



Como criar o e-book perfeito para vender na internet



www.hotmart.com



THAIS BITTENCOURT

INBOUND MARKETING SPECIALIST

thais@hotmart.com.br



CADU BRAGA

GRAPHIC DESIGNER

cadu@hotmart.com.br

O livro digital pode ser o primeiro passo para você começar uma estratégia online de sucesso e começar a ganhar dinheiro na internet. O e-book é um formato muito utilizado no meio digital, pois ele pode ser consumido muito facilmente através do computador, celular e outros eletrônicos que comportam texto.

Não se preocupe se você não é um escritor nato ou se provavelmente ainda não sabe sobre o que escrever.

Este material te ensinará como criar seu primeiro e-book e algumas estratégias para começar a atuar no mercado digital e realizar suas primeiras vendas.

Vamos, então, ao que interessa!



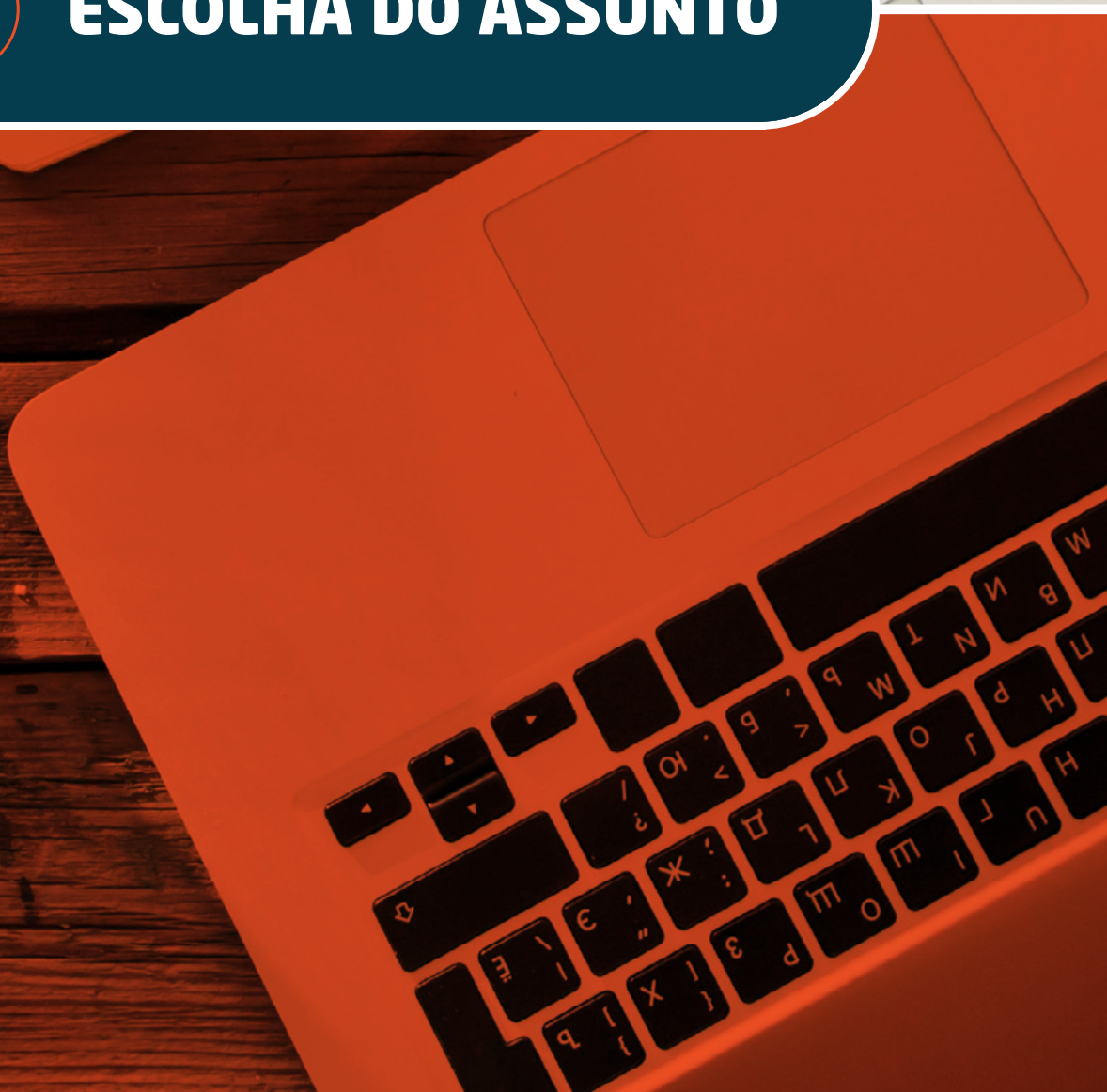


SUMÁRIO

Escolha do Assunto	5
Pesquisa Aprofundada	9
Mão na massa	10
Estrutura do e-book	13
Revisão	16
Formatação e Design	17
Formato do arquivo	20
Precificação	21
Registro do material	22
Divulgação	23



ESCOLHA DO ASSUNTO





Escolha do assunto

O assunto do e-book guiará todo o processo de construção do material e é por ele que você deve começar. É muito importante que você escreva sobre um tópico que domina e que terá prazer em ensinar. Pense em seus talentos, habilidades e aspectos pelos quais é admirado pelas pessoas próximas a você. Pense também em sua história e aprendizados que obteve ao longo de sua história. Por exemplo: se você sempre foi uma pessoa tímida e conseguiu superar essa característica de alguma maneira,

you pode ajudar muitas pessoas que passam por um momento similar ao seu. O importante é que o conteúdo seja relevante e agregue real valor aos seus clientes.

Além disso, é crucial que haja demanda do assunto no mercado, pensando na projeção que seu e-book terá quando lançado. Por isso, faça uma pesquisa minuciosa, identifique necessidades e dores em relação ao tema escolhido.

