

ESTRATÉGIAS PARA GERAR RECEITA RECORRENTE

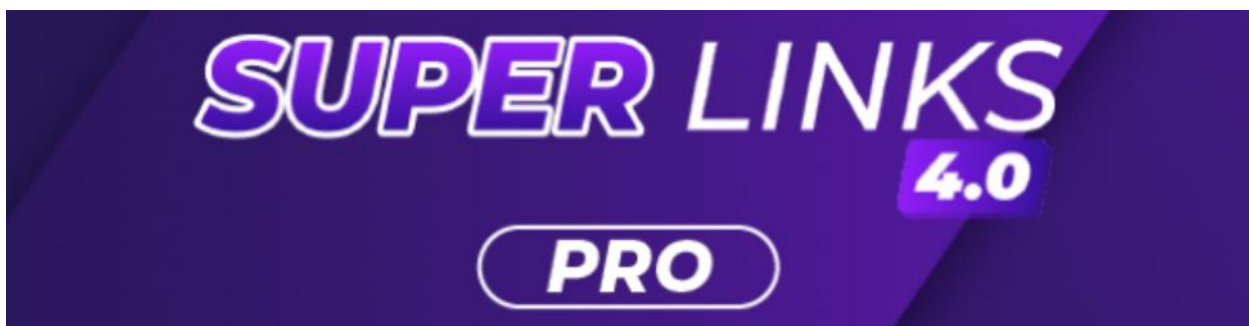


**INJETE UM FLUXO DE RECEITA RECORRENTE EM SEU
NEGÓCIO E FAÇA SUA RENDA DECOLAR IMEDIATAMENTE**

Tudo que você precisa para criar um negócio online!

A promotional banner for HostGator. On the left, it says 'Seu site na PEGADA HostGator' with the 'PEGADA' logo in a stylized font. Below that, it says 'HOSPEDAGEM DE SITES + Domínio grátis*'. In the center, there's a large '60% OFF' offer, with 'SUPORTE 24/7' and 'PARCELE EM ATÉ 12X*' below it. A green button says 'APROVEITE' with a mouse cursor. On the right, there's a cartoon blue dinosaur wearing sunglasses and a backpack, standing on a green globe. The background is dark blue with some abstract shapes.

<https://digitalize.me/hostgator>

A promotional banner for 'SUPER LINKS 4.0 PRO'. The text 'SUPER LINKS' is in a large, bold, white font with a purple outline. '4.0' is in a smaller white font inside a purple rounded square. Below that, 'PRO' is in a white font inside a white rounded rectangle. The background is a dark purple gradient.

<https://digitalize.me/super-links>

A promotional banner for 'zapp rápido'. The word 'zapp' is in orange, and 'rápido' is in white. There's a lightning bolt icon inside an orange speech bubble between the two words. Below the name, it says 'Crie suas automações num piscar de olhos.' in white. The background is black.

<https://digitalize.me/zapp-rapido>

Índice

Introdução	4
Fluxos de Receita Recorrente.....	6
Planos de Assinatura	9
Software Como Serviço (SaaS)	16
Assinatura de Produtos Físicos	18
Cursos Online	21
Considerações Finais.....	27

Introdução

Se você está tentando aumentar sua receita, aumentar seu número de seguidores fiéis e posicionar sua marca como fonte de referência em seu mercado, não há maneira mais fácil de fazer isso do que injetando um fluxo de receita recorrente em seu negócio.

Com uma receita recorrente, você será capaz de criar uma base sólida para o seu negócio enquanto aproveita a oportunidade de incorporar fluxos de receita adicionais a uma comunidade em constante crescimento.

Além de lucrar com as assinaturas regulares, você também poderá utilizar uma série de estratégias comprovadas para aumentar as vendas de outros produtos e serviços!

Além disso, receitas recorrentes são consistentes e previsíveis. Ao contrário de outros fluxos de receita, como venda de produtos ou serviços isolados, você sabe exatamente o que esperar de uma plataforma que gera receita recorrente mensal ou anualmente. Você não precisa pular de um lançamento de produto para outro. Em vez disso, você poderá se concentrar no crescimento de sua comunidade e no aumento de valor do seu programa. Você será capaz de escalar

seu negócio e não precisará mais trocar seu tempo por dinheiro.

