Eleva Digital

Material grátis

VOCÊ COMENTOU CAMINHO

Os 8 caminhos pra ganhar R$ 5 mil por mês com marketing digital

A régua pra comparar, a conta de cada caminho (como exemplo, não promessa) e o que fazer nos primeiros 30 dias.

NESTE MATERIAL

1 A régua
2 Lado a lado: começar, tempo e risco
3 A conta do R$ 5 mil (exemplo)
4 30 dias: Infoproduto
5 30 dias: Low ticket
6 30 dias: Afiliado
7 30 dias: Coprodução e estrategista
8 30 dias: Criador UGC
9 30 dias: TikTok Shop
10 30 dias: Conteúdo no YouTube
11 30 dias: Serviços para empresas (e as 4 portas de entrada)
12 Os que eu não recomendo e como escolher

CAMINHO · 1 DE 12

1 A régua

Antes de escolher, mede todo caminho com as mesmas 5 perguntas:

1. **Quanto dinheiro precisa pra começar?**
2. **Quanto tempo até o primeiro real?**
3. **Qual o risco?**
4. **O que você precisa saber fazer?**
5. **Pra quem esse caminho é?**

R$ 5 mil que entram não são R$ 5 mil que sobram. Toda conta deste material é exemplo, com preço montado, antes de anúncio e de imposto. Rápido, médio e lento comparam um caminho com o outro: não é prazo nem promessa.

CAMINHO · 2 DE 12

2

Lado a lado: começar, tempo e risco

Caminho	Pra começar	Até o 1º real	Risco
Infoproduto	baixo pra gravar, alto pra anunciar	lento sem público	médio a alto
Low ticket	médio a alto	rápido, se o anúncio funcionar	alto
Afiliado	baixo a alto	médio	médio
Coprodução	baixo	médio	médio
Criador UGC	baixo	rápido a médio	baixo
TikTok Shop	baixo a médio	médio	médio
YouTube	baixo	o mais lento	baixo em dinheiro
Serviços pra empresas	baixo	costuma ser o mais rápido	baixo

CAMINHO · 3 DE 12

3 A conta do R$ 5 mil (exemplo)

Caminho	Um jeito de chegar lá
Infoproduto	curso de R$ 297 (sobram R$ 265 na Hotmart): 19 vendas por mês, mais o anúncio
Low ticket	guia de R$ 27 (sobram R$ 21,84): 229 vendas; com R$ 15 de anúncio por venda, umas 730
Afiliado	comissão de R$ 60: 84 vendas por mês
Coprodução	30% de um curso de R$ 497: 38 vendas; ou 4 clientes a R$ 1.250 como estrategista
Criador UGC	R$ 250 por vídeo: 20 vídeos por mês
TikTok Shop	10% de um produto de R$ 80: 625 vendas por mês
YouTube	produto próprio de R$ 97 (sobram R$ 84,91): 59 vendas por mês
Serviços	4 empresas a R$ 1.250 por mês, ou 5 a R$ 1.000

CAMINHO · 4 DE 12

4

30 dias: Infoproduto

- Semana 1: escolhe um problema que você já resolveu pra alguém e lista as 10 dúvidas que mais te fazem sobre ele. Procura se já tem curso desse tema à venda (sinal de que tem gente pagando).
- Semana 2: posta um conteúdo por dia respondendo uma dúvida. Anota as perguntas que aparecem nos comentários.
- Semana 3: monta a versão mais simples (aulas curtas ou um e-book) e a página na plataforma. Lê a tabela de taxas antes de pôr o preço.
- Semana 4: oferece primeiro pra quem já te acompanha, antes de qualquer anúncio. Pede retorno dos primeiros alunos.

5

CAMINHO · 5 DE 12

30 dias: Low ticket

- Semana 1: escolhe um problema pequeno e urgente e faz o produto em formato curto (guia, planilha, mini curso).
- Semana 2: página de venda e order bump prontos. Define quanto pode gastar no teste e o limite pra parar.
- Semana 3: 3 a 5 anúncios diferentes com verba pequena. Anota todo dia quanto custou cada venda.
- Semana 4: fica só com o que dá lucro na conta (preço menos taxa menos anúncio). Se nada der, muda a oferta, não a verba.

