções anteriores permite.

O mercado conta com várias ferramentas gratuitas que permitem com que o criador de conteúdo para webinars realize os seus eventos. A plataforma mais utilizada é o Youtube, mas, também há outras opções como:

- ClickMeeting;
- GoToWebinar;
- Livestorm;
- Webex

Conteúdo exclusivo para membros

Você possui um site, blog ou página nas redes sociais? Então, saiba que a criação de conteúdo para membros também é uma ótima opção de infoproduto. Trata-se de uma área exclusiva destinada apenas para assinantes, que podem contratar um pacote por determinado tempo e, assim, ter acesso a conteúdos exclusivos que não teriam se não fossem assinantes.



Quais os benefícios de trabalhar com infoprodutos?

Seja criando o conteúdo para este produto digital, ou sendo apenas afiliado, quem trabalha com infoprodutos conta com uma série de vantagens. Dentre elas, destacam-se duas:

Facilidade para escolher o infoproduto

Qualquer pessoa que tenha um conhecimento específico e amplo sobre um assunto pode ser um produtor desse tipo de material. São amplas as opções de áreas quem podem ser exploradas: saúde, educação, economia, Marketing, ensino de línguas, etc. O infoproduto pode ser vendido para gerar uma renda extra ou, até mesmo, virar sua fonte de renda principal. Tudo dependerá da qualidade dele.

Baixo custo de produção e divulgação

A produção, a divulgação e o armazenamento de um infoproduto não necessita de um espaço físico. Todas essas etapas são feitas digitalmente, em poucos cliques. Dessa forma, apresenta baixíssimo custo de produção e, ainda, pode ser replicado inúmeras vezes, o que também diminui o orçamento em divulgação.





Como funciona o mercado de infoprodutos?

Nós estamos acostumados a buscar informações na internet e, por isso, o mercado de produtos digitais é um dos que mais tem crescido no Brasil. Com tantas opções de conteúdos ricos e especialistas compartilhando seu conhecimento na rede, ficou muito mais difícil e menos cômodo ir até uma biblioteca para procurar materiais e teses.

Em contrapartida, também percebe-se o constante avanço das mídias digitais e o aumento do número de pessoas com acesso à internet no Brasil. Hoje, a maioria das pessoas tem acesso a um computador ou um celular, o que faz com que elas acabem consumindo mais produtos digitais do que físicos.

De acordo com dados divulgados pela Neotrust/Compre&Confie, empresa de inteligência de mercado, o comércio digital ganhou 5,7 milhões de consumidores desde o início da pandemia da Covid-19.

Segundo a pesquisa, entre abril e junho, meses de pico do distanciamento social, 5,7 milhões de consumidores fizeram sua primeira compra pela internet. Esta trata-se de uma aceleração gigantesca quando comparada com o mesmo período de 2019, quando 4,3 milhões de pessoas aderiram ao comércio digital.

Esses fatores fazem com que o nicho de infoprodutos também se torne um mercado de especialistas. Afinal, em sua maioria, são conteúdos muito específicos, com alto grau de conhecimento e muito tempo em produção e estudos investidos.

Isso faz com que o próprio consumidor agregue valor ao mercado e perceba que, sim, vale a pena pagar para contar com a ajuda de um especialista em seu assunto de interesse, ainda mais quando essa ajuda vier em forma de um conteúdo que o próprio especialista elaborou e que o leitor poderá consultar sempre que desejar.

Todo esse contexto faz com que os produtos digitais ganhem cada vez mais visibilidade, tanto para produtores quanto para consumidores, tornando-se um modelo de negócio muito atrativo.

Quais são os infoprodutos mais vendidos?

Com o mercado em ascensão, os infoprodutos mais vendidos têm apresentado uma variação muito interessante. Isso porque, o que tem medido o sucesso de um produto digital é a sua qualidade e não o seu formato.

Então, mesmo que uma pessoa esteja procurando por conteúdos em vídeo e não por um e-book, por exemplo, ela com certeza irá ao menos considerar a compra de um livro digital caso ele tenha um conteúdo muito bom que seja superior ao dos vídeos.

Isso não quer dizer que o produtor não deva considerar criar um tipo de infoproduto que esteja em alta. Pelo contrário, deve sim. Mas, antes de escolher, deve avaliar, principalmente, qual será o comportamento daquele tipo de conteúdo no formato pretendido. Isso é muito importante para garantir uma experiência de aprendizado valiosa para o seu público.

Isso porque, alguns temas e conhecimentos específicos são mais facilmente internalizados em formato de texto, por exemplo, enquanto outros ficam bem melhores com exemplos em vídeos.

Com isso em mente, confira alguns dos formatos de infoprodutos mais vendidos:

- Ebooks;
- Cursos online;
- Mentorias;
- Conteúdos exclusivos para membros;
- Lives exclusivas;
- Podcasts.



