

## 7 Passos Para Obter Seu Info-Produto



**Oferecido por:**

[Estúdio PLR Brasil](#)

# Termos e Condições

## Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser 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.

## Índice

Capítulo 1 - Porque Criar Produtos .....	4
Capítulo 2 - Qual é o Seu Nicho? .....	8
Capítulo 3 - O Que Há Num Nome?.....	11
Capítulo 4 - Organização .....	16
Capítulo 5 - Colocando Carne Nos Ossos.....	19
Capítulo 6 - Um Pouco Mais De Conversa, Um Pouco Mais De Ação! .....	23
Capítulo 7 - Aja! Agora Mesmo!.....	27

## Capítulo 1 - Porque Criar Produtos

Centenas de pessoas como você e eu está a alimentar de parar de ter um emprego, escrevendo um eBook e ganhar a vida on-line vendendo esse eBook.

Há muitas maneiras de tornar este sonho realidade, mas a forma mais lucrativa é criar e vender seu próprio produto da informação.

A internet está cheia de pessoas em todo o mundo em busca de informações sobre qualquer assunto que você possa pensar... jogar golf, cozinhar, criar filhos, pesca, fabricar chapéus, crescer alguma coisa, só para enumerar alguns exemplos.

E essas buscas de informações incluem um poço sem fundo de eBooks sobre como ganhar a vida on-line.

Quase todos os eBooks sobre como ganhar dinheiro na internet possuem uma solução em comum: para ter sucesso online, você tem que criar e vender os seus próprios produtos de informação.

Isso é básico.

## **Escreva Os Seus Próprios eBooks e Venda-os Você Fica Com Todo O Dinheiro**

Existem vários benefícios muito bons com a criação do seu próprio eBook.

O benefício principal é que pode lhe trazer um rendimento estável por um longo período de tempo.

O outro benefício atraente é que você pode escrevê-lo em casa, no seu tempo livre ... depois do trabalho ou da escola, nos fins de semana, férias, feriados, em pijama.

Tudo que você precisa é de uma idéia que o entusiasmo, um computador com acesso à internet, a capacidade de procurar informações nos motores de busca como o Google ou o Yahoo

### **Um Plano de Ação**

É um fato bem conhecido que 95% das pessoas com uma boa idéia para um eBook ou para um negócio on-line não faz nada sobre isso. O seu interesse neste eBook coloca-o no top 5%. Está a fazer algo sobre isso!

## Parabéns!

Agora que você começou a tomar medidas, começam a aparecer dúvidas na sua cabeça.

Você acha que você não consegue escrever algo suficiente bom para vender?

E que tal "Quem Iria comprar alguma coisa que eu escreva?" Essa é uma boa pergunta.

Vou responder as essas duas perguntas.

Quando você se senta em frente do seu computador pronto para escrever a primeira frase do seu livro eletrônico, você vai estar olhando para uma tela em branco que mete medo.

Você vai sentar-se lá por algum tempo a olhar para o computador. Você vai brincar com o gato; ligar a TV, vaguear pela cozinha para ir buscar umas batatas fritas ... qualquer coisa para evitar de olhar para a tela em branco.

Isto acontece a todos uma vez ou outra.

Relaxe! Há uma série de passos específicos que você precisa de seguir para conseguir escrever.

Quando você terminar esses passos, você estará pronto para preencher a tela em branco com as suas palavras.

Sua segunda pergunta, "quem irá comprar qualquer coisa que eu escrever?" Esta é facilmente respondida ....

Milhares de pesquisadores on-line, à procura de informações sobre um tópico específico.

Você precisa aprender como escolher um tema que vai colocá-los loucos para comprar o seu eBook.

Qualquer projeto de sucesso, independentemente do que é ... urbanização, a construção de um carro, plantar um jardim ou escrever um eBook ... começa com um plano de ação.

Esse plano é uma série de passos que levam você pela mão de uma idéia apaixonada a muito dinheiro na sua conta bancária.

