



Termos e Condições

NOTÍCIA LEGAL

O Publicador se esforçou para ser o mais preciso e completo possível na criação deste relatório, não obstante o fato de ele não garantir ou representar a qualquer momento que o conteúdo é preciso devido à natureza em rápida mudança da Internet.

Embora tenham sido feitas todas as tentativas para verificar as informações fornecidas nesta publicação, o Publicador não assume nenhuma responsabilidade por erros, omissões ou interpretações contrárias do assunto aqui descrito. Quaisquer negligências percebidas de pessoas, povos ou organizações específicas não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, como qualquer outra coisa na vida, não há garantias de renda. Os leitores são aconselhados a responder a seu próprio julgamento sobre suas circunstâncias individuais para agir em conformidade.

Este livro não se destina ao uso como fonte de aconselhamento jurídico, comercial, contábil ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nas áreas jurídica, comercial, contábil e financeira.

Você deve imprimir este livro para facilitar a leitura.

Índice

Capítulo 1:

O nome do jogo

Capítulo 2:

Ganhar dinheiro com qualquer coisa ... qualquer coisa!

Capítulo 3:

Por que você simplesmente não consegue esquecer a Internet

Capítulo 4:

Construa algo bem sucedido

Capítulo 5:

Caça à boa vontade e localização de nichos

Capítulo 6:

Promovendo seu material on-line - quando chega a confiança?

Capítulo 7:

O poder do marketing viral

Capítulo 8:

Construindo seu batalhão de pessoas interessadas

Capítulo 9:

Configurando fluxos de renda residual

Capítulo 10:

Percebendo o poder do 'eu posso'

Introdução

Monetização - a palavra ganhou um novo significado hoje. Nestes tempos difíceis, as pessoas estão tentando monetizar praticamente tudo. Alguns estão alcançando o jackpot, alcançando vários fluxos de monetização em um único produto que possuem. Enquanto outros estão apenas definhando, não conseguem entender o conceito de monetização.

Aqui está um eBook que mostra como você monetiza as coisas. Como você pode aumentar sua renda com um esforço mínimo e garantir que essa renda continue fluindo para sua conta bancária.

Capítulo 1:

O nome do jogo

O nome do jogo

Se você realizar alguma pesquisa na Internet sobre o que realmente significa monetização, você terá muitas definições. Na verdade, monetização é um termo genérico para muitas coisas variadas, mas de uma maneira muito generalizada, podemos dizer que monetização significa ganhar dinheiro com coisas que as pessoas geralmente não consideram dignas de dinheiro. Por exemplo, se você tem uma coleção antiga de Quadrinhos do Archie do seu pai ou seu tio e pode vendê-los por uma quantia arrumada, você monetizou a coleção.

Monetização significa ganhar dinheiro com coisas comuns, de maneiras inesperadas.

É facilmente compreensível que as pessoas estejam tentando monetizar tudo o que estão à sua vista. Ou, mesmo fora da vista. As pessoas estão ganhando dinheiro com talentos especiais que possuem. Se você tem um talento especial para matemática e o está usando para ensinar dinheiro ao filho do vizinho, está gerando receita com seu talento. Se você está escrevendo um conteúdo e vendendo para alguém, está monetizando seu talento para escrever.

Estamos todos muito conscientes da monetização, mas provavelmente nunca o fizemos de maneira organizada. Nossas ocupações nos pagam, e geralmente nos contentamos com o que recebemos e não tentamos esticar muito o pescoço. No entanto, é essencial saber que existem várias outras coisas das quais podemos ganhar dinheiro. Se jogarmos bem nossas cartas, poderemos gerar fluxos de renda passiva por meio de coisas que criamos uma vez e aproveitar o influxo de dinheiro por toda a vida. Isso seria algo como royalties para seus produtos.

Monetização refere-se ao que você pode ganhar dinheiro além da sua profissão habitual. É sobre sua tentativa, não sobre o valor do produto. É sobre como você entende que uma coisa ou talento específico é monetizável e como você o faz.

Aqui, veremos vários métodos em que você pode gerar fluxos de renda para si mesmo, com coisas que você nunca achou que poderia ganhar dinheiro.

Capítulo 2:

Ganhar dinheiro com qualquer coisa ... qualquer coisa!