Abaixo listamos algumas ferramentas para você realizar sua pesquisa:

- **Formulários online:** O Google oferece uma ferramenta gratuita para elaboração de formulários de pesquisa. Você pode personalizá-lo da maneira que preferir, com perguntas abertas ou de múltipla escolha a fim de identificar comportamentos e opiniões das pessoas que o responderem. Divulgue o formulário nas redes sociais, fóruns e grupos do nicho que se adequar mais à sua pesquisa. Para criar o seu formulário, [clique aqui](#).
- **Google Trends:** Através do [Google Trends](#) você consegue identificar termos muito pesquisados no Google e ainda fazer comparações entre palavras-chave relacionadas ao seu tema.
- **SEMrush:** Através do [SEMrush](#) você pode identificar termos relacionados, volume de busca e os primeiros sites posicionados no Google para o termo pesquisado.

- **Google Keyword Planner:** Novamente utilizando uma ferramenta gratuita do Google, é possível verificar o volume de pesquisa pelo seu termo e obter ideias de termos semelhantes, que também podem ser abordados em seu e-book. Para acessar a ferramenta, basta ter uma conta no [Google Adwords](#).



Importante: O conteúdo deve ser original e sempre que citar algum outro autor, faça a devida referência.





PESQUISA APROFUNDADA

Uma vez que o assunto foi definido, é hora de iniciar a pesquisa para construção do conteúdo. Se você se propôs a ensinar um assunto, seu material deve conter todas as informações possíveis acerca daquele tópico. Para isso, faça uma pesquisa minuciosa e reúna todas as informações relevantes para compor seu e-book. O [Quora](#) e o [Yahoo Respostas](#) são excelentes ferramentas para descobrir as principais dúvidas das pessoas sobre diversos assuntos. Descubra também outros produtores que já exploraram assuntos semelhantes e assegure-se de elaborar um conteúdo ainda melhor e completo.



