

LIVRO DIGITAL

# COMO ESCREVER E-BOOKS QUE VENDEM



---

O MANUAL PRÁTICO PARA ESCREVER  
E-BOOKS "BEST SELLERS"

VINICIUS SOUZA

# INTRODUÇÃO

**TODO MUNDO QUE DESEJA  
VENDER NA INTERNET  
DEVERIA ESCREVER UM  
E-BOOK!**

Vinicius Souza

Caro leitor,

Existem vários motivos para você escrever e-books e quero começar te mostrando os principais pelos quais você deveria hoje mesmo começar a escrever o seu.

Antes, preciso te dizer que eu mesmo já relutei muito sobre escrever e-books, comecei o meu negócio em 2016 e só nos últimos meses eu decidi começar a escrever.

Eu me saio bem na frente das câmeras, por outro lado sou meio hiperativo e tenho dificuldades de me concentrar para escrever por isso, sempre preferi gravar cursos ou fazer aulas ao vivo...

Até que resolvi dar uma chance para mim mesmo e comecei a escrever alguns e-books, o resultado foi um BOOM em vendas.

É incrível como o e-book é bem aceito pelo público e se seguir todos os passos que eu vou te mostrar o mesmo pode acontecer para você.

Vamos lá...

## 1º Motivo:

Um e-book pode te mostrar se as pessoas realmente tem interesse na sua solução ou se você precisa fazer ajustes, explico:

Tem muita gente frustrada porque começou na internet criando site, contratado um monte de ferramentas, gerando centenas de conteúdos, tentando vender mentorias, para depois de tudo isso descobrir que as pessoas não estavam buscando por aquela solução ou pelo menos não do jeito que estavam imaginando.

Vou te dar um exemplo: Fazem 3 anos que toda semana eu dou aulas no Zoom, já chegamos a colocar 485 pessoas em uma aula, toda semana vem gente e toda semana eu termino a aula com vendas, muitas vendas!

Um belo dia resolvi criar um curso ensinando como fazer as mesmas aulas que eu faço, eu tinha certeza absoluta que iria “bombar” já que minha audiência sabe que eu realmente entendo disso e para minha supresa foi um dos cursos que menos vendi até hoje.

**Moral da história:** As vezes você pensa que conhece o público e a verdade é que só vai ter certeza mesmo, depois que colocar o produto a venda.

Agora, imagina se eu tivesse não apenas criado um curso de como vender pelo zoom mas criasse também um site sobre vendas pelo zoom, um instagram só para isso e se eu tivesse feito um evento online para falar sobre vendas no Zoom, para depois de tudo isso descobrir que não tinha aceitação do público?

É isso que a maioria faz!

A verdade é que se você escrever um e-book e colocá-lo a venda por até 29,90 e ninguém comprar, não adianta sair criando novas ações até que faça ajustes no tema e consiga fazer o e-book vender.

## **2º Motivo:**

E-books são a melhor porta de entrada de clientes que existe na internet, se você pretende vender mentorias ou produtos com valor elevado “High ticket” você precisa se concentrar fortemente em criar e-books já nos próximos dias.

Os e-books atraem um público mais qualificado que é o público “leitor”, muita gente está disposta a assistir um vídeo rápido em velocidade 2x sobre um assunto, agora quem está disposto a ler sobre uma solução é realmente um público comprometido com aquele tema e consequentemente é um público que também está disposto a pagar por mais produtos e mentorias para se aprofundar no tema ou desenvolver a habilidade que você vende.

## **3º Motivo**

E-books são lucrativos - Além de atrair um público super qualificado e-books são extremamente lucrativos, principalmente se incluir algumas etapas que eu te mostro no capítulo turbo de vendas.

É muito comum dentro de alguns meses os meus e-books darem mais lucro do que as minhas mentorias, poucas coisas superam o VOLUME de vendas e os e-books proporcionam esse volume.