Ganhar dinheiro com qualquer coisa ... qualquer coisa!

A primeira coisa que você precisa perceber quando está tentando desenvolver a confiança para ganhar dinheiro com qualquer coisa é isso - Você pode ganhar dinheiro com qualquer coisa!

Mas o que é isso 'qualquer coisa' que estamos falando? Pode ser um produto que você inventou. Se ele tiver um utilitário - e, às vezes, mesmo que não tenha - você poderá ganhar dinheiro com ele. Ou pode ser um produto que você obteve de outra pessoa e agora está autorizado a ganhar dinheiro. Ou, pode ser um talento que você tem. Poderia ser simplesmente o seu conhecimento ou algum conhecimento especial sobre uma coisa específica.

Mesmo as pessoas que pensam que não têm nada têm muitas coisas com as quais podem ganhar dinheiro. Ninguém está desperdiçando espaço aqui.

Antes de mergulhar de cabeça nas discussões sobre como você pode fazer isso, vamos falar sobre algo muito, muito positivo. A lei da Atração. Essa lei tomou conta do mundo pela tempestade e é muito comovedora para o nosso tópico de discussão. Em poucas palavras, a lei diz que: - Quando você pensa sobre algo muito fortemente, todo o universo se alinha para satisfazer seu desejo. Sim, a lei afirma que pensamentos trazem resultados. Ele fala sobre a energia da mente, que pode realmente fazer as coisas acontecerem.

Essa é uma lei bastante verdadeira, e as pessoas que declararam que a lei é um absurdo e não funcionam para elas começaram com descrença em primeiro lugar. Se você quer que a lei funcione, você deve confiar plenamente nela. Pense apenas no seu objetivo. Pense no que você quer. Pense sem vacilar ou hesitar. Lentamente, as coisas vão começar a acontecer. Quando você pensa tão profundamente, é obrigado a tomar ações nessa direção. Tudo o que você faz será para atingir esse objetivo único. Naturalmente, as coisas vão começar a dar certo. Seus pensamentos profundos e inabaláveis o aproximarão da realização de seus desejos.

Mesmo quando você planeja monetizar algo, você deve colocar essa lei em ação. Nunca por um momento você deve pensar que não há dinheiro nisso. De fato, não pense em termos monetários, pense no quadro geral. O dinheiro entra como um aparte. Quando você se esforça de todo o coração, não leva tempo para que você seja recompensado monetariamente de qualquer maneira.

Capítulo 3:

Por que você simplesmente não consegue esquecer a Internet

Por que você simplesmente não consegue esquecer a Internet

Hoje, monetização tornou-se quase sinônimo de negócios online. As pessoas que desejam ganhar dinheiro com qualquer coisa encararão a Internet como seu primeiro e mais significativo domínio de atividade. Há muitas razões pelas quais eles utilizam os recursos online para monetização.

Primeiro e acima de tudo, hoje todo o conceito de monetização mudou. As pessoas não pensam mais em convencional. Eles estão tentando ganhar dinheiro com novas idéias, novos conceitos, colocando suas mentes para trabalhar. Isso não é possível, a menos que esses empreendedores possam encontrar as pessoas que gostam do que estão vendendo. Em suma, eles estão trabalhando em nichos especializados e é por isso que precisam encontrar pessoas que possam considerar sua clientela de nicho.

A Internet permite isso. Quando você trabalha na Internet, descobre que há várias maneiras de encontrar pessoas interessadas no que quer que esteja tentando fazer. Você quer criar um site de fãs para um show que ninguém assiste a você? Você pode fazer isso na Internet. Você quer falar sobre um hobby que você tem e acha que ninguém mais tem? Você ficará surpreso ao descobrir quantas pessoas compartilham seu carinho especial na Internet. Você tem um talento em particular que acha que ninguém se importa? Na Internet, você encontrará uma série de pessoas que o fazem. Ou, provavelmente, você criou um produto que ninguém ao seu redor considera útil. Você ficará realmente surpreso ao ver que também possui um nicho de mercado para esse produto na Internet.

O principal é que a Internet aumenta sua confiança. Quando você sabe que existem várias pessoas interessadas nas mesmas coisas que você e também no que você está tentando vender, fica mais confiante em criar esse objeto ou em conceituar essa idéia e em monetizá-la.