MÃO NA MASSA



Mão na massa

Após a pesquisa, é hora de começar a escrever. Como nem todo mundo é familiarizado com o processo de escrita, a melhor maneira de se iniciar é realizando um *outline*, que nada mais é do que um amontoado de ideias. Escreva os principais assuntos que, necessariamente, seu livro deve conter e aos poucos organize esses tópicos em capítulos, ordenando-os da maneira mais didática possível aos seus leitores.

Ao escrever, lembre-se com quem você está falando, a sua persona. Se você ainda não tem sua persona definida, leia nosso post ensinando [como criar a persona para o seu negócio](#). Ela definirá o tom da escrita e modo como você conduzirá todo o conteúdo.

Deixe claro ao leitor qual a sua proposta com o material e garanta que o e-book cumpra o prometido.

Assim como em blog posts, cada capítulo deve conter introdução, desenvolvimento e conclusão, para que seus leitores não sintam-se perdidos em meio a tanta informação. Não se preocupe com a quantidade de conteúdo, nem tente estender o texto para que ele fique maior.

**Escreva tudo que deve ser dito,
nem mais, nem menos.**





ESTRUTURA DO E-BOOK





Estrutura do e-book

Depois de reunir muitas informações e realizar um *outline*, é hora de se organizar. Garanta que seu conteúdo esteja disposto de maneira clara e interessante para o leitor. Mesmo se tratando de um livro, evite grandes blocos de textos e utilize intertítulos e *bullets* como recurso para dividir os assuntos.

A estrutura básica de um livro digital deve conter:

- **Capa:** com uma capa, seu e-book tem mais chance de atrair potenciais compradores.
- **Autor:** aproveite para se apresentar brevemente a seus leitores.

- **Sumário:** organize todas as sessões do e-book e exponha-as em um sumário indicando as páginas em que se encontram.
- **Introdução:** apresente a proposta do livro e exponha ao leitor o que ele aprenderá com seu material.
- **Corpo:** contém todos os capítulos e intertítulos do e-book.
- **Conclusão:** desfecho do assunto principal.
- **Sobre:** Você ainda pode incluir uma página ao final do e-book contando mais sobre sua história ou de sua empresa e deixar e deixando alguns dados para contato, como e-mail e redes sociais.





REVISÃO

Revisar é mais do que passar o olho em seu material, corrigindo os erros de português e digitação. Claro que o português deve ser impecável, do contrário, você pode perder credibilidade com seus leitores. Mas ao revisar, é preciso fazer uma leitura crítica e minuciosa, com o objetivo de refinar seu material, reorganizá-lo, substituir palavras repetidas, trocar alguns termos por sinônimos mais adequados e, principalmente, averiguar se você está cumprindo a proposta inicial.

Após finalizar a escrita, aguarde algumas horas antes de revisar a primeira versão, dessa forma você estará mais apto a descobrir erros e pontos de melhoria. Utilize ferramentas de revisão de textos, como o **LibreOffice** ou o próprio Microsoft Word e também peça ajuda a um amigo que o auxilie na correção.



FORMATAÇÃO E DESIGN



Formatação e Design

Tão importante quanto seu conteúdo, é o visual do material que você entregará ao seu leitor. A diagramação é um dos aspectos que deixará a leitura mais agradável, além de fornecer uma boa experiência ao seu usuário. Se você não domina técnicas de design ou ferramentas para diagramação e editoração, contrate um designer freelancer para deixar seu material com um bom aspecto.

- **Fonte:** escolha uma fonte de fácil leitura e um tamanho adequado para ser lido em qualquer dispositivo (desktop, celular e tablet).
- **Capa:** como mencionado na estrutura do e-book, a capa tem o poder de chamar mais atenção. Por isso, deve ser bem produzida e conter uma identidade visual bem relacionada ao tema do material.

