



Todos os Direitos Reservados © 2016.

Nenhuma parte desta publicação pode ser, reproduzida em qualquer forma ou meio, armazenada em um sistema de recuperação de dados ou transmitida por ou através de qualquer meio, sem prévia permissão por escrito do autor.

Todas informações aqui contidas foram obtidas de fontes consideradas confiáveis no momento da publicação. As opiniões aqui expressas estão sujeitas a alterações sem aviso prévio.

A editora se exime de fornecer garantias quanto à exatidão, integridade ou adequação de tais informações.

O editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas ou equivocadas das informações contidas neste livro. O editor não assume nenhuma responsabilidade pelo uso ou aplicação das informações aqui contidas ou das interpretações dos mesmos.

Este livro, não foi criado com intenção de ser um conselheiro legal, muito menos para ser exato em suas ideias e sugestões quanto a negócios e finanças, e sim para servir como ponto de partida para que os leitores possam a partir dele, procurar aperfeiçoar os conhecimentos aqui adquiridos.

Introdução

Uma das maneiras mais rápidas e mais fáceis de obter ganhos consideráveis em qualquer campo, é se tornar reconhecido como um especialista na sua área de atuação. Aqueles que se destacam mais vendem mais em relação a sua concorrência, isso não ocorre por acaso, faz parte do marketing inteligente.

A maioria das grandes empresas e gurus online antes de lançar qualquer produto ou serviço, procuram construir em torno de si uma reputação com credibilidade, ou seja uma autoridade para aquele seguimento.

Quando você ouve falar de iPhone que marca vem a sua cabeça? Deixe-me adivinhar! Apple. E quando se trata de ser um empreendedor digital de sucesso não ocorre diferente você precisa criar e se relacionar com sua audiência de forma que eles se lembrem de você quando precisarem de algum produto ou serviço no mercado digital.

Para a maioria das pessoas ganharem autoridade em qualquer mercado de trabalho, pode levar anos de trabalho duro e muita dedicação. No entanto, a verdade é que você pode se tornar um especialista por ser um empreendedor digital de sucesso em seu mercado apenas tirando proveito de um punhado recursos e de estratégias que irão ajudá-lo a construir a confiança, credibilidade e autoridade em qualquer nicho ou gênero, dentro de apenas poucas semanas!

Este processo simples (ainda que muito poderoso), envolve a utilização de várias formas de mídias, para que você tenha o seu nome à frente do público dentro do seu nicho de mercado escolhido, enquanto você explora uma plataforma simples e fácil que praticamente garante que as pessoas venham a conhecê-lo como uma grande autoridade em seu nicho de mercado.

... E quando você construir autoridade no seu nicho de mercado, você poderá com certeza, construir um império sendo um empreendedor digital!

Quando você criar autoridade em seu campo de atuação, as pessoas automaticamente passarão a confiar em você, irão vê-lo como alguém que deve ser ouvido, uma vez que você produza sempre provas de ser uma fonte confiável de informações valiosas para os seus negócios.

E, claro, isso se traduzirá em mais dinheiro para você, com as pessoas comprando os seus livros, cursos, vídeos e todos os produtos que você criar ou promover!

Então, você está pronto para dominar este mercado, tornando-se um [Empreendedor Digital de Sucesso](#)? Vamos começar!

O Grande Segredo

A primeira coisa que você precisa entender é que a maioria dos "Top Empreendedores de Sucesso" são especialistas em um determinado campo ou nicho, na verdade, sabemos muito pouco sobre o assunto, especialmente quando se trata de pequenos nichos de mercado.

Sim, sempre haverá grandes e verdadeiros especialistas lá fora, mas a maioria dos sites e blogs em sua atuação, são compostos principalmente de conteúdo de qualidade, que nem sempre foram escritos pelas grandes autoridades que você virá a conhecer.

Então, de onde vem todo esse material?

Vem de escritores (freelancer) peritos em seu nicho de mercado!

A ideia por trás disso é muito fácil e com garantia de sucesso. Ao invés de se tornar um especialista em cada tópico em todos os mercados que você espera atuar, você poderá simplesmente terceirizar o conteúdo e a criação de produtos com especialistas do setor.

Por exemplo, se você estiver interessado em criar um site de autoridade dentro do nicho da indústria de perda de peso, ainda que nunca tivesse sofrido com a dor emocional e física que está associada ao excesso de peso, talvez você não fosse capaz de fornecer conteúdo genuíno, autêntico, que trata o seu mercado e se identifica com os seus maiores medos e preocupações.