**TUDO COMEÇA PELO  
TEMA DO E-BOOK**

## **Tema do E-book**

O tema do ebook é uma das partes mais importantes do processo, entenda que:

### **As pessoas compram pelo tema!**

O conteúdo do e-book (parte interna) determina se vão comprar alguma outra coisa com você ou não.

Em outras palavras...

Se o tema for bom as pessoas vão comprar o-book, se o conteúdo dentro do e-book for bom você terá clientes fiéis!

Perceba que você não sabia de fato o que tinha dentro deste e-book até compra-lo, o que te fez comprar foi puramente o tema do e-book.

Nas próximas linhas, eu quero te mostrar o que considero ser o melhor caminho para deixar o tema do seu e-book irresistível...

## Promessa

Sempre que entramos em uma livraria, logo na entrada tem uma “ilha” com os livros mais vendidos, você vai perceber que a maioria deles tem uma promessa...

Alguns exemplos clássicos:

Como fazer amigos e influenciar pessoas  
Quem pensa enriquece  
Os segredos da mente milionária

Os livros acima estão entre os mais vendidos da veja há anos e direta ou indiretamente estão te fazendo uma promessa.

- Fazer amigos e influenciar pessoas
- Pensar como o rico pensa
- Ter uma mente milionária

Não são apenas livros contanto histórias ou com um tema subjetivo, eles tem uma utilidade, são aplicáveis e passam aquela idéia de “Passo a passo”.

Esses são na minha opinião os principais fatores para que estes livros tenham tanto sucesso até hoje.

Quem pensa enriquece por exemplo foi lançado em 1937, tem noção que ele está na lista dos mais vendidos dessa semana?

Quando falamos em promessas, automaticamente a nossa mente associa a "Promessa enganosa" e é aqui você deve ter cuidado.

Nem toda promessa é enganosa e você precisa aprender a criar temas e promessas atrativas sem exagerar.

**Por exemplo:** O tema deste livro digital é : Como criar e-books que vendem.

Isso quer dizer 100% das pessoas que lerem este livro digital vão criar e-books que vendem? É claro que não!

Tem gente que comprou e nem vai abrir o arquivo, outros não vão ler até o final, outros vão ler até o final e não vão dar nenhum passo...

Uma pequena parcela dos leitores (Espero que você seja um deles), vão ler e partir para ação, esses são os que terão resultados.

A minha função como escritor deste livro é fornecer o conteúdo condizente com o tema do livro e claro te inspirar em diversos momentos a entrar em ação.

Essa maturidade vem com o tempo, não tenha medo de falar com ousadia e paixão dos seus e-books desde que entregue verdadeiramente um bom conteúdo.

## **"A quebra da promessa"**

Para que o tema do seu e-book fique atrativo, impactante e claro faça com que as pessoas tomem a decisão de compra na hora, você precisa fatiar a promessa em pequenas etapas...

A maioria das pessoas na hora de criar um tema, sem perceber optam por temas amplos que acabam não gerando desejo de compra.

No meu mercado por exemplo:

As pessoas querem ter sucesso em vendas, ganhar dinheiro com a internet etc..

Isso é o que elas querem, agora para chegar lá elas vão precisar:

- Aprender a fazer anúncios
- Criar páginas de vendas
- Criar e-books
- Criar um curso
- Mandar e-mails
- Vender pelo Instagram

Eu transformo esses passos em produtos.

## **O que te parece mais atrativo?**

- E-book tenha sucesso no digital
- E-book como vender cursos por stories

Como eu já fiz essa pergunta muitas vezes posso imaginar que a sua resposta seria a segunda opção.

Isso é quebrar a promessa, quais são os passos que o seu cliente vai ter que percorrer para conseguir o que quer?

Transforme cada passo em um produto.

**Exercício** - Qual será o título do seu e-book, seguindo as considerações que acabei mencionar:

# ESTRUTURA DO SEU E-BOOK



## Estrutura do e-book

Uma das perguntas que mais recebo no meu instagram é quantas páginas o meu e-book precisa ter?