Este relatório especial mostrará exatamente como você pode fazer parte da revolução da receita recorrente e como ela funciona em praticamente qualquer nicho ou mercado.

Você também verá como escolher um formato voltado para o sucesso de longo prazo a fim de aproveitar os benefícios da renda passiva todo mês - tudo isso 100% no piloto automático.

E essa é apenas uma das muitas vantagens de incorporar um fluxo de receita recorrente ao seu negócio.

Além de manter os pagamentos entrando a cada novo ciclo, você também será capaz de configurar esse formato de modo que ele atraia clientes todos os dias, tudo isso em uma só plataforma.

Para finalizar, é importante ressaltar que é sempre mais fácil vender para clientes existentes do que converter clientes em potencial.

Você está pronto(a)?

Então, vamos começar!

Fluxos de Receita Recorrente

Você deve estar observando a ascensão de fluxos de receita recorrente no seu dia a dia. A Blockbuster foi vítima da Netflix; a TV a cabo foi vítima de serviços de streaming online como o Amazon Prime.

Por toda parte, empresas estão focadas em construir negócios multimilionários em **plataformas de renda recorrente**.

Até mesmo empresas físicas entraram nessa onda, criando programas de fidelidade nos quais as pessoas podem pagar para receber certa quantidade de serviços mensais (combos de bebidas, tratamentos de spa, serviços de lavagem de carros, serviços de correio expresso etc.)

Na verdade, praticamente qualquer negócio pode se beneficiar com a inclusão de um fluxo de receita recorrente.

Não há dúvidas - agora é a hora de entrar em ação.

Para começar, é importante definir o **benefício principal** de seu fluxo de renda recorrente.

- Por que as pessoas desejariam assinar seu programa?
- Quais são os benefícios?
- Qual é o diferencial?

Por exemplo, no caso de um pacote de serviços de spa, a pessoa poderá comprar um pacote de US\$ 100 que ofereça a possibilidade de agendar 3 massagens, em vez das 2 massagens habituais.

No caso de um negócio online, você pode oferecer acesso a treinamentos avançados ou recursos exclusivos não disponíveis em nenhum outro lugar.

O segredo é destacar de cara quais são os benefícios. Clientes assinam programas recorrentes visando economizar ou ter acesso a algo único, especial e exclusivo.

Ou talvez eles estejam procurando economizar tempo ou diminuir sua curva de aprendizado.

Em alguns negócios, os inscritos são atraídos pela sensação de pertencimento a uma mesma tribo ou comunidade, como é o caso de programas de fitness ou estúdios de ioga, mas o mesmo vale para programas online que incorporam grupos privados e fóruns onde as pessoas podem se conectar e encorajar umas às outras.

Independentemente do formato escolhido, você precisa apresentar um benefício claro que leve as pessoas a assinarem seu serviço e a permanecerem como assinantes.

Nos próximos capítulos deste relatório especial, veremos alguns dos modelos de negócio de receita recorrente mais populares para que você possa escolher o que melhor se adapte a você.

Planos de Assinatura

Além de serem extremamente lucrativos por gerarem **receita recorrente**, planos baseados em assinaturas também são uma das **maneiras mais fáceis de ganhar força** em seu mercado e de posicioná-lo(a) como um especialista em seu setor.

Em um plano de assinaturas, as pessoas se inscrevem para ter acesso contínuo a conteúdos exclusivos. Assim, elas se tornam parte da sua comunidade e geralmente têm a opção de interagir com outras pessoas e fazer perguntas em grupos privados ou fóruns à medida que avançam no treinamento.

Você provavelmente já viu isso ao se inscrever em um curso ou programa de treinamento. O instrutor do curso se posiciona como um especialista no referido tópico oferecendo um método claro e viável para realizar uma tarefa ou objetivo específico.

Ao fornecer treinamento passo a passo em um nicho específico, você será capaz de garantir sua posição no mercado, tornando-se uma fonte de informações de qualidade.

