

**15**

# **OPORTUNIDADES**

*Ganhar Dinheiro  
na Internet*



## ÍNDICE

Introdução .....	3
O que vender na Internet? .....	4
Tipos de Produtos ou Serviços Digitais .....	7
1. E-books ou livros digitais .....	7
2. Cursos online (E-Learning) .....	8
3. Subscrições.....	9
4. Blogs .....	10
5. Audiobooks .....	11
6. Podcasts .....	12
7. Serviços Digitais nas Redes Sociais .....	13
8. Canais no Youtube .....	14
9. Influenciadores digitais .....	15
10. Programa de Afiliados .....	16
11. Venda de espaços para anúncios .....	17
12. Venda de fotografias e vídeos .....	18
13. Trabalho de copywriter .....	19
14. Transcrições em sites.....	20
15. Gestão de Redes Sociais para pessoas e empresas.....	21
A quem vender na Internet? .....	22
Quais são algumas das melhores práticas de pesquisa de palavras--chave?22	
Como vender na internet? .....	25
Criação de um site ou blog .....	25
Redes Sociais.....	25
Plataformas E-Learning.....	25
Programas de Afiliados .....	25
Bibliografia .....	27

## Introdução

Este E-book visa apresentar formas para se tornar empreendedor digital e ganhar dinheiro na internet.

A criação de ideias de conteúdo é um passo fundamental, ou seja, um processo de brainstorming, permitindo trabalhar o seu lado mais criativo, procurando soluções para os problemas de um público-alvo.

É uma perspetiva diferente, uma vez que ao desenvolver projetos na internet, poderá tornar-se um investidor de si mesmo no mundo digital, podendo criar os seus próprios produtos ou serviços e comercializá-los por esse meio.

Assim, de uma forma prática e sucinta pretende-se, relativamente a como ganhar dinheiro na internet, responder às seguintes questões:

- O que vender?
- A quem vender?
- Como vender?

## O que vender na Internet?

Há diversas formas de vender pela internet:

- ✓ Venda de produtos físicos (perfumes, livros, roupas, etc.) na internet, chamado **e-commerce**. A venda é efetuada através de uma **loja online** (site com características específicas para apresentação, divulgação e venda desses produtos) e é consumada a venda de produtos que são expedidos via CTT ou empresas de transporte;



**Figura 1** - e-commerce

- ✓ Extensão de uma venda física, caso do **serviço de assistência** de um **software** com a compra de um computador com um determinado programa informático;
- ✓ **Produtos digitais**, também designados como infoprodutos, são conjuntos de bits, basicamente informação transformada em produtos. Uma das vantagens é a possibilidade de gerar receita de modo automático, sem interação humana. São padronizados e não envolvem qualquer personalização. Podem ser vendidos a todos os clientes que os desejem comprar enquanto estiverem disponíveis online. Mais vendas representam um maior rendimento. São conteúdos criados para o ambiente online que além de não terem a

Portal da Qualificação® marca registada

Carisma & Harmonia, Unipessoal, Lda. NIPC 513 340 696

Rua Anzebino Cruz Saraiva, nº 288, Loja D, 2415-371 Leiria

Telemóvel / WhatsApp: +351 938896119 | e-mail: [geral@portaldaqualificacao.pt](mailto:geral@portaldaqualificacao.pt) | [www.portaldaqualificacao.pt](http://www.portaldaqualificacao.pt)

## Ganhar Dinheiro na Internet

limitação de espaço, perdem no tempo. Podem ser e-books, cursos, assinaturas de softwares, blogs, entre outros.



**Figura 2** - Produtos digitais

- ✓ **Serviços digitais** são personalizados, sendo elaborados à medida de cada cliente. Mais vendas representam um maior rendimento, mas também mais trabalho, podendo ser realizado num âmbito de *teletrabalho*, podem ser realizados de modo síncrono (em tempo real), por exemplo, aulas ou explicações em videoconferência (zoom, google meet, skype...) e modo assíncrono tais como tradução de livros, produção de layout e muitos outros. Esses serviços podem ser produzidos em qualquer lugar e contratados por pessoas de qualquer parte do mundo bastando, para tal, ter o equipamento adequado e acesso à internet. É de salientar que este tipo de serviço, embora não tenha a limitação de espaço, tem limitação de tempo. É possível realizá-lo, no máximo, 24 horas por dia!