A minha resposta é sempre a mesma kkkk : As pessoas não compram o e-book pelo tamanho, elas compram pelo tema!

Mas, vamos aprofundar um pouco mais aqui no livro...

Você tem um tema/ promessa quebrada que te mostrei no capítulo anterior.

Você precisa passar a sua mensagem e estar confortável que aquele conteúdo é útil suficiente para o leitor independente da quantidade de páginas.

É claro que se a leitura for rápida demais “tipo” 5 páginas ficará estranho e se for grande demais poucas pessoas vão ler até o final, logo poucas pessoas serão gratas pelo trabalho de escrever o e-book.

Geralmente os meus e-books tem no máximo 40 páginas.

**A estrutura é:**

**Tema** - Promessa quebrada

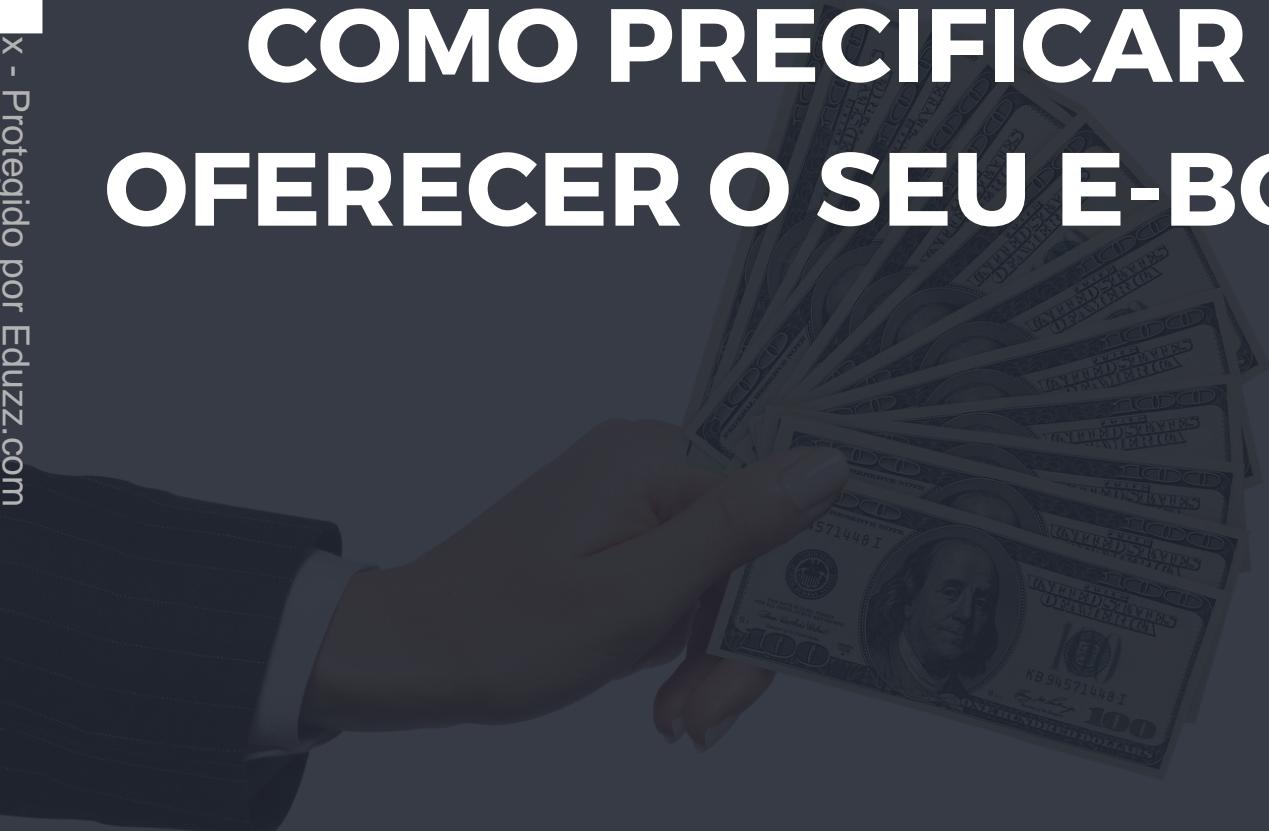
**Conteúdo** - Algo condizente com a promessa