Em outras palavras, você se torna uma **referência** no seu nicho. Isso é ótimo para aumentar o alcance de clientes, maximizar a exposição

e gerenciar um funil de vendas a fim de potencializar sua crescente comunidade.

Outro lado bom do modelo de assinaturas é que você poderá criar um programa principal com o objetivo de ajudar seus assinantes a aprenderem sobre determinado tópico e depois poderá se dedicar a expandir seu programa à medida que sua comunidade cresce, mantendo seus assinantes em seu funil de vendas.

Existem muitas maneiras de desenvolver um plano de assinaturas de sucesso. Comece pensando nas dúvidas mais frequentes em seu nicho. Talvez as pessoas precisem de ajuda com design gráfico. Em vez de gastar todo seu tempo ensinando pessoas a dominarem determinado software de maneira individual, você pode criar uma página exclusiva para assinantes que ofereça acesso a vídeo aulas mostrando como usar produtos de terceiros para impulsionar os negócios de seus membros.

Assim, além de gerar renda recorrente a partir do seu próprio programa de treinamento, você também poderá ganhar dinheiro através do marketing de afiliados.

Você pode formatar seu programa de assinantes de várias maneiras,

por exemplo, oferecendo tutoriais, recursos, coaching, acesso à comunidade exclusiva ou uma combinação de tudo isso.

Seguem abaixo alguns modelos populares usados para criar sites de assinatura:

Modelo de Conteúdo Evergreen (Conteúdo Permanente)

Em muitos casos, o conteúdo é lançado sempre na mesma sequência, independentemente da data em que a pessoa ingresse em seu programa.

Por exemplo, alguém que ingressa em janeiro, recebe acesso ao conteúdo do primeiro mês imediatamente, e em fevereiro recebe acesso ao conteúdo do segundo mês e assim por diante.

Um membro que ingressa em fevereiro recebe o conteúdo de janeiro como mês 1. Cada membro começa pelo início do ciclo de conteúdo e, em seguida, vai avançando conforme os meses vão passando.

No caso de um sistema de conteúdo permanente, o conteúdo é lançado sequencialmente com base na data de adesão de cada cliente.

Esses costumam ser os sites de assinatura mais fáceis de configurar, porque você cria o conteúdo uma vez, configura e pronto.

A única desvantagem desse formato é que você pode ter dificuldade em oferecer coaching em grupo, pois os alunos estarão em diferentes estágios de treinamento.

Acesso Ao Conteúdo do Mês Vigente

Este tipo de plataforma de assinatura se baseia no mês vigente.

Alguém que se inscreve em janeiro tem acesso apenas ao conteúdo daquele mês.

Se alguém se inscreve em fevereiro, só terá acesso ao conteúdo do referido mês. Portanto, cada membro tem acesso apenas à atualização de conteúdo mais recente.

Você pode monetizar ainda mais esse modelo de assinatura dando aos seus membros a opção de comprar o acesso ao conteúdo arquivado separadamente.

Este modelo ajuda a **aumentar o valor de cada cliente** porque além de adquirirem acesso ao conteúdo atual, eles também podem adquirir acesso adicional a fim de desbloquear conteúdos de meses anteriores ou conteúdos avançados. Este modelo é ideal para

conteúdos segmentados, pois o conteúdo de cada mês será independente, ou seja, não dependerá de aulas ou treinamentos anteriores.

Acesso Total (Conteúdo “Buffet”)

Este formato geralmente consiste em fornecer aos membros pagantes acesso mensal a todo o conteúdo prévio e a todo o conteúdo novo.

Normalmente, você pode definir o preço desses planos de assinatura a um valor mais alto, pois os assinantes terão acesso a todo o conteúdo disponível, independentemente de quando foi lançado.

Dentre as plataformas administradas dessa forma estão a <https://www.Lynda.com>, onde você paga pelo acesso ao banco de dados de treinamento e pode navegar por toda a biblioteca de cursos e materiais de treinamento que são constantemente adicionados.

Considere todos os formatos disponíveis para determinar qual deles funcionará melhor em seu mercado-alvo.