**Figura 3** - Serviços digitais

Há muitas oportunidades de ganhar dinheiro na internet, no entanto, cada pessoa compreenderá o que faz mais sentido para si.

Um exemplo prático, é aquele que é proposto pelo [Portal da Qualificação](#), no qual um formador desenvolve um curso online, cujo investimento é o tempo gasto a organizar, formatar e dinamizar todo o conteúdo sob a forma de curso, sendo alojado no Catálogo de Formações que funciona como uma “loja online de cursos”.

Estando o curso online disponível no [Catálogo de Formações](#) do Portal da Qualificação, um potencial formando poderá inscrever-se efetuando o pagamento na própria loja online, através dos diversos meios de pagamento disponibilizados para o efeito, e frequentar a formação.

O formador irá obter o rendimento por cada formando inscrito que frequente o curso online, de acordo com o contrato estabelecido com o Portal da Qualificação.

É de salientar que um formador, após o seu investimento de tempo inicial, irá obter rendimento de modo automático, através de um número ilimitado de inscrições no curso online que desenvolveu, que perdurará o tempo que o seu produto digital esteja online.

## Tipos de Produtos ou Serviços Digitais

Os produtos e serviços digitais podem assumir os formatos de imagem, som, vídeo e texto. Há situações que misturam duas ou mais dessas categorias como é o caso de assinaturas de softwares.

São os produtos e serviços digitais que representam uma grande oportunidade de obter rendimento na internet, dos quais destacamos os seguintes:

### 1. E-books ou livros digitais

O e-book é um dos formatos mais utilizados na produção de conteúdo.

A sua popularidade deve-se à facilidade de criação e distribuição e também à sua alta taxa de conversão na internet.

Poderá escrever o conteúdo de um livro no Word e transformar em PDF. Um e-book pode conter texto, imagens e hiperligações para sites, vídeos, etc. Poderá criar uma página de venda online para a comercialização do produto digital e fazer anúncios no Facebook, Instagram, Google AdWords ou Youtube.



**Figura 4 – E-book**

## 2. Cursos online (E-Learning)

Existem muitas pessoas que provavelmente não gostam de ler. Assim, desenvolver um curso online poderá eliminar essa barreira.

Em Portugal, é muito relevante uma formação ser certificada e os cursos online certificados estão circunscritos a entidades formadoras reconhecidas sectorialmente ou certificadas pela Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho ([DGERT](#)).

Uma possibilidade, é criar um curso online e propor a uma entidade certificada para a formação à distância, colocar no seu portefólio de formações e, dessa forma, usufruir de rendimento enquanto e-formador ou ganhar uma comissão por cada inscrição no respetivo curso. Esta situação é possível sendo [formador no Portal da Qualificação](#).

Outra possibilidade consiste em realizar, de forma autónoma, um curso não certificado através da gravação de aulas pelo telemóvel e disponibilizá-las em plataformas de vídeo, tais como o Youtube ou Vimeo, ou em plataformas de formação à distância, como por exemplo, a plataforma Moodle.



**Figura 5** – Curso online (e-learning)

### 3. Subscrições

Ao criar conteúdo de valor para um determinado público-alvo, através de um blog ou nas redes sociais (Facebook, Instagram, Youtube...) será reconhecido como um profissional especializado numa determinada área ou tema e, consecutivamente, atrairá um conjunto de seguidores.

Desta forma, poderá disponibilizar através do pagamento de uma subscrição mensal, trimestral, semestral ou anual, conteúdo exclusivo e de alto valor para as pessoas terem acesso.

Poderá ser um complemento ou uma alternativa a um curso online, em que periodicamente, grava/escreve novo material para os seus subscritores.

Um exemplo de uma entidade que desenvolve Programa de Afiliados é o da Hotmart.



**Figura 6** – Subscrições

## 4. Blogs

A criação de um blog com publicações relevantes e de alto valor para um determinado público-alvo permite gerar muitas visualizações dos artigos publicados.