A melhor parte disso é que não há rejeição. Longe vão os dias em que os vendedores precisavam vender seus produtos para os clientes; Hoje, com a ajuda da Internet, é muito possível trazer clientes interessados à sua porta. Se você é do

tipo tímido e introvertido que estremece com a idéia de ser recusado, a Internet é o lugar onde você pode comercializar.

A grande quantidade de recursos que você pode encontrar na Internet é o maior atrativo, é claro. Existem maneiras pelas quais você pode levar as pessoas à sua porta, esperando para comprar o que você está vendendo. É isso que reforça sua confiança e inspira você sobre sua empresa, mesmo que ela não faça mais nada por você.

Capítulo 4:

Construa algo bem sucedido

Construa algo bem sucedido

Quase todo mundo que é fã do American Idol conhece os vários sites de fãs que gerou. A maioria desses sites começou apenas como sites de fãs, sem nenhuma equação financeira, mas eles obtiveram uma quantidade impressionante de popularidade, o que levou os criadores desses sites a pensar que poderiam ganhar dinheiro com eles como bem, e foi assim que nasceu uma enorme opção de monetização.

O mesmo aconteceu com a franquia Harry Potter. Mugglenet.com, um dos sites de fãs quase oficiais de Harry Potter, não era comercial quando começou. Era apenas um lugar para as pessoas que amavam o menino bruxo sair e saber mais sobre ele. Mas, em seguida, ganhou uma quantidade impressionante de popularidade e, depois disso, quem não pensaria em monetizar?

Nos dois casos, as pessoas construíram algo primeiro, nem mesmo pensando em dinheiro, depois tornaram essas coisas populares e começaram a ganhar dinheiro com isso. Isso significa que, na verdade, não é necessário fazer algo com dinheiro na imagem desde o início. Você pode até entrar mais tarde e ganhar dinheiro com o que tiver. A única coisa necessária é gerar receita com um produto e torná-lo extremamente popular.

Na Internet, é muito fácil tornar as coisas imensamente populares. Você tem a ferramenta de blogs à sua disposição. Crie um blog com o Blogger.com (um recurso de blog gratuito) ou o Wordpress.com (um pago) e torne-o popular. Quando o seu blog se tornar popular - ou seja, as pessoas o visitam em grande número - você pode começar a monetizá-lo de várias maneiras, como a venda de eBooks através dele, a venda de assinaturas de boletins ou talvez até a criação de um site de associação posteriormente. Mesmo se você não quiser ir além, ou seja, ainda não quer criar um blog, poderá explorar fluxos de monetização por meio de opções como redes sociais. Torne seu negócio (é hora de começarmos a chamá-lo de negócio) popular, construindo comunidades, convidando as pessoas e fornecendo ótimas informações. Quando as pessoas começam a entrar,

Capítulo 5:

Caça à boa vontade e localização de nichos

Caça à boa vontade e localização de nichos

Se você não segmentar as pessoas certas, verá que monetizar qualquer coisa é uma tarefa muito difícil. Afinal, como você poderia ganhar dinheiro com suas receitas se não encontrar pessoas que estariam dispostas a gastar para aprender essas receitas com você? Você vê o ponto - você precisa encontrar o seu nicho.

Uma das melhores maneiras de fazer isso na Internet é conhecida como Search Engine Optimization, ou SEO, para abreviar. As chances são de que você já tenha um pouco de conhecimento sobre SEO se estiver se interessando por negócios na Internet. Se não, aqui está o que isso significa. SEO significa simplesmente aumentar o seu site (um blog também é um site) para os mecanismos de pesquisa. Isso é realmente importante, porque os mecanismos de busca passam por onde as pessoas estão procurando informações. Quando alguém quer saber de algo, digita uma palavra ou frase em um mecanismo de pesquisa como Google ou Yahoo! ou Ask. Então, eles visitam os links que aparecem. Geralmente, as pessoas clicam apenas nos links que aparecem na primeira página e muito poucas vão para a segunda página. Conseqüentemente,

Mesmo se você não tiver sites próprios, poderá postar em blogs e fóruns de outras pessoas e obter um bom número de fãs. Muitos comentaristas de blogs obtêm muitas respostas, criando assim suas próprias bases de fãs. Quando eles conseguem uma base de fãs, eles criam seus próprios blogs ou sites e apresentam essas pessoas a eles. Essa pode ser uma ótima maneira de encontrar seu nicho e ganhar boa vontade entre eles também, sem fazer nenhum investimento próprio.

