

Crie sua Newsletter

Conheça o método N.E.W.S para que você domine o modelo mais lucrativo de escrita já inventado: as newsletters



VIVER DE BLOG

Introdução

As newsletters são a nova corrida do Ouro.

Após 15 anos no mercado digital, já participei de diversas Eras e acontecimentos e posso te dizer que todo negócio online precisa de canais para:

- Produzir conteúdo para uma audiência.
- Engajar com essa audiência.
- Vender para essa audiência.

Neste ebook exclusivo para você que agora faz parte da minha lista seleta de alquimistas, você verá 5 conceitos para correr na frente conhecendo a maior tendência digital que o mercado americano já viu há três anos e que cresce cada vez mais no Brasil.

Sim, falo das Newsletters.

Leia até o final e saiba como:

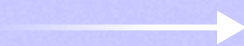
- Criar sua newsletter do zero.
- Como escolher o melhor nicho para sua newsletter.
- Como escrever uma newsletter.
- Como configurar sua newsletter.
- Como monetizar sua newsletter.

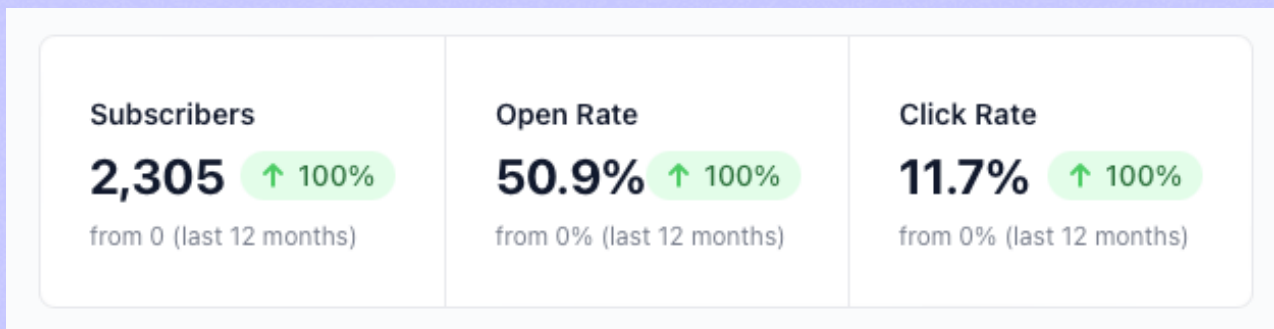
Aproveite a leitura!



Capítulo 01

Crie sua Newsletter





- **Taxa de abertura:** 50,9%
- **Taxa de clique:** 11,7%

Este é um *print* do dia 03/01/2024 da **newsletter Alquimia da Mente**.

Tive que conferir duplamente estes dados novamente na plataforma que uso para gerenciar, escrever e monetizar minha newsletter.

Isso porque em outra plataforma (*Active Campaign*) as métricas são:

- **Taxa de abertura:** 18,9%
- **Taxa de clique:** 0,6%

Ou seja, praticamente **2,7x** mais aberturas.

E **19,5x** mais cliques.

Desde o primeiro envio dessa newsletter no dia 02/07/2023 para apenas 30 pessoas, percebi que estava diante de uma **mina de ouro**.

Chamo as *newsletters* de a nova corrida do Ouro.

Afinal, mais de 30% dos adolescentes desejam ser **produtores de conteúdo**.

Não advogados, não médicos, não engenheiros.

E para uma maioria que não aguenta mais a **superficialidade do Instagram e TikTok**, as *newsletters* são queridas pela sua capacidade de profundidade.

Um canal livre dos algoritmos das redes sociais onde você constrói sua casa em um **terreno próprio** da maneira que bem preferir.

Se o Youtube é a nova TV, o Email é o novo jornal

Antes, os portões de mídia estavam trancados e apenas grandes veículos de comunicação tinham suas chaves.

Hoje, qualquer pessoa cria sua **própria mídia**.

Não há barreiras para o mercado de creators.

Abrir uma conta no TikTok é gratuito.

Abrir uma conta no Instagram é gratuito.

Abrir um canal no Youtube é gratuito.

Criar e publicar uma newsletter é gratuito.

Ganhe atenção plena de uma audiência e você tem um modelo de negócio.