### **Sem um plano, o seu plano é falhar**

Todos os gurus bem sucedidos têm um plano específico que seguem quando estão a criar um produto para vender.

Sem um plano de ação pessoal, eles não estariam onde estão hoje, tendo uma vida muito boa a vender produtos de informação online.

É aí que você quer ser estar ..... certo?

Se você pensar sobre isso, você tem vários planos de ação a trabalhar na sua vida agora.

A sua rotina matinal antes do trabalho é aquela que você segue todos os dias e isso tornou-se numa rotina regular.

A maneira como você começa a trabalhar todos os dias é outra. Pense nisso. Porque você segue pelo mesmo caminho todos os dias? Você tem muito sobre o que pensar neste capítulo.

## Capítulo 2 - Qual é o Seu Nicho?

Agora que você sabe porque você quer criar os seus próprios produtos e vendê-los on-line, é hora de falar sobre como descobrir um tema para o seu eBook.

Como eu disse no capítulo anterior, é importante que o tema que você escolhe para escrever seja algo que você está realmente interessado ou sobre o que você esteja apaixonado.

A paixão e o prazer no seu nicho irá impedi-lo de se aborrecer no processo de criação do seu produto e o seu entusiasmo vai brilhar para os seus leitores.

Também é importante que o seu eBook resolva os problemas. Você pode identificar um problema e resolvê-lo? Se você puder fazer isso, você terá uma fila de clientes para comprarem o seu produto.

Abrindo a sua mente e vendo as possibilidades na vida real à sua volta é um hábito que você precisa de ter.

É claro que, uma vez que você escolha um tópico, a próxima tarefa é pesquisar.

Você pode começar por verificar outros produtos que existam no seu nicho e tomar algumas notas.

Notas: as idéias não podem ter direitos de autor e obter uma idéia de uma fonte não é uma violação de qualquer espécie. Mas, a própria apresentação do material tem quase sempre direitos de autor.



Os motores de busca devem tornar-se o seu melhor amigo. Saiba como usá-los e a sua vida como autor de eBooks vai-se tornar consideravelmente mais fácil.

Você pode usar vários motores de busca para ajudar você na pesquisa. Google, Yahoo, Youtube, Ask, Jeeves, para citar alguns. A pesquisa em qualquer destes irá dar-lhe mais informação do que você irá precisar.

Mantenha sempre um caderno a seu lado e anote o que você vai descobrindo, particularmente as idéias que lhe surgem e que podem não ter qualquer relação nesse momento.

Depois de organizar todas as idéias e os resultados de pesquisa, você pode começar a pensar no que você vai escrever.

### **E ENTÃO, SOBRE O QUE VOCÊ QUER ESCREVER?**

Assustador, não é? Isso é quase o último passo antes de realmente se sentar e começar a criar o seu eBook. Se você não consegue tomar uma decisão sobre o tema, como é que você vai produzir um eBook que vai vender bem online?

Ou, melhor ainda, como você vai conquistar os seus sonhos de ganhar o dinheiro suficiente na internet? A verdade é que você não vai.

Permaneça sempre aberto às possibilidades. As melhores ideias que tenho acontecem quando estou a tomar banho, a tomar um café ou a cozinhar o jantar (sim eu cozinho).

Todos os dias, as atividades mundanas que você faz automaticamente irão liberar o estresse da sua mente sobre como fazer o seu projeto e o tema perfeito pode simplesmente aparecer na sua mente vindo do seu inconsciente.

Finalmente, quando você fizer a escolha, mantenha todas as outras opções que pesquisou num lugar seguro. Você terá uma vantagem para os seus eBooks seguintes.

## Capítulo 3 - O Que Há Num Nome?

Você já tem um título fantástico para o seu livro? Não? Bem, tem que pensar .... Um bom título vai ser notado ... um grande título vai agarrar os leitores pela garganta e empurrá-los para comprar.