Outro ponto importante que deve ser destacado é que, apesar da imagem que é vendida nas mídias digitais, o sucesso dos produtos digitais não depende do quão famoso é o criador do material. Isso nada tem a ver com o ganho que você pode ter com infoprodutos. Além da riqueza do conteúdo, tudo dependerá das estratégias de criação, lançamento e divulgação do material digital.

Se você está se perguntando como deve realizar todas essas tarefas, não se preocupe, é sobre isso que falaremos a seguir.



Como criar um infoproduto?

Como vimos, criar um produto digital é uma das maneiras mais eficazes de se ganhar dinheiro na internet hoje em dia. Mas, saber como criar um infoproduto é essencial para que ele tenha sucesso, o que não acontece da noite para o dia. Afinal, o público consumidor de produtos digitais é muito exigente, o que o obriga a garantir um material rico e com muita qualidade.

Confira a seguir um passo a passo de como criar um infoproduto de sucesso.

1 – Escolha um bom tópico para ensinar

Antes de começar a planejar ou a produzir, é indispensável saber o que você vai falar com a sua audiência. Para realizar essa escolha, é necessário se fazer duas perguntas simples que te ajudarão a determinar rapidamente a melhor maneira de educar seu público:

- Quais são os assuntos que mais interessam o público?
- Quais desses tópicos eu tenho maior conhecimento?

Enquanto a primeira pergunta aparenta ser muito ampla, ela é necessária para que a segunda realmente te ajude a escolher. O equilíbrio entre o que o público quer e sobre o que você saberá falar com mais propriedade é a escolha ideal.

2 – Defina um formato de infoproduto

Depois de escolher o tema do seu infoproduto, é hora de pensar no formato que ele terá. Mas, como escolher entre todas as opções citadas anteriormente? Novamente, fazer algumas perguntas a si mesmo será de grande ajuda:

- Quem é a persona que se beneficiará com esse infoproduto?
- Ela tem algum formato de conteúdo preferido?
- Quanto a minha persona já conhece sobre o assunto?

Esse tipo de questionamento ajudará a evitar formatos que não tenham mais tanta popularidade ou que não combinem com o tema que você deseja falar.

Com essa análise, é possível perceber se o público já conhece bastante sobre o tema que será abordado e, assim, se for o caso, pode ser melhor investir na produção de uma ferramenta que facilite o dia a dia de seus usuários.

3 - Pesquise o que já foi feito sobre o tema

Com o tema e o formato definidos, é hora de realizar uma pesquisa sobre o que já existe no mercado a respeito desse assunto, e, se possível, descobrir qual foi o desempenho de cada infoproduto pesquisado.

Por exemplo, se você decidiu produzir um curso online sobre como vender mais na internet, veja quais são os produtos digitais já lançados sobre o assunto ou sobre temas similares. Tente descobrir quantos downloads ele teve, se a audiência gostou, leia os comentários se estiverem disponíveis e tente descobrir se quem o produziu fez mais algum produto como este depois.

Toda essa análise é importante pois lhe ajudará a ter uma abordagem nova, diferente, fugindo de coisas que o público não gosta e lhe dando os parâmetros para incluir o que mais tem feito sucesso de acordo com a sua persona.



4 – Produza o melhor conteúdo possível

Chegou o momento mais aguardado: produzir o conteúdo sobre o assunto escolhido! E isso deve ser realizado da melhor forma possível.

De todas as etapas que envolveram a criação do infoproduto, a produção de conteúdo é um dos pilares que determinará se ele fará sucesso ou não. Por isso, separe um tempo para pesquisar boas referências sobre o assunto, pensar na linguagem que vai utilizar e fazer um roteiro que te guiará a respeito do que deverá ser feito durante o processo de produção do conteúdo.

Ainda, para conteúdos multimídia, é primordial aprender os aspectos operacionais envolvidos. Isso garantirá que o bom conteúdo que você criou não será afetado por problemas de estrutura.



5 – Edite bem o conteúdo

Lembra que no tópico anterior falamos que a produção de conteúdo era um dos pilares que dita o sucesso de um infoproduto? Logo, a etapa de edição do conteúdo é, no mínimo, tão importante quanto.

Por que? Bem, pense no que acontece com filmes e livros, onde todas as produções passam por um cuidadoso e longo processo de edição, o que faz com que eles deixem de ser apenas materiais bons e se tornem verdadeiras obras-primas.

O mesmo vale para o seu produto digital: é indispensável revisar várias vezes tudo o que foi feito, realizar mudanças necessárias e refinar o que já estava bom, tudo a fim de garantir que a sua proposta de conteúdo foi compartilhada da melhor maneira possível.

6 - Invista na apresentação do produto

Você já ouviu aquele ditado: “não basta ser, tem de parecer”? Essa é uma fala muito comum no mundo dos negócios e é muito válida para o mercado de produtos digitais.