Seja pela influência ou pelo conhecimento.

Independente do canal de mídia, você pode **transformar um simples hobby em um lucrativo negócio**.

Graças a plataformas como a [BeeHiiv](#) (que uso e recomendo), em poucos cliques você coloca uma newsletter no ar.

O Método N.E.W.S

Após longos meses estudando tudo sobre newsletter e, principalmente, honrando meu conhecimento com a prática, descobri que existem quatro pilares fundamentais para uma newsletter de sucesso:

- **Nicho**
- **Escrita**
- **Website**
- **Sistema de Monetização**

(1) Nicho: é importante você restringir o tema que irá compartilhar em seus textos.

*É muito melhor ser um **peixe grande em um aquário pequeno** do que um peixe pequeno em um aquário grande.*

Dessa forma, você pode dominar este mercado rapidamente.

Ser o maior te dá muitos benefícios como uma audiência fiel, mais engajamento e mais oportunidades de receita.

(2) Escrita: é fundamental saber como escrever bem.

Jeff Bezos, fundador da Amazon, descreve a escrita como um motor para a clareza de pensamento.

"Na escrita você não consegue fingir. Se você não entende o assunto, essa falta de clareza será dolorosamente óbvia para o leitor."

Portanto, para ganhar os olhos e o coração da sua audiência, você deve escrever de maneira criativa, cativante e concisa.

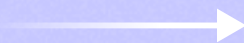
(3) Website: é o poder especial das newsletters. Todos os emails enviados para sua audiência têm a chance de se tornarem posts em um site.

Seu website é como a casa organizada da sua escrita.
Suas publicações. Suas páginas especiais. Seus melhores links.

A maneira como você organiza sua newsletter/site é um dos segredos do rápido crescimento da sua audiência fiel.

(4) Sistema de Monetização: é como você ganha dinheiro escrevendo suas newsletters.

Como você irá ver, existem 7 formas diferentes de você ser remunerado com o envio periódico de emails para sua audiência.



Meu presente exclusivo para você

Todo início, por mais simples que pareça, se torna melhor quando temos alguém nos acompanhando, aconselhando e **mentorando**.

Logo, apesar da **BeeHiiv**, minha plataforma favorita de newsletter, ser muito fácil de configurar, escrever e enviar emails, gravei um **vídeo exclusivo para você**.

Antes de compartilhá-lo peço para **não divulgá-lo**.

Afinal, somente quem é do meu Mastermind, Mentoria e agora você, tem esse acesso.

Após muitas horas pesquisando diversas ferramentas, testando vantagens e desvantagens de cada uma, escolhi a BeeHiiv como plataforma.

No vídeo a seguir (duração em torno de 30min), mostro cada passo, **cada configuração** dentro da plataforma.

Compartilho como preenchi cada item para deixar a newsletter Alquimia da Mente com a minha personalidade.

[Toque aqui para assistir seu vídeo exclusivo →](#)

Considere já executar o que estou ensinando neste vídeo.
Afinal, não se deixe paralisar por dúvidas, medos e objeções.



Capítulo

02

**Como escolher o melhor
nicho para sua newsletter**

O que você prefere ser:

(1) *Um peixe pequeno em um aquário grande?*

(2) *Um peixe grande em um aquário pequeno?*

Esta é uma pergunta fundamental que define como você e seu negócio serão percebidos pela sua audiência.

Em geral, é melhor ser um peixe grande em um aquário pequeno que um peixe pequeno em um aquário grande.

Seu **posicionamento** se torna mais claro.

Sua **audiência** se torna mais próxima.

Vamos analisar estes dois pilares na definição do nicho de perto.

Posicionamento

A batalha pelo posicionamento é a batalha pela percepção da audiência.

Logo, não adianta acreditar que você tem o melhor negócio.

É preciso parecer na mente da audiência que seu negócio é o melhor para ela.

Existe 7 leis imutáveis do marketing que colaboram para um excelente posicionamento. São elas:

(1) Ser diferente é mais importante que ser o melhor **O melhor é subjetivo. O diferente é único.**

As pessoas irão pagar muito mais por um serviço *diferenciado* que um "melhor" serviço.

(2) Não há mensagens únicas, apenas mensageiros únicos

Nada é 100% novo. Tudo é um *remix* do passado.
Logo, não se paralise porque alguém já fez algo parecido.