Ao gerar conteúdo para a internet e obter bastante tráfego (visualizações das publicações no blog) poderá monetizar (rentabilizar), por exemplo, com a colocação de *banners* publicitários (espaços com publicidade paga). Deste modo, com a venda de produtos de afiliados, ou seja, quando alguém faz uma compra pelo link do blog, ganha uma comissão, assim como pode acontecer a partir dos seus próprios produtos digitais.



**Figura 7** – Escrever um Blog

## 5. Audiobooks

Criar uma forma semelhante a um e-book, mas em áudio.

É comum as pessoas estarem, por exemplo, a conduzir ou a praticar exercício físico e, simultaneamente, estarem a ouvir um áudio.

É interessante, na inclusão social, ao ajudar deficientes visuais a terem acesso a conteúdo de que outras formas não poderiam ter.

A ideia passará por cobrar uma taxa de acesso aos audiobooks.



**Figura 8** - Audiobook

## 6. Podcasts

Com a correria do dia a dia, as pessoas estão sempre à procura de absorver mais conteúdo de forma passiva.

Para criar um Podcast, poderá contar histórias interessantes e fomentar um público-alvo específico.

À medida que o seu público cresce, as oportunidades de se conectar aos patrocinadores para monetizar o podcast aumentam e, dessa forma, rentabiliza o seu trabalho.



**Figura 9 - Podcast**

## 7. Serviços Digitais nas Redes Sociais

Para quem tem criatividade e qualidade a desenvolver artigos ou produzir vídeos e fotos, poderá utilizar as redes sociais para obter rendimento por esse meio.

O Instagram é um canal interessante para atrair uma grande audiência com dicas e pequenos tutoriais.

Ao alcançar muitos seguidores, a página começa a atrair a atenção dos anunciantes, que poderão pagar para ter espaço nas publicações.

A partir do momento em que se começa a colocar conteúdo regularmente, consegue-se criar uma base de seguidores e mais visualizações nos vídeos.



**Figura 10** – Rede social

## 8. Canais no Youtube

Criar um canal no YouTube é como começar um blog ou site. A diferença é que o trabalho é em vídeo e não a escrever.

Neste canal, os profissionais de diversas áreas transmitem a sua experiência, monetizando a partir de uma certa quantidade de subscritores.

Para começar, poderá produzir vídeos educacionais (tutoriais, guias, vídeos de “como fazer”, etc.) ou conteúdo para entretenimento.

Existem outras categorias, mas os canais mais bem-sucedidos geralmente enquadram-se nestes modelos.

A vantagem é que a maioria dos smartphones (com um tripé, de preferência) funcionam bem para criar vídeos.

É de salientar que para aumentar a popularidade do canal, é preciso divulgar os vídeos noutras redes sociais.



**Figura 11** – Canal de youtube

## 9. Influenciadores digitais

Para quem tem muitos seguidores nas redes sociais pode tornar-se um influenciador digital e começar a ganhar dinheiro por esse meio.

Grandes marcas, empresas de equipamentos e até mesmo startups estão dispostas a investir em publicações de *influencers* para conquistar mais clientes.

A ideia é promover produtos em fotos e legendas publicadas pelo *influencer*.



**Figura 12 – Influencer**

## 10. Programa de Afiliados

O programa de afiliados ou marketing de afiliados, consiste na promoção/recomendação de produtos físicos ou digitais e receber uma comissão por cada venda gerada.

Quando é realizada a compra pelo link recomendado, é ganha uma comissão.

O pagamento é feito com base numa percentagem de cada venda ou numa quantia definida.

Essa regra de remuneração vai depender do programa de afiliados escolhido.



**Figura 13** – Marketing de Afiliados

## 11. Venda de espaços para anúncios

Oferecer espaços de uma página na internet para a veiculação de anúncios publicitários é uma das formas mais comuns de monetizar um site.

Pode criar um site bem estruturado com conteúdo de elevada qualidade e gerar um relevante tráfego orgânico.

Pode transformar as visitas ao site em receitas que serão proporcionais à popularidade da página e à rede de anúncios que integrar, uma vez que o pagamento será pelo número de impressões ou de cliques no seu site.

Tal significa que, quanto maior a audiência, mais alto o valor que poderá cobrar pelos espaços publicitários.

Para este efeito, poderá integrar uma rede de anúncios no site através da Google Adsense, o Ezoic e o Media.net.



