

COMO GANHAR DINHEIRO COM INFOPRODUTOS



M\$ONETIZZE

📌 /monetizzeafiliados

📷 /monetizze

monetizze.com.br

ESTE E-BOOK É CERTO PRA MIM?

O principal objetivo dos nossos conteúdos é entregar conhecimento. Dessa forma, a nossa missão é te fazer um expert em como ganhar dinheiro com os infoprodutos.

Por isso, este e-book irá te ajudar a fazer suas vendas produzindo conteúdos digitais. Aqui, queremos falar diretamente com três níveis de conhecimento:

BÁSICO

Aquelas pessoas que não entendem nada sobre o mercado digital, mas têm interesse em conhecer e ganhar dinheiro com isso.

INTERMEDIÁRIO

As que conhecem o mercado de infoprodutos, mas não sabe como começar a produzir um produto digital.

AVANÇADO

As pessoas que já têm um produto digital pronto, mas ainda não sabem como escalar este produto no mercado e faturar com ele.



Dica: toda vez que você encontrar o símbolo ao lado, quer dizer que existe um link clicável, para te auxiliar na leitura e usabilidade do e-book.

SUMÁRIO

04  INTRODUÇÃO

05  O QUE É UM INFOPRODUTO?

06  BENEFÍCIOS

07  CONCEITOS BÁSICOS

12  E-BOOK

14  ÁUDIO

15  PLANILHA DOCUMENTO

16  VÍDEOS

19  SEJA CRIATIVO

20  REVISE

21  PLANEJE O LANÇAMENTO DO SEU PRODUTO

22  COMUNICAÇÃO

26  EXECUÇÃO

27  COMO GANHAR DINHEIRO COM INFOPRODUTOS

30  CONCLUSÃO

31  SOBRE A MONETIZZE

INTRODUÇÃO

Se você acompanha o mercado digital, provavelmente já ouviu falar a respeito dos infoprodutos. Porém, se você é novo por aqui e não sabe sobre isso, não se preocupe: vamos te explicar tudo, detalhadamente.

Infoprodutos englobam todos os produtos transmitidos de forma digital. Quer um exemplo? Vamos lá: quando você se inscreve em um curso à distância, sempre recebe as suas aulas em vídeo, por e-mail. Ou então você acessa um sistema (seja da escola que você matriculou ou da empresa que você fez o pagamento). Isto significa que você adquiriu um infoproduto, ou seja, você o consome de forma totalmente digital.

Isso acontece com todos os outros formatos que falamos antes: Quando você compra uma música, você a recebe assim que a compra for confirmada, por e-mail ou pela plataforma em que comprou. E assim por diante.

O que você precisa entender é que produzir um infoproduto não é algo muito difícil de se fazer, mas sim desafiador!

E é aqui que você irá aprender o passo a passo de como produzir um infoproduto de sucesso e ganhar dinheiro com ele.

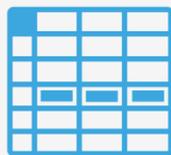
Boa leitura!

O QUE É UM INFOPRODUTO?

Voltando ao conceito, de forma simples, um infoproduto é um produto comercializado e exibido de forma digital. Ou seja, não é necessário fazer um transporte até a casa do seu comprador. Sendo assim, é possível enviar o produto via e-mail ou por outro canal.

QUAIS FORMATOS DE INFOPRODUTOS EXISTEM?

São vários. Mas, atualmente, há infoprodutos que vendem mais e geram um interesse maior para o mercado.



🔍 Como por exemplo: e-books, áudios, planilhas ou documentos e video-aulas.

Porém, existem muitos formatos de produtos digitais. Estes são só alguns. E aqui, você entenderá os mais importantes e como produzi-los.

BENEFÍCIOS

Um infoproduto possui uma série de benefícios que impulsionam sua criação. Vamos conhecer alguns?

CUSTO BAIXO

Para você produzir algo digital, quase nunca precisa preocupar-se em gastar dinheiro. Geralmente, o que você precisa investir é em conhecimento e, claro, tempo!



MUITOS CONSUMIDORES

A medida que a tecnologia avança, o consumo de infoprodutos cresce. Ou seja, a demanda é alta e você precisa aproveitar esse mercado.



NÃO TEM LIMITE TERRITORIAL

Qualquer pessoa, em qualquer lugar do mundo pode ter acesso ao seu conteúdo, o que é uma vantagem enorme.