Neste capítulo vamos abordar algumas tarefas relacionadas que você precisa de dominar, para ajudar você a escolher um título que fará parte do trabalho de promoção para você.

Será algo como uma tarefa interminável, mas pode ser dominado do mesmo modo que todas as outras coisas .... um passo de cada vez.

Neste momento, você já deve ter uma idéia sobre o que qual você vai escrever. O título do eBook é a primeira coisa que os seus potenciais clientes irão ver e ele tem que captar a atenção deles, fazê-los ler o sub-título, e ler um pouco mais.

A escolha do seu título é um passo muito importante, o que realmente contribui para o sucesso do seu projeto.

Toda vez que alguém vê o seu título nos sites de afiliados, em fóruns específicos relevantes para o seu tópico ou na sua assinatura de e-mail, ele é efetivamente um anúncio para o seu eBook.

Você quer que o título do seu eBook se destaque e chame atenção aos navegadores online. Se o seu título faz com que o potencial cliente pare e dê uma segunda olhada, você tem a chance de conseguir uma venda. Se eles o ignoram, eles se foram para sempre.

Escolher um nome chamativo, é um outro processo de criação que tem algumas orientações que, se seguidas, irá colocar você na direção certa.

O primeiro ponto a lembrar é de fazer o seu título tão específico quanto você poder e direcioná-lo para um mercado-alvo bem definido. Títulos específicos irão capturar e prender a atenção do cliente o tempo suficiente para ler a próxima linha da sua página de vendas.

Se você não tiver feito isso já, decida quem são os seus clientes. Quem vai comprar o seu livro? Se você não sabe isso, você não vai encontrar os seus clientes e eles não o vão encontrar!

Usar uma ferramenta de palavra-chave pode dizer quantas pessoas estão procurando informações sobre o assunto. Você seleciona as palavras-chave que são específicos para o seu tópico, insere-as e vê os resultados.

O meu recurso principal e grátis é a ferramenta de palavra chave do Google Adwords. Use-a.

Se o seu tópico é "Danças Latinas", por exemplo, você pode escolher três ou quatro palavras que se relacionam diretamente com o seu tópico ... palavras que podem ser usadas pelas pessoas que procuram informações sobre " Danças Latinas " num motor de busca.

Ao escrever "Danças Latinas" deu-me 57,000 sites relacionados.

Agora há um recurso gigantesco você pode clicar para ver o que outros autores e marketeiros estão a usar nos títulos. Obtenha ideias! (idéias não podem ser direitos de autor – só não use os mesmos títulos)

Mas o tema "Danças Latinas" é demasiado amplo e não é específico o suficiente para ser eficaz para o seu eBook. Você precisa identificar quais os aspectos das danças latinas sobre o qual você vai escrever no seu eBook e se foque nisso no título.

Algumas sugestões, como por exemplo: "Como começar o seu clube de danças latinas " ou "Não tenha dois pés esquerdos nas danças latinas ". Está a entender o que eu quero dizer?

Toda a mensagem aqui é Foco, Foco, Foco! Você vai ter esta mensagem de qualquer marketeiro bem sucedido.

### **Sub-Título:**

O último aspecto da criação do título é considerar se deve ou não usar um subtítulo.

Enquanto o título principal do seu eBook 's deve ser curto e focado especificamente para chamar a atenção, um sub-título vai responder à pergunta "Qual é o assunto deste eBook?" Porque é que eu preciso de ler isto? "

**NUNCA SE ESQUEÇA** que estas duas questões realmente querem dizer: "Porque é que eu preciso de comprar isto?" Responda no seu sub-título e forneça os benefícios que o leitor vai receber no seu eBook.

Aqui entra a questão emocional que está por trás de todas as decisões para comprar seja o que for: "O que é que eu ganho com isto?"