**Ofertas** - O que eu vou vender dentro do e-book (Vou explicar isso nos próximas páginas)

**Próximos passos** - Encerrar o e-book mostrando os próximos passos para as pessoas.

**Exercício:** Pense no tema dos capítulos do seu e-book (Faça com pelo menos 5 capítulos)

# COMO PRECIFICAR E OFERECER O SEU E-BOOK



## Como precificar o seu e-book

Essa também é uma pergunta que sempre recebo nas minhas redes sociais, quanto cobrar pelo meu e-book?

Os valores que testamos e tiveram mais resultados foram entre R\$ 9,90 e R\$ 29,90.

Lembre-se que as pessoas tem uma tabela mental para livros já que, 90% dos livros em uma livraria física custam até R\$ 49,90.

## Como oferecer o seu e-book

Quero que preste muita atenção nessa etapa para que depois de escrever o seu e-book você saiba exatamente o que fazer.

A primeira coisa é hospedar o seu e-book em uma plataforma de vendas para que possa receber pelo seu e-book e para que o futuro leitor do seu e-book receba o exemplar automaticamente.

Por aqui usamos a plataforma Eduzz e eu sempre reforço que não sou pago para fazer propaganda deles, recomendo apenas porque me atende muito bem e muitos dos meus alunos usam também.

Existem outras plataformas como hotmart, kiwify etc...

As plataformas tem funções parecidas e você não paga mensalidade, vai pagar uma taxa apenas quando vender um produto, na eduzz a taxa é 4,99% por venda (Dependendo do momento que lê este livro a taxa pode ter mudado).

Conforme a imagem abaixo da plataforma eduzz, já existe um espaço para vender e-books, planilhas e cursos.

### Imagen 1 - Plataforma eduzz -> Criar novo produto

Meus Produtos / Tipo de produto

## Criar Novo Produto

- Digital**  
E-books, cursos online, planilhas...
- Físico**  
Livros e apostilas
- Serviço Online**  
Consultorias, Mentorias, Coaching...
- Eventos**  
Congressos, workshops, shows...

2022 © EDUZZ - TODOS OS DIREITOS RESERVADOS



**Imagen 2 - Plataforma eduzz - Aqui você vai dar nome ao produto e fazer uma descrição rápida.**

**DADOS BÁSICOS DO PRODUTO**

**Título do Produto \***

Ex: Certificação Especialista em Tráfego Pago

O título do seu produto deve ser condizente com o que vai ser entregue

**Descrição do Produto \***

Ex: Certificação Especialista em Tráfego Pago. Você irá aprender o método testado e aprovado por centenas de empresários para gerar novos clientes para o seu negócio todos os dias.

A descrição do produto deve deixar claro do que se trata seu produto

**Categorias \***

Informe uma ou mais categorias

**Imagen do produto \***

Escolha a imagem

A imagem deve ter boa qualidade e representar o que está sendo vendido.