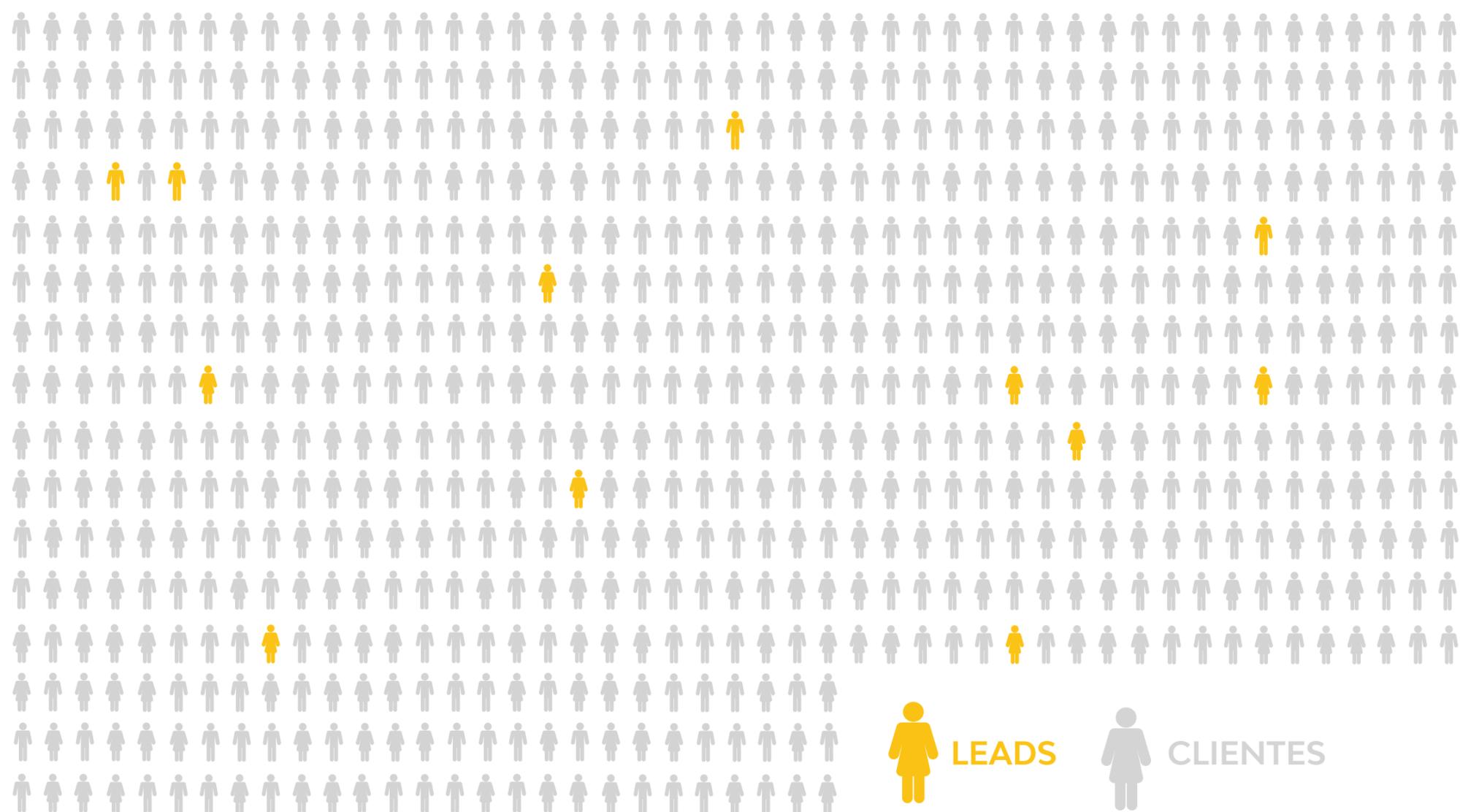


Esses são alguns benefícios que você pode encontrar na produção de um infoproduto.

Mas antes de entendermos os vários formatos de produtos digitais, é importante que você saiba alguns conceitos extremamente necessários.

CONCEITOS BÁSICOS

Primeiramente, para seguirmos com o nosso tema, precisamos entender alguns conceitos que irão nortear todos os nossos processos:



01 LEAD

Um **LEAD** é um possível cliente, que de alguma forma conhece a sua marca ou o seu produto e se interessa por ele.

O desafio é converter os **LEADS em clientes**. Ou seja, fazer com que essa pessoa que está querendo adquirir o seu produto, ou tem interesse no tipo de conteúdo que você produz, compre algum dos seus produtos.

02 LANDING PAGE

Bom, este tópico é bem tranquilo. **Uma landing page é uma página de destino.** Ou seja, ela é feita para que o lead entenda melhor sobre a sua marca ou produto.

Porém, há diversos objetivos para uma landing page:

Capturar Leads

Neste tipo, você cria uma landing page que tem o propósito de conquistar possíveis clientes para o seu produto. Ou seja, você oferece um benefício (algum e-book gratuito, vídeo aula com um módulo a mais ou até mesmo algum desconto exclusivo) e em troca solicita os principais dados do lead (nome, e-mail, cargo e telefone).

O importante é que os dados da pessoa sejam coletados, para que elas recebam este benefício. Dessa forma, você ganha um lead e a pessoa impactada ganha um conteúdo exclusivo, gratuito ou um desconto.

