

Monetizando no YouTube

Monetizar no YouTube significa ganhar dinheiro publicando vídeos na plataforma. Nesta aula, vamos explorar **por que vale a pena criar um canal no YouTube**, as diferenças em relação a TikTok e Instagram, a **importância de vídeos longos (horizontais)** em vez de somente Shorts, **todas as formas de monetização** disponíveis e outras dicas relevantes para iniciantes (inclusive o uso de ferramentas como **VEO 3** para criação de vídeos com IA). Ao final, você verá até que é possível comprar canais já monetizados em marketplaces especializados. Vamos lá!

Por que criar um canal no YouTube?

Criar um canal no YouTube abre oportunidade de ganhar **receita em dólar** pelo Programa de Parcerias (YPP) do YouTube. Ao contrário de outras redes sociais, o YouTube **paga diretamente pelos anúncios** exibidos nos seus vídeos, dividindo a receita com você (normalmente **55% para o criador** e 45% para o YouTube)[1][2]. Em termos práticos, isso significa que no YouTube é possível ganhar em média cerca de **US\$1 a US\$3 por mil visualizações monetizadas** (dependendo do nicho e público)[3]. Já no TikTok, os ganhos diretos são muito menores – estima-se apenas **US\$0,02 a US\$0,04 por mil views** pelo Fundo de Criadores do TikTok[4]. Além disso, o Instagram não compartilha receita de anúncios com a maioria dos criadores (a monetização lá se dá mais via **posts patrocinados ou marketing de afiliados**[5]). **Em resumo:** no YouTube você pode ganhar bem mais por visualização do que nas redes concorrentes, e ainda por cima em uma moeda forte como o dólar.

Outro ponto forte do YouTube é a **longevidade do conteúdo**. Vídeos no YouTube podem continuar recebendo visualizações meses ou anos após a postagem, graças ao algoritmo de recomendação e ao fato da plataforma funcionar também como um **motor de busca**. Diferente do TikTok ou do Instagram (onde posts têm pico de alcance logo após publicar e depois “morrem” no feed), no YouTube o conteúdo é **perene**: um vídeo bem otimizado pode ser encontrado nas buscas e recomendado na página de usuários mesmo muito tempo depois. Isso dá ao seu conteúdo **vida útil muito mais longa** comparado às redes de vídeos curtos[6]. Além disso, o **algoritmo do YouTube foca em engajamento sustentado**, personalizando recomendações conforme os interesses de cada usuário, enquanto o TikTok foca em viralizar conteúdo recente de forma agressiva[7]. Em outras palavras, o YouTube **fideliza o público no longo prazo** com conteúdo aprofundado, ao invés de apenas “hits” virais de curta duração.

Por fim, o **público do YouTube tende a ser mais qualificado e engajado**. A audiência do YouTube é ampla em faixas etárias (distribuída dos jovens até 50+ anos, diferente do TikTok que é majoritariamente abaixo de 30[8]) e costuma buscar conteúdo de valor, como tutoriais detalhados, reviews de produtos e educação. Isso significa que quem te assiste no YouTube geralmente **está realmente interessado**

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

no assunto e dedica mais tempo aos vídeos. Consequentemente, é **mais fácil converter vendas** ou ações do público: por exemplo, se você promove um produto ou serviço em um vídeo do YouTube, a chance de vendas **mesmo com poucas visualizações** é maior, pois aqueles espectadores já buscaram ativamente aquele tema e confiaram no seu conteúdo. O YouTube é ideal para conteúdos informativos e explicativos[9] – exatamente os tipos de vídeo que criam conexão e credibilidade com a audiência. Em suma, **um público engajado e qualificado vale mais que números vazios**. É preferível 1.000 views de pessoas realmente interessadas (que podem virar clientes ou seguidores fiéis) do que 10.000 views de usuários aleatórios passando o dedo no feed.

Shorts vs. Vídeos Longos: onde focar?

Desde 2021, o YouTube possui o **Shorts**, formato de vídeos curtos (até 60 segundos, na vertical) para competir com TikTok e Reels. Os Shorts são ótimos para **viralizar rapidamente** e atrair novos inscritos – o algoritmo do YouTube tem impulsionado bastante esse formato, dando muitas views mesmo para canais iniciantes. De fato, é uma estratégia recomendada **usar Shorts para crescer rápido no começo**[10]. Por exemplo, 1 único Short bem feito pode alcançar milhares de pessoas e ajudar você a bater metas iniciais (como as **10 milhões de visualizações em Shorts necessárias para monetizar** via essa modalidade)[11]. Além disso, desde 2023 o YouTube **passou a monetizar os Shorts**: agora exibem-se anúncios entre os vídeos do feed, e os criadores recebem **45% da receita líquida gerada nos Shorts**[2]. Ou seja, finalmente dá para ganhar algum dinheiro também com vídeos curtíssimos.