Pense sobre o impacto que isso teria sobre a sua capacidade de conduzir tráfego de qualidade para o seu site ou blog, disparar sua pontuação SEO (assim que você for capaz de obter uma quantidade ilimitada de tráfego e visitantes ativos para o seu site/blog) começando a dominar os circuitos de [mídias sociais](#), fóruns, revistas, e, finalmente, maximizar o seu rendimento, sem esforço!

O Marketing de Conteúdo, é uma forma direta de apresentar seus produtos e serviços, ao seu um público sedento de informações que agora confia em você, conhecendo o seu conteúdo valioso e muito relevante, com certeza lhe proporcionará muitos ganhos.

Manter-se com pulso firme sobre o seu público-alvo é o mais interessante, procurando sempre estar em contato com seus prospectos, atuando sempre ativamente. Adicione uma camada de autenticidade para suas campanhas de marketing, procure gerar conteúdo de qualidade, convença seus seguidores e assim ganhe credibilidade em sua marca.

Aqui estão algumas maneiras simples para se tornar um especialista instantâneo em seu nicho:

- 1. Crie eBooks de qualidade em seu campo de atuação;**
- 2. Crie Vídeos sobre o seu nicho de mercado;**
- 3. Faça Webnários, palestras ao vivo e promova seus conteúdos;**
- 4. Ofereça Treinamentos através de e-mails e vídeos;**
- 5. Utilize sempre as mídias sociais e fóruns;**
- 6. Crie Blogs responsivos e artigos memoráveis;**
- 7. Procure estudar e transpor os obstáculos que te impedem de se tornar um Empreendedor de Sucesso.**

Capítulo 1: **O Poder dos Ebooks**

Os eBooks são extremamente poderosos "construtores de autoridade" por muitas razões diferentes. Por um lado, eles podem ser muito rentáveis em si e por si. Mas eles também são um método muito influente para alcançar o status de especialista em seu campo.

Escrever um livro sobre um determinado assunto ou nicho de mercado, faz você parecer muito bem informado sobre o tópico em questão. Afinal de contas, os autores são sempre vistos como autoridades, respeitados e admirados como sendo especialistas em sua indústria e/ou negócio.

O **eBook** é uma das principais formas de transmitir conhecimento a milhares de pessoas que estão precisando e procurando ajuda visando aprender cada vez mais, alcançando assim muito mais resultados sobre o seu nicho de mercado.

Procure criar um título bem atraente, não tente escrever tudo em um mesmo dia, não escreva um livro e sim crie conteúdo para os seus leitores, pesquise e responda as possíveis perguntas e procure tirar as principais dúvidas sobre o seu nicho de mercado.

Felizmente, mesmo que você não seja um expert em escrever eBooks, existem vários programas e empreendedores que ensinam como escrever um eBook de qualidade e em muito pouco tempo.

[Clique Aqui, para aprender escrever um eBook de sucesso!](#)

Após criado o seu eBook, além de apresentar todos os seus conhecimentos aos seus seguidores, demonstrando ainda mais a sua autoridade, você poderá também ganhar muito dinheiro com a venda deste eBook, basta para isto, inscrever-se como produtor em uma Plataforma de Afiliados, como a **Hotmart** por exemplo!

Outro fato muito positivo quando você cria um eBook, é que você poderá oferecer este eBook gratuitamente como “isca” para que as pessoas interessadas no assunto, deixem o seu e-mail e se inscrevam em sua lista de e-mail marketing, ou como bônus para que os seus seguidores comprem algum produto que você represente como afiliado.

[Clique aqui para criar seu eBook e vender com grande margem de lucro.](#)

Capítulo 2: **O Poder dos Vídeos**

Pouco mais de 1,2 bilhões de usuários visitam o [YouTube](#) todo mês, consumindo aproximadamente mais de 4,3 bilhões de horas assistindo todo tipo de vídeos. A previsão para 2016, é que este número de usuários de vídeos online deverá aumentar em mais de 50%.

As pessoas estão se voltando cada vez mais para conteúdo de vídeo em dispositivos móveis e sites, especialmente quando eles querem ajuda de um especialista em um assunto específico. O YouTube é hoje, o local mais popular para encontrar [vídeos](#) de especialistas, mas há muitos outros sites de vídeos para se obter um bom tráfego também.

Os vídeos são poderosos veículos de divulgação do seu [negócio](#), além de proporcionar muito mais autoridade ao espalhar sua mensagem de marketing como fogo em todo o seu mercado. Evite vídeos longos e sem dinâmica, planeje sempre antes de produzir um vídeo e procure sempre passar a informação visando entreter sem enrolação.