**Figura 14** – Espaço para anúncio

## 12. Venda de fotografias e vídeos

Poderá vender as suas fotos e vídeos para sites, blogs ou bancos de imagens.

Terá de fornecer imagens de alta qualidade, mas tal é possível. Quanto melhor o equipamento e quanto mais experiência adquirir, melhores serão as imagens ou vídeos, e mais lucrativo será o negócio.

Existem inúmeras empresas de banco de imagens no mercado a que se pode afiliar e ganhar uma comissão pelas fotos vendidas. Envia uma foto uma vez e pode vendê-la várias vezes, ou seja, é uma fonte de receita passiva.

Cada plataforma tem o seu próprio regulamento e taxas.

Entre os mais comuns, estão os seguintes:

- Shutterstock
- Depositphotos
- Dreamstime
- GettyImages
- Adobestock

Para ampliar as suas possibilidades, procure tirar fotos de diferentes categorias, desde paisagens até pessoas a trabalhar ou numa sala de reunião, por exemplo.



**Figura 15 – Fotografia**

### 13. Trabalho de copywriter

Copywriting é o processo de escrever de forma persuasiva para promover uma pessoa, produto, negócio, ideia ou opinião.

Se tem boas habilidades para escrever e consegue levar uma pessoa à ação através da escrita, ser um copywriter é uma opção no mundo da internet.

Poderá fazer copywriting no seu próprio site ou para terceiros.

O importante é saber trabalhar bem os gatilhos mentais para criar uma escrita concisa e criativa, conferindo credibilidade para um negócio e chamar a atenção de potenciais clientes.



**Figura 16** – Rentabilizar as habilidades da escrita

## 14. Transcrições em sites

Inserir legendas em vídeos é uma ótima oportunidade de trabalhar em casa.

Um dos líderes na oferta desse tipo de serviço, é o Rev.com.

O foco da plataforma está em transcrições, legendas e traduções de alta qualidade a um preço acessível para indivíduos e empresas.

O registo no Rev.com é gratuito, mas terá de passar no teste de habilidades e enviar até três amostras antes de ser aprovado.



**Figura 17** – Inserir legenda em vídeo

## 15. Gestão de Redes Sociais para pessoas e empresas

Muitas empresas estão muito ocupadas a executar as suas operações quotidianas e negligenciam as suas contas no Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest ou qualquer outra rede social.

Efetivamente, há empresas dispostas a pagar a um profissional com o conhecimento e tempo para realizar esta gestão.

Se tem conhecimento de redes sociais, poderá ser pago para gerir uma ou várias plataformas para terceiros.



**Figura 18** – Gestor de redes sociais

## A quem vender na Internet?

É fundamental, para que o seu projeto na internet tenha êxito, que exista um público-alvo para o conteúdo que deseja veicular.

Há mercados que pagam mais e outros menos. Devem ser analisados todos os pormenores antes da escolha do mercado, seja o mercado de pessoas que gostam de animais de estimação, seja o de pessoas que adoram banda desenhada.

Antes de decidir a área ou tema que pretende desenvolver, preocupe-se no que o público deseja ou procura. Não terá interesse em desenvolver algo que não tenha mercado e, consecutivamente, não tenha clientes.

O segredo está nas palavras-chave!

A pesquisa de palavras-chave é a etapa para descobrir quais os tipos de palavras e frases que geram maior interesse do público, cliques internos e tempo de permanência para melhorar o posicionamento de um site ou blog.

### Quais são algumas das melhores práticas de pesquisa de palavras-chave?

Uma delas é usar o Google Trends.

O Google Trends é uma ferramenta de avaliação de dados que permite que os utilizadores personalizem as pesquisas por termos e frases relevantes e monitorizem as tendências de mercado em qualquer período definido.