Seu infoproduto pode ter o melhor conteúdo de todos, oferecer qualidade e valor para o cliente, mas, se ele não tiver uma apresentação impecável, poucas pessoas realmente se interessarão em comprá-lo.

Isso porque, apesar de muitas mudanças, o mercado como um todo ainda é fomentado pelo visual. Ou seja, uma embalagem atraente, com um design atrativo, fará com que seu produto digital seja lembrado e, mais que isso, desejado pelos consumidores.

Por isso, dedique o mesmo cuidado e atenção para essa etapa, assim como dedicou nos processos de criação e edição do conteúdo.

7 – Escolha uma plataforma para hospedar o infoproduto

Além de criar um infoproduto de qualidade, também é muito importante pensar em oferecer a melhor experiência possível para o usuário. Isso está diretamente ligado a hospedagem do produto digital.

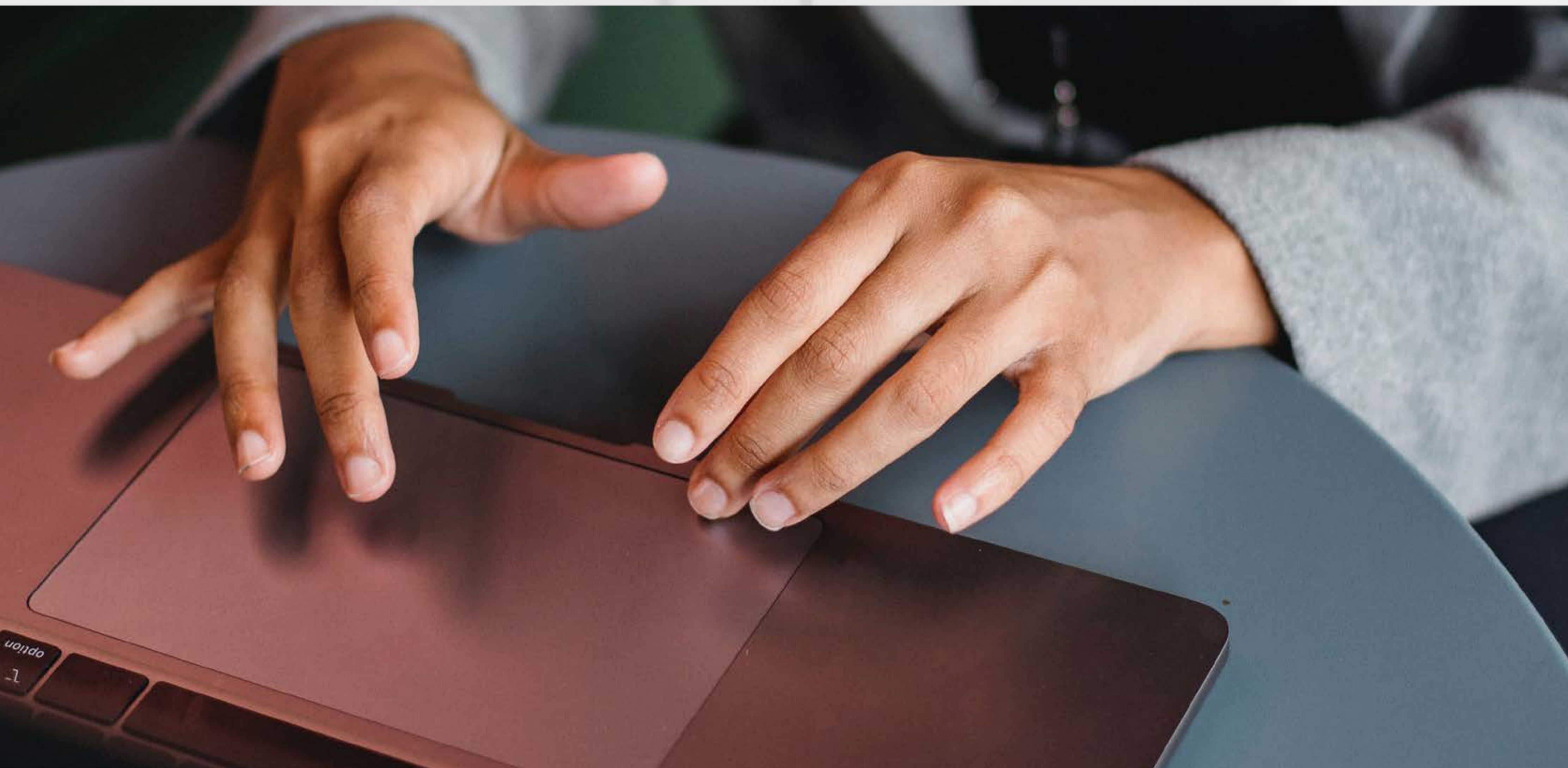
Trata-se de uma plataforma especializada em armazenar infoprodutos que são comercializados na internet. Assim como um item físico, um produto digital exige toda uma logística de pagamento, entrega e suporte para os compradores. E, conforme as vendas forem aumentando, ficará muito difícil de gerenciar tudo isso manualmente.