Então devo focar em Shorts? Não exatamente. Embora os Shorts ajudem no alcance, a **monetização principal** do YouTube ainda vem dos **vídeos longos horizontais**. Existem vários motivos para dar prioridade aos vídeos longos:

- **Mais dinheiro por visualização:** vídeos longos permitem inserir anúncios antes, durante e depois do conteúdo. Ao ter 8 minutos ou mais, você pode colocar múltiplos anúncios (mid-rolls), elevando o faturamento[12]. A receita por mil views em vídeos longos costuma ser maior do que em Shorts – creators estabelecidos recebem em média **US\$1–3 a cada mil views de anúncios** nos vídeos tradicionais[3], enquanto nos Shorts a remuneração por view é bem menor (pois os anúncios são menos frequentes e a divisão é 45/55). Em outras palavras, **10 mil views num vídeo longo geram muito mais renda do que 10 mil views em Shorts**.
- **Conteúdo de valor e retenção:** em vídeos longos você consegue **aprofundar no assunto**, entregar mais informação ou entretenimento de qualidade. Isso aumenta o **tempo de exibição (watch time)** e a retenção do público, métricas que o algoritmo adora[13]. Um espectador que assiste 10 minutos do seu vídeo longo demonstrou interesse real – possivelmente vai se inscrever, comentar e até confiar nas suas recomendações. Já um Short de 15 segundos

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

pode até ganhar view fácil, mas muitas vezes o público desliza para o próximo rapidamente e não cria conexão com o canal.

- **Conversão em vendas ou ações:** se o seu objetivo é **ganhar dinheiro além dos anúncios**, por exemplo vendendo um infoproduto, serviço ou promovendo links de afiliado, o formato longo é muito mais eficaz. Nele você pode explicar os benefícios do produto, mostrar depoimentos, dar um call-to-action claro – enfim, **construir confiança** para converter a venda. Nos Shorts, devido à rapidez, é bem mais difícil engajar a ponto do usuário sair do app para comprar algo ou clicar em um link.
- **Profundidade x viralização:** Shorts servem bem para **chamar atenção inicial** (toque “viral”), mas **vídeos longos constroem a base** do canal. O ideal é usar ambas as coisas estrategicamente: **traga pessoas com Shorts e mantenha-as com vídeos longos de qualidade**[14]. Muitos criadores publicam trechos curtos como isca e convidam o público a ver o vídeo completo no canal. Assim você tem o melhor dos dois mundos: alcance e fidelização.

Resumindo, nesta aula vamos **focar nos vídeos horizontais tradicionais**, pois é neles que está o **“filé” da monetização** e da construção de audiência de longo prazo. Falaremos de técnicas para esses vídeos (títulos, duração, etc.), mas sem ignorar completamente os Shorts – afinal, eles podem ser aliados no crescimento inicial.

Todas as formas de monetização no YouTube

Uma das vantagens do YouTube é oferecer **várias fontes de renda** dentro da própria plataforma. Atualmente, existem **sete formas principais de ganhar dinheiro** com um canal[15], através do Programa de Parcerias do YouTube e recursos extras. São elas:

- **1) Anúncios nos vídeos (AdSense):** É a forma clássica de monetização. Você ganha uma parte do dinheiro que os anunciantes pagam para exibir **anúncios nos seus vídeos**. Após entrar para o Programa de Parcerias, você pode ativar os anúncios e, a cada visualização ou clique no anúncio, uma fração do valor vai para você. O YouTube paga **cerca de 55% da receita de anúncios** ao criador[2]. Os ganhos variam conforme seu nicho (há anunciantes que pagam mais em certos temas), localização do público e engajamento no vídeo. Mas como vimos, **a média pode girar em torno de US\$1 a US\$3 por mil views monetizadas**[3] – podendo ser mais em nichos valorizados (finanças, tecnologia) ou menos em nichos com pouco investimento publicitário. *Dica:* foque em **vídeos com +8 minutos** para poder inserir múltiplos anúncios e aumentar seu **CPM** (custo por mil impressões)[12].
- **2) YouTube Premium:** Quando um assinante do **YouTube Premium** (que paga para não ver anúncios) assiste ao seu vídeo, você ganha uma parcela da