Outra maneira é através do marketing do artigo. Você pode escrever artigos sobre o assunto que você está tentando gerar receita. Esses artigos podem ser colocados em locais como EzineArticles.com, iSnare.com, ArticleAlley.com, GoArticles.com, ArticleCity.com etc. A melhor parte de enviar seus artigos para esses lugares se esses lugares já forem populares com os motores de busca. Portanto, se você enviar alguns artigos muito informativos aqui, poderá contar com um grande fã. Além disso, lembre-se de que as pessoas que encontrarão seus artigos serão pessoas que realmente estão procurando algum tipo de informação nesse departamento específico.

Capítulo 6:

Promovendo seu material on-line - quando chega a confiança?

Promovendo seu material on-line - quando chega a confiança?

Um dos principais ingredientes que você precisa para vender qualquer coisa é a confiança. Isso é realmente o que você está procurando. Mas quando vem a confiança?

Sua confiança pode estar presente desde o início. Quando você olha para uma história curta específica que você escreveu ou para um vídeo criado explicando uma maneira específica de fazer bouillabaisse, pode pensar positivamente que pode ganhar dinheiro com isso. Bem, você pode - existem várias maneiras de fazer isso. Este é o ponto de partida da confiança, mas ainda há um longo caminho a percorrer.

O que você realmente precisa saber aqui é que a confiança inicial não permanece. O que é realmente importante é que sua confiança precise ser consolidada. Tem que ser reforçado. E o que reforça sua confiança? São resultados que sim.

Quando você vê as coisas realmente acontecendo do jeito que você quer que elas aconteçam, quando você vê que está realmente recebendo o dinheiro que começou a receber, sua confiança começa a aumentar.

Mas não se trata apenas de dinheiro. Os resultados de qualquer forma podem ser fundamentais para mantê-lo em frente. Para algumas pessoas, mesmo um pequeno comentário sobre um dos artigos que eles escreveram ou sobre um post que eles criaram pode ser inspiração suficiente para seguir em frente. Experimente isso. Escreva algo em um blog sobre um assunto de sua paixão. Se você receber uma resposta para isso, entende que pelo menos alguém foi influenciado até certo ponto pelo que você comentou. Dá-lhe o tiro tão necessário no braço para trabalhar melhor.

Pode ser qualquer coisa que possa motivá-lo, qualquer tipo de resultado. Pode haver um aumento no número de visitantes do seu blog, pessoas comentando, alguém convidando você para um grupo de redes sociais, alguém enviando um e-mail para você, alguém perguntando algo diretamente sobre o assunto do seu

blog. experiência ... a lista poderia continuar. Ou, o mais importante e você poderia dizer, em última análise, pode ser alguém que vai em frente e paga pelo que você está tentando vender.

Isso é o que realmente constrói sua confiança. No entanto, você deve se lembrar de que precisa começar com um pouco de confiança. A situação ideal seria ter uma confiança inabalável desde o início, mas se isso não acontecer, você poderá pelo menos encontrar sua motivação nas glórias que continuam surgindo no seu caminho.

Capítulo 7:

O poder do marketing viral

O poder do marketing viral

O marketing viral tem sido essencial ao longo dos tempos, mas na era do marketing na Internet, ele colocou um novo anel nas coisas. Você já foi informado por um amigo que um livro em particular era bom de ler e acabou comprando e lendo? Ou você já visitou um restaurante por recomendação de alguém? Se você fez essas coisas, já sabe o que é marketing viral. Marketing viral é o que acontece quando um usuário promove um produto para outra pessoa em seu círculo.

Por que o marketing viral é tão comovedor para o nosso tópico de discussão? Isso porque se você está tentando monetizar algo, a melhor e a maneira mais econômica de fazer isso é através do marketing viral. Pense nisso: quando alguém promove sua empresa para outra pessoa que conhece, há uma chance muito maior de você obter um novo comprador? Você não se interessa por algo que alguém que você conhece usa e recomenda? Funciona assim para todos.