CAMINHO · 6 DE 12

6

30 dias: Afiliado

- Semana 1: escolhe um nicho e um produto. Lê a regra do produtor: pode anunciar? pode usar o nome? qual a comissão? quem fica com a venda?
- Semana 2: decide o canal: conteúdo ou anúncio. Se for conteúdo, um vídeo por dia sobre o problema que o produto resolve.
- Semana 3: link nos lugares certos. Acompanha cliques e vendas no painel da plataforma.
- Semana 4: repete o formato que trouxe clique. Troca de produto só depois de 30 dias de teste.

CAMINHO · 7 DE 12

7

30 dias: Coprodução e estrategista

- Semana 1: lista 20 especialistas com resultado real e pouca venda na internet. Olha o que cada um já posta.
- Semana 2: manda pra 5 deles uma análise curta do perfil, de graça, com uma ideia concreta.
- Semana 3: conversa com quem respondeu. Proposta por escrito: o que cada um faz, a porcentagem e o prazo.
- Semana 4: contrato assinado e o plano do primeiro produto ou do primeiro mês de conteúdo.

CAMINHO · 8 DE 12

8

30 dias: Criador UGC

- Semana 1: grava 5 vídeos de portfólio com produtos que você já tem em casa (começo que prende, uso, resultado).
- Semana 2: junta o portfólio numa página simples. Lista 30 marcas pequenas que anunciam no seu nicho (a Biblioteca de Anúncios da Meta mostra quem tá anunciando).
- Semana 3: manda o portfólio pra 5 marcas por dia, com uma ideia de vídeo pra cada uma.
- Semana 4: fecha o primeiro trabalho com contrato de uso de imagem por escrito. Pede um depoimento.

CAMINHO · 9 DE 12

9

30 dias: TikTok Shop

- Semana 1: escolhe o lado (vendedor ou criador afiliado), lê as regras oficiais desse lado e confere se cumpre os requisitos.
- Semana 2: escolhe 3 produtos que se vendem só de mostrar. Um vídeo por dia.
- Semana 3: uma live curta por semana. Vê quais vídeos levaram gente até o produto.
- Semana 4: fica com o produto e o formato que venderam. Confere comissão e devolução no painel.

CAMINHO · 10 DE 12

10

30 dias: Conteúdo no YouTube

- Semana 1: escolhe um assunto que você aguenta falar por dois anos. Lista 20 perguntas do seu público.
- Semana 2: grava e publica o primeiro vídeo. Título e capa antes do roteiro.
- Semana 3: segundo vídeo. Se o Testar e comparar aparecer no seu YouTube Studio, testa as capas.
- Semana 4: terceiro e quarto vídeos. Olha onde as pessoas saem e ajusta o começo. Decide o que você vai vender pra quem assiste.

CAMINHO · 11 DE 12

11 30 dias: Serviços para empresas (e as 4 portas de entrada)

- Semana 1: escolhe um serviço (ou uma porta: social media, tráfego, edição com IA, site ou app simples) e um tipo de negócio. Monta o pacote em volta de um resultado.
- Semana 2: lista 50 negócios no Google Maps com muita avaliação e sem site. Anota uma observação real de cada um.
- Semana 3: poucas mensagens por dia, uma diferente pra cada um, com espaço pro não. Oferece um diagnóstico curto de graça.
- Semana 4: conversa com quem respondeu. Fecha o primeiro sem fidelidade, com relatório toda semana combinado.

CAMINHO · 12 DE 12

12 Os que eu não recomendo e como escolher

- **"Renda passiva" sem trabalho:** quem vende isso ganha com a venda do sonho, não do resultado.
- **Dropshipping vendido como fácil:** margem fina, prazo longo e o cliente reclamando com você.
- **Qualquer coisa que pede pra recrutar gente:** "bola de neve" e "cadeias" são crime contra a economia popular (Lei 1.521/1951, art. 2º, IX).

As 3 perguntas

1. **Tem dinheiro pra anúncio agora?** Se não, começa por serviço, UGC ou conteúdo.
2. **Você gosta de vender?** Se sim, serviço pra empresa e coprodução andam mais rápido.
3. **Aguenta esperar 6 meses?** Se sim, infoproduto e YouTube constroem algo que é seu.

E AGORA?

Quer isso montado no seu negócio?

A Eleva monta o motor: tráfego, site, CRM, automação e IA pra negócio local.

elevabrands.com.br

Eleva Digital
Taubaté/SP