**Imagen 3** - Aqui você colocar as informações de cobrança.

### FORMAS DE COBRANÇA

**Tipo de cobrança \***

Única

Única, Assinatura ou Gratuito

**Moeda \***

BRL - Real

Moeda que o produto será vendido

**Preço \***

0,00

Ex: 1.000,00

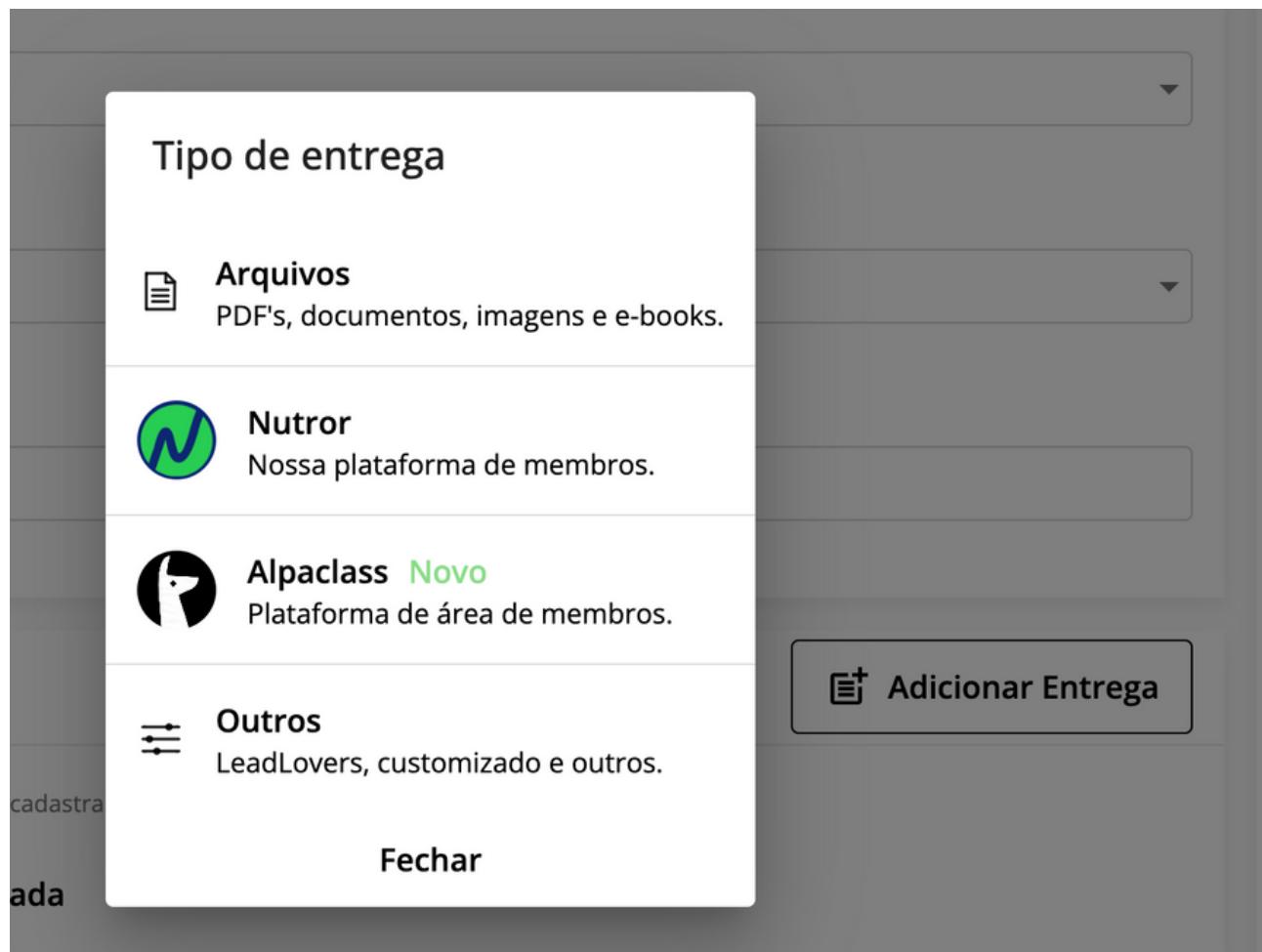
 Adicionar Entrega

### ENTREGAS DO PRODUTO

Obrigatório pelo menos uma entrega cadastrada.

**Nenhuma entrega cadastrada**

**Imagen 4** - Aqui você vai colocar o arquivo do seu e-book direto na eduzz.



Em seguida você precisa criar uma página de vendas, é na página que você vai vender o seu “Peixe” e é nela que as pessoas vão decidir se compram ou não seu e-book.