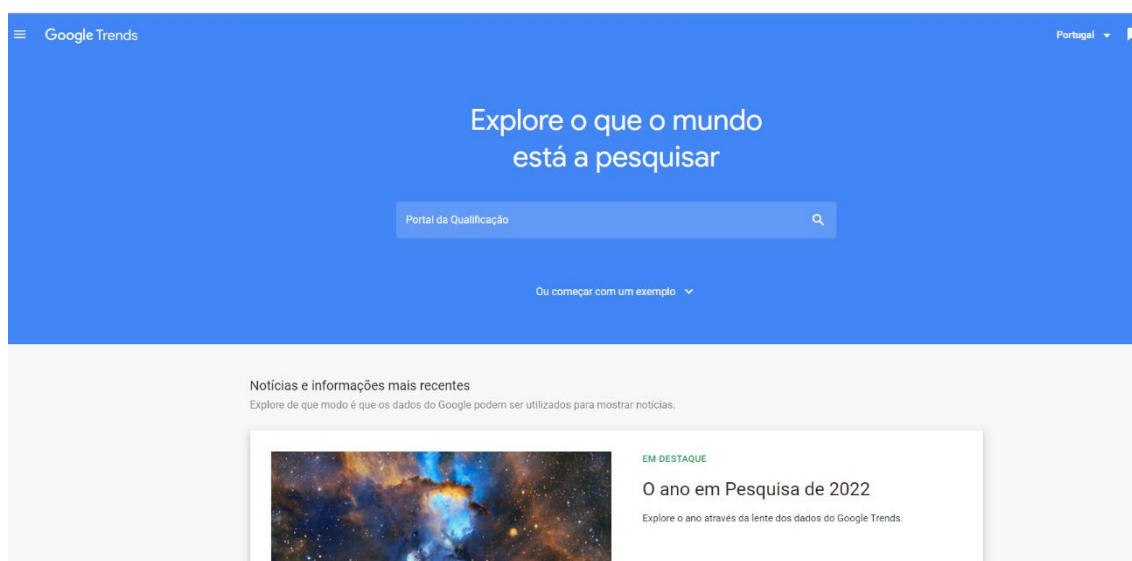
O Google Trends recolhe os dados das pesquisas do Google e permite que os utilizadores comparem a frequência dos termos de pesquisa com outras palavras-chave semelhantes, regiões geográficas diferentes ou por barreiras linguísticas.

Os dados do Google Trends podem ser classificados em tempo real (nos últimos sete dias) ou num intervalo específico (de 2004 a 36 horas atrás).

Através do Google Trends, os utilizadores podem acompanhar tendências nas atitudes sociais, questões políticas, desportos, entretenimento ou outras áreas relevantes para os seus interesses.

No Google Trends a pesquisa de palavras-chave poderá servir para:

- Compreender o volume de pesquisa de palavras-chave
- Identificar tendências de um período temporal
- Evitar palavras-chave temporariamente populares
- Encontrar tópicos relevantes para tendências
- Usar previsões de tendências
- Encontrar consultas relacionadas para vencer a concorrência
- Otimizar a estratégia de SEO local
- Melhorar a estratégia de SEO em vídeo



**Figura 19** – Google trends

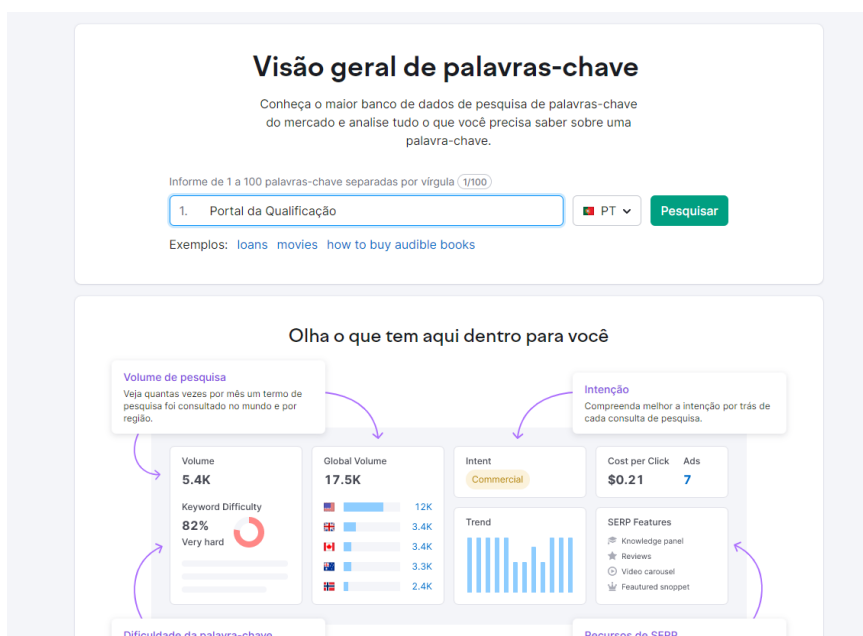
Outra ferramenta digital extraordinária e muito completa de análise de mercado é [SEMRush](#).