(3) O poder do primeiro

Quem foi o primeiro homem a pisar na lua?
Qual é a maior montanha do mundo?
Quem foi o primeiro português a pisar em solo brasileiro?

Se posicione como o primeiro na mente da sua audiência e você terá um espaço reservado e lembrado, facilitando suas vendas.

(4) Se você não pode ser o primeiro em uma categoria, crie uma nova categoria

Ser o primeiro em uma categoria de mercado requer visão, coragem e competência.

Porém, ser o primeiro em grandes categorias nem sempre está ao nosso alcance.

Logo, se você não pode ser o primeiro em uma categoria, crie uma nova categoria.

(5) Domine uma única palavra na mente do seu cliente

Escolha uma palavra, reforce constantemente ela e domine uma categoria na mente da sua audiência.

(6) A essência do marketing é estreitar o foco narrativo

Parecida com a lei anterior sobre dominar uma única palavra.

Estreitar o foco narrativo é pegar seu **elemento diferencial** e colocar todas as fichas de posicionamento e narrativa em cima dele.

(7) No longo prazo, todo mercado vira uma corrida de apenas dois cavalos

Quando você pensa em refrigerante de cola, você lembra de Coca-Cola e Pepsi?

Quando você pensa em carros de luxo esportivos, você lembra de Ferrari e Lamborghini?

Quando você pensa em marcas de celular, você lembra de Apple e Samsung?

A polaridade extrema entre as duas marcas fará com que elas sejam a opção de 95% dos clientes.

Assim como ocorre em uma corrida presidencial. Na política, as disputas ocorrem entre dois partidos e dois representantes.

5 Perguntas obrigatórias para o posicionamento da sua newsletter

Portanto, quando pensar no **posicionamento para sua newsletter**, responda:

- Sobre qual tema irei escrever? (Escolha 3, no máximo)
- Como posso abordá-los de maneira diferente, sendo uma news única?
- Quais elementos da minha personalidade colocarei no texto para que seja um mensageiro único?
- Existe algo em que possa ser o primeiro do meu nicho?
- Como posso estreitar o foco narrativo, criando histórias únicas ao redor da minha newsletter?



Audiência

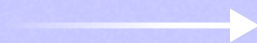
Para entender **quem é a audiência da sua newsletter**, costumo dizer que você precisa enxergá-la em 3D.

Este é um método que desenvolvi para ter clareza total sobre a audiência de um produto, um projeto e até um post.

Audiência 3D significa:

- **Dores:** você entende o que deixa sua audiência acordada à noite?
- **Desejos:** o que ela mais deseja acima de tudo?
- **Dúvidas:** quais dúvidas/objeções ela possui que as travam?

Por exemplo, veja como escrevi a Audiência 3D para meu treinamento de escrita, o Escritor Milionário:



(1) Dores

- Trava na hora de escrever e se sente um impostor por isso. *(Bloqueio Criativo)*
- Precisa de inspiração para escrever e ela nunca aparece quando preciso. *(Falta consistência, disciplina, método)*
- É muito difícil ter boas ideias sobre o que escrever e, mesmo quando chego em alguns temas, eles se esgotam rápido. *(Falta de ideias, criatividade)*
- Sempre aparece uma obrigação ou tentação na hora que paro para escrever. É o celular, é a fome, é o dia lindo lá fora. *(Distração, falta de foco)*
- Parece que estou escrevendo para uma audiência fantasma. Ninguém curte, comenta ou compartilha meus textos. *(Não ter engajamento)*
- Mesmo quando tenho uma ideia sobre o que escrever, não sei como organizá-las sem que fique uma confusão de palavras. *(Como estruturar o texto)*
- Escrever introduções é um pesadelo, pois nunca sei como começar bem um texto. *(introdução)*
- Parece impossível prender a atenção do leitor com meu texto. Já é difícil chamar atenção dele, manter então... *(como chamar atenção com o texto)*
- Recebo migalhas pelos textos que escrevo. Sinto que não sou valorizado como mereço e fico desmotivado em continuar escrevendo. *(Não saber como monetizar)*
- Tenho muito medo da opinião dos outros. Por isso demoro tanto para escrever e fico revisando cada palavra para não errar ou ofender alguém. *(medo da exposição)*

(2) Desejos

- Criar o hábito de escrever todos os dias.
- Ter clareza na hora de escrever.
- Prender a atenção do leitor a cada palavra do meu texto.
- Escrever títulos impossíveis de serem ignorados.
- Escrever sem erros de português.
- Ser lido, receber comentários, compartilharem meus textos.
- Escrever mais rápido (mesmo com prazos apertados).
- Ter boas ideias (mais criatividade).
- Ter foco para escrever concentrado sem interrupções.
- Ganhar dinheiro escrevendo.