O ideal é escolher uma plataforma que automatize todo este processo em um único software. Para encontrar uma plataforma que se adeque ao que você deseja, será necessário realizar muitas pesquisas e, também, definir quais as suas metas, bem como as suas necessidades, a curto, médio e longo prazo.

Também é importante que você avalie as seguintes condições:

- Como é a área restrita da plataforma?
- Ela oferece funcionalidades de e-commerce para gerir pagamentos?
- É possível fornecer um acesso exclusivo para quem se cadastrar?
- Como é a comunicação com o cliente?
- A plataforma integra todas as etapas da gestão do infoproduto?
- É possível subir materiais de diferentes formatos no portal ou existem restrições?

Todos estes fatores devem ser levados em consideração ao escolher uma plataforma de hospedagem para infoprodutos. Foque sempre na experiência do usuário, a fim de garantir que ele fique satisfeito com todo o conjunto que envolve o seu projeto.



Como vender infoprodutos?

Saber como divulgar o produto digital que você acabou de criar é a chave que faltava para alcançar o sucesso no mercado. Para isso, é importante criar uma poderosa estratégia de divulgação, por meio do Marketing Digital. Confira a seguir algumas das ações que impulsionarão as vendas do seu infoproduto.

1 – Invista nas redes sociais

As redes sociais são o ambiente perfeito e mais dinâmico para lançar um infoproduto. Por isso, não perca a oportunidade de divulgar seu produto digital nelas.

No momento de análise de persona, provavelmente, também foi identificado em quais redes sociais ela está presente, certo? Então, é lá que o seu infoproduto deverá estar também!

Caso não tenha identificado esse item na pesquisa de persona, é importante realizar uma nova pesquisa focando na obtenção desse dado, para que a sua estratégia seja efetiva e realmente converta vendas.

Arelado às redes sociais, também deve ser criado um canal de comunicação ativo com o público, de forma que as redes não se limitem a apenas divulgar a marca, mas, também, criem uma relação sólida e próxima com o consumidor.

2 – Crie uma landing page

A landing page é uma página de conversão, como se fosse um vendedor virtual especializado apenas no seu produto. Esse tipo de página tem como papel mostrar aos interessados em seu produto digital, o seu valor e benefícios, com o foco em convencê-los a consumir.

A landing page deve ser o destino final de todas as pessoas que eventualmente usarão o produto e, por isso, deve ser estruturada para converter o máximo número de pessoas possível.



3 – Crie um site ou blog para divulgar o infoproduto

Diferente de uma landing page, os blogs e sites são espaços exclusivos que têm como função a criação de conteúdo para sanar a dor do cliente e mostrar, em exemplos práticos, como o seu produto pode ajudá-lo. Existem diversas formas sutis de fazer isso e conseguir bons resultados:

- Escreva posts sobre o produto em si;
- Crie conteúdos relevantes para a sua persona atrelando sempre ao infoproduto;
- Insira banners com chamadas à ação em posts relacionados com o tema do produto digital;
- Use pop-ups para convidar o leitor a acessar a landing page;
- Inclua links para o produto na página inicial, no menu principal, nas barras laterais e no rodapé do site.



4 – Invista no e-mail marketing

O e-mail marketing é uma poderosa ferramenta para divulgação de infoprodutos. Para que essa estratégia seja bem trabalhada, basta incluir os envios periódicos em sua rotina, onde você poderá ofertar seu produto para uma base de clientes que, em algum momento, já teve algum interesse pela marca.

5 – Faça Guest Posts

Guest posts são conteúdos trocados entre dois parceiros, onde um blog publica o conteúdo produzido pelo outro. Essa é uma ótima estratégia para aumentar a visibilidade e fortalecer o link Building do site.

Investir em guest posts é uma ótima iniciativa para divulgar um novo infoproduto, partindo do pressuposto de que quanto mais pessoas souberem da novidade, maiores são as chances do produto digital se tornar um sucesso. Isso porque, a estratégia permite com que o produto alcance um público bem mais amplo do que aquele que já conhece a sua marca.

Para que a ação traga bons resultados, é indispensável realizar uma pesquisa para descobrir quais sites que atuam no nicho do produto digital têm mais relevância. Com essa relação em mãos, entre em contato com cada um deles e ofereça uma proposta de guest post.

