

O Guia Da Geração De Contatos Ilimitados

“Transforme-se Num Íman De Contatos e Aspire A Ter
Contatos Ilimitados Para o Seu Negócio!”

Trazido Até Si Por
www.EmpreededorModerno.com

O Guia Da Geração De Contatos Ilimitados

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exato e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

Prefácio

Existem muitas maneiras originais para atrair contatos para o seu negócio. A chave está em usar estratégias promocionais que atinjam a maioria dos indivíduos.

As suas estratégias de atração irão variar dependendo do tipo de negócio que você possui.

Os Marketeiros de Rede podem achar que são as formas de marketing mais vantajosas e eficientes em termos de custos.

Os Marketeiros com lojas online podem utilizar programas que levam as pessoas a visitá-los com mais frequência ou a fazer compras maiores.

Seja qual for o caso, a sua publicidade deve ser focada em gerar vendas, lucros e contatos.

Capítulo 1:

O Básico

Sinopse

Muitas vezes os contatos vêm na forma de emails, atrás dos quais estão verdadeiros indivíduos com o potencial para se tornarem seus clientes, assinantes ou membros.

Ter uma sólida lista de contatos é garantia de que você ser capaz de atingir um mercado pronto e gerar receitas através dele.

O Início

A importância de contatos na internet.

Empresas com um produto ou serviço para vender gastam milhões de euros só em anúncios.

Isso mesmo - milhões.

O objectivo de gastar tal quantidade de dinheiro é principalmente construir burburinho sobre um produto, expandir o mercado e, finalmente, trazer melhores vendas.

Em pequenas empresas, o custo de publicidade é relativamente pequeno e é pago pela própria empresa. O seu trabalho é procurar um mercado onde promover que vá reagir positivamente de forma a você poder ganhar um rendimento em troca.

Este mercado virá na forma de contatos de marketing. A qualidade destes contatos, juntamente com o tipo e número de respostas positivas que eles derem irá determinar se você vai ter sucesso em marketing ou não.

Se você ouvir alguém dizer "o dinheiro está na lista", essa pessoa está a referir-se à lista de contatos. Sem isso, você não pode esperar vender e muito menos ganhar dinheiro.

Não é ciência, é verdade, mas o marketing pode ser complicado. É um modelo de negócio comprovado e muitas pessoas têm tido um sucesso considerável.

Mas, como todas as empresas, há também fatores específicos onde reside o seu sucesso na construção da sua lista de marketing. Considere estes fatores com cautela.

Como novo marketeiro, você vai descobrir que vai demorar algum tempo até você poder construir contatos de marketing.

Todos os novos marketeiros passaram por isto dado que desfrutar do apoio de um número sólido de seguidores não acontece da noite para o dia.

Para atrair uma lista de contatos de marketing sólida, você tem que se tornar uma entidade de negócios reconhecida na indústria.

Sem uma reputação, quem faz contatos vai provavelmente achar que é difícil confiar em si ou pelo menos fazer negócio consigo.

Diante de uma escolha entre comprar a um marketeiro popular ou a um desconhecido, não iria preferir comprar ao indivíduo que conhece?

O mesmo acontece com a quem gera contatos online. Essas pessoas precisam de reconhecê-lo como um marketeiro ou como um afiliado confiável antes de concordar em comprar, participar ou tornar-se num dos seus recrutas.

Um elemento chave diferente que afeta o número de contatos que você pode obter é a quantidade de tráfego que o seu site recebe.

Um tráfego elevado é vantajoso, pois permite-lhe obter um número potencialmente maior de contatos.

Há duas coisas que afetam o quão bem você pode gerar contatos. Uma delas é o valor do produto e o outro é o quão bem você percebe do produto.

A escolha de um produto é crítica. Um produto comprovado ou, pelo menos, um potencial para boas vendas será muito mais fácil de promover e gerar rendimento.

Será muito mais fácil para si construir ligações com um produto destes, dado que mais contatos estarão dispostos a responder a ele.

Uma boa compreensão do que torna o produto atraente e valioso o suficiente é também fundamental para atrair mais clientes potenciais.

Ser capaz de explicar no seu site ou em artigos porque e como funciona um produto, por exemplo, vai ajudá-lo a vendê-lo melhor, especialmente relativamente a outros produtos concorrentes no mesmo mercado.

Uma preocupação comum entre as pessoas é a saturação do mercado - esse momento, quando um determinado segmento do mercado fica inundado com os mesmos (ou pelo menos similares) produtos e serviços.