Uma forma eficaz de aumentar sua reputação e transmitir as suas mensagens de modo claro e efetivo, é gravar depoimentos de seus clientes sobre os seus produtos e serviços, nada melhor que o testemunho de quem confia em você para gerar mais confiança e autoridade aos seus negócios.

<http://ideias-de-sucesso.laerciosartori.com/cursos-treinamentos>

Procure também, fazer vídeos com respostas para as mais frequentes perguntas que as pessoas têm em relação ao seu nicho de mercado. Visite fóruns e utilize as mídias sociais para elaborar uma lista, anotando as perguntas que estão sendo feitas com mais frequência.

Caso você tenha algum problema para começar a **[criar vídeos](#)** para o seu Blog/Site ou Youtube, ou tenha alguma restrição para ficar à frente de uma câmera, clique no link abaixo e aprenda como criar Vídeos Animados, para todos os seus projetos, apenas arrastando e colando, simples assim.

[\[link\] >> Click Aqui e aprenda como criar vídeos animados com uma incrível ferramenta gratuita online, de forma simples e em minutos.](#)

Criar tutoriais ensinando como fazer vídeos são extremamente eficientes e populares, e eles são uma ótima maneira de você se estabelecer como um perito. Ofereça treinamento em vídeos, pois as pessoas podem ver, ouvir e assimilar muito mais e melhor as informações.

Muitas empresas estão utilizando vídeos dinâmicos e interativos, para passar conhecimentos à distância através da Web. A qualquer momento através dos vídeos via **[dispositivos móveis](#)**, você poderá estar ensinando e treinando alguém a fazer algo que anteriormente era quase impossível de ser feito, obtendo assim mais credibilidade na divulgação de seus negócios.

Incluir vídeos no email, acaba oferecendo uma média de conversão e um retorno muito maior do que apenas textos ou imagens. Procure enviar, vídeos por email, contendo conteúdos tutoriais, depoimentos de clientes, anúncios de produtos especiais apresentação e demonstração de seus principais produtos.

<http://ideias-de-sucesso.laerciosartori.com/cursos-treinamentos>

Um dos principais segredos para vender com vídeos, é fazer uma edição profissional. Agora que você já conhece os principais pontos para se obter sucesso com vídeos, que tal começar a entender os princípios de uma boa gravação e como fazer uma edição ainda melhor, transformando seus vídeos em vídeos profissionais, clicando no link abaixo:

[\[link\] = Esse é o treinamento mais completo do mercado para Afiliados e Info Produtores!](#)

Capítulo 3: **O Poder dos Webnários**

Apresentações ao vivo e palestras públicas exigem algum conhecimento e preparação, mas você não necessariamente precisa conhecer este assunto por dentro e por fora. Até mesmo o presidente dos Estados Unidos têm discursos preparados para o que ele vai dizer com antecedência, assim mesmo ele passa o tempo aprendendo temas específicos, antes que ele faz aparições ao vivo.

Quase todas as apresentações ao vivo envolvem temas específicos. Vamos dizer que você consiga uma entrevista em um telejornal diário para falar sobre perda de peso. Mais do que provavelmente você não vai falar sobre métodos de emagrecimento gerais; você vai estar lá para falar sobre um tema muito específico dentro desse [nicho](#).

Como exemplo, você pode ir a um debate, para discutir um novo comprimido da perda de peso ou uma nova dieta da moda. Neste caso, tudo o que você tem a fazer é estudar sobre um tema muito específico antes de ir.

Webinários, são reuniões interativas online, em que as pessoas se propõem a assistir quase sempre a uma apresentação de [negócios](#), lançamento de um produto, apresentação de soluções para um determinado problema e assim por diante.

Para que um [webinário](#) possa se tornar interessante, escolha o tema a os participantes apresentadores com muita cautela. Não se estenda muito, seja breve, mais ou menos 01hora, incluindo a participação da sua audiência com perguntas e respostas. Promova seus webnários através das mídias sociais, emails e chamadas em vídeos.

Uma sacada interessante, é facilitar as inscrições para os seus webnários, utilizando páginas de inscrição simples, e se possível oferecer algum bônus, tipo vídeos ou eBooks, além dos tradicionais lembretes que não devem serem enviados todos os dias, e sim, preferência nas 24 horas que antecederem o evento.