Conquistar cliques

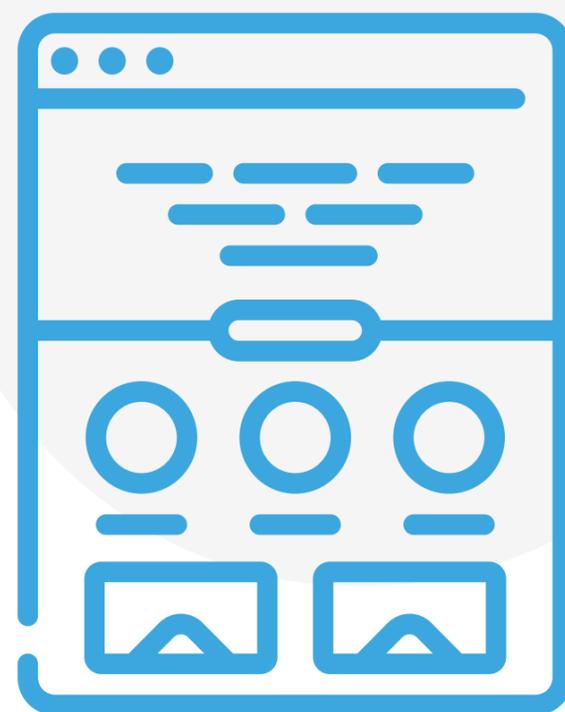
Um outro tipo é a landing page com o objetivo de gerar cliques. **Este caso funciona para aquelas pessoas que desejam levar acesso para um site ou para um blog.**

Na página, você inclui as informações mais importantes sobre o seu negócio e de forma rápida, faz com que ela acesse o seu site/blog.

Vender

Esse é um outro tipo, que também é muito utilizado. Atualmente, com a expansão do mercado digital, não é necessário um site completo para realizar uma venda online.

Através de uma página de vendas simples, você consegue expor o seu produto e as características dele. Depois, é só direcionar o cliente para a página de checkout.



03 CHECKOUT

O checkout é uma página específica para pagamentos. Lá, você consegue integrar a sua página de vendas ou landing page, para que todas as vezes que o seu cliente clicar em comprar, ele seja direcionado para o checkout.

Assim, ele preenche os dados do cartão de crédito dele, a forma de parcelamento ou então seleciona o boleto bancário. E pronto, é só aguardar a confirmação de que a compra foi aprovada e imediatamente receber automaticamente o acesso ao produto.

O serviço de pagamento online é, também, oferecido pela Monetizze.

04 E-MAIL MARKETING

Na maioria dos casos, um e-mail marketing é confundido com um e-mail cujo o único objetivo seja a venda. Mas na verdade, é bem mais do que isso. Ele pode ter vários objetivos diferentes. Veja:

Venda

O mais comum de ser utilizado é o e-mail de venda. Nele, são apresentadas algumas ofertas ao lead ou aos clientes.

Essa estratégia, funciona, geralmente, quando há algum cupom de desconto ou promoção com mais de um produto (combo).

Newsletter

Aqui, são trabalhadas as principais novidades da sua marca/produto. Você pode colocar lançamentos ou estudos do seu produto.

É válido inserir links e vídeos que deixarão a sua newsletter mais dinâmica.

Pesquisas

Quando você tem um produto e quer descobrir melhor qual é o seu público, uma alternativa é fazer uma pesquisa por e-mail.

Assim, você pede algumas respostas estratégicas para te fazer entender melhor do seu mercado. 🔍 **Por exemplo:** região que a pessoa mora, média de idade, se ela trabalha ou estuda e entre outras questões.

Além disso, você pode também fazer pesquisas de satisfação acerca do seu produto. Isso pode facilitar o seu processo de reavaliação, melhorando cada vez mais o seu entendimento na criação de um novo produto. Ou até mesmo pode ajudar nas melhorias do mesmo projeto.

Relacionamento

Estes são fundamentais. **Aqui é trabalhado a comunicação com o seu cliente de forma íntima e mais específica.**

Para isso, você pode mandar e-mails em datas especiais. Assim, a pessoa se sente exclusiva e especial.



05 AUTOMAÇÕES

É importante que você entenda esse conceito na prática das vendas online. **Isso porque, para vender um produto digital, é necessário uma estrutura mínima e de baixo custo para desempenhar alguns processos.**

Por exemplo: Imagine que você fez 5 vendas do seu curso de uma só vez. A pessoa que adquiriu, deseja receber o acesso imediato ao produto, assim que o seu pagamento for aprovado. É bem complicado que este serviço seja feito manualmente, dependendo do volume de vendas.

Por isso, as automatizações são importantes. E mais do que isso, para os processos de envio de e-mail marketing, em sua maioria, é necessário uma plataforma de disparo automático.

Agora que você viu todos os conceitos, vamos conhecer os formatos digitais que vão te ajudar a ganhar mais dinheiro?

E-BOOK

Um ebook, nada mais é, do que um livro digital. **Geralmente, neles são apresentados conteúdos totalmente técnicos, que focam em um determinado assunto.**

Além disso, eles podem ser utilizados com diversas propostas, como firmar a sua marca/produto no meio digital ou passar algum conteúdo. Mas, todas estas estratégias funcionam para captar lead, ou seja, conseguir o contato de um possível cliente.