Tanto é assim que se torna mais e mais difícil de vender, e muito mais para convencer potenciais compradores a considerar um produto ou serviço que você está a tentar promover.

Você pode evitar isto centrando-se em gerar contatos de afiliados a partir de segmentos de mercado ou nichos especificamente direcionados.

Considere a venda ou promoção de produtos que apelam a um determinado grupo de indivíduos que têm uma necessidade comum que em grande parte ainda não atendida.

A competição por este mercado é relativamente baixa e com o tipo certo de técnicas, você verá que esse nicho pode ser especialmente lucrativo.

Capítulo 2: Usar Newsletters

Sinopse

As newsletters podem atrair contatos para o seu negócio. As pessoas tendem a comprar das autoridades na sua área. Por exemplo, uma empresa pode estar mais disposta a contratar um consultor que é autor de uma newsletter do que aquele que simplesmente anuncia online.

Se produzir uma newsletter, compile assuntos que ajudam as empresas ou os consumidores com questões essenciais.

Por exemplo, como designer online, você pode dizer às pessoas o melhor local para obter modelos de sites.

Envie emails às pessoas através da sua newsletter grátis ou circule-a na sua loja. Inclua dados sobre os produtos ou serviços novos na sua newsletter, juntamente com assuntos úteis.

Aprenda mais sobre newsletters em
www.ABibliaDoInternetMarketing.com

Newsletters

As newsletters permanecem um instrumento de comunicação eficaz para as empresas, organizações sem fins lucrativos, grupos comunitários, bairros, indivíduos de interesse especial, ativistas políticos e outros indivíduos.

As newsletters podem ajudar a aumentar vendas, angariar dinheiro, estabelecer uma comunidade, organizar movimentos, orientação da oferta e, naturalmente, informar o público.

Quer seja entregue na sua caixa de correio física ou na caixa de email, uma newsletter sem artigos relevantes e bons não é uma grande newsletter.

Se você usar newsletters, siga os passos abaixo para escrever assuntos eficazes.

Compreenda a composição e dados demográficos do público da revista electrónica e adapte o seu assunto de acordo com as preocupações e necessidades deste grupo.

Pense sobre o número de palavras e se você vai ter que fornecer fotos ou gráficos juntamente com a peça.

Estude outras newsletters para ter uma noção do tom (por exemplo, informal, formal, académico) e utilizar esse tom no seu assunto.

Escolha um assunto donde você sabe que os seus assinantes vão tirar proveito ou divertir-se.

Compile o assunto duma perspectiva da terceira pessoa para ajudar a garantir que é simples para os leitores de digerir.

Coloque a informação mais importante, relevante e cativante no início do assunto; informações menos cruciais podem ser adicionadas no final.

Procure novas histórias como exemplo. A informação é fornecida por ordem decrescente de noticiabilidade.

Inclua pelo menos uma barra lateral, na qual o texto chave é visualmente destacado do corpo principal do assunto, utilizando uma fonte de contraste ou uma caixa de texto ao lado, no interior ou simplesmente abaixo do assunto em questão.

Materiais de barra lateral populares incluem listas, recursos, fatos, contatos “como fazer” e citações.

Reveja o assunto antes de o submeter.

Capítulo 3

Visualize As Suas Metas

Sinopse

Como está você a utilizar a visão?

Existem algumas poucas parecenças que eu posso imaginar.

Uma, aplicar uma habilidade ou processo.

Dois, a perseguição de um objetivo.

Três, a rivalidade, como alguns desportos em particular e reuniões de negócios.

Se você é semelhante à maioria das pessoas, você imagina-se a fazer algo na perfeição logo à primeira.

Você tem grande sucesso, ou você parece equilibrado, você tem uma promoção, faz com que as pessoas à sua volta se apaixonem perdidamente por si.

É uma sensação boa, acaricia o seu ego e, ocasionalmente, aumenta a motivação. No entanto, para a maior parte – para dizê-lo diretamente - é um desperdício de tempo.

Ver os seus objetivos

Porquê?

A consideração mais importante é sempre a realidade.

A preparação mental é uma extensão da preparação física.
E é a mesma coisa com o condicionamento mental.

Você tem que se colocar na posição que terá na vida real.

Se é uma habilidade de trabalho, por exemplo, visualize o que o rodeia, ferramentas e colegas de trabalho exatamente como eles serão.

Se você está num desporto visualize o campo ou o court, tal como estará no dia do jogo - o tempo, os espectadores, a roupa que você vai vestir, e os aparelhos que você vai usar.