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

mensalidade dele. O YouTube pega a receita das assinaturas Premium e distribui proporcionalmente aos criadores com base no **tempo de exibição** que cada assinante dedicou a cada canal[16]. Ou seja, se um usuário Premium assistir 2 horas dos seus vídeos no mês, você recebe uma fatia da assinatura dele referente a essas 2h (mesmo sem anúncios). É uma forma *passiva* de ganho, mas que cresce conforme mais pessoas aderem ao Premium. Hoje essa fonte representa uma pequena parte do total, mas não deixa de ser dinheiro extra (e tende a aumentar conforme o Premium se populariza).

- **3) Clube dos Canais (Membros):** São as **assinaturas mensais** que seus fãs podem pagar para ter benefícios exclusivos. Ao habilitar o recurso *Clube do Canal*, você pode criar níveis de **membro pago** (por exemplo: R\$4,99/mês, R\$19,99/mês, etc.) oferecendo vantagens como **vídeos exclusivos**, lives privadas, bastidores, **emblemas e emojis especiais no chat**, prioridade nas respostas, entre outros. Os membros pagam uma mensalidade e o YouTube repassa **70% dessa receita para você** (eles ficam com ~30% como taxa)[2]. Essa é uma ótima forma de **renda recorrente** – alguns canais menores conseguem uma renda estável graças a poucos, mas dedicados membros. *Dica:* entregue algo de valor real para quem assina (conteúdo extra de qualidade, interação próxima), assim eles permanecem por muitos meses.
- **4) Super Chat e Super Stickers:** São recursos de **doação durante transmissões ao vivo (lives)** ou *estreias*. No **Super Chat**, um espectador paga para destacar a mensagem dele no chat da live – quanto maior a doação, mais tempo e mais em evidência fica a mensagem (ótimo para quem quer que o criador a leia)[17]. Já os **Super Stickers** são figuras/emoji animados pagos que os fãs podem enviar no chat para aparecerem em destaque. Você define se sua live permite esses recursos e ganha **70% do valor das doações** (o YouTube fica com 30%). Criadores usam muito isso em lives de games, podcasts ao vivo, Q&As etc. *Estratégia:* incentive durante a live, lendo e reagindo aos Super Chats, agradecendo quem envia Stickers – essa atenção encoraja mais fãs a contribuírem[18].
- **5) Valeu Demais (Super Thanks):** É parecido com o Super Chat, mas funciona em **vídeos gravados (não ao vivo)**. Sabe o botão “*Valeu demais*” que aparece abaixo de vídeos publicados? Por ali qualquer pessoa pode **enviar uma gorjeta** para você se apreciou aquele conteúdo específico[19]. Ao fazer isso, o comentário dele fica destacado com um colorido e valor da doação, visível para todos. É uma forma de fãs retribuírem mesmo dias ou semanas após a postagem. O legal do Valeu Demais é monetizar vídeos do passado: um tutorial seu de 6 meses atrás pode receber um “Valeu” hoje de alguém que achou útil. Novamente, cerca de 70% do valor vem para você (30% é do YouTube). *Dica:* responda e **agradeça esses comentários pagos** para estimular uma cultura de apoio no canal.

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE
COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