(3) Dúvidas

- "E se eu não tiver o dom da escrita, consigo viver dos meus textos?"
- "E se não tiver mais de 30 minutos por dia para me dedicar à escrita?"
- "E se o método do Escritor Milionário só funcionar para você e não para mim?"
- "E se tiver medo, vergonha ou insegurança na hora de publicar meus textos?"
- "E se tiver muito bloqueio criativo no meio dos textos?"
- "E se não tiver boas ideias sobre o que escrever?"
- "E se todo assunto que for escrever já foi publicado antes de mim?"
- "E se a inspiração nunca vier e ficar fixado olhando uma página em branco?"
- "E se não conseguir um único centavo com meus textos?"
- "E se ninguém mais quiser ler, apenas assistir vídeos curtos?"

Como você pode ver, elencar esses 30 pontos sobre minha audiência de escrita tornará minha **comunicação muito mais personalizada, envolvente e lucrativa.**

Este é um fundamento extremamente ignorado, pois muitos querem escrever suas *newsletter* pensando apenas em si, **ignorando como a audiência** irá receber seus textos.

Um bom Alicerce sustenta um gigante Arranha-Céu

Nicho é o primeiro pilar do **método N.E.W.S** porque é o fundamento que irá sustentar todo o crescimento vertical da sua newsletter.

Escrever sem ter um posicionamento e audiência em mente é como distribuir panfletos pela rua.

Ninguém se importa, ninguém lê e ninguém compra um produto por causa de um panfleto.

Só te custa tempo, dinheiro e, principalmente, energia.

Portanto, após entender bem seu nicho, siga para os fundamentos de uma boa escrita, tema do nosso próximo capítulo.



Capítulo 03

**Como escrever uma
newsletter**

"A maneira mais fácil de chamar a atenção de alguém é essa: quebrando um padrão." - Dan & Chip Heath no livro Ideias que Colam

"Ninguém dá a mínima para o que você escreve".

Essa é uma verdade que soa como uma **pedra voando em direção ao rosto**.

Acreditava que o tempo era nosso bem mais precioso.

Afinal, não há como resgatar as horas perdidas no passado.

Porém, há um **bem mais precioso que o tempo**.

Todos nós temos 24 horas disponíveis em um dia.

Mas e atenção? Temos 24 horas de atenção plena?

Claro que não.

Você pode reservar trinta minutos do seu **tempo** para ler um texto.

Mas trinta minutos de sua **atenção plena** requer muito mais comprometimento.

Um casal pode sair para jantar durante uma hora.

Porém, eles ficam grudados em seus celulares.

Sim, eles passaram tempo juntos, mas com zero atenção.

Logo, **atenção é a moeda do século**.

A plena atenção de uma pessoa é a moeda mais valiosa que você pode receber.

O mesmo vale para as palavras que você escreve. Logo, voltamos à frase:

"Ninguém dá a mínima para o que você escreve".

E agora complemento:

A menos que você as convença do contrário, fazendo-as se importar. **Escrever bem** não é sobre encontrar o melhor conjunto de palavras, uma gramática perfeita ou o uso de pontuação como decoração.

Escrever bem é fazer as pessoas se importarem.

É receber **plena atenção em um mundo de fácil distração**.

E uma das maneiras mais eficientes que você captura atenção é por meio de histórias.



Meu processo de escrita

"Toda comunicação de valor nasce da escrita."

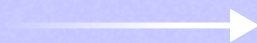
Essa é a tese que defendo.

Jeff Bezos, fundador da Amazon, descreve a escrita como um **motor para a clareza** de pensamento. Ele reforça:

"Na escrita você não consegue fingir. Se você não entende o assunto, essa falta de clareza será dolorosamente óbvia para o leitor."