Resposta isso no seu título e no seu sub-título e você vai vender que nem um louco. Pense nisto. Quantas coisas você compra que você não precisa ou não quer?

Aqui está algo para ter na sua mente:

Assim que tiver uma página de vendas para o seu eBook, não se esqueça de adicionar sua assinatura no final de cada e-mail que você envia, mesmo para a sua família e amigos.

A assinatura deve incluir o título do seu eBook (hiperlink para a página de vendas ou página de captura) e algumas palavras que pressionam os botões da curiosidade do seu leitor.

Por exemplo, se o seu título é "35 coisas divertidas de como usar um rabanete," a sua assinatura pode ser "O que você faz com os rabanetes?".

Esta assinatura pode chamar a atenção do leitor, criar curiosidade e fazer com que clique para ir à sua página de vendas para descobrir.

A maioria dos programas de e-mail oferecer a opção de adicionar assinaturas nos e-mails que você envia. É todo o espaço morto no final de seu e-mail, não desperdice.

Agora, a sua cabeça deve estar cheia de maneiras de como criar e usar o título do seu eBook para promovê-lo e atrair clientes. Você deve compreender a importância dos subtítulos no marketing do seu eBook.

**Finalmente, você alguns passos críticos para colocar no seu Plano de Ação**



## Capítulo 4 - Organização

Embora possa parecer que você esteve a fazer um monte de trabalho para nada, com todas as anotações e pesquisas, na verdade você esteve a criar as fundações para o seu produto.

Sem umas fundações bem construídas nunca seria possível ver um trabalho com sucesso. Não é?

Este capítulo irá concentrar-se em por alguma estrutura no trabalho que você já tenha concluído. Estaremos criando o grande plano que vai definir o seu eBook e tornar o processo mais fácil de escrever ... um roteiro que conduz ao seu sucesso. Entusiasmante não é?

Pare por um momento para ver algumas imagens que você tenha na sua mente quando você pensa ao ter o seu eBook concluído.

Você pode ver uma imagem do produto acabado, como aqueles sites com capas de eBook com uma aparência profissional?

Uma das coisas que você precisa de pensar, e fazer, é um esboço do layout do seu eBook. Pense como projetar a sua estrutura de capítulos. Todos os eBooks bem sucedidos têm uma maneira simples e lógica de organização.

Esta organização inclui seções muito claras e concisas das informações que fluem do início ao fim do seu eBook. Essas seções se tornarão nos seus cabeçalhos de capítulo.



Quando você escreve o seu título favorito no topo de uma página, dá-lhe uma âncora mental e forte sobre os passos que virão ... e algo de concreto para escrever ao redor.

Está a pensar sobre o tema, como é que você quer apresentá-lo aos seus leitores? Você tem várias opções e todas elas têm os seus benefícios.

Uma forma é escolher uma lista de fatos básicos ou declarações fortes do seu conteúdo ou da lista de notas. Se você ainda não tem um monte de anotações e de conteúdo, liste apenas os 5 ou 6 ou 10 principais pontos que você gostaria de cobrir no seu eBook.

Cada declaração ou ponto importante tem que ser revisto para atrair os seus leitores e fazê-los querer ler o capítulo.

Qual dos seguintes você acha que fazem a leitura mais interessante?

"Como Fazer Bolos De chocolate"

ou

"Rápidos Bolos De Chocolate Para Encantar Os Seus Filhos."

Você planeia este tipo de título nos capítulos e assim cria pontos que são interessantes, intrigantes ou emocionantes.

Você pode usar uma leve distorção em frases comuns, com um pouco de humor ou alguma declaração "dramática", como

"Como eu recuperei a minha reputação depois de fazer os piores bolos de sempre?"

Está a entender o que eu quero dizer?

Outra técnica, e muitas vezes uma forma muito eficaz, é usar perguntas nos títulos dos capítulos. Depois, você pode preencher o capítulo com respostas ou soluções para o dilema da questão.