- **6) Shopping e Merchandising:** O YouTube oferece integração para você **vender produtos físicos ou digitais** diretamente pelo canal. Por exemplo, através da *Prateleira de produtos (Merch Shelf)* você consegue exibir itens à venda **abaixo dos seus vídeos** – pode ser **merchandising** do canal (camisetas, bonés, canecas com sua marca) ou até produtos de parceiros e marcas que você recomenda[20]. Há também o recurso *Shopping* integrado, que permite taguear produtos mostrados no vídeo, e o espectador pode clicar e comprar sem sair do YouTube em alguns casos. As vendas de produtos são uma forma de **monetização direta da sua influência**, e você fica com a margem de lucro dos itens vendidos (no caso de merch próprio) ou possivelmente uma comissão se for produto de terceiros. *Exemplo:* canais de culinária vendendo seus livros de receita ou utensílios, canais de criadores vendendo cursos online, etc. **Afiliação** também entram aqui: você pode colocar **links de afiliado** na descrição do vídeo ou no comentário fixado – quando alguém clicar e comprar por aquele link, você ganha uma comissão[21]. Programas de afiliados populares incluem a Amazon, AliExpress, ou plataformas nacionais (Magazine Luiza, Americanas, Hotmart para cursos, etc.). Essa modalidade não depende diretamente do YouTube (é externa), mas **integra-se bem à estratégia**: você usa o canal para gerar tráfego e vendas em outras plataformas em troca de comissão[21]. Não exige que o canal seja monetizado oficialmente, por isso *mesmo um canal novinho pode faturar* com afiliados se tiver público nichado.
- **7) Parcerias e Publicidade Direta (Patrocínio):** À medida que seu canal cresce, pode surgir a chance de **patrocínio direto** com marcas. É quando uma empresa te paga para você promover ou mencionar o produto/serviço dela nos seus vídeos. Isso pode acontecer via **publi (vídeo patrocinado)** – em que você dedica um espaço do vídeo para falar do patrocinador – ou via **reviews pagos** e até participações em eventos da marca[22]. Diferente dos anúncios AdSense (que o YouTube coloca automaticamente), aqui é você quem negocia com o patrocinador e produz o conteúdo conforme o combinado. Muitos YouTubers grandes tiram boa parte da renda de patrocínios, porque **as marcas pagam bem por acesso à sua audiência fiel**. Um vídeo patrocinado em um canal de médio porte pode render centenas ou milhares de reais, dependendo do nicho. *Importante:* sempre **signalize para a audiência** quando o conteúdo é patrocinado, para manter a transparência e seguir as políticas do YouTube. E só faça parcerias com produtos em que você confia, pois promover algo duvidoso pode queimar sua credibilidade.

Obs.: Além dessas, poderíamos citar outras vias como **licenciamento de conteúdo** (se um vídeo seu viraliza e emissoras querem pagar para usar trechos), **crowdfunding recorrente** em plataformas externas (tipo Apoia.se, Patreon) para quem não tem Clube ativado, ou até **consultorias e serviços**

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

que você passa a vender graças à visibilidade do canal. As possibilidades se expandem conforme você constrói marca e audiência.

Como vimos, o YouTube proporciona um **ecossistema completo de monetização**. E o melhor: **várias dessas formas independem de milhões de inscritos**. Mesmo um canal pequeno, com poucas views porém bem segmentado, pode ganhar dinheiro – seja com um afiliado (ganhando comissão de vendas) ou vendendo um curso próprio para uma audiência nichada. Inclusive, **não é preciso ter 1000 inscritos para começar a ganhar** dinheiro no YouTube[23]. Canais novos conseguem faturar via estratégias alternativas enquanto trabalham para habilitar os anúncios. Portanto, pense no YouTube como um **negócio diversificado**: anúncios são ótimos, mas não dependa só deles. Explore também **fontes de renda complementar** (membros, produtos, serviços, etc.) para maximizar seus ganhos.

Dicas Finais e Outras Considerações

Para **começar a monetizar**, o primeiro passo é **criar seu canal no YouTube e produzir conteúdo consistente**. Foque em um **nicho que você domine ou tenha interesse**, pois assim fica mais fácil gerar vídeos de valor. Lembre-se que para entrar no *Programa de Parcerias do YouTube* (e ativar os anúncios), é preciso atender aos **requisitos mínimos**: atualmente **1.000 inscritos e 4.000 horas de exibição nos últimos 12 meses** (em vídeos públicos longos) **OU 10 milhões de visualizações em Shorts nos últimos 90 dias**[11]. Cumprindo um desses critérios, você poderá se inscrever para monetização. *Obs.:* Recentemente o YouTube lançou um **novo nível de monetização “intermediário”** que libera algumas ferramentas (como membros e Super Chat) já com **500 inscritos e 3.000 horas** ou com **3 milhões de views em Shorts**[24], mesmo antes de habilitar anúncios – ou seja, dá para começar a ganhar com fãs antes de atingir 1k inscritos. Fique atento às atualizações de políticas, pois essas regras podem mudar.