- **Sumário:** disponha um sumário ao leitor, para expor os tópicos contemplados em seu e-book e facilitar a localização de informações. Se possível, adicione links aos capítulos no sumário para facilitar a navegação ao longo do seu e-book.
- **Ilustrações:** acrescente imagens e informações visuais que complementem a leitura e compreensão do material, como infográficos. Você pode adquirir boas imagens em bancos gratuitos, como o [Pixabay](#) e o [Rgbstock](#), mas se preferir imagens em alta definição, pode comprar imagens belíssimas no [Shutterstock](#) e no [500 px](#). Mas quando utilizar de bancos gratuitos, esteja sempre atento aos termos de uso e de referenciar a fonte.
- **Quotes:** destaque as frases importantes e marcantes ao longo de seu material. As chamadas “quotes” podem promover uma quebra importante quando houver muito volume de texto corrido.
- **Cores:** escolha uma paleta com cores agradáveis para seu leitor. Ao selecioná-la procure entender as cores mais adequadas ao seu tema e público. Lembre-se sempre que as cores também têm o poder de desencadear emoções de acordo com sua disposição e quando desejar chamar atenção para algum elemento específico ou destacar algum ponto importante, utilize cores que contrastem com a paleta principal.



FORMATO DO ARQUIVO

Atualmente existem dois tipos de formatos mais comuns em que você pode distribuir seu e-book, o ePub e PDF. O ePub se adapta mais facilmente a diversos dispositivos e se ajusta a diferentes telas. Já o PDF limita-se ao seu formato original, independente se lido em um e-reader ou na tela de um notebook.

- O ePub é ideal para e-books simples, que não contenham muitas imagens e que, independente do dispositivo, ele terá o mesmo efeito sob o leitor.
- O PDF é ideal para e-books extensos e mais complexos, em que a disposição do conteúdo, bem como as imagens contidas devem ser assimiladas da maneira predeterminada pelo autor e designer.



PRECIFICAÇÃO

A escolha do preço do seu produto digital também faz parte da sua estratégia de venda e deve ser uma decisão sábia. Você deve considerar os seguintes tópicos antes de precificar seu e-book:

- **Investimento total:** aqui você deve considerar o dinheiro investido para produzir o material, para divulgação, bem como suas horas de trabalho.
- **Concorrência:** analise o preço de produtos similares ao seu e utilize-o de referência para precificar seu material. O ideal é que os preços sejam aproximados, para mais ou para menos.
- **Público:** conhecer seu público é essencial na hora de definir seu preço! Isso porque o perfil de seus compradores ditará se seu produto é direcionado para pessoas com maior ou menor poder aquisitivo.
- **Valor agregado:** se eu material tem uma proposta de valor alta, o preço deve seguir a lógica de que ao comprar seu e-book, o cliente receberá algo valioso em troca. Se a proposta de valor for baixa, é melhor reduzir o preço do produto.



REGISTRO DO MATERIAL

Antes de publicar seu e-book e divulgá-lo para venda, é aconselhável que se registre o material na Biblioteca Nacional. O registro serve para proteger seus direitos autorais e evitar qualquer tipo de fraude futura. Mesmo que você pretenda produzir algum material e distribuí-lo gratuitamente, é importante adquirir seu ISBN. Para mais informações, acesse o site <http://www.bn.br/servicos/registro-obras> e faça seu registro.



DIVULGAÇÃO



Divulgação

Da mesma forma que você chegou a este e-book, as pessoas também precisam encontrar o seu! Além de lhe gerar receita, seu e-book irá lhe proporcionar leads, que são oportunidades de fazer mais negócios, como por exemplo, um upsell!

Para iniciar a divulgação, o ideal é que você hospede seu material em uma **plataforma de distribuição de produtos digitais**, como a Hotmart. Assim, você terá a estrutura que precisa durante e após seu processo de venda. Pesquise com outros produtores e descubra qual será a melhor plataforma para o seu negócio.