Clarice Lispector, uma das escritoras brasileiras mais importantes do século XX, abordava a escrita como um desabafo, uma necessidade:

"Escrever é uma necessidade. De um lado, porque escrever é ser fiel ao sentimento (a transfiguração involuntária da imaginação); de outro lado, escrevo pela incapacidade de entender."



1) Capturar

Bons escritores passam 80% do tempo **escrevendo** um texto.

Ótimos escritores passam 80% do tempo **pesquisando e estruturando** o que irão escrever.

Uma péssima ideia muito bem escrita será ignorada pelo leitor.
Uma ótima ideia, mesmo mal escrita, receberá atenção do leitor.
Na escola, somos ensinados a escrever seguindo regras gramaticais.

Mas nunca nos ensinaram a **identificar boas ideias**.

Se o texto é uma árvore, as ideias são suas raízes.

Com raízes fortes, a árvore cresce.
Com raízes fracas, a árvore morre.

Porém, você deve se perguntar:

- *"O que faz uma ideia ser boa ou ruim?"*
- *"O que faz uma ideia colar e outra ser esquecida?"*
- *"Afim, como ter ótimas ideias para escrever?"*

Nessa primeira etapa, precisamos ter clareza da:

- **Ideia:** pensamentos sobre o que você poderá escrever.
- **Conceito:** como você irá enquadrar (emoldurar) sua melhor ideia.
- **Tema:** sua escrita deve ser uma bússola apontando o norte do seu texto.

2) Criar

Nem preciso dizer que o leitor ficava **confuso** sobre o tema do texto.

Citar uma ou outra referência fora do tema é aceitável, mas não cabeçalhos inteiros.

Logo, um texto deve seguir uma única e exclusivamente única ideia.

A segunda etapa na criação do texto é o processo **convergente** em três fases:

- Estrutura: tópicos e subtópicos do seu texto.
- Escrita: o que irá preencher a estrutura, como a carne em um pão.
- Revisão: o processo cirúrgico de eliminar o tumor no seu texto.

3) Compartilhar

Depois de levantar os pesos da captura e criação, você precisa compartilhar seu texto.

São duas simples etapas:

- Publicação: formatação, imagens, horário de liberação.
- Divulgação: como você irá divulgar seu texto nas diferentes mídias.

Como escrever textos cativantes

Em um super resumo, este é o modelo que uso para escrever as *newsletters*.

Geralmente, me tomam **4 horas por semana** (quase trinta minutos por dia).

A ordem de dificuldade na escrita está exatamente exposta acima.

- **Capturar** é a parte mais difícil.
- Dentro de **Criar**, estruturar é o que dá mais trabalho.
- E "**Compartilhar**" é a cereja do bolo, fácil de colocar e bem saborosa.

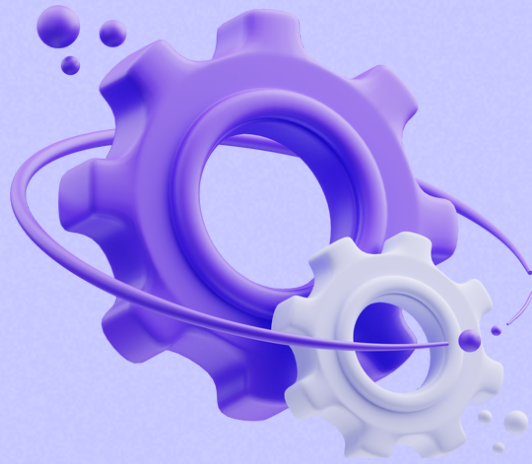
Portanto, um excelente escritor é aquele que transforma simples ideias em **conceitos memoráveis**. E para isso, faz-se necessário um vasto repertório.

Escrever não é um dom, mas uma habilidade que pode ser treinada. Como uma vez Stephen King disse:

"Writing is magic, as much the water of life as any other creative art. The water is free. So drink. Drink and be filled up."

A escrita é mágica, tanto a água da vida quanto qualquer outra arte criativa. A água é gratuita. Então beba. Beba até se sentir preenchido.

Para mais detalhes sobre como **escrever de maneira clara, envolvente e lucrativa**, considere meu [treinamento completo](#).