Certifique-se de incorporar todos os seus sentidos, e de ter certeza que você está em cena e que não está só a pensar nisto.

Como todos os iniciantes, a realidade teria batido duramente se eu começasse a brigar com um adversário.

Ficaria esmagado por alguém que tivesse mais experiência, ou mesmo por pessoas menos experientes.

A minha estratégia desmoronou, eu não tinha defesa, e eu estava muitas vezes paralisado de medo.

Isto começou a mudar uma vez que fundi o realismo na minha preparação mental. Significou seguir em frente com as minhas fraquezas e erros.

Eu não forcei que acontecesse - veio naturalmente uma vez que eu tornei tudo tão realista quanto possível. Mesmo que eu estivesse

simplesmente sentado no meu sofá, eu senti a lona debaixo dos meus pés.

Senti o cheiro mofado do ginásio. Eu senti a minha camisa colada a mim, pastosa com o suor. Eu vi os músculos do meu companheiro de briga a ondular à medida que o seu punho vinha a acenar para o meu rosto.

Eu sabia que estava correto, se o meu corpo começasse a ficar rígido e se o meu coração começasse a bater rapidamente - e se o meu adversário mental me batesse como ele faria no mundo real.

Será que isso implicava que eu falhei? Não, isso implicava que consegui. Daquele ponto em diante, eu poderia realmente começar a treinar.

Aos poucos, comecei a melhorar a minha defesa mentalmente. O meu medo diminuiu. Comecei a imaginar os ataques e reações corretas. Esses avanços, porque vieram num cenário realista, começaram ganhar forma na vida real.

Agora, um avanço decente é apanhar os sentimentos afetados. Alguma vez você já sentiu isto antes no mundo real? Vamos supor que você joga basquete.

No mundo real, você pode não encestar a bola tão frequentemente quanto gostaria, entretanto, houve vezes em que encestou. Como se sentiu depois? Majestoso, emocionado?

Tente lembrar-se desse sentimento. Aproveite-o. Expande-o se você conseguir. Agora, mantenha essa sensação enquanto você está a ensaiar mentalmente - ele vai diminuir o seu tempo de aprendizagem.

Como um atleta olímpico disse, em vez de estar mentalmente nas Olimpíadas, ele também o sente - ele estava nas Olimpíadas.

Capítulo 4:

Blogs

Sinopse

O blogging começou como um meio de transmitir pensamentos pessoais, e então pouco a pouco tornou-se uma ferramenta de publicidade para as estrelas e paparazzi e, finalmente, atingiu os empresários de todo o mundo.

Com o marketing cada vez mais competitivo, fazer campanhas através da internet garantiu que a pesquisa de blogs alcança-se novos picos.

Escrita

Muito poucos modelos são hoje em dia tão populares como o modelo de blogging. Este é um modelo onde as pessoas se divertem em rede com os outros, constroem a partir do seu próprio conhecimento e, naturalmente, constroem a partir dos seus contatos de negócio.

Então, você ainda não tem um blog?

A matéria sobre blogs que você precisa entender é que você é capaz de rentabilizá-lo de muitas maneiras diferentes. Não há simplesmente uma só maneira de você ser capaz de fazer dinheiro a partir de um blog, há muitas.

Uma vez que você tenha um blog seu, ele é uma experiência de aprendizagem em si. No entanto, ao mesmo tempo, o dinheiro começa a fluir rapidamente, o que o motiva a “ordenhar” o seu blog ainda mais.

O blogging já percorreu um longo caminho desde páginas web fáceis até material extremamente ordenado e de leitura da internet. Comentários em blogs e a velocidade de passagem de links de blogues entre utilizadores com interesses semelhantes mostram a utilização de blogs e a sua popularidade num pódio mundial.

Há uma variedade de benefícios dos blogs para pequenas, grandes empresas e até mesmo para secções não-comerciais, como organizações de criação de consciência em todo o mundo.

Pesquisas demonstram que as pessoas preferem confiar mais nestas empresas, o que sugere enveredar por blogs.

Se você tiver bom conteúdo no seu blog (incluindo texto de palavras-chave otimizadas, vídeo e imagens), você tem a certeza de que em breve o seu blog estará povoado.

Os motores de busca adoram blogs porque obtêm uma atualização regular de conteúdos e porque muitas pessoas continuam a visitá-los.

No cenário de hoje, os blogs são mais eficazes em sites.