Esta é uma técnica simples que permite criar alguns capítulos poderosos, cheios de grande conteúdo para os seus leitores.

Exemplo: "As Formigas Estão a Fugir Do Seu Lar?" Conteúdo do capítulo: Discussão sobre porque as formigas estão na sua casa, de onde vieram, as formas naturais e químicas para se livrar delas, as estratégias para mantê-las à distância e assim por diante .

Aqui vai uma dica psicológica para manter em mente quando você está a criar os títulos dos seus capítulos: Está a ver o título: "As Formigas Estão a Fugir Do Seu Lar?"

Há razões específicas ter escolhido duas palavras emocionais. "Fugir" insinua esconder, escapar do perigo, e "Lar" é o lugar onde o coração está, por assim dizer. "Lar" é uma palavra que está altamente carregada de segurança, carinho, família, etc "Lar" é totalmente emocional, enquanto "Casa" não é.

O título do capítulo não teria o mesmo impacto como este afirmando: "As formigas são um incômodo na sua casa?" Ou "Você tem formigas em casa?" Está a ver a diferença?

Você não gostaria que tivesse prestado mais atenção na escola quando os seus professores estavam a tentar fazer com que você se concentra-se, e empurrando você para escrever os objetivos e relatórios?

## Capítulo 5 - Colocando Carne Nos Ossos

Neste capítulo, nós precisamos de começar a pensar em escrever os títulos dos capítulos e da página de vendas. No último capítulo, falamos sobre a criação do esboço do seu conteúdo e do título. Agora vem a parte divertida.

Vamos ver como construir o eBook para que ele tenha capítulos lógicos e de forma a fluir facilmente do início até ao fim. Para fazer isso, você vai começar a recolher e organizar o seu conteúdo no seu próprio produto.

Se isso não o entusiasmar, então você teve um monte de trabalho para nada.

### **Aqui Está A Primeira Regra de Ouro:**

O valor real de um produto está na informação que você está a fornecer a quem o comprar. Não se esqueça disso, quando você reunir as informações e iniciar a juntar as suas páginas e os seus capítulos.

Vamos começar com algumas dicas gerais na organização do eBook.

Aqui estão 10 para mantê-lo focado e sem problemas:

Mantenha o seu texto simples e não use frases longas. Escreva como se fosse uma conversa, da forma como se você estivesse a falar.

Se você tiver que usar frases longas, parta-as em parágrafos.

Tente transmitir o ponto principal da mensagem de cada parágrafo nas primeiras 1 ou 2 frases de forma a que o seu leitor não precise de andar a caçar a mensagem.

Escrever de forma clara e com alguma emoção. Não tenha medo de deixar a sua personalidade nas suas palavras e permitir que a sua paixão pelo seu assunto passe.

Escreva com um sorriso no seu rosto-Eu sei, pode parecer bobo, mas faça-o, funciona!

Mantenha-se leve e amigável. Escreva da mesma maneira em todo o seu livro. Se você mudar o tom, os leitores vão pensar que alguém terminou de escrever o eBook por sí.

Verifique a ortografia, gramática e formatação. Apesar de você pode ser capaz de se safar com uma ou dois erros ortográficos, muitos deles dão uma aparência pouco profissional aos leitores e cria dúvidas nas suas mentes sobre o valor da informação que você está a vender.

Use subtítulos para chamar a atenção dos seus pontos-chave. Eles também ajudam os leitores a procurar informações específicas quando querem.

Usar ou não gráficos (gráficos, imagens de ecrans, fotos) é uma escolha pessoal. Se o gráfico serve para enfatizar um ponto ou ilustrar o seu significado, use-o. Mas não basta atirar gráficos só porque são bonitos ou para preencher espaços.

Use o seu esquema para manter o foco no seu tópico. Não saia do tema. Pode falar de relance sobre outras coisas para espicaçar algum interesse mas use isso com moderação.

Vejamos o primeiro capítulo do título e subtítulos.