Capítulo
04

**Como configurar sua
newsletter**

Para você garantir uma **experiência memorável** em sua newsletter e torná-la um negócio rentável você deve otimizar estes **8 elementos**:

- Design (website e email)
- Páginas Internas
- Surveys (pesquisas de onboarding e offboarding)
- Segmentos com Custom Fields (campos customizados)
- Recomendações
- Programa de Indicação
- Automações
- Polls (votações)

Dois avisos essenciais:

(1) Claro que você **não precisa de todos** logo na sua primeira publicação (exceto o #1), mas eles irão acelerar demais seu crescimento.

(2) **Todos os recursos** apresentados neste email estão disponíveis na ferramenta BeeHiiv (*alguns somente no plano Grow e outros no plano Scale, sendo o último o que utilizo*).

Dito isso, vamos conhecer um pouco sobre cada um dos 8 elementos.

Continue lendo.

(1) Design: Website e Email

Seu website, suas regras.

Você consegue configurá-lo (praticamente) como quiser.
Cores, tipografia, imagens, tags, capturas de email, rodapé.

Todos estes recursos são muito fáceis de configurar no que o BeeHiiv chama de "**Design Lab**". Uma área exclusiva para você desenhar sua:

- Newsletter (email que você enviará seu conteúdo)
- Home Page (página principal do seu website)
- Landing Page (página para captura de email)
- Upgrade Page (página de vendas da sua *news premium*)

Minhas recomendações:

- Gosto do preto como **fundo** na *home page* e *landing page*, mas para ler um conteúdo profundo de 2 mil palavras procuro inverter: fundo branco com texto preto.
- Escolha uma **fonte diferente** da "Arial". Ela trará mais personalidade para sua escrita. Uso "Space Grotesk" para títulos e "Open Sans" para o corpo do texto.
- Use *content breaks* (**linhas horizontais**) para ajudar a dividir seu texto e garantir um espaço de respiro para o leitor.
- Escolha uma **cor predominante para seus CTAs** (Call to Actions). Aqui uso roxo para destacar links e botões.
- Seja intencional com as **imagens escolhidas para representar cada edição**. Como minha news é pessoal, uso fotos minhas.

Veja como faço:

- [Home Page](#) →
- [Landing Page](#) →
- [Upgrade Page](#) →

2) Páginas Internas

Como você já deve ter percebido, uso diversas páginas internas em meu website para que o **leitor se aprofunde** dentro da minha *newsletter*.

As páginas que escolhi são:

- 🎓 Conheça meus treinamentos →
- ✉️ Comece sua newsletter do zero →
- 📖 Meus livros favoritos →
- 💻 Meu setup de trabalho →
- ✍️ Ferramentas que uso para escrever →
- 📢 Indique essa news e ganhe uma mentoria comigo →
- 📊 Seja um patrocinador da Alquimia da Mente →
- 📄 Conheça outras newsletters que indico →
- 🏆 Sobre a Alquimia da Mente e Henrique Carvalho →

E também criei **landing pages específicas para sequências por email**:

- ✉️ [Crie sua Newsletter](#) →
- ✍️ [Eleve sua Escrita](#) →
- 📊 [Nutrindo seu Negócio](#) →

(3) Surveys: pesquisas de onboarding e offboarding

Realizar uma pesquisa assim que um lead entra em sua base é fundamental para **entender padrões entre seus leitores**.

- Será que a demografia deles é parecida?
- Será que suas preferências são parecidas?
- Será que suas dores e desejos são parecidas?

Quando você **entender sua audiência melhor que ela mesmo**, você domina o jogo do marketing e vender para ela se torna muito mais fácil.

Já a pesquisa de offboarding é quando seu lead se descadastra da sua lista.

Logo, é fundamental entender o motivo para que não se repita com outros.

Veja como faço:

- [Pesquisa de onboarding](#) →
- [Pesquisa de offboarding](#) →

(4) Custom Fields (campos customizados) e Segmentos

Custom Fields é um recurso **geralmente ignorado nas listas de email**, mas extremamente poderoso.

É por meio dele que você **transforma sua lista de email em um CRM**.

Sabendo de onde ele veio, como respondeu suas perguntas iniciais e exatamente quais emails abriu e links clicou, você garante uma inteligência surreal sobre sua audiência.