Planeje com antecedência os assuntos a serem tratados nos webinários e esteja preparado para responder todas as perguntas, evitando surpresas desagradáveis ao vivo. Não se esqueça de forma alguma de gravar todos os seus [webnários](#), para poder oferecer como bônus, isca digital e conteúdo de qualidade aos seus seguidores e futuros clientes.

Capítulo 4: Formação e Treinamento

Assim como os professores são frequentemente considerados como especialistas em suas áreas de estudo, as pessoas que oferecem qualquer tipo de treinamento, coaching, ou mentor tutorial são percebidos e reconhecidos como especialistas.

Uma forma ideal para oferecer treinamentos aos nossos clientes e seguidores, é através de um bom vídeo dinâmico e interativo.

De modo geral, quando as pessoas podem ouvir e ver uma apresentação em forma de [treinamento](#), com certeza, elas conseguem assimilar muito melhor e rapidamente as informações ali contidas.

Outra forma de oferecer formação e [treinamento](#), é oferecer às pessoas um endereço de e-mail para que elas possam entrar em contato com você a qualquer momento visando equacionar as suas dúvidas, através de perguntas, proporcionando a você a possibilidade de pesquisar e formular as suas respostas e enviar a elas.

Webinarios são ótimos, porque os participantes individuais (e não apenas você) podem criar uma infinidade de conteúdo. Tudo que você precisa fazer é criar um tema de base para o webinar, juntamente com [conteúdo](#) focado em um determinado assunto, e, em seguida, os participantes podem contribuir para a discussão dentro do webinar.

Podemos também, ganhar muito dinheiro oferecendo vídeos de treinamento de alta qualidade em mercados lucrativos, como aprenda a criar um blog no [Wordpress](#), como anunciar no YouTube, emagreça comendo de tudo, como cuidar de cachorros e assim por diante.

Podemos participar como afiliados em vários nichos de mercado, oferecendo os mais diversos e variados cursos e treinamentos existentes neste mercado amplo e sem limites que é o empreendedorismo.

Estas são apenas algumas ideias para você começar. Há inúmeros outros métodos que você pode usar para criar programas de treinamento e sistemas de treinamento que vai te tornar reconhecido como um especialista dentro de seu campo de atuação.

Capítulo 5: **Mídias Sociais e Fóruns**

Um dos grandes e mais novos pilares do Marketing em geral, são as **Mídias Sociais**, Através delas, você consegue, saber com muito mais rapidez e precisão, os assuntos preferidos pelo seu público em geral.

Crie estratégias matadoras na geração de conteúdo de qualidade e diferenciado, uma vez que através deles, você pode passar a ter um importante canal aliado para a divulgação dos seus produtos e serviços nas redes sociais.

Os experts empreendedores digitais, já possuem conhecimento de que há muito mais sites de **mídias sociais** do que se pode imaginar. Socialização em geral é bom, além do que, sites também são ferramentas valiosas que podem aumentar o seu tráfego e torná-lo reconhecido como uma autoridade em qualquer nicho, quase da noite para o dia.

Uma das formas mais poderosas que a mídia social nos oferece, é a possibilidade de **compartilhar**. Sempre que você postar um conteúdo interessante, os seus seguidores são susceptíveis de compartilhar seu conteúdo com seus amigos em suas respectivas redes sociais.

Não se esqueça que outro tipo clássico para divulgação de sites, blogs e conteúdo em geral, são os fóruns que estão aí desde antes da Internet. Os Fóruns em muitos **nichos de mercado**, têm milhares ou mesmo milhões de usuários ativos.

Ao publicar regularmente, respondendo a perguntas e interagindo de todas as maneiras, você pode facilmente estabelecer-se como um perito em sua área de atuação.

Aprenda aqui, passo a passo em vídeo aulas, a utilizar estratégias de Marketing Digital nas principais Mídias Sociais da atualidade.

Capítulo 6: **Blog e Artigos Memoráveis.**

O Blog tornou-se uma das maneiras mais fáceis para se tornar amplamente conhecido em todo o seguimento de Marketing. O Blog é uma [ferramenta](#) extremamente útil para que você se conecte com o seu público alvo, adquirindo novos seguidores e expandindo a sua presença online. Onde mais você poderia construir reputação, autoridade e fazer um nome para si mesmo tão rapidamente?

O Blog, por si só, é extremamente poderoso, mas quando você combiná-lo com [mídias sociais](#) tais como: Twitter, Facebook, Youtube, Google, Pinterest, LinkedIn entre outros, o seu poder e autoridade, podem explodir para a estratosfera em qualquer momento!