Organize as suas pesquisas e informações que se aplicam ao seu capítulo 1 em cada rubrica. Coloque-os por ordem de relevância. Quando você tiver o Capítulo 1 organizado, fazer o mesmo para o resto dos seus capítulos.

Agora, dê uma olhada no que você fez.

Os seus capítulos estão balanceados? O material e os pensamentos possuem o fluxo fácil? Será que a progressão das suas idéias faz sentido para você?

Se não, mude as coisas. Se você estiver trabalhando num computador, copie e cole os textos para onde eles pertencem.

Quando você está feliz com a ordem atual, escolha um capítulo, qualquer capítulo (não precisa ser o Capítulo 1), para começar a preencher as suas páginas.

Você pode começar a escrever os seus parágrafos agora. Use o seu esboço e as notas como guia.

A Segunda Regra de Ouro: CONTEÚDO É REI! Não se amarre em detalhes que não importam, como o comprimento da página. Mantenha-seo focado nas informações e na sua apresentação original e siga em frente.

O número de páginas não é importante. Eu já li relatório de eBooks que me espantaram! Havia muita informação fantástica, e igualmente eu também já li livros com 80 ou mais páginas que foram apenas um bluff sem nenhuma substância real.

Quando você tiver o seu capítulo escrito num rascunho, grave-o e passe para o próximo capítulo do seu esboço.

Escrever (a criação) pode ser muito intenso, particularmente se esta é a sua primeira viagem neste processo. Pode ser uma boa idéia fazer uma pausa entre os capítulos ... dar um passeio, aspirar o chão, ver a sua novela favorita ... limpe o que você tem na cabeça.

Quando você retornar para o próximo capítulo você querará escrever, estará renovado e pronto para fazê-lo novamente.

Quando você terminar de escrever o esboço do seu eBook, você terá uma nova criação recém-nascida e gravada no seu computador. Não vai estar bonita, e também não esperamos que seja.

Você vai lê-lo, revê-lo, e, provavelmente, perguntar-se porque é que você começou este projeto. Isso é tudo normal, prometo-lhe.

## Capítulo 6 - Um Pouco Mais De Conversa, Um Pouco Mais De Ação!

Este capítulo tem dois propósitos, todos concebidos para ajudar a escrever o eBook dos seus sonhos.

Nós vamos focar em maneiras de ter o seu leitor envolvido no seu livro. Quantas formas mais você pode conseguir que o seu leitor se sinta como se você estivesse falando diretamente com ele, mais especial ele se vai sentir.

Vamos fazer isso!

Há várias maneiras de cativar o seu leitor à medida que lê o seu eBook. A fim de aumentar seu sentimento de pertencer ou fazer parte do seu círculo de amigos, você tem que dar-lhes uma razão para acreditarem no que você está a dizer para eles.

A primeira maneira de fazer isso é escrever como se estivesse conversando com o seu melhor amigo ou um membro da família. Mantenha o seu tom acolhedor e simpático, mesmo que você esteja a escrever sobre algo que não é muito agradável.

O seu leitor vai certamente responder se você poder fazê-lo sentir como se estivesse sentado com ele e compartilhar uma cerveja ou vinho (café e biscoitos, se preferir;))

Como é que você faz isto?

Use palavras simples e frases curtas. Refira-se diretamente ao seu leitor usando termos pessoais, como "você" e "nós" e "nosso" quando você está a discutir algum problema ou atividade que ambos partilham.

Estas três palavras criam uma ponte entre você e o seu leitor. Se você observar este ebook, você vai ver que eu faço isso o tempo inteiro.

Outra forma é dar ao seu leitor uma razão para ele acreditar em você. Quando você faz uma declaração que é surpreendente, polêmica ou não muito conhecida, forneça a prova da exatidão da sua declaração.