A seguir estão algumas maneiras para você ser capaz de rentabilizar o seu blog:

- Você pode utilizar publicidade pagar-por-clique no seu blog.
- Você pode vender ou promover produtos diretamente.
- Você pode doar um livro ou uma assinatura de revista electrónica e capturar contatos.
- Você pode construir um blog, ter visitas e depois vender coisas relacionadas com o tema do seu blog com um lucro respeitável.

Aprenda mais sobre blogging em
<http://rendacursos.com/oportunidadesonline>

Capítulo 5:

Como você vê o seu sucesso

Sinopse

Você já se conformou com o que as outras pessoas dizem sobre o que é o sucesso?

Há uma ciência por trás de cada faceta psicológica que rege o nosso cérebro. Filósofos e psicólogos célebres tentaram muitas vezes explicar as teorias e ciência particulares que regem diferentes partes das nossas vidas.

Estar confortável dentro de si mesmo também é uma das ciências que convidam a felicidade.

Cada pensamento no nosso cérebro é como uma energia que ajuda na elaboração de eventos na nossa vida. Agimos como um imã que puxa as coisas do nosso meio ambiente.

Se você pensar positivo você vai convidar os resultados favoráveis para a sua vida e se você tender a ser muito negativo, naturalmente, irá atrair eventos negativos para a sua vida.

Enquanto você precisa ser positivo na vida é igualmente crucial que você seja muito transparente e não experiencial nos seus pensamentos.

Pense-o

A maioria dos indivíduos admira e respeita as pessoas fortes, que ganharam muito sucesso, demonstrando força de vontade e auto-disciplina.

Elas olham para os indivíduos, que com disciplina absoluta e auto-controle, e ambição, melhoraram a sua vida, aprenderam novas habilidades, superaram dificuldades e sofrimento, reduziram o seu peso, foram longe na sua área ou avançaram no caminho espiritual.

A realidade é que todos podem alcançar altos níveis de força de vontade e auto-controle através de um método prático de treino. Esses poderes interiores não são reservados a um par de indivíduos especiais.

A força de vontade e auto-controle são dois dos poderes interiores mais importantes e úteis na vida de todos, e sempre foram considerados como ferramentas essenciais para o sucesso em todas as áreas da vida.

Eles podem ser aprendidos e formulados como qualquer outra habilidade, mas, apesar disso, apenas poucos tomam todas as medidas para desenvolver e fortalecê-los de uma forma organizada.

A força de vontade é a força interior para tomar uma decisão, agir, e abordar e executar qualquer objetivo ou tarefa até que ela seja realizada, independentemente da resistência interna e externa, irritação ou dificuldades.

Ela contribui com a capacidade de superar a preguiça, tentações e hábitos negativos, e executar ações, mesmo que elas precisem de esforço, sejam desagradáveis e aborrecidas ou diferentes dos próprios hábitos.

A auto-disciplina é a rejeição de gratificação instantânea, a favor de algo melhor. É o abandono do prazer e gratificação imediatos para um objetivo maior e melhor.

Evidencia-se como a capacidade de manter as ações, opiniões e comportamento, que levam à melhoria e sucesso. Auto-disciplina é auto-controle, e evidencia-se na disciplina espiritual, mental, emocional e física.

O objetivo da auto-disciplina não é viver confinado a um estilo de vida restritivo. Não significa ser intolerante. Está entre os pilares do sucesso e do poder.

Traz a força interior para centrar toda a sua energia no seu objetivo, e persistir até que seja realizado.

Ambas as habilidades são obrigatórias para ações e decisões diárias, e também para tomar decisões importantes e chegar ao sucesso.

Elas são necessários para fazer um trabalho benéfico, para estudar, construir um negócio, emagrecer, musculação e exercícios, manter boas relações, alterar hábitos, auto-aperfeiçoamento, meditação, crescimento espiritual, manter e cumprir promessas e para quase tudo.

Entre as fórmulas mais simples e eficazes para desenvolver a força de vontade e auto-disciplina está a recusa em satisfazer os desejos insignificantes e desnecessários.

Toda a gente é constantemente confrontada e atraída por um fluxo interminável de desejos e seduções, muitos dos quais não são realmente cruciais ou desejáveis.

Ao aprender a negar satisfazer cada um deles, você fica mais forte.

Recusando desejos e ações inúteis, nocivos ou desnecessários, e agindo propositadamente de forma contrária aos seus hábitos, aguça e reforça a sua força interior.

O seu poder interior cresce com a prática incessante, assim como exercitar os seus músculos aumenta a sua força física.