Ao associar-se a uma plataforma você terá mais segurança para realizar suas vendas, além de contar com um sistema pronto para distribuição de produtos digitais.

Após encontrar a melhor plataforma para você e seu produto, é hora de mostrar ao mundo o que você tem a ensinar. Então, leia algumas ideias que podem ser muito úteis para suas vendas:

EXPONHA EM SEU SITE

Crie uma landing page exclusiva: além da divulgação no site, é importante que seu e-book tenha uma página dedicada e customizada com um único propósito: vender. O site provavelmente terá diversos conteúdos e muita distração para seu prospect. Com a landing page, você pode conduzir e induzir o visitante a comprar seu material de maneira mais eficaz. Se você ainda não sabe como fazer uma landing page matadora, [clique aqui](#).

ESCREVA BLOG POSTS

Além do próprio site, mantenha um blog com conteúdo relevante para seu público e comece a implementar uma [estratégia de Marketing de Conteúdo](#) em seu negócio. Através de blog posts, você poderá educar seu público e promover seu produto.

INFORME SUA LISTA DE E-MAIL

O e-mail ainda é a ferramenta mais poderosa para fazer negócios. Através do e-mail você pode falar diretamente com seu público, no momento adequado. Leia mais em nosso post sobre [como utilizar o e-mail marketing da forma correta](#).

ANUNCIE EM FERRAMENTAS DE BUSCAS E OUTROS CANAIS

Você pode divulgar seu e-book no Google e em outros buscadores, através de anúncios pagos. Sendo assim, é essencial que você já tenha sua landing page no ar.

Também é possível anunciar no Facebook, Twitter, Instagram e outras redes sociais.

POSTE NAS REDES SOCIAIS

No **Facebook**, a maneira mais profissional de divulgar seu material é através de uma fanpage da sua marca. Com uma página própria você pode expor conteúdo, bem como promover seu produto digital.

Há quem diga que o **Twitter** está com seus dias contados, mas a verdade é que essa rede tem um público muito fiel. Uma pesquisa recente do IBOPE constatou que as pessoas que usam Twitter tendem a comprar mais do que aqueles os não-usuários. Com a estratégia adequada, é possível promover seu novo e-book.

O **Instagram** também é um ótimo canal de divulgação, principalmente se você souber trabalhar com conteúdo através de imagens.

Além dessas redes sociais, existem várias outras que podem ajudar seu negócio: Snapchat, Youtube e Pinterest são algumas delas. A estratégia para definir qual utilizar será sempre descobrir onde seu público está.