Para isso, geralmente se faz e-book para dois modelos:



GRATUITO

No modelo gratuito, é implantada uma landing page de captação de leads, em que os interessados em baixar o e-book precisam preencher a página com algumas informações pessoais.

Com os dados desse lead em mãos, basta traçar uma estratégia de comunicação para o perfil dele, com a intenção de, finalmente, vender o seu produto.

PAGO

No modelo pago, uma página de vendas persuasiva deve ser criada para convencer o seu lead de que ele precisa do seu produto.

Nela, ele irá preencher os dados de transação financeira dele e clicará no botão “comprar” ou “eu quero”, para ter acesso ao conteúdo pago.

A GRANDE QUESTÃO É: POR QUE UMA PESSOA PAGARÁ PELO SEU PRODUTO, SENDO QUE ELA TEM ACESSO A OUTROS GRATUITOS?



A resposta é simples: conteúdos gratuitos são menos aprofundados. Eles têm a missão de aguçar o desejo do consumidor de querer saber mais sobre aquele assunto. E é isso que facilita o trabalho do produtor de conteúdo! Até porque, quanto mais o lead quer consumir conteúdo, mais há a chance de vender para ele.

Com e-books é ainda mais simples de trabalhar. **Porém é sempre válido lembrar que, mesmo sendo sobre qualquer assunto, você precisa ter um grande domínio.** É preciso que você conheça, de forma detalhada, sobre aquilo que você quer abordar.

..... E aí, é só começar a vender. Mas vamos devagar, temos alguns outros formatos para estudar!

ÁUDIO

Atualmente, conteúdos em áudio estão ganhando um espaço maior no mercado digital. **Isso ocorre porque a cada vez mais as pessoas têm pressa em aprender sobre algo.**



Ou seja, todos querem consumir conteúdo, porém de forma ágil. E nada melhor que colocar um **fone de ouvido** e receber um **conteúdo atrativo**, enquanto caminha, faz academia, cozinha e etc. **Até porque, os conteúdos de áudio ocupam apenas o sentido da audição.**

Aproveitando este momento de muita ascensão dos conteúdos em áudio, **as pessoas passaram a produzir podcasts e audiolivros que agregam bastante e, hoje, vende em grande volume.**

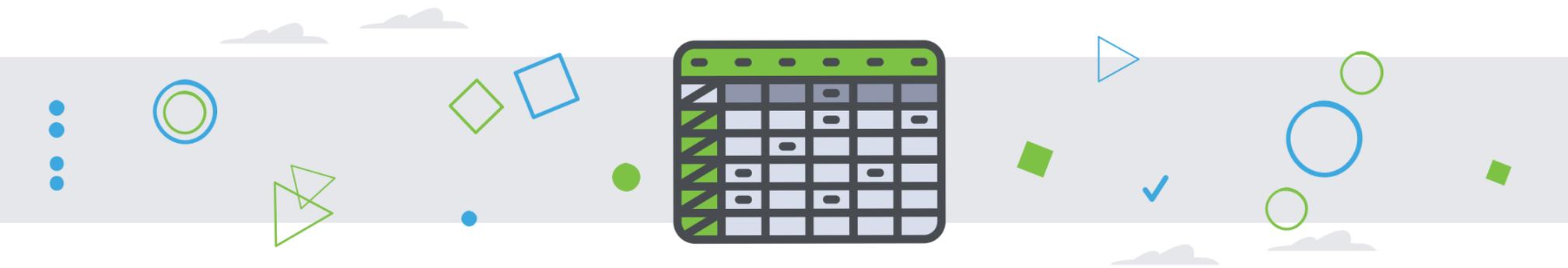
Além disso, assim como acontece com o rádio, os consumidores de conteúdo em áudio se fidelizam pela praticidade. E muitos deles passam a consumir novamente. Ou seja, aqui você tem a **grande possibilidade de recompra.**

PLANILHA DOCUMENTO

Este produto também pode ser bem aproveitado e pode ser facilmente vendido, dependendo do assunto dele.

O ideal é que este conteúdo seja vendido para as pessoas certas e que possuem algum conhecimento prévio do assunto.

Isto porque a venda de infoprodutos em formato de documento ou planilha são pensados, em sua maioria, como modelos.



Quer ver um exemplo?