Mas o mais importante não é o negócio que você recebe. É a confiança que isso cria em você. Quando você sabe que as pessoas não estão apenas comprando o seu produto, mas na verdade estão fazendo o possível para recomendá-lo a outras pessoas, isso significa que você está fazendo algo certo. Você fica feliz por receber todas essas críticas e recomendações positivas e está ansioso para fazer melhor.

Então, onde você pode comercializar suas coisas de forma viral? Seu blog é definitivamente o melhor lugar para fazê-lo. Faça postagens regulares lá. As pessoas vão visitar. Alguns deles usarão seu produto. Se eles gostarem, recomendam a outras pessoas. Alguns podem fazê-lo no próprio blog. Isso realmente alimenta seu ego!

Ou você pode usar sites de redes sociais. Na maioria dos sites de redes sociais, você pode convidar pessoas para participar de um grupo específico. Você poderia ter um grupo para o seu próprio negócio. Ligue para as pessoas aqui. Quando alguns deles usam seu produto e começam a recomendá-lo, todos na comunidade ficam sabendo. Mais significativamente, você também sabe disso. Você fica bastante satisfeito com o andamento das coisas. Não apenas o dinheiro está

chegando, mas você produziu uma legião de pessoas felizes que, com certeza, levarão seu produto a outras pessoas.

O marketing viral é uma ferramenta realmente poderosa, porque a taxa de conversão é a mais alta aqui. No entanto, a outra coisa importante é que você atrai pessoas interessadas em recomendar seu produto para outras pessoas que possam estar interessadas, e seu nicho começa a ficar mais profundo por causa disso.

Capítulo 8:

Construindo seu batalhão de pessoas interessadas

Construindo seu batalhão de pessoas interessadas

É perfeitamente compreensível o motivo pelo qual você poderia ter um sucesso muito melhor em monetizar seu produto da paixão, se tiver um enorme exército de pessoas para promover o que você está tentando vender. Com as várias ferramentas que a Internet tem para oferecer, você pode fazer isso de uma maneira muito simples.

Lembre-se de que, quando há muitas pessoas com idéias semelhantes trabalhando com você, a confiança vem por si só. Essas pessoas são seu banco de confiança; quando você os vê empurrando seu produto, fica mais motivado.

Então, como você constrói esse exército de pessoas? Uma das maneiras de fazer isso é através da geração de leads. Geração de leads significa simplesmente obter detalhes de contato de pessoas que estão remotamente interessadas no que você está tentando vender. Agora, existem várias maneiras de fazer isso também, mas uma das maneiras mais baratas e comuns de fazer isso é dando às pessoas alguns brindes, como eBooks ou assinaturas de boletins. Você pode promover essas ofertas na própria página do blog e fornecer um link para download. No entanto, este link de download não os levará diretamente para a página de distribuição. Isso os levará a uma página do aperto, onde serão solicitados seus IDs de e-mail. As pessoas não se importam em fornecer seus IDs de e-mail porque estão recebendo algo gratuito por isso.

Quando as pessoas se adicionam à sua lista, seu trabalho é continuar fornecendo informações de qualidade. Pode acontecer que eles fiquem muito impressionados com seus boletins, eBooks ou e-mails e acabem comprando seu produto. Quando eles gostam disso, eles se tornam parte do seu formidável batalhão. Eles não se importarão de recomendar o seu produto a outras pessoas.

O mesmo se aplica quando você gera receita com seu conteúdo. Quando as pessoas leem seu conteúdo, você pode solicitar que elas se adicionem aos seus feeds. Quando eles fazem isso, eles saberão automaticamente sempre que você atualizar o conteúdo. Eles vão visitar novamente. Eles podem se tornar parte da sua sociedade de admiração. Essas pessoas o recomendam a outras pessoas (você pode acelerar isso, incentivando-as, como uma assinatura gratuita ou um e-book

etc.). Seu exército está agora no trabalho. Está promovendo sua ideia de negócio além de seus limites.

Capítulo 9:

Configurando fluxos de renda residual

Configurando fluxos de dinheiro residual

Se você pode monetizar algo uma vez, pode gerar receita novamente.

Essa é uma verdade muito importante e é mais importante na Internet, onde é realmente muito possível ganhar dinheiro com algo várias vezes.