Segmentos são maneiras de você identificar estes padrões e criar filtros para facilmente acessá-los.

Por exemplo, uma **categoria de segmento** que criei da lista foi:

- ★ (uma estrela | taxa de abertura < 1%)
- ★★ (duas estrelas | taxa de abertura entre 1% e 25%)
- ★★★ (três estrelas | taxa de abertura entre 26% e 50%)
- ★★★★ (quatro estrelas | taxa de abertura entre 51% e 75%)
- ★★★★★ (cinco estrelas | taxa de abertura acima de 75%)

(5) Recomendações

As recomendações são uma forma de todos que escrevem *newsletter* no seu meio **crescerem juntos**.

Após o cadastro de um lead na sua lista, ele pode **apenas ativando um botão**, se cadastrar em várias outras listas que você recomendar. E claro que o contrário também pode ser verdadeiro.

Somente dessa maneira gero e recebo **mais de 100 leads por mês**.

(6) Programa de Indicação

Para alavancar o crescimento de sua newsletter você pode criar um programa de recomendação no BeeHiiv.

Dessa maneira, a ferramenta consegue saber que você ganhou um novo lead por meio de um link exclusivo divulgado pelo seu leitor.

Você pode criar vários níveis de premiações em que após um certo número de leads, seu leitor desbloqueia um prêmio especial.

Uma leitora, por exemplo, conseguiu enviar **mais de 100 leads dentro de apenas um mês**, desbloqueando os melhores prêmios, como uma mentoria individual comigo (na época, este prêmio era alcançado com cem leads).

Veja como faço (e ajude a divulgar esta newsletter):

- [Programa de Indicação](#) →

(7) Automações

Este é um dos principais recursos para **alavancar o engajamento e retenção** da sua audiência.

A prova disso é a sequência de email sobre **newsletter que envio via automação** ao longo de cinco dias.

A BeeHiv possui a **melhor ferramenta para criar automações** que já vi.

Simple, rápida e bem completa.

Veja como uso as automações:

- Onboarding: pesquisa, programa de indicação, upgrade.
- Limpeza de lista: automação remove automaticamente leads desengajados.
- Sequências de email com conteúdo.



(8) Polls (votações)

Quando você possui mais de 30 publicações em sua *newsletter*, é super interessante saber **qual das edições é a preferida dos seus leitores**.

A melhor maneira de saber é colocando uma **votação ao final de cada email** (e post no website) para seu leitor avaliar de 1 a 5 estrelas.

Além disso, ele também pode deixar um **comentário justificando sua resposta**.

E depois de receber mais de 100 respostas, posso afirmar que a parte mais gratificante de escrever é saber que seu texto transformou a mente de uma pessoa (por isso o nome "Alquimia da Mente").

**Agora que você já sabe como configurar uma newsletter...
Está na hora de saber como monetizá-la.**

O próximo capítulo é o mais aguardado deste ebook.

E irá responder perguntas como:

- Como você pode viver de news?
- É possível ganhar dinheiro apenas escrevendo emails?
- Quanto é possível ganhar por mês com sua news?

Você irá conhecer agora **um método exclusivo e proprietário** que uso para monetizar minhas news.



Capítulo
05

**Como monetizar sua
newsletter**

Este é o capítulo mais aguardado deste ebook sobre *newsletter*.

Afinal:

- Como você pode **viver de news**?
- É possível ganhar dinheiro apenas escrevendo emails?
- Quanto é possível ganhar por mês com sua news?

Todas estas perguntas serão respondidas agora.

Existem quatro formas de você ganhar dinheiro com sua newsletter.

Todas são muito simples e colocarei em **ordem de priorização**.

Este é meu modelo proprietário dos **"4As"** para você ganhar (muito) dinheiro com sua newsletter:

- **A**cesso
- **A**filiação
- **A**lavancagem
- **A**nunciantes

Pense como se você tivesse **quatro cartas "Ás"** do baralho em suas mãos.

Uma mão recheada para você ganhar qualquer jogo. Continue lendo.

(1) Acesso

O primeiro e mais fácil nível no **sistema de monetização** de uma *newsletter* é por meio do acesso aos seus treinamentos, serviços e uma newsletter paga.

(1.1) Treinamentos

Caso você já tenha um treinamento pronto para vender, recomendo deixar um link para ele desde o início da sua newsletter.