6 – Invista em SEO

O SEO (Search Engine Optimization), ou Otimização de Mecanismo de Busca, é um conjunto de estratégias e técnicas para melhorar o posicionamento de sites e blogs, tornando-os mais relevantes em mecanismos de buscas como o Google, por exemplo. Quanto melhor trabalhado o SEO, mais relevante se torna a página, o que fará com que ela apareça na primeira página de resultados do Google.

Para que essa estratégia seja bem trabalhada, é preciso adotar uma série de ações, baseadas em dados, tais como:

- Realizar pesquisas de palavras-chave relacionadas ao tema do infoproduto;
- Escrever conteúdos de qualidade, trabalhados com as palavras-chave relacionadas;
- Descobrir boas práticas a seguir nas páginas do seu site;
- Produzir textos com estruturação de páginas h1, h2 e h3 para títulos e subtítulos;
- Realizar linkagem interna para outras páginas do seu site.

7 – Utilize programas de afiliados

Lembra quando falamos que quanto mais pessoas souberem do seu produto digital, melhor? Essa também é a lógica para se investir em programas de afiliados.

Os afiliados são pessoas responsáveis por divulgar e promover infoprodutos em troca de comissão por cada venda concluída. Já os programas de afiliados são as plataformas responsáveis por realizar essa co-

nexão entre os produtores digitais aos afiliados, e garantir que todas as comissões serão distribuídas aos responsáveis em cada processo de venda.

Esse tipo de programa proporciona benefício para ambas as partes: o produtor poderá escalar as suas vendas, enquanto o afiliado poderá escolher mais de um produto para vender. Para associar o seu produto à um programa de afiliados, basta escolher uma das diversas plataformas de produtos digitais.



Como ser afiliado de um infoproduto?

O mercado de afiliados tem crescido cada vez mais e, para obter destaque nesse setor que tem estado tão competitivo, é preciso adotar uma série de ações e estratégias. São elas:

1 – Crie conteúdos para seus canais

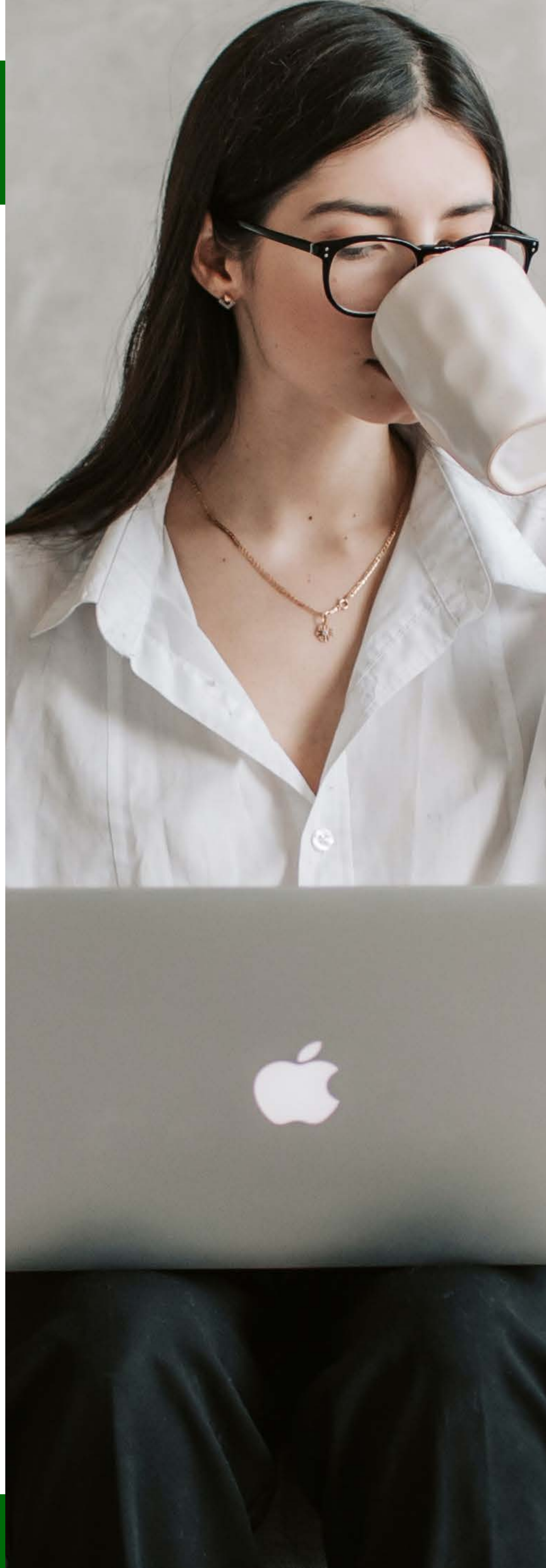
A criação de conteúdo é a principal estratégia para obter sucesso no mercado de afiliados. De nada adianta estar em diversas plataformas de afiliados e tentar empurrar vários produtos para a sua audiência comprar: é preciso mais!