Por exemplo, o mercado de perda de peso é famoso por seus planos de assinatura (exemplo: Vigilantes do Peso), porque seus programas

mensais guiam as pessoas desde o início de suas jornadas até atingirem seus objetivos finais de perda de peso.

Assim, sua assinatura mensal nunca termina, porque mesmo quando a pessoa finalmente atinge seu peso ideal, ela é transferida para um programa de assinatura criado para ajudá-la a manter seu peso.

Outra parte valiosa dessa comunidade consiste em seus grupos e fóruns de acesso exclusivo para membros. Nessas áreas, é possível encontrar parceiros de responsabilidade, personal trainers online e coaches que ajudam as pessoas a se manterem no caminho certo.

Neste tipo de plataforma, você não só é capaz de gerar uma receita mensal proveniente das taxas de assinatura recorrentes, mas também é capaz de expandir seu plano de adesão facilmente oferecendo upgrades adicionais, como acesso a planos de refeição semanais, apoio comunitário, estratégias de condicionamento físico e planos de perda de peso personalizados.

Independentemente do formato de assinatura que você escolher, use uma plataforma que esteja alinhada com seus objetivos.

Você deve buscar um software de assinatura que ofereça configuração rápida, painel de admin fácil de usar, segurança e,

claro, flexibilidade tanto quanto às opções de conteúdo quanto com relação aos processadores de pagamento.

Eu particularmente recomendo o ProductDyno, disponível em:

<https://www.ProductDyno.com>

ProductDyno é compatível com todos os formatos de produtos digitais, sendo capaz de vender tanto conteúdos mensais no formato que você escolher como licenças de software, pacotes de temas, designs e plug-ins.

O painel de admin é intuitivo e eles oferecem suporte imediato e atualizações regulares para que você tenha acesso às principais funcionalidades. É simplesmente uma das maneiras mais fáceis e baratas de começar seu site de assinaturas.

Dica Bônus: quando seu plano de assinaturas tiver saído do papel, você pode oferecer acesso ao serviço de coaching personalizado para um pequeno grupo de alunos. Você pode optar por oferecer esse serviço apenas uma vez por ano quando tiver tempo, ou continuamente.

Coaching é um serviço premium, o que significa que você pode definir um preço mais alto do que outros tipos de serviços. É uma ótima maneira de injetar fluxo de caixa adicional em seu negócio.

Software Como Serviço (SaaS)

SaaS significa *Software como Serviço* e é oferecido através de planos de assinatura.

Os benefícios para os clientes são bastante óbvios: em troca de seus pagamentos recorrentes, eles podem usar o software sabendo que ele é atualizado regularmente e que eles terão acesso imediato ao setor de atendimento ao cliente.

Drop Box, Adobe e provedores de listas de mala direta como MailChimp e Aweber estão entre as principais marcas que incorporaram SaaS em seus negócios e por um bom motivo: isso **aumenta sua receita anual** de maneira significativa, além de agregar valor à sua base de clientes com mais facilidade.

Não está pronto(a) para criar seu próprio produto SaaS? Sem problemas! Você pode gerar uma receita recorrente neste setor promovendo produtos e serviços úteis à sua base de clientes.

Por exemplo, talvez você administre uma comunidade focada em ensinar as pessoas a construir negócios bem-sucedidos. Você pode criar um programa de treinamento que ensine seus membros a criar

um site de sucesso enquanto promove as ferramentas necessárias para realizar o referido trabalho.

Isso pode incluir listas de e-mail baseadas em SaaS, sites de hospedagem para blog ou talvez ferramentas de design e gráficas, bem como plug-ins. As possibilidades são infinitas quando se trata de ganhar dinheiro promovendo produtos de receita recorrente.

Existem dezenas de ferramentas importantes que você pode promover facilmente usando seu próprio conteúdo para gerar receita.

E a cada novo cliente que você conseguir redirecionar, você receberá uma receita recorrente a partir dos pagamentos em andamento da referida empresa. Todo mundo sai ganhando!