Mantenha o seu Blog sempre atualizado, escreva [artigos memoráveis](#), sempre de ótima qualidade para surpreender os seus leitores, procure investir em design (Temas) de qualidade, [responsivos e otimizados](#) para SEO, para que ele possa ser acessado facilmente, pelos dispositivos móveis (celulares e tablets).

Defina sempre as principais palavras chaves sobre os assuntos que o seu Blog vai tratar, não duplique o seu próprio conteúdo e jamais copie conteúdo de outros Blogs.

Escreva sempre parágrafos curtos para facilitar a leitura e não cansar os seus leitores. O conteúdo de um Blog é com certeza, o ingrediente mais importante, é ele que faz com que o seu Blog se torne memorável para os seus leitores.

Artigos bem escritos, fazem toda a diferença em seu Blog, existem vários nichos de mercado que ensinam como criar e postar artigos para que o seu Blog tenha sucesso e respeito.

[\[Link\] Que Tal se os Artigos do seu Blog e os seus Vídeos Começarem a Trabalhar no Piloto Automático pra Você? Acesse Aqui e Aprenda Já!](#)

Não apenas você pode usar o seu próprio blog para publicar o seu conteúdo, mas também pode enviar seus artigos para outros blogs, sites e até mesmo publicações impressas. Ao enviar o seu artigo para publicação em outros blogs, sites, fóruns e outros lugares possíveis de publicação, você se tornar com certeza uma autoridade como empreendedor digital.

Aprenda como otimizar o seu Blog para os mecanismos de pesquisas, especialmente o Google, [Facebook](#) e YouTube, utilize ferramentas especializadas, que possam lhe fornecer, condições de realizar testes constantes, visando cada vez mais elevar o status do seu Blog.

Construa Blogs Responsivos e Otimizados para conquistar melhores resultados no Google e ganhar ainda mais autoridade em seus negócios. Alcance a perfeição em otimização! [Com nossa ferramenta de relatórios SEO](#) você tem todas as informações que precisa para deixar suas páginas perfeitas em otimização e melhorar muito seus resultados nos buscadores.

Conheça o Afiliado de Sucesso, um treinamento completo, passo a passo, em vídeo-aulas de fácil entendimento, destinado a ensinar qualquer pessoa a construir um negócio sólido e lucrativo na Internet como afiliado de produtos digitais do Hotmart começando do zero.

[Link para o Afiliado de Sucesso!](#)

Capítulo 7:

Empreendedor de Sucesso, Como Superar Obstáculos?

PERGUNTA:

Parece que 5% das pessoas na [internet marketing](#) ganham 95% de todo o dinheiro disponível. Por que tantas pessoas falham e quais são os grandes marqueteiros e o que estão fazendo que o resto das pessoas não conseguem?

RESPOSTAS:

Planeje e coloque em prática as suas estratégias de negócios. Defina qual a meta ou objetivo que você quer atingir como empreendedor na internet, e procure conhecer profundamente o nicho de mercado que pretende desenvolver.

Defina o foco dos seus negócios na internet, identificando eventuais problemas que possam atrapalhar o bom desempenho de suas atividades. Todo o segredo está no foco, prepare-se, procure por treinamentos e [cursos](#) sobre o seu nicho de mercado.

Defina qual a sua missão como empreendedor, já ficou evidenciado que empreendedores que tem o foco em apenas ganhar dinheiro, tem um resultado infinitamente inferior do que aqueles que de fato pensam em ajudar as pessoas a **resolverem seus problemas**.

Algumas pessoas, não tem clareza do porque fazem o que fazem, as vezes podem até obterem algum resultado financeiro, porém, para as pessoas que trabalham pela sua missão, as coisas ficam mais fáceis e muito mais motivadoras, tendo como consequência, bons e satisfatórios resultados financeiros.

Ser empreendedor não é nada fácil, embora possamos ter muitas recompensas, devemos entre outras forças, cultivar a mais importante delas que é a resiliência, que vem a ser a capacidade de enfrentar muitos fracassos e frustrações, e mesmo assim não importando o que aconteça, manter-se sempre firme e determinado.

Frases Importantes;

Henry Ford: Há dois tipos de pessoas neste mundo - aqueles que pensam que podem e aqueles que pensam que não podem - Ambos estão com a razão.

Donald Trump: Se você estiver que pensar de qualquer maneira, pense grande.