Se os seus clientes suspeitarem que você não está a dizer a verdade, eles vão deixá-lo cair como uma batata quente. Você será capaz de saber isto se tiver muitos pedidos de reembolsos imediatos. Não é preciso ser um gênio par saber isto.

Este cenário pode ser evitado se você apoiar as suas informações com fatos que se podem verificar. Forneça por exemplo o link para o site que você usou para encontrar o fato.

Uma vez que o seu leitor o vir como um amigo e acreditar no que você está a dizer, você irá construir credibilidade.

Pense sobre isso. Se você vendeu 25 eBooks e você usou estas técnicas, você terá 50-75 clientes dispostos a comprar outros produtos de você.

Clientes satisfeitos partilham com a sua família, amigos e colegas.



Uma técnica que funciona muito bem é o de responder a objeções... antes mesmo que apareçam na mente do seu leitor. Você é o único a escrever o material, você sabe o que pode fazer uma objeção que mata a credibilidade.

Se você pesquisar o seu tópico, e como você já leu mais de uma vez esses capítulos, você já sabe que o seu leitor se pode opor.

Determine as objeções mais comuns à sua premissa ou declaração e responda-as antes de o seu leitor pensar nelas, e olhe que eles irão.

Uma maneira fácil de fazer isso envolve fazer perguntas. Esta simples técnica tem dois propósitos. Vai atrair o seu leitor no seu eBook e mantê-lo lá, e ao mesmo tempo impedindo-o de pensar nas objeções.

Faça suas perguntas pessoais, como se você estivesse em pé ao lado do seu leitor e lhe perguntando.

Aqui estão alguns exemplos de perguntas que farão o seu leitor parar e pensar sobre o que você acabou de lhe perguntar:

1. "Você já viu uma planta de tomate de 8 pés que produziu um fruto de duas cores?"
2. "O que você acha que o adolescente faz quando você está no chuveiro?"
3. "O seus vizinhos são realmente quem você acha que eles são?"
4. "Você tem insetos?"

Está a entender o que eu quero dizer? Número 4 deu-me arrepios, mas escrevi na mesma.

Se você está a tentar afastar possíveis objeções antes que o seu leitor pense neles, use perguntas como estas:

1. "Você acha que isso é impossível?" Deixe-me explicar.
2. "Você já viu isso? Bem, deixe-me dizer-lhe\_\_\_\_\_.
3. Você acredita que \_\_\_\_\_? Eu acredito, aqui está porque.
4. Será que isso soa como bom demais para ser verdade? Aqui está porque é verdade.

Tenho a certeza que você pode ver o benefício real de usar estas técnicas e como elas irão melhorar os seus próprios métodos de apresentar a informação aos seus leitores.

Experimente! Você vai gostar! E os seus leitores também.

Mais cedo ou mais tarde, você vai precisar de um recurso rápido para novas ideias.

**CITAÇÕES:** (o termo pesquisado: citações ou frases celebres)

(Nota: as citações podem gerar centenas de idéias para novos livros, além de ajudar a quebrar um obstáculo nos seus processos criativos ou adicionar interesse à sua página.)

**FATOS:** (o termo pesquisado: factos ou fatos)

**DIRETORIAS DE ARTIGOS** (termo de pesquisa: "diretórios de artigos" com aspas)

Os diretórios do artigos são cheios de recursos para começar a cozinhar o seu cérebro ou para melhorar a forma de como você pensa sobre um assunto.

## Capítulo 7 - Aja! Agora Mesmo!

Chegamos ao último capítulo deste livro. Esperamos que, agora você esteja ansioso para começar o seu eBook.

Parabéns. Você decidiu agir!

Nós vamos terminar este livro com algumas dicas que você vai achar úteis para usar em alguns setores importantes do seu eBook.

Isto irá juntar todas as peças numa peça bonita (o seu eBook) que está pronto para ser publicado online. Quando você está fisicamente a escrever o seu eBook você estará a usar um programa de processamento de texto, como MS Word.