Vou deixar aqui 3 modelos de páginas que uso para vender meus e-books:

Modelo 1 <https://www.viniciussouzatreinamentos.com.br/e-book>

Modelo 2

<https://www.viniciussouzatreinamentos.com.br/montarelotargrupos>

Modelo 3

<https://www.viniciussouzatreinamentos.com.br/ofertadiretaebook>

## Checkout americano.

A venda de e-book é normalmente lucrativa porém a coisa fica muito mais interessante conhecendo algumas estratégias simples como o checkout americano.

O lucro das vendas simplesmente triplicam em muitos casos.

O checkout americano nada mais é do que oferecer duas opções de compra na mesma página, veja o print abaixo

### Imagen

The image displays a checkout interface with two main options: 'BÁSICO' and 'MELHOR ESCOLHA'. Both options are presented with a crossed-out original price and a discounted price. Each option includes a list of included items with a checked box icon.

Opção	Preço	Itens Incluídos
BÁSICO	De R\$ 497,00 Por R\$ 10,00	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ E-book</li><li>✓ Grupo exclusivo de telegram</li><li>✓ O manual dos 25 mil por mês</li><li>✓ Mini treinamento sobre funis automáticos</li></ul>
MELHOR ESCOLHA	De R\$ 997,00 Por R\$ 29,90	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ E-book</li><li>✓ Mini cursos sobre funis automáticos</li><li>✓ Grupo exclusivo de telegram.</li><li>✓ Master class gravada o manual dos 25 mil por mês</li><li>✓ Acesso a 30 modelos de anúncios para vender cursos e serviços.</li><li>✓ Um curso sobre como criar anúncios para vender cursos e serviços.</li><li>✓ Direito a atualização do conteúdo por tempo vitalício.</li><li>✓ Acesso na área de membros de alunos na eduzz por tempo vitalício.</li></ul>

**BÁSICO**

De R\$ 497,00  
Por R\$ 10,00

- ✓ E-book
- ✓ Grupo exclusivo de telegram
- ✓ O manual dos 25 mil por mês
- ✓ Mini treinamento sobre funis automáticos

**MELHOR ESCOLHA**

De R\$ 997,00  
Por R\$ 29,90

- ✓ E-book
- ✓ Mini cursos sobre funis automáticos
- ✓ Grupo exclusivo de telegram.
- ✓ Master class gravada o manual dos 25 mil por mês
- ✓ Acesso a 30 modelos de anúncios para vender cursos e serviços.
- ✓ Um curso sobre como criar anúncios para vender cursos e serviços.
- ✓ Direito a atualização do conteúdo por tempo vitalício.
- ✓ Acesso na área de membros de alunos na eduzz por tempo vitalício.

**COMPRAR AGORA**

**Comprar agora**

Perceba que eu ofereço uma opção simples e uma mais avançada, repare que **não** são duas ofertas diferentes é uma oferta básica e a mesma oferta com mais benefícios, imagine o seguinte:

Duas pessoas pegando um avião para o mesmo destino, só que uma vai de classe econômica o outro de classe executiva, o destino é o mesmo a experiência é diferente.

Ressalto isso porque já vi pessoas tentando replicar essa estratégia oferecendo dois tipos de produtos na mesma página, dessa forma a estratégia perde toda a sua potência.

**No seu caso pense, por exemplo:**

**Oferta básica - 10,00**

E-book: Nome \_\_\_\_\_

**Oferta avançada - Melhor escolha - 29,90**

E-book: (mesmo e-book)

+ Bônus 1

+ Bônus 2

+ Bônus 3

+ Bônus 4

+ Bônus 5

Quanto mais complementares forem os bônus, maiores são as chances da pessoa avançar para a oferta de melhor escolha.

Veja alguns resultados reais da diferença no faturamento com checkout americano:

### **E-book combo básico**

499 faturas | Ganho Líquido: R\$ 4.220,19 | Estatísticas 

### **Mesmo E-book - Melhor escolha**

351 faturas | Ganho Líquido: R\$ 8.461,60 | Estatísticas  |  Tags

A diferença é brutal, neste caso menos pessoas compraram a opção melhor escolha e mesmo assim a diferença é gigantesca.