Educação;

Busque educação continuada, aprenda sempre, a cada projeto, tente estudar ao máximo, afinal a internet muda como a velocidade do vento, estar sempre atento às mudanças com certeza lhe trará muito mais oportunidades de sucesso.

Ao realizar o seu planejamento, busque reservar um determinado tempo para pesquisar as novidades e tendências sobre o seu nicho de mercado.

Pesquise no Google, YouTube, [Programas de Afiliados](#), Blogs, reserve um tempo para assistir palestras, hangout, conferências entre outros, estar atualizado sobre os seus negócios é sempre um passo à frente dos seus concorrentes.

Disciplina;

Todos os dias, somos bombardeados com todo tipo de métodos para ganhar dinheiro e ficar rico facilmente. Mantenha sempre o foco em realizar aquilo que foi planejado, não se deixe levar por qualquer tipo de propaganda ou método milagroso que irá resolver todos os seus problemas em apenas um "click".

Quando estiver trabalhando o seu projeto/negócio, mantenha o mínimo de janelas abertas em seu navegador, principalmente no que diz respeito às redes sociais.

Programe o seu celular em relação às notificações e mensagens, horário de trabalho é sagrado, muitas pessoas desviam o foco do seu trabalho para ficar vendo mensagens na maioria das vezes sem nenhuma importância, tente fazer isto por exemplo na hora do cafezinho.

Tenha horários pré-definidos para verificar os seus [e-mails](#), sempre tomando neste momento as ações necessárias, visando resolver de imediato os problemas mais simples e programando os demais para um outro período.

Tente de toda forma evitar a sensação que você é livre totalmente trabalhando pela internet, descubra o período em que você é mais produtivo, tente ser equilibrado o máximo possível para manter a sua produtividade em alta.

Conclusão

Lembre-se, muitos empreendedores digitais de sucesso especialistas do setor em qualquer nicho estão usando essas mesmas técnicas para aumentar a sua produtividade, visibilidade e credibilidade dentro de seus domínios.

A base do sucesso, segue sempre uma metodologia de trabalho, que sem sombra de dúvida se espelham em modelos baseados em conteúdo, comunicação fácil e segura, navegação segura, comunidades onde os cliente possam compartilhar informações sobre os seus temas de interesse.

O cuidado na divulgação, a atenção exclusiva, sempre irá fidelizar cada vez os seus clientes que estão sempre aguardando novidades, **bônus**, lançamentos exclusivos, enfim, oferecendo um ambiente de comunicação seguro, interação em tempo integral, diálogo, atenção especial seja através de e-mails, chat, telefone, [whatsapp](#), mensagens entre outros, serão sempre métodos importantes para o seu sucesso.

Outro fator importante em relação à internet, é a facilidade que deve ser oferecida aos seus clientes tais como, sites de fácil navegação, transações descomplicadas, páginas que levam poucos segundos para serem acessadas, ou seja os nossos sites, blogs, páginas de vendas entre outras, devem se moldar ao usuário ou seja, oferecer sempre que buscado algum assunto do seu interesse, seja prontamente atendido.

O mercado de dispositivos móveis, está cada vez mais crescendo em nosso país, isto significa que diferentes categorias do mercado mobile, estão impulsionando os seus [negócios via internet](#), além do que, algumas pesquisas apontam que em 2016, o Brasil já estará ocupando o 4º lugar no mundo em relação a este mercado.

Assim sendo, não podemos ignorar que a utilização de dispositivos móveis, proporcionam maior agilidade e facilitam de modo geral as transações comerciais. Muitos dos nossos futuros clientes, irão com certeza num futuro breve, optar por utilizar estes dispositivos, pois poderão acessar com facilidade e de onde estiver tudo que se relaciona com [marketing via internet](#).

A presença online, facilita de forma prática toda transação de compras de produtos e serviços, proporcionando agilidade, transparência, segurança e uma grande economia, se levarmos em conta os custos agregados aos produtos vendidos nas lojas físicas.

Podemos afirmar que nos dias de hoje, a Internet já adquiriu maturidade suficiente, podendo ser considerada como um dos mais importantes meios de desenvolvimento do comércio mundial.

Para finalizar, podemos afirmar que um planejamento bem elaborado, atenção total aos seus projetos, facilidade e segurança oferecida aos seus clientes, engajamento, atenção, presença na internet, produtos confiáveis e garantias exclusivas, com certeza fará de você um expert e uma grande autoridade em seu nicho de mercado.

Um grande abraço e sucesso nos seus negócios.

[Sucesso Sempre!](#)

Laércio Sartori