Produza conteúdos profundos e de qualidade, de forma a ensinar o seu público como utilizá-lo e, também, mostrando na prática o quanto aquele produto digital pode agregar nas mais variadas áreas do seu dia a dia.

Os conteúdos devem ser publicados com certa periodicidade e devem contar com uma linguagem personalizada e próxima aos seus leitores. Dessa forma, grandes serão as chances de a audiência se identificar com o conteúdo e com o infoproduto que está sendo ofertado.

2 – Construa uma audiência nos seus canais

Construir audiência significa ter um bom relacionamento com o seu público, por meio de um contato mais próximo. A estratégia reflete na captação e fidelização do público que comprará os produtos aos



quais se é afiliado.

Para construir essa audiência, podem ser adotadas certas estratégias que consistem em:

- Criar premiações, brindes ou um tipo de material específico exclusivamente para aquele público;
- Trabalhar com descontos em ações específicas;
- Promover sessões de perguntas e respostas para engajar a audiência, solucionar suas dúvidas e entender as suas principais dores;
- Usar as datas comemorativas e feriados comerciais para promover ações ao seu favor.

3 – Utilize multicanais de comunicação

Além da própria plataforma de afiliados, também é importante que se disponibilize diversos canais de comunicação para que o cliente entre em contato com você quando necessário. Essa abertura de multicanais de comunicação é importante para oferecer diversas possibilidades de escolha para o consumidor.

Os canais podem ser por meio das redes sociais, e-mail, whatsapp e diversos outros.

4 – Invista em mídia paga

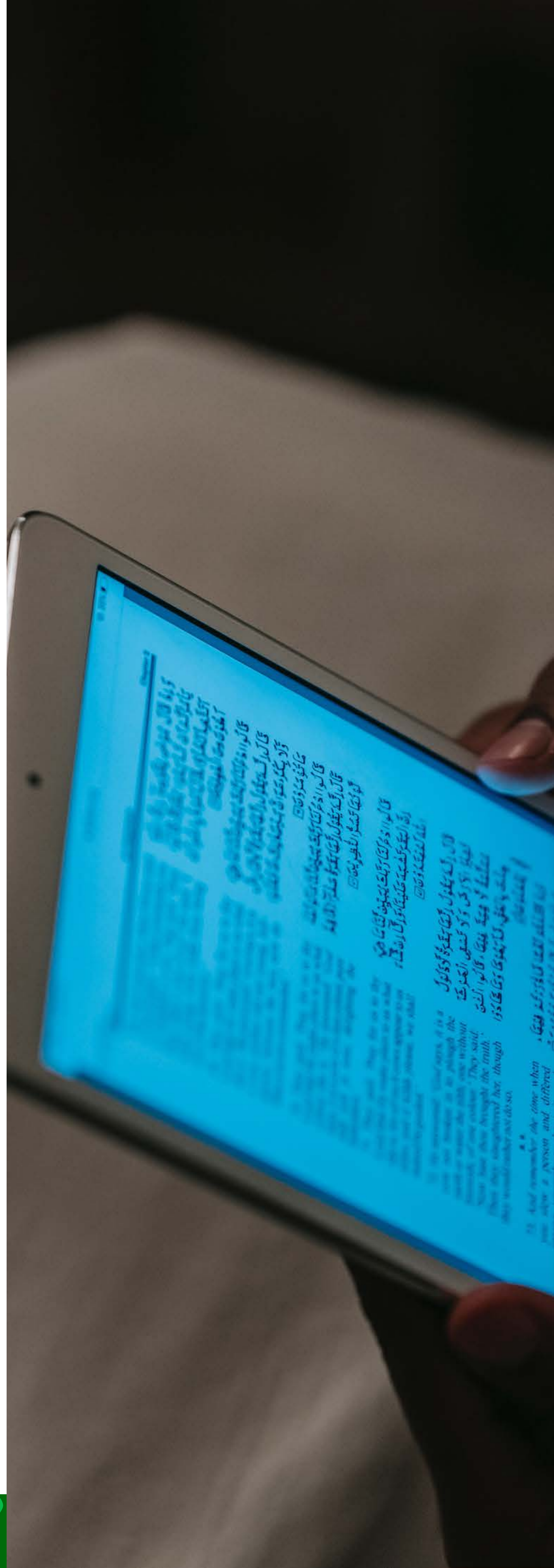
Apesar do SEO e do conteúdo serem extremamente importantes, nem só de tráfego orgânico vive um afiliado. Se você quer vender mais, também precisa começar a investir mais.

Os canais de mídia paga dependem diretamente da sua estratégia ou de onde o

seu público está. Dessa forma, são oferecidas diversas opções como o Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads e diversos outros.