Um ponto **importantíssimo**: **respeite as Diretrizes do YouTube** e crie conteúdo original. Evite violar direitos autorais (usar vídeos/músicas de terceiros sem permissão) e não tente republicar conteúdos de outros canais. O YouTube exige que **seus vídeos sigam as políticas da comunidade** (nada de discurso de ódio, nudez, incitação à violência, etc.) e as políticas de monetização. Conteúdos reutilizados ou de baixa originalidade podem **barrar sua monetização**. Se for usar conteúdos de terceiros, adicione valor (comentários, edição transformativa) para não ser apenas uma cópia. Em suma, jogue dentro das regras para não ter problemas – **monetização é um privilégio que pode ser suspenso** se o canal tomar strikes ou avisos de violação.

Uso de IA e VEO 3: uma novidade que mencionamos é a possibilidade de **criar vídeos com Inteligência Artificial**, sem precisar aparecer. Ferramentas como o **Google VEO 3** prometem gerar vídeos ultra realistas a partir de comandos de texto[25]. Isso significa que, em teoria, você consegue produzir conteúdo em escala,

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

com narração e imagens sintéticas de alta qualidade, economizando tempo de filmagem/edição. Muitos criadores já estão explorando **canais automáticos (dark)** usando IA – seja para fazer narrativas estilo “top 10”, notícias narradas por voz sintética, ou mesmo vídeos com pessoas e cenários gerados digitalmente. **Mas atenção:** o YouTube está de olho nesses conteúdos gerados por IA. Em 2025, a plataforma atualizou as políticas exigindo que os criadores **informem claramente quando um vídeo foi gerado ou alterado por IA**, especialmente se ele simula pessoas ou cenas realistas[26]. Essa transparência é importante para evitar enganar o público. Então, se você usar o VEO 3 para criar seus vídeos, considere indicar na descrição que é conteúdo produzido com auxílio de IA. E mais: pense em como *diferenciar seu conteúdo* em um mar de vídeos de IA. Como discutido em comunidades de YouTubers, a tendência é que o YouTube fique **inundado de vídeos ultra-realistas feitos por IA**[27]. Se todos fizerem conteúdos genéricos via IA, **conteúdos autênticos e com toque humano podem se destacar**[28]. Use a IA como ferramenta, mas **mantenha a criatividade e a personalidade** no canal – essa é sua marca única que nenhum robô pode replicar.

Vendas e ganhos fora da plataforma: lembre-se de aproveitar o YouTube como **vitrine** para outros projetos. Por exemplo, você pode captar e-mails dos seus seguidores para vender cursos, ou levar tráfego para um site/blog monetizado com anúncios próprios. O YouTube permite que você coloque links na descrição, cards e telas finais – use isso estrategicamente (sem spam) para **direcionar sua audiência** aonde você também possa monetizar. Muitos YouTubers criam uma **marca pessoal ou empresa** em torno do canal, oferecendo consultoria, produtos customizados, eventos, etc. As possibilidades de empreendedorismo são grandes quando você tem atenção do público.

Dica de Ouro: consistência e paciência. No início, crescer no YouTube pode ser desafiador. Publique regularmente (ideal pelo menos 1 vídeo longo por semana, se possível) e não desanime com baixos números. Cada vídeo é um ativo que pode render no futuro – às vezes um vídeo parado “explode” meses depois. Analise o que funciona no seu canal (use o YouTube Analytics a seu favor). Melhore sempre a **qualidade:** thumbnail chamativa, títulos com palavras-chave, boa edição. Interaja nos comentários para **construir comunidade**, pois um público engajado impulsiona seu sucesso a longo prazo[29]. Lembre-se: **todo grande canal já foi pequeno um dia**. Persevere que os resultados virão.

Comprar um canal já monetizado: para quem quer *acelerar* o processo e dispõe de capital, existe a opção de **comprar uma conta de YouTube já monetizada**. Há marketplaces especializados, como a **Alpha Propriedades Digitais**, que é a primeira plataforma brasileira de intermediação de contas de YouTube, Instagram, TikTok etc. Nesses sites você encontra canais à venda que já atingiram os critérios de monetização (ex.: com 1k inscritos e 4k horas) e até já estão ganhando dinheiro. A Alpha, por exemplo, afirma ter **+15.000 contas vendidas e mais de 1.000 avaliações positivas no Google** sobre o serviço[30]. Ou seja, existe um mercado confiável para

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE

COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

comprar/vender canais. **Isso é permitido?** A prática em si não é encorajada oficialmente pelo YouTube (já que a venda envolve transferência da propriedade da conta Google, o que fere os Termos de Serviço). Porém, essas plataformas operam mediando transações de forma segura (garantindo que o vendedor passe o canal pro comprador sem golpes). Muita gente utiliza para **não ter que esperar meses até monetizar** – compra um canal já elegível e dá sequência produzindo conteúdo nele. **Se optar por isso**, verifique a reputação do marketplace e **tenha cuidado**: troque todas as credenciais, associe seu próprio AdSense e siga as orientações da plataforma para uma transferência segura. Essa é uma alternativa válida, mas lembre-se de que **comprar um canal não garante sucesso** – você herda um atalho, porém terá que continuar produzindo bons vídeos para mantê-lo ativo e rentável.