Mas, tenho outros produtos onde o combo "melhor escolha" vendeu mais inclusive no volume de pessoas o que gera uma diferença ainda mais brutal.

Sério, não coloque seu e-book para vender sem ter uma página com checkout americano.

## Order Bump triplo

Depois de clicar no botão comprar do checkout americano, seja na opção mais simples ou na avançada o futuro leitor do seu e-book terá acesso a página onde poderá passar o cartão, emitir boleto ou pagar via PIX.

Nessa hora a gente oferece até mais 3 produtos para ele.

A eduzz permite que eu coloque até mais 3, não sei como funciona em outras plataformas, mas se a sua plataforma não deixa você acrescentar mais 3 ofertas, saiba que está perdendo dinheiro.

Hoje em dia dificilmente alguém chega até aqui e não acrescenta pelo menos mais 1 opção no carrinho de compra, e isso aumenta e muito o meu faturamento.

### Veja o print do order bump triplo:



**Oferta limitada:**  
Leve também as ofertas abaixo e aumente as suas vendas

 **Como vender cursos e serviços através de aulas no Zoom**  
Adquira também por apenas **R\$ 27,90**

 **Combo Mentor Master - Como Montar e Lotar grupos de mentoria**  
Adquira também por apenas **R\$ 57,90**

 **Especialista - Livro digital especialista em oferta direta**  
Adquira também por apenas **R\$ 9,90**

**Adicionar todas as ofertas em minha compra**

 **Pagar e Receber Agora**



**COMPRA**  
100% SEGURA



**PRIVACIDADE**  
PROTEGIDA



**GODADDY®**  
VERIFICADO E PROTEGIDO

Perceba que são ofertas com valores parecidos, não adianta colocar um curso de R\$ 1.000,00 aqui, você vai travar a venda.

Precisa ser algo que a pessoa não senta no bolso, esse movimento repetidas vezes torna o negócio de e-book algo que vale muito a pena.

Veja um print real de uma venda que inicialmente era R\$ 10,00 se transformar em uma venda de R\$ 96,70

**Eduzz-Venda** <no-reply@eduzz.com> [Cancelar inscrição](#)  
para mim ▾

15:32 (h)



**Parabéns VINICIUS, você tem uma nova Venda!**

**Resumo da Fatura #47324868:**

Descrição	Qtd.	Total
Combo avançado e-book venda cursos e serviços pelo instagram	1 (R\$ 29,00)	R\$ 29,00
Como vender cursos e serviços através de aulas no Zoom	1 (R\$ 27,90)	R\$ 27,90
Especialista - Livro digital especialista em oferta direta	1 (R\$ 9,90)	R\$ 9,90
Combo Mentor Master - Como Montar e Lotar grupos de mentoria	1 (R\$ 29,90)	R\$ 29,90
<b>Total</b>		<b>R\$ 96,70</b>

**Afiliado:**

# **PROGRAMA PARA CRIAR O SEU E-BOOK + COMO COLOCAR LINKS DE COMPRA.**

## **Programa para criar o seu e-book:**

Você pode criar o seu e-book através do canva é um site gratuito que inclusive já tem alguns modelos prontos de e-books, você simplesmente vai colocar a parte escrita.

O canva também fornece modelos prontos de capas para e-books, você altera o nome, cores e deixa a capa do jeito que preferir.

Eu gravei um vídeo te mostrando como criar o seu e-book e como colocar links de compra no seu e-book, pelo canva.

**Quero assistir o vídeo.**

# **AGRADECIMENTOS.**

Quero te agradecer por ter lido o e-book até aqui e pedir que coloque em prática o que aprendeu, eu tenho certeza que existem pessoas esperando pelo seu conteúdo.

Me siga no instagram: [Clique aqui](#)

Do seu novo amigo

**Vinicius Souza**