Para que a ação traga bons resultados, é preciso:

- Começar investindo pouco para analisar qual canal faz mais sentido investir mais, posteriormente;
- Instalar pixels do Google e do Facebook no site. Com essa ferramenta, é possível saber quem tem visitado sua página e, assim, poderá segmentar ainda melhor o público das suas campanhas;
- Separar as campanhas por objetivos. Por exemplo: Campanha 1 para captação de leads, campanha 2 para tráfego e assim por diante. Isso fará com que a mensuração dos seus objetivos seja muito mais clara;
- Realizar campanhas de remarketing para usuários que já fazem parte do tráfego do seu site. Isso significa que quem acessar a sua página, receberá campanhas de uma página do infoproduto que você está vendendo.





Como ganhar dinheiro vendendo infoprodutos?

Ganhar dinheiro vendendo infoprodutos é uma realidade para uns, e um sonho muito distante para outros.

É importante ressaltar que, na maioria das vezes, o lucro pode demorar um pouco para acontecer, mas, com muito trabalho, conteúdos bons e aplicando as estratégias aqui citadas, é possível sim fazer sucesso neste promissor mercado. Além do mais, também é preciso:

- Ter paciência;
- Montar um eficiente processo de vendas;
- Definir objetivos e metas possíveis;
- Diversificar a cartela de infoprodutos;
- Acompanhar o desempenho de cada ação e ajustá-las conforme necessário.