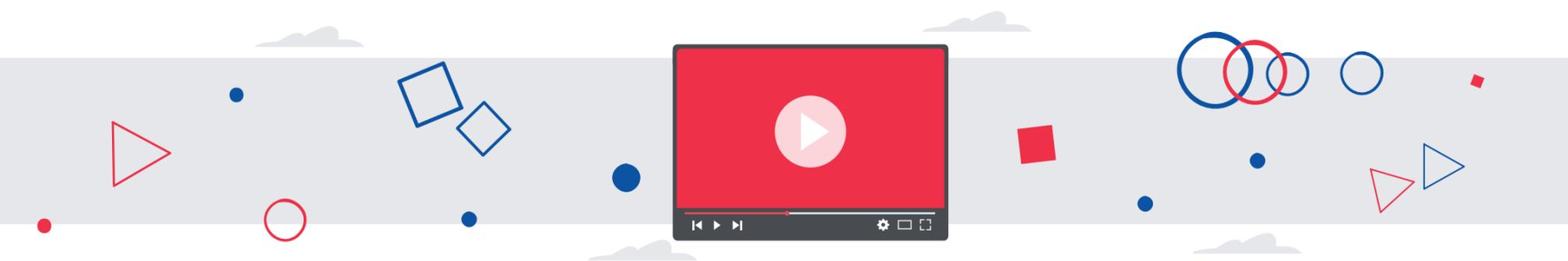
Quando você compra uma planilha que promete organizar o seu tempo, geralmente é um modelo para você preencher com as suas informações. **Por isso, quem compra esse tipo de produto, tem que entender um pouco do que é o assunto geral.**

Até porque, uma planilha ou um documento não têm um espaço muito grande para explicações e sim para a prática.

VÍDEOS

Um formato que precisa ser valorizado e explorado são os vídeos. Segundo dados do **Google Video Viewers**, nos últimos **3 anos**, o consumo de vídeo na internet aumentou **90,1%**.

E em contrapartida, o consumo de TV aumentou apenas **3,1%**. Sabe o que isso significa? **O conteúdo online de vídeos só tende a crescer, enquanto a televisão perde o seu espaço.**



Por isso, é importante que você entenda do que se trata. Uma das maneiras de **conhecer o trabalho e produção audiovisual é navegando no YouTube**. Lá, você encontra conteúdos gratuitos sobre diversos assuntos e nichos. Geralmente, os canais que mais crescem são os que transmitem entretenimento. Porém, existem diversos conteúdos.

A produção de vídeo não demanda um grande investimento, ao contrário do que muitas pessoas falam. **O que precisa ser feito por lá é simples: com o celular mesmo você consegue fazer a captação de imagens e som.** Além disso, com aplicativos gratuitos para smartphone ou computador, é possível fazer uma edição simples, mas eficaz.

Então, depois de separar todos os materiais que você deverá usar, é hora de preparar o seu conteúdo.

Para gravação, é necessário um bom roteiro e um conhecimento profundo do tema. Até porque as pessoas preferem assistir vídeos, pois se sentem mais próximas de quem está passando o conteúdo.

Portanto, **escolha um assunto que você tenha um conhecimento avançado** para entregar aos seus consumidores. Eles só irão dar credibilidade se conseguirem sentir confiança no que está sendo dito.

É importante também que você entenda um pouco de **sonorização e luz**. Você já deve ter visto algum vídeo em que, enquanto a pessoa estava falando em frente às câmeras, haviam sons de buzina, carros passando e até mesmo crianças chorando. Ou então a luminosidade estava tão baixa que não dava sequer para enxergar com nitidez a pessoa que estava gravando.

Isso atrapalha consideravelmente a transmissão do seu conteúdo. Até porque é extremamente incômodo este cenário. Sabendo disso, **escolha um ambiente que tornará o seu conteúdo mais interessante**. Nem que seja uma parede branca. E também, certifique-se de que não há ruídos externos que possam atrapalhar o seu áudio. Quanto mais limpo ele for, mais atenção você conseguirá captar.

AGORA, VOCÊ PRECISA SABER O FORMATO QUE VOCÊ IRÁ TRANSMITIR OS SEUS VÍDEOS: **SERÁ VIDEO-AULAS? OU SERÃO VÍDEOS ISOLADOS?**



Para qualquer uma das respostas, o seu roteiro precisa estar completamente alinhado. Um vídeo isolado, geralmente generaliza o tema. Porém, o desafio é entregar um conteúdo de valor, mas sem ultrapassar demais o tempo estipulado.

Já no formato de vídeo-aulas é diferente: necessita-se de uma programação mais detalhada e de forma separada. Os conteúdos precisam se encaixar dentro de um mesmo tema, de forma sequencial, mas em cortes diferente. Até porque são vários vídeos que contemplam uma aula completa.

Pronto, agora você já conhece os diferentes formatos. Vamos começar a produzir? Veja como.

SEJA CRIATIVO

Antes de qualquer coisa, você precisa ser inovador e criativo. As pessoas estão cansadas de ver a mesma coisa o tempo inteiro.

Por isso, a principal dica é ser o diferente. Faça o que ninguém faz. **Veja bem: as pessoas que copiam algum conteúdo, ou fazem “parecido”, além de correr um risco judicial, alcançará o mesmo público de seu “concorrente”.**

E OUSAR.
TENTE OUSAR.
TENTE OUSAR.

**ALÉM DISSO, PRODUZA O SEU
CONTEÚDO COM A MENTALIDADE
DE QUEM IRÁ CONSUMIR.**

 **Por exemplo:** um e-book precisa ter uma boa diagramação e um mix de imagem e texto, para não saturar o leitor.

Crie de acordo com o público que você quer atingir.