Assinatura de Produtos Físicos

Você provavelmente já ouviu falar sobre o Dollar Shave Club, bem como sobre outros clubes de assinatura com foco em saúde, fitness e cosméticos, apenas para citar alguns. Eles estão se popularizando a cada dia.

Funciona assim:

Os clientes assinam um serviço e em troca recebem um pacote de produtos ou produtos individuais todo mês. Esses produtos variam, mas geralmente são do mesmo nicho ou setor.

Esse formato funciona muito bem porque os destinatários não apenas esperam receber novos produtos todo mês pelo correio, mas também se tornam parte de uma comunidade de usuários ativos.

A maioria dos sites de assinatura baseados em produtos hospeda grupos e fóruns onde as pessoas podem discutir sobre os produtos e compartilhar feedback. As linhas de cosméticos promovem seus clubes de assinatura pedindo aos usuários que postem fotos usando seus produtos e criam tutoriais com base nos diferentes cosméticos

incluídos na oferta mensal.

A desvantagem de criar clubes de assinatura de produtos físicos é que esse não é um negócio tão fácil de administrar, pois é preciso pensar nos produtos e embalagens, bem como nos parceiros de envio e distribuição - mas não desconsidere essa possibilidade. Pode haver uma maneira de simplificar o processo para que ele funcione bem para o seu negócio.

Por exemplo, um autor que publique livros por conta própria via Amazon KDP pode criar um plano de assinaturas em que os leitores se inscrevam para receber um novo livro todo mês por meio de seu clube de leitura exclusivo.

Embora um autor não necessariamente lance um novo livro por mês, ele pode facilmente enviar alguns de seus livros favoritos, promovendo outros autores promissores. Os custos com envio são mínimos e esse processo pode até ser automatizado através de sites como o Lulu.com.

Como você pode incorporar a assinatura de um produto físico ao seu negócio?

É hora de colocar a cabeça para funcionar e pensar em como você

pode aproveitar esta oportunidade lucrativa!

Dica: Você também pode combinar um programa de associados com um plano de assinatura de produto físico.

Por exemplo, você pode vender o acesso a um programa de treinamento online que oferece guias, tutoriais e vídeos e disponibilizar uma cópia física do curso em formato de livro.

Cursos Online

Embora os cursos geralmente não gerem receita recorrente sozinhos - já que muitos são projetados em plataformas em que os alunos pagam uma taxa única para ter acesso ao treinamento - você pode gerar uma receita recorrente consistente criando uma **sólida interface de funil de vendas** que direcione os alunos a outros produtos e serviços.

Por exemplo, ainda que você faça uma cobrança única pelo curso, você pode dar aos alunos a opção de fazerem um upgrade para uma assinatura mensal que ofereça ferramentas e recursos associados ao tópico do programa de treinamento.

Isso pode incluir componentes complementares, como webinars, download de arquivos para impressão ou livros de exercícios adicionais que vão além do escopo do seu curso.

Comece pensando no tópico a ser abordado em seu curso, bem como nos formatos de conteúdo que você gostaria de criar.

Você pode incluir os seguintes componentes:

- Planos de Aula baseados em textos
- Tutoriais em Vídeo
- Webinars
- Entrevistas com Especialistas
- Livros de Exercícios e Planos de Aula personalizados
- Documentos para impressão (checklists, guias etc.)

A chave é **identificar uma demanda contínua** a fim de ajudar a solucionar problemas específicos. Seu curso deve sempre se concentrar **em um nicho principal** para que você seja capaz de criar conteúdos requisitados, relevantes e focados.

No entanto, você também não deve se colocar em um beco sem saída. O tópico escolhido por você deve abordar algo em que você ainda se veja interessado(a) daqui a um ano.

Você também não quer que o problema em questão seja facilmente resolvido. Seu objetivo é encontrar uma maneira de criar um curso que ofereça um sistema viável para solucionar os problemas que as pessoas estão enfrentando.

Ao adquirir o acesso ao seu curso, seus membros devem receber o conhecimento necessário para alcançar metas específicas.

A maioria dos cursos mais vendidos focam em um tema principal e depois expandem seu programa, permitindo que os alunos adquiram acesso adicional a atualizações ou recursos adicionais após a conclusão do curso.