Você pode destacar as frases mais importantes ou palavras individuais para capturar imediatamente a atenção do leitor. Negrito, sublinhado e itálico têm todos os seus usos e melhoram muito a aparência das páginas a preto e branco.

Porém, não abuse, ou você vai perder o efeito sobre o seu leitor. Apenas enfatize o que você quer que o seu leitor perceba no minuto em que a página é virada.

Os gráficos são uma escolha pessoal que você pode considerar. Se um gráfico irá melhorar a sua apresentação da informação que ilustra, então use-os onde são necessários.

As fotos também podem ser adicionadas, mas são realmente eficazes apenas se adicionar um pouco de compreensão ao seu conteúdo.

Por exemplo, uma imagem familiar das suas últimas férias ou um retrato do seu cão será um totalmente inútil num eBook sobre como se tornar um marketeiro na Internet. Isso irá realmente desviar o foco do seu leitor para longe da sua mensagem.

Outra decisão que você tem que ter é se deve ou não usar uma fonte de cor no seu texto, nos títulos dos capítulos e subtítulos. Isto só tem a ver com os olhos do seu leitor.

Como você não sabe como o público vai estar a ler o seu eBook, é uma boa idéia ficar com texto preto num fundo branco.

Se você não fizer isso, você pode eliminar os leitores mais velhos que não podem ler facilmente o texto numa tela que não tem muito contraste. Outros podem desejar imprimir o seu livro eletrônico para facilitar a leitura na sua poltrona favorita.

Eles podem não ser capazes de se dar ao luxo de imprimir 40-50 páginas de texto colorido. Realçar somente texto ocasional não irá causar quaisquer problemas.

Considerando também os olhos do seu leitor, o espaçamento simples é difícil de ler na tela ou quando imprimir e tentar ler num local com menos iluminação. Uma boa solução é usar espaçamento 1,5, que é fácil para os olhos.

Use uma fonte simples que é fácil de ler ... A seleção mais popular é Verdana ponto 12. Mas há muitas outras fontes tão adequadas e a escolha é sua.

Se você tem eBooks no seu disco rígido, abra-os e veja que fonte e tamanho que eles possuem. Escolha uma que você gosta e use.

Todas as melhorias, gráficos, opções de texto ou as cores nas letras devem ser usadas somente se fizerem algo para aumentar a compreensão da sua mensagem, para melhorar a sua apresentação ou concentrar a atenção do leitor sobre um ponto importante. Não os use somente porque você gosta deles....

Um monte de autores de eBooks colocam o título do eBook no cabeçalho, centrado e usando uma fonte bonita. Dá um aspecto profissional, se tiver um tamanho de fonte não maior do que o tamanho da fonte usada para o corpo do texto.

Se usar uma fonte grande e berrante no cabeçalho ou rodapé, o eBook vai começar a se assemelhar a um anúncio ou a uma página de vendas e colocar o seu leitor em defesa na primeira página. Bom gosto é a palavra-chave.

O rodapé é o lugar para colocar o número da página e um link para seu site, ebay ou para outros eBooks que você está a vender. Essas duas seções em branco em todas as páginas no seu eBook são locais ideais para a informação que você deseja gravar na mente do seu leitor.

Em ambas as seções, use uma cor neutra ou preto. Centre o texto para que fique bem colocado e profissional.

Uma das suas últimas decisões é escolher o formato que você irá usar no seu ebook.

Você pode optar por formatar o seu produto da informação como um arquivo executável (. Exe), para que ele possa ser lido on-line quando os seus leitores estão ligados à internet.

Alternativamente, e, de longe o formato mais popular de eBook é Adobe Portable Document Format (. PDF). Ele não é específico e pode ser lido por ambos os utilizadores PC e Apple / Mac.

**SUCESSO A TODOS!**



**CLIQUE AQUI**  
**e tenha acesso GRATUITO a**  
**10 E-Books em Português**