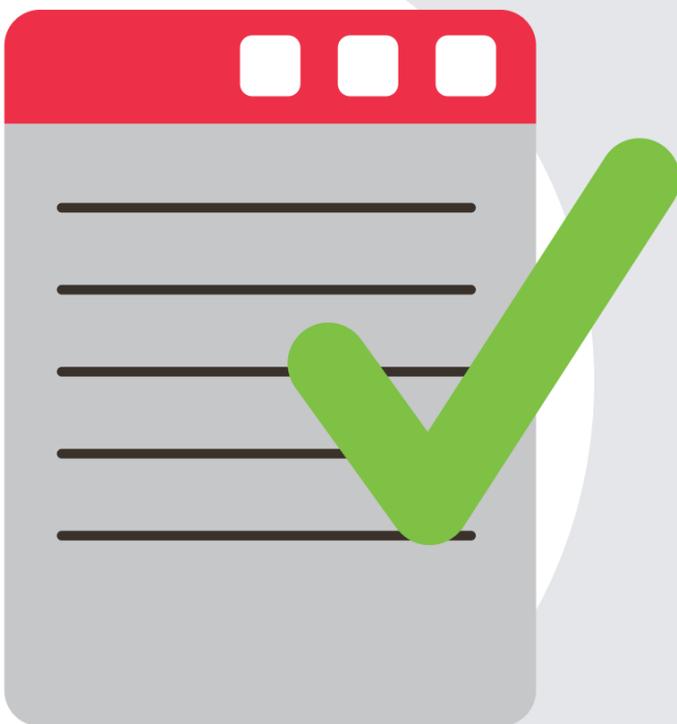


REVISE

Um bom conteúdo precisa ser revisado no mínimo 3 vezes.

Entenda que, depois de publicado, você não conseguirá alterar qualquer erro que o seu conteúdo venha a ter.

Dessa maneira, saiba que o seu infoproduto precisa estar 100% pronto para ser consumido a partir do momento em que você faz o lançamento.



O conselho é que diferentes técnicos em linguagem façam a revisão do seu produto. Assim, o erro pode ser detectado na presença de diversos olhares.



PLANEJE O LANÇAMENTO DO SEU PRODUTO

Como falamos anteriormente, quando o seu produto é lançado, não é possível alterar o conteúdo.

POR ISSO, O LANÇAMENTO PRECISA SIM SER PLANEJADO.

De preferência, pense até no pós venda (o que você fará depois que obtiver um cliente) e no remarketing (entrar em contato com um lead que desistiu da compra por algum motivo).

Essas estratégias são importantes para que você tenha controle sobre todas as possíveis situações que o seu produto possa envolver.

Por isso, planeje a sua comunicação.



COMUNICAÇÃO

Uma das principais partes é a comunicação. Como dizem por aí, é ela que tem o poder de vender o seu produto ou de o destruir.

Sabendo dessa importância, invista em uma comunicação eficaz para a divulgação do seu produto.

Quer saber como? Vamos lá!

COPYWRITING

Não se assuste! Apesar do nome parecer difícil, o conceito é bem simples: se trata de uma comunicação persuasiva.

Ou seja, aqui você investe em maneiras de convencer o seu cliente de que o seu produto é o correto para solucionar o problema dele.

Quer um exemplo?

Se a pessoa tem vontade de emagrecer, mas não consegue de forma alguma, seria atrativo para ela comprar uma planilha que diz: "Passo a passo de como emagrecer 5kg em 1 mês".

Essa consumidora provavelmente ficaria tentada em adquirir o produto. Mas para que ela tenha certeza, é necessário persuadir ainda mais.



Imagine uma landing page cujo o título é **"Cansado de frequentar a academia e não ver resultados?"**. É bem provável que a pessoa tenha passado por este problema e por isso, vai se interessar em continuar lendo o conteúdo.

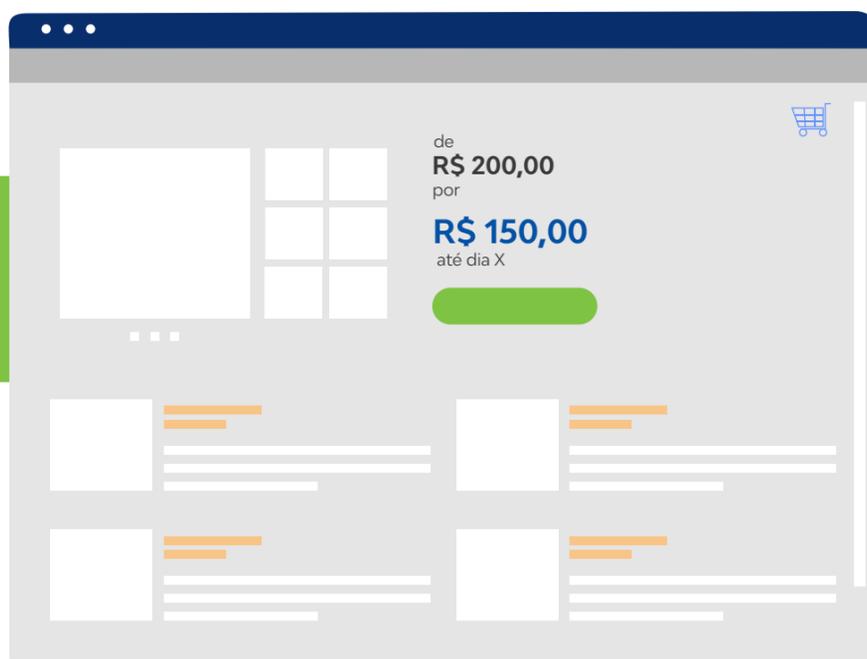
Ali, você usa de alguns gatilhos mentais para atingir um público certo e vender ainda mais.