SEMRush é uma ferramenta de web analytics, ou seja, uma plataforma cuja função é fornecer dados sobre a audiência de uma página indexada nos motores de busca, uma visão geral da pesquisa de palavras-chave e a intitulada *Keyword Magic Tool*, na qual encontra um número incalculável de sugestões de palavras-chave a partir dos termos ou frases pesquisadas.

Dessa forma, poderá obter os dados de pesquisa para um possível conteúdo que queira desenvolver, principalmente visando obtenção de tráfego orgânico.

Este software divide os seus relatórios de performance em seis secções:

- SEO
- SEO local
- Publicidade
- Redes Sociais
- Marketing de conteúdo
- Trends.



**Figura 20** – Pesquisa de palavras-chave no Semrush

## Como vender na internet?

É preciso definir o produto ou serviço que irá vender, estudar o mercado, pensar num nome para criar a marca, formalizar negócio em termos legais, definir os canais de venda e/ou escolher plataformas de vendas.

Será sobre os **canais** e **plataformas de venda** que iremos incidir.

Os canais de vendas são inúmeros, sendo uns mais técnicos que outros. Há sempre possibilidade de solicitar uma consultoria em empresas especializadas para o efeito.

### Criação de um site ou blog

É um dos canais preferenciais para colocar conteúdo e rentabilizá-lo.

### Redes Sociais

Criar contas e páginas profissionais nas redes sociais Facebook, Instagram, TikTok, Youtube, Pinterest, entre outras, colocando conteúdo de valor para o seu público-alvo, nos formatos adequados para cada rede social.

### Plataformas E-Learning

Para efeitos da realização de um curso online, poderá utilizar, por exemplo, a plataforma moodle ou veicular um curso ou subscrição no [Portal da Qualificação](http://Portal da Qualificação).

### Programas de Afiliados

Caso pretenda rentabilizar o seu tempo ou negócio na internet, poderá aderir aos programas de afiliados.

O marketing de afiliados é um modelo de negócios baseado no desempenho do profissional, no qual os vendedores utilizam três principais métodos para avaliar a performance dos seus afiliados:

- Pay-per-sale – pagamentos baseados em quantas vendas o afiliado pode gerar para o vendedor.
- Pay-per-click – o pagamento das comissões do afiliado depende de quanto tráfego ele é capaz de redirecionar ao site do vendedor através do seu link de afiliado.
- Pay-per-lead – as comissões são pagas por cada cliente potencial que o afiliado for capaz de converter para realizar uma ação desejada no site do vendedor, como por exemplo inscrever-se numa newsletter ou fazer o download de um arquivo PDF.

Neste caso, há várias empresas que apresentam estas oportunidades. Eis alguns exemplos:

- Associados Amazon
- Afiliados Hotmart
- Afiliados da Hostinger
- Afiliados Eduzz
- Afiliado Monetize
- Afiliados Shopify

## Bibliografia

Marques, Vasco – *Marketing Digital A a Z*, 3ª edição, Edição Digital 360, Braga, 2022

Adolfo, Conrado – *Você já tem um Plano B*, versão 1.0, Brasil, 2013

Escola de E-Commerce (2023) *Como Vender pela Internet*,  
<https://www.escoladeecommerce.com/artigos/como-vender-pela-internet/> [2023/01/20].

Semrush (2023) *Blog da Semrush*, <https://pt.semrush.com/blog/>  
[2023/01/20].

Paulo Faustino (2023) *Como ganhar dinheiro com blogs*,  
<https://www.paulofaustino.com/pt/como-ganhar-dinheiro-com-blogs/>  
[2023/01/20].

Paulo Faustino (2023) *Como ganhar dinheiro na internet*,  
<https://www.paulofaustino.com/pt/como-ganhar-dinheiro-na-internet/>  
[2023/01/20].

Nuno Casimiro (2023) *Produtos digitais versus serviços digitais*,  
<https://investidor.pt/produtos-digitais-versus-servicos-digitais/>  
[2023/01/20].