O conceito de dinheiro residual está na raiz disso. Primeiro, vamos ver o que é dinheiro residual. Dinheiro residual é dinheiro que continua vindo para algo que você fez uma vez. Os autores que recebem royalties de seus romances estão ganhando renda residual. Eles trabalharam no romance uma vez e depois continuam ganhando royalties por suas vendas praticamente por toda a vida.

Você poderia fazer as coisas da mesma maneira na Internet. É bem possível que você tenha um eBook escrito, por exemplo, e promova-o em vários locais da Internet. Este e-book pode ser sobre algo que você deseja gerar receita, como seu conhecimento de como tocar um violão de seis cordas da maneira certa. Você pode escrever com autoridade e promover isso em seu blog e em outros sites afiliados. Em breve, as pessoas começarão a baixar o eBook para pagamento e, à medida que o fluxo do marketing viral começar, você começará a receber mais dinheiro para seus propósitos.

Todo blog criado, todo site criado, todo artigo escrito se torna um fluxo de monetização residual na Internet. Essas são as suas pegadas no mundo virtual e você pode simplesmente cavar e continuar ganhando dinheiro. Você deve ter ouvido falar de profissionais de marketing da Internet se tornando multimilionários. Bem, eles não fizeram isso, envidando esforços laboriosos por tudo, o tempo todo. A maneira como eles fizeram isso é monetizando seu conhecimento e experiência. Seus esforços foram uma vez, seus esforços de marketing foram consideráveis e isso manteve a bola rolando.

Portanto, você deve se espalhar o máximo possível pela Internet. Familiarize-se com o conceito de marketing afiliado e troca de links. É assim que você pode se espalhar por uma superfície virtual maior. É isso que fará com que mais olhos sejam atraídos pelo que você está tentando vender e trará a você um fluxo constante de dinheiro do qual você se orgulhará.

Capítulo 10:

Percebendo o poder do 'eu posso'

Sumário

Você não pode ganhar dinheiro com o produto mais vendido no mundo se não tiver certeza de seus próprios recursos.

Percebendo o poder do 'eu posso'

A confiança está na raiz de tudo.

Mesmo que o produto mais vendido do mundo tenha sido dado a você, e lhe disseram para ganhar dinheiro se não pudesse fazê-lo se não estivesse confiante.

Muitas franquias do McDonald's e da Taco Bells falharam em todo o mundo. Por que eles falharam? Foi porque o produto ainda não se provou? A verdadeira razão era que os vendedores não estavam confiantes.

Todo sucesso provém de dentro de você. Até agora, entendemos tudo errado. Falamos sobre estar no lugar certo, na hora certa. Está tudo bem, mas se você não aceitou a oportunidade quando ela passou por você, você poderia ter sucesso em alguma coisa? O sucesso vem da nossa percepção e crença em nós mesmos de que podemos ter sucesso. Temos que evitar o pensamento de debilidade e convertê-lo em possibilidade.

Assim, você pode ganhar dinheiro com os slogans que pode escrever tão bem. Você pode ganhar dinheiro com os bolos que assar. Você pode ganhar dinheiro com o conhecimento que possui sobre parafusos hidráulicos. Você pode ganhar dinheiro com sua paixão por Lost. Tudo o que você precisa fazer é ter certeza de que pode ganhar dinheiro com essas coisas.

Comece pensando que existem pessoas por aí que querem, ou provavelmente precisam, saber ou ter o que você está tentando monetizar. Quando você está totalmente convencido de que existe um verdadeiro mercado, fica confiante. Você entende que agora você tem as pessoas prontas, basta dar-lhes os bens.

A doação real pode ser feita por muitas rotas on-line. É a Internet que pode aproximar esse nicho de pessoas. É a Internet que o torna extremamente confiante em tudo.

Então, mergulhe no poder do 'eu posso'. Realmente o motiva a gerar receita.

Conclusão

É bem possível ganhar dinheiro com sucata e lixo eletrônico, se você se dedicar a isso. Se houver algo de valor real, também é possível monetizá-lo repetidamente.

Você deve começar criando a confiança em si mesmo de que pode fazer isso.

Possivelmente, isso já aconteceu até agora.

Tudo de bom para você!!!