Não deixe que nada atrapalhe você! Mesmo que você não seja um especialista no assunto, é provável que você tenha conhecimentos que valem a pena ser ensinados e pelos quais as pessoas desejem pagar.

Lembre-se de que, para que seu plano de assinaturas seja bem-sucedido, você precisa ter um diferencial.

O diferencial é o que atrai. Ele torna seu programa único. Ele diferencia seu programa dos de seus concorrentes e informa aos assinantes em potencial por que eles se irão beneficiar ao se inscreverem em seu programa. Ele é visceral e atraente.

Avalie os pontos fortes e os benefícios exclusivos do seu plano de assinaturas.

- De que maneira ele se destaca?
- Qual é o principal recurso oferecido aos membros?
- Como ele se diferencia dos outros?
- O que as pessoas irão aprender ou aprimorar ao assinarem?

Essa é a sua tarefa do dia:

Etapa 1: Identifique um problema constante em seu nicho, sobre o qual as pessoas busquem orientação, treinamento e, em última análise, uma solução.

Etapa 2: Crie uma lista de tópicos a serem abordados em seu curso com base nessas dúvidas frequentes. Em seguida, defina os formatos que você planeja usar (vídeos, documentos para impressão, livros de exercício, etc.).

Etapa 3: Depois, analise a lista e delimite seu foco de modo que você tenha como alvo um segmento específico de seu mercado.

Precisa de ajuda para identificar um problema em seu nicho ou encontrar um tópico para seu curso?

Aqui estão algumas maneiras de detectar suas possibilidades:

Envie uma mensagem para sua lista de e-mails perguntando sobre que tópicos seus leitores precisam de ajuda. Você pode tanto escrever o e-mail de modo que eles deem um feedback livre ou você pode apresentar 3 a 4 opções de tópicos e criar uma pesquisa solicitando que eles escolham apenas uma.

Você também pode ter ideias para seu curso fazendo pesquisas em blogs populares e grupos do Facebook no seu nicho. Veja sobre o que as pessoas estão falando e quais são as dúvidas mais frequentes.

Pesquise subtópicos do Reddit e sites de perguntas e respostas como o Quora para ver quais são as perguntas mais populares e as discussões em andamento. Seu curso deve se basear em um problema comum e permanente em seu mercado.

Faça pesquisas em plataformas como Udemy.com e Teachable.com para ver que cursos estão tendo boas vendas e que tipo de treinamento está sendo oferecido.

Sites como o Teachable apresentam uma análise detalhada de todos os planos de aula para que você tenha uma ideia do escopo do treinamento e identifique os pontos que possam estar faltando. Então, aborde-os em seu curso para se destacar em seu nicho.

Dica: É fácil criar um programa de treinamento em sites como o <https://www.Teachable.com> porque você não é obrigado a construir seu próprio site ou aprender HTML.

Você só precisa inserir seu conteúdo ou os links de seus vídeos e o Teachable se encarregará de elaborar seu curso de modo que as

peçoas possam explorá-lo em seu próprio ritmo à medida que monitoram seu progresso.

Considerações Finais

Com um modelo de negócios de receita recorrente, você será capaz de gerar uma renda estável e segura todo mês. O melhor de tudo é que você não precisa se limitar a apenas um formato - você pode expandir sua rede à medida que descobre novas demandas de conteúdo.

Exploramos algumas das opções mais populares neste relatório especial, então eu espero que você agora seja capaz de criar seu primeiro fluxo de receita recorrente.

O segredo está em buscar maneiras de **vincular um produto ou serviço a uma fonte de receita recorrente.**

Por exemplo, mesmo que você opte por criar uma plataforma de filiação tradicional para lançar seu negócio, procure maneiras de alimentar esse tráfego para uma fonte baseada em um modelo de serviço de assinatura.

Você deve sempre **incorporar seu funil a uma fonte de receita recorrente.**

Espero que este relatório tenha fornecido as informações que você precisa para começar.

Ao seu sucesso!

[Seu Nome]