Em ambos os casos, quando você precisa de força interior ou força física, elas estão a sua disposição.

Aqui estão algumas exercícios:

- Não ler o jornal durante um dia ou dois.
- Beber água quando estiver com sede, apesar do seu desejo de beber um refrigerante.
- Subir e descer as escadas, em vez de ir de elevador.
- Descer numa estação de autocarro antes ou depois da sua morada, e andar a pé o resto do caminho.
- Fazer-se à vida uma hora mais cedo que o habitual.
- Se você gosta de gelado, não comer nenhum durante alguns dias.

Estes são apenas alguns exemplos para mostrar como você pode desenvolver a sua força de vontade e auto-disciplina.

Você pode pensar que a prática de tais exercícios é ser duro consigo mesmo, mas eles acrescentam muito ao armazenamento da sua força interior.

Ao adotar um método sistemático de treino você pode chegar longe, ter mais domínio sobre si mesmo e sobre a sua vida, realizar os seus objetivos e melhorar a sua vida, ganhando satisfação e serenidade.

Mostre e prove a si mesmo que você é forte e está no controle, e pratique os exercícios acima durante algum tempo, antes de fazer qualquer juízo sobre eles.

Se você preferir ser rico trabalhe no duro mas deixe também o seu eu interior trabalhar para si, promovendo um pensamento e uma ideia na sua mente de que você já se tornou rico.

Sonhe acordado sobre todos aqueles luxos e serviços que você vai aproveitar uma vez que você for bem sucedido. Aponte todos os pensamentos positivos que você precisa cultivar para deixar a sua mente trabalhar esse lado positivo.

Todas as ideias na sua mente funcionam como um fio que segura eventos particulares da sua vida e os controla em alguns aspectos. Com o tempo você torna-se o que você pensa e por isso é sempre importante que as suas opiniões sejam saudáveis. Nada é impossível.

Resumindo

Tropeçar no escuro à procura de contatos ... não importa que tipo de contatos ... é uma armadilha.

Os indivíduos não gostam de distribuir simplesmente os seus endereços de email online (e com razão hoje em dia!), No entanto, se você lhes oferecer algo em troca, como uma newsletter esclarecedora, um ou mais ebooks grátis, uma assinatura grátis do fórum ou software, será muito mais provável que eles lhe deem o seu endereço de e-mail quando fazem a subscrição.

Mas, você sabe porque é que a maioria dos marketeiros tendem a falhar? É porque eles bancam demasiado na sua lista de nomes. Se eu fosse você, a 1ª coisa que eu faria era livrar-me dessa lista de números que está a segurar.

Aqui está o porquê - a sua lista de nomes, vai esgotar-se eventualmente. Pare de repetir erros!

A definição de loucura é fazer a mesma coisa várias vezes, e esperar resultados diferentes (esta frase é, ironicamente, repetida uma e outra vez nos círculos de marketing de internet!)

Há várias maneiras de fazer novos contatos na internet.

Você não precisa conhecer estranhos numa festa ou recolher cartões telefónicos em supermercados, porque isso é uma forma muito lenta e tempo de procurar contatos direccionadas para o seu negócio de marketing de internet.

Estudos mostram que o principal problema que os pequenos empresários enfrentam hoje em dia é não ter suficientes potenciais clientes qualificados.

Cada pequeno empresário gostaria de ter mais candidatos de alta qualidade, mas a maioria ou não tem tempo, ou simplesmente não têm experiência!

Em qualquer industria, há um número infinito de potenciais fontes de contatos que podem ser utilizadas para abastecer o seu negócio com contatos de vendas altamente qualificadas.

Algumas são muito simples e baratas de montar, outras são mais complexas. Algumas vão dar-lhe um riacho de contatos, outras irão produzir uma inundação.

No dia em que você parar de adquirir novos contatos, todo o seu negócio vai chegar a um impasse - assim estabelecendo um sistema de geração de muitas contatos em piloto automático, o seu negócio vai crescer por si só, muito tempo depois de você ter parado de trabalhar nele diretamente.

Vemo-nos No Topo!

Sucesso Sempre,
Plauto Vesaro

Desejos De Boa Sorte Para Sí!!!

**“Finalmente! A Solução Chave Na
Mão Para Ganhar Dinheiro
Vendendo Produtos Com Direitos de
Revenda SEM Chatices!....”**

www.empreendedormoderno.com/negocioonline

OU

<http://www.empreendedormoderno.com/internetmarketingverdade>