Assim, a pessoa se interessa completamente pelo seu produto!

OFERTA

É importante que a sua oferta seja atrativa. **Ou seja, é necessário um estudo aprofundado de precificação.**

Mas, além disso, é preciso que você veja valor no seu produto, para que assim você consiga transmitir o valor dele através da comunicação.



Uma forma de valorizar o seu cliente e vender ainda mais é através do ranqueamento de preço. **Ou seja, você anuncia no site que o seu produto custava, por exemplo, 200 reais, mas que até a data X, ele custará 150,00.**

Isso faz com que o seu cliente entenda que está ganhando um benefício. **Mas lembre-se, o ideal é que a data limite seja bem próxima, para causar urgência na compra.**

E-MAIL

COMUNICAÇÃO POR E-MAIL

O e-mail é uma ferramenta que origina muitas vendas. Mas para que isso aconteça, é necessário um estudo do que deve ser abordado lá.

Antes do lançamento de um produto, é necessário aguçar a criatividade do seu lead. Dê algumas pistas do que está por vir e deixe-o ansioso para receber o lançamento.

Para isso, o e-mail é fundamental. **É através dele que a comunicação com o seu cliente se torna ainda mais próxima e personalizada.**

Assim, uma dica é preparar alguns e-mails:

Antes do lançamento

Com gatilhos que despertarão a curiosidade.

Quando o produto for lançado

E-mails com desconto exclusivo ou anunciando o produto.

Depois do lançamento

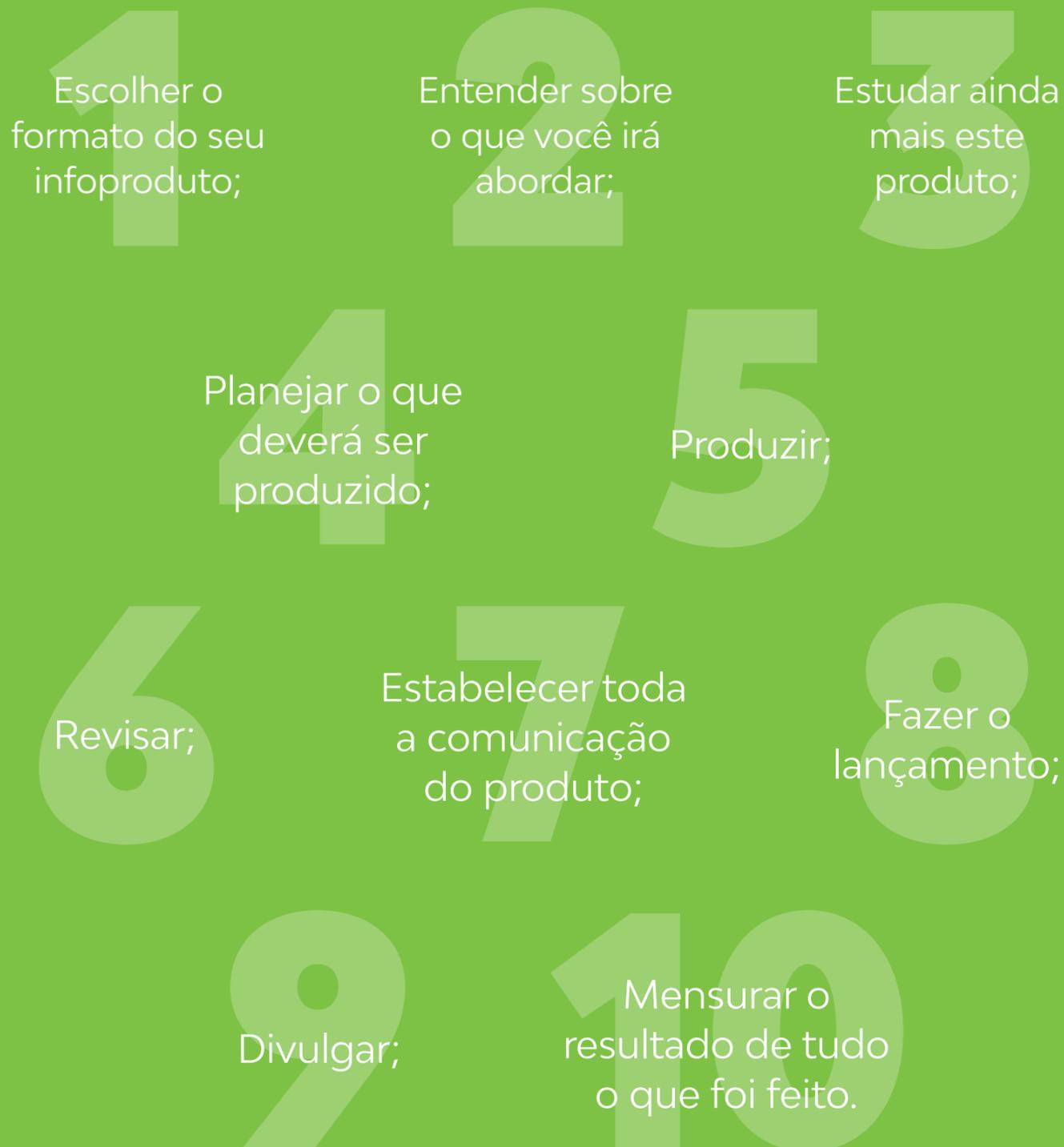
Anunciado alguma pesquisa de satisfação ou apresentando algum produto similar.