Conclusão

Monetizar no YouTube é um processo que envolve **estratégia, dedicação e conhecimento das ferramentas** disponíveis. Diferentemente de redes sociais de conteúdo efêmero, o YouTube oferece um terreno fértil para quem busca **resultados duradouros**: paga em dólar, mantém seu conteúdo relevante a longo prazo e dispõe de diversas fontes de receita integradas[1][31]. Nesta aula, abordamos como tirar proveito máximo disso – desde focar em vídeos horizontais de qualidade (sem esquecer dos Shorts como apoio), até utilizar cada formato de monetização a seu favor. Vimos também que a chegada de **vídeos gerados por IA (como com o VEO 3)** traz novas oportunidades de criação, mas também exige responsabilidade e originalidade do criador[32][26]. Para os iniciantes, a mensagem principal é: **comece agora, crie seu canal e poste conteúdos úteis**. Mesmo sem muitos inscritos, você já pode construir renda com métodos alternativos e preparar o terreno para quando a monetização via anúncios for liberada[23]. Com consistência, aprendizado contínuo e foco em gerar valor para uma audiência qualificada, **é totalmente possível ganhar dinheiro no YouTube** e talvez transformá-lo em uma carreira ou negócio de sucesso.

Boa sorte e mãos à obra! 🚀

Referências (para consulta):

- Epidemic Sound – *Qual rede social paga mais em 2025?*[5][4]
 - Remessa Online – *Monetização do YouTube: como funciona e quanto paga*[3][2][26]
 - Adobe Blog – *TikTok vs YouTube: qual vale mais o seu tempo?*[9][8]
 - Influencer Marketing Hub – *TikTok vs. YouTube (2024)*[7][33]
 - Tactus – *Como ganhar dinheiro no YouTube em 2025 (9 formas)*[12][11][23]
 - Alpha Propriedades Digitais – *Marketplace de compra e venda de contas monetizadas*[30] (dados de vendas e avaliações)
 - Reddit – *Discussão sobre Google VEO 3 e vídeos de IA no YouTube*[25][28]
-

APOSTILA DE MONETIZAÇÃO NO YOUTUBE
COMPLEMENTAR A AULA DO DESAFIO VEO3 PRO by @azev300

[1] [2] [3] [15] [26] [31] Quanto o YouTube paga por visualização? Veja como funciona a monetização

<https://www.remessaonline.com.br/blog/monetizacao-do-youtube/>

[4] [5] Qual rede social paga mais em 2025? | Epidemic Sound

<https://www.epidemicsound.com/pt/onboarding/which-social-media-platform-pays-the-most/>

[6] TikTok vs YouTube: A Batalha das Plataformas de Vídeo

<https://elloconsultores.com.br/tiktok-vs-youtube-a-batalha-das-plataformas-de-video/>

[7] [33] TikTok vs. YouTube: Which Platform Is Best For Your Business?

<https://influencermarketinghub.com/tiktok-vs-youtube/>

[8] [9] TikTok vs YouTube: qual vale mais o seu tempo?

<https://www.adobe.com/br/express/learn/blog/tiktok-vs-youtube>

[10] [11] [12] [13] [14] [16] [17] [18] [19] [20] [21] [22] [23] [24] [29] Como ganhar dinheiro como YouTuber em 2025: 9 formas diferentes - Tactus

<https://tactus.com.br/como-ganhar-dinheiro-como-youtuber/>

[25] [27] [28] [32] Veo 3 - Gerador de vídeo de IA incrivelmente realista :
r/PartneredYoutube

https://www.reddit.com/r/PartneredYoutube/comments/1ktae2k/veo_3_unbelievably_realistic_ai_video_generator/?tl=pt-br

[30] Alpha Propriedades Digitais

<https://alphapropriedadesdigitais.com.br/>