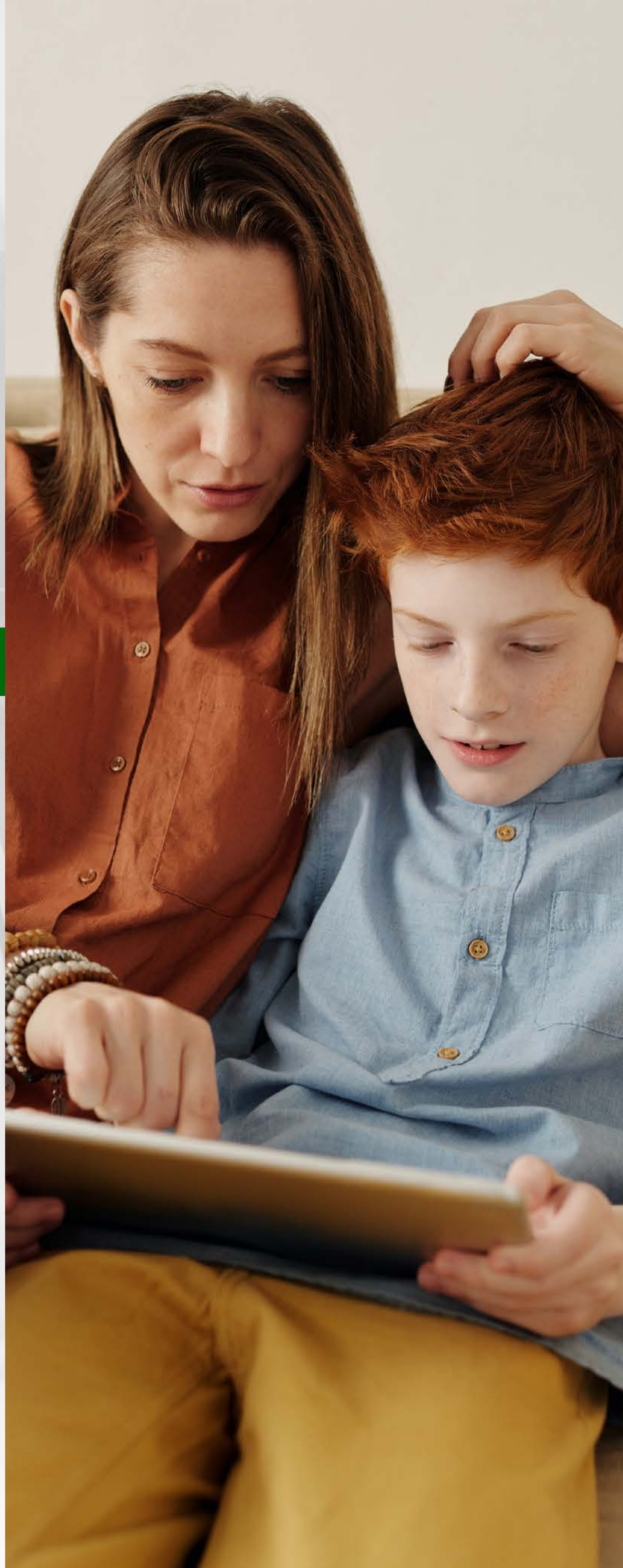
Conclusão

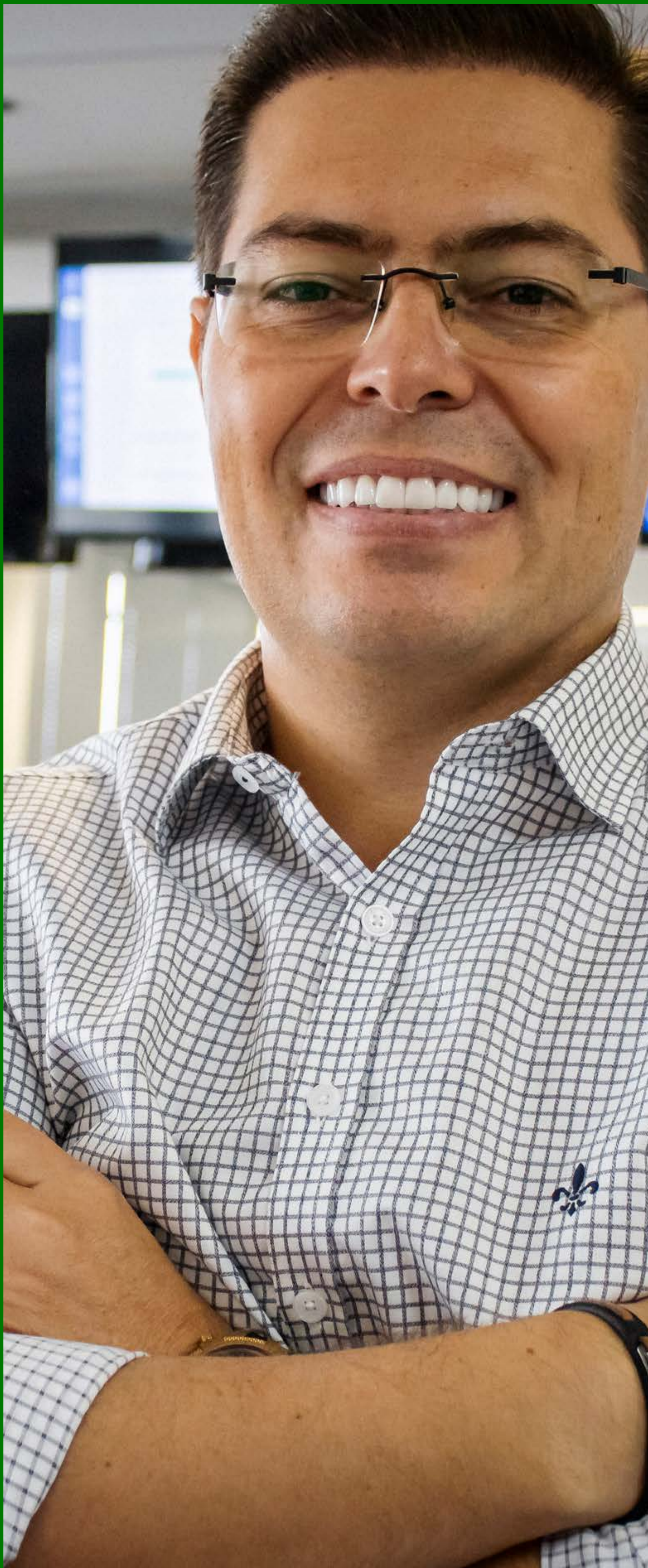
Como vimos ao longo deste ebook, tanto para um produtor quanto para um vendedor afiliado, para obter sucesso no mercado de infoprodutos é preciso adotar uma série de ações e estratégias para escalar as vendas e obter o retorno esperado.

O mercado tem crescido cada vez mais no Brasil e pode-se dizer que, nos próximos anos, ele ditará a forma na qual nós consumimos conteúdo e nos informamos. Então, se desde já, você deseja ganhar dinheiro com o mercado de infoprodutos, é necessário definir muito bem o tipo de produto digital que você deseja produzir e comercializar.

Por se tratar de um mercado consideravelmente novo, não há uma receita de bolo padrão para fazer sucesso. Esse é o momento de inovar, se arriscar e propor novas frentes para o mercado.

E, se é exatamente isso o que você procura, conte com o Abertura Simples para te ajudar.





Sobre o Abertura Simples

Abertura Simples é o maior portal de abertura de empresas do Brasil.

Fundado em 2013, nós temos como objetivo facilitar a vida de empreendedores que desejam atingir novos patamares em seus empreendimentos. A proposta não é apenas otimizar os processos burocráticos, mas, sim, captar novas oportunidades de negócios para todos os empreendedores que desejam crescer em seu ramo de atuação.

Por isso, se você deseja abrir uma empresa de produtos digitais, ou um MEI de infoprodutos, saiba que pode contar com a gente! Contamos com um time profissionais competentes e especialistas nos mais diversos assuntos tributários, econômicos e contábeis, que te ajudarão em cada passo desta nova jornada empreendedora.

Esperamos que este ebook tenha lhe dado um norte para abrir sua empresa de infoprodutos.