Depois de preparar toda a sua comunicação, é hora de executar!



EXECUÇÃO

Agora que você já tem o seu infoproduto pronto, relembre o passo a passo da execução do seu projeto:



Todos estes passos são necessários para que a execução do seu projeto seja feita da melhor maneira.

E depois de tudo isso pronto, é hora de ganhar dinheiro.

Sabe como?

COMO GANHAR DINHEIRO COM INFOPRODUTOS

No mercado digital, ganhar dinheiro com infoprodutos é uma alternativa possível de acontecer. E muitas pessoas já faturaram muito.

O mais importante, para isso, é analisar quais são as possibilidades de venda do produto, que te fará ganhar mais dinheiro.

Há dois caminhos para que isso aconteça.

Entenda melhor sobre o que é o mercado de produtores e afiliados.



PRODUTOR

Um produtor é o responsável direto pelo produto. **É ele quem sabe todas as informações relevantes sobre o conteúdo que ele produziu.**

O produtor digital é aquele que produz um infoproduto, assim como compreendemos aqui neste e-book. Ou seja, se você executou todas as etapas, você se encaixa como um infoprodutor.

Um dos caminhos para a divulgação do seu produto, é fazer sozinho e ser responsável, além do produto em si, pela divulgação completa.

LIADO

AFILIADO

O mercado de afiliados é diferente. **Um afiliado é responsável apenas pela divulgação de um produto já existente, em que ele não é o criador ou co-criador.**

Sendo assim, ele presta o serviço de divulgação do seu produto. E em troca, ele recebe uma comissão estipulada pelo produtor.

OU SEJA, NESTE CAMINHO, O ALCANCE DO PRODUTO PODE DOBRAR OU TRIPLICAR.

🔍 **Pense em um exemplo:** se uma pessoa vende um produto X, alcança 20 pessoas por mês. Se existem 20 pessoas promovendo o mesmo produto, pela lógica, alcançaria uma média de 400 pessoas.

Claro que, no mercado de vendas, existem várias etapas que possibilitam um alcance ainda maior, ou algumas vezes, esse número apresenta uma queda. O exemplo acima demonstra apenas uma situação hipotética de que, com os afiliados, o seu produto pode vender ainda mais.

O melhor de tudo isso é que todas as comissões são atribuídas aos envolvidos e todos ganham com esse processo.

E é isso que a Monetizze pode te oferecer: uma plataforma segura, que repassa as comissões automaticamente a todos os responsáveis pela transação de venda. Nela, você encontra os melhores afiliados para divulgar o seu infoproduto.

CONCLUSÃO

É possível lançar um infoproduto e faturar muito dinheiro. Apesar de ser um desafio que depende de muitos fatores, o ideal é que a paciência e a persistência ande ao seu lado, durante todo o processo.

Mostre valor naquilo que você produz e entenda o seu público. Assim, a probabilidade de você alcançar o sucesso rapidamente é maior.

Além disso, faça testes. De tudo! Confira qual página de vendas converte mais, mude a ordem e cor, para saber qual tem a taxa de aceitação maior. Isso é o que irá te nortear para o lançamento dos seus infoprodutos.



Faça o seu cadastro na nossa
plataforma e ganhe mais dinheiro
com o seu infoproduto!

**Estamos a disposição para
te ajudar a voar mais alto.**

Quero fazer o meu cadastro 



CONTEÚDO

Luisa Reis

Analista de Marketing



REVISÃO

Renato Ribeiro

Analista de Marketing



DESIGN

Jonathan Moreira

Designer



MONETIZZE

[f/monetizzeafiliados](#)

[@monetizze](#)

monetizze.com.br 

A Monetizze é a solução definitiva para pagamentos online, para produtos físicos e digitais. Além disso, possui uma estrutura para que você comece as suas vendas assim que quiser. Possuímos uma ferramenta em que possibilita a **criação das suas páginas de vendas integradas aos nossos checkouts de alta conversão.**



Voltar para a primeira página.