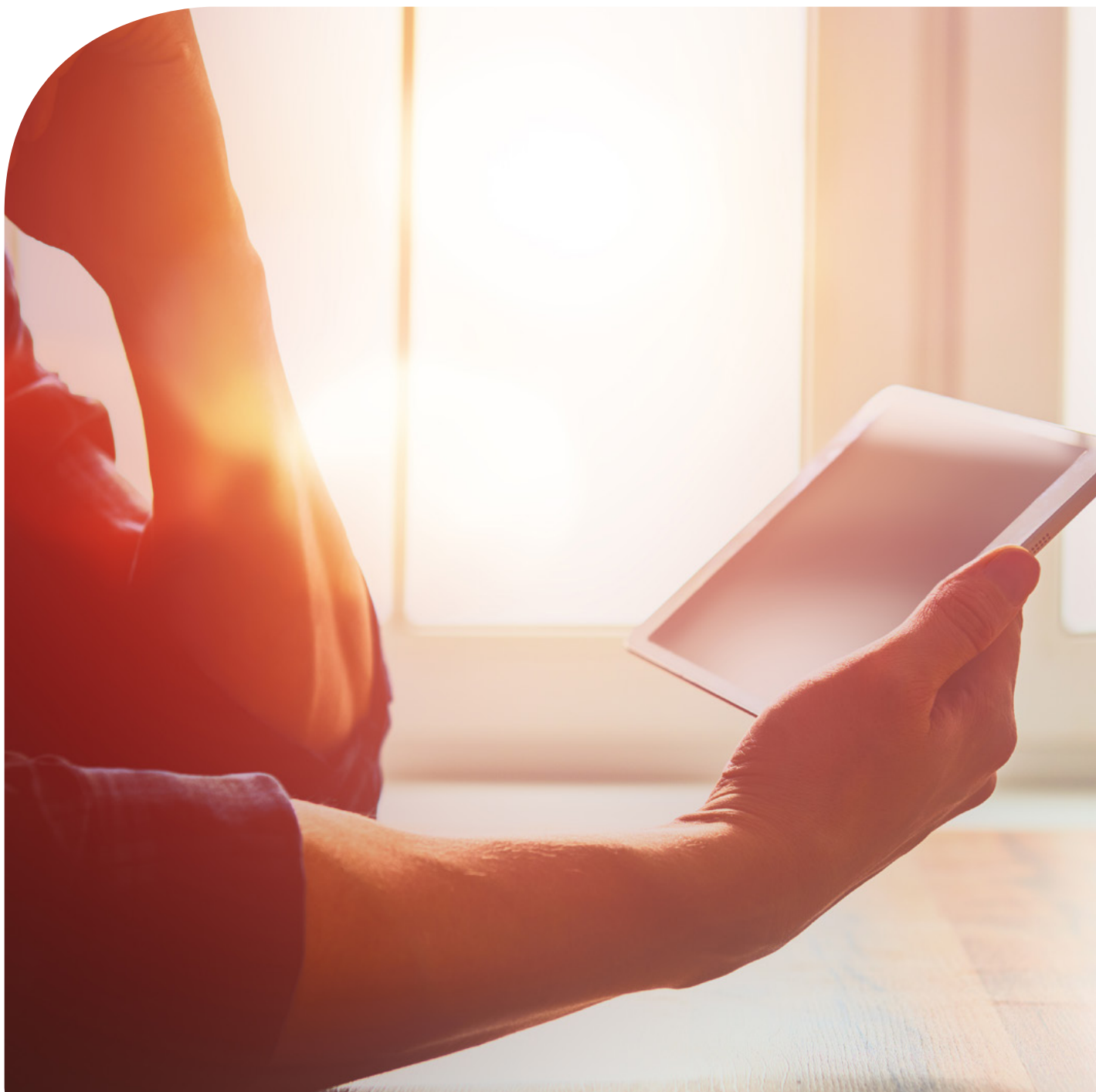


PARTICIPE DE PROGRAMAS DE AFILIADOS

Existem várias pessoas no mercado que ganham dinheiro sem ter um produto sequer. Elas são especialistas em divulgar os produtos digitais de outras pessoas e ganham comissões para isso. São os chamados afiliados. E você pode ter seus próprios afiliados divulgando e falando bem do seu produto na internet. Para saber mais, leia nosso artigo sobre [programa de afiliados](#).

MONITORE

Durante a divulgação, mantenha sempre o monitoramento ativo de suas campanhas. Assim você poderá identificar as melhores estratégias e otimizar as que não convertem tão bem. O analytics deve ser sempre seu melhor amigo se você deseja melhorar sua performance online.



O e-book é apenas uma das possibilidades com as quais você pode trabalhar para vender produtos digitais. É também possível trabalhar com vídeos, áudiobooks, podcasts e vários outros formatos. Se você sempre teve vontade de empreender e ganhar dinheiro na internet, essa é uma excelente maneira de começar.



A **Hotmart** é a plataforma mais completa para quem deseja criar um negócio digital e viver de suas paixões! Ao se cadastrar, você poderá compartilhar o que tem de melhor com o mundo inteiro!

Para saber mais sobre a **Hotmart**



CLIQUE AQUI



www.hotmart.com