Aqui na **Alquimia da Mente**, criei uma página de treinamentos, já que há vários cursos dentro do meu ecossistema.

Os mais desejados e aguardados são:

- Escritor Milionário (curso com técnicas avançadas de escrita)
- Curso Viver de News (lista de espera)

(1.2) Serviços

Quando você não tem um treinamento pronto para oferecer, a **melhor maneira de começar monetizando sua lista** é oferecer um serviço seu:

- Consultorias
- Mentorias

Ou seja, serviços em que você possa direcionar/ensinar outra pessoa.

Assim como serviços em que você faça o trabalho pesado por outra pessoa.

Aqui na **Alquimia da Mente**, ofereço dois serviços:

- Mentoria Evolution
- Apollo (Área de Membros)

(1.3) Newsletter Premium

Quando você já atingiu um número relevante de inscritos em sua lista (recomendo 1.000 pessoas), você pode oferecer um acesso premium para eles.

Ou seja, benefícios adicionais que seus leitores gratuitos não têm.

Por exemplo, aqui na **Alquimia da Mente**, ofereço um plano premium com:

- 1 **edição extra e exclusiva** da newsletter todo primeiro domingo do mês.
- 1 **Zoom fechado comigo** toda primeira segunda-feira do mês.
- Acesso ao **grupo de WhatsApp** com outros membros.
- Todas as **edições da newsletter liberadas** na íntegra.

É possível escolher entre plano mensal ou anual.

O plano anual te garante dois meses de acesso grátis.

(2) Afiliação

O **segundo "Às"** na manga para você monetizar sua *newsletter* é se afiliando a treinamentos, ferramentas e softwares, recebendo uma **comissão** por cada venda.

(2.1) Treinamentos

Infoprodutores sempre possuem um treinamento para vender.

Como eu mesmo mostrei meu ecossistema nesta [página de treinamentos](#), você pode **entrar em contato** com estes empreendedores para divulgar seus produtos.

Por exemplo, aqui na **Alquimia da Mente**, já divulguei a formação "Gestor de IA" do meu amigo Alan Nicolas.

(2.2) Ferramentas & SaaS

Este é um caminho bem fácil para divulgar ferramentas e softwares estabelecidos em busca de mais clientes.

Estes são os que divulgo atualmente:

(A) BeeHiiv

A exata ferramenta que uso para gerenciar, escrever e monetizar minha newsletter.

Comissão:

- 50% de comissão nos primeiros doze meses somente em planos pagos.

(B) Amazon (Audible)

A minha forma preferida de preencher meu conhecimento é por meio de audiobooks, com mais de 100 títulos comprados e ouvidos.

Comissão:

- 5 dólares para cada conta criada com 30 dias de teste.

(C) Clarice.ai

Software que uso para revisar meus textos que vai muito além da gramática e ortografia. Ele verifica os quatro pilares no estilo de um texto: força, originalidade, concisão e clareza.

Comissão:

- 30% de comissão sobre qualquer plano.

(D) Wise

Banco online onde consigo ter contas e cartões de crédito/débito em múltiplos países.

Uso minha conta nos Estados Unidos para receber pagamentos em dólar.

Uso meu cartão nos Estados Unidos para pagar softwares em dólar (sem IOF).

Uso meu cartão de débito (em Dólar ou Euro) para viagens internacionais para evitar as altas taxas de operações financeiras no exterior.

Comissão:

- 80 reais para cada conta criada que movimentar mais de 800 reais.

(3) Alavancagem

Alavancagem é um mecanismo de **crescimento exponencial de monetização** que você pode usar recursos internos do próprio BeeHiiv, ferramenta de *newsletter*.

(3.1) Boosts

Existem duas maneiras de usar o **recurso "Boost" no BeeHiiv**.

Aqui na Alquimia da Mente, só uso o primeiro, por enquanto:

(A) Recomendação de outras newsletters após cadastro

Você pode ganhar entre 1-4 dólares por indicação de um lead qualificado que se cadastre em outra newsletter.

Este é um mecanismo de crescimento que newsletters de fora estão mais que felizes em pagar por um lead de qualidade que você consegue trazer para ela.

Esta recomendação aparece para o lead assim que ele se cadastra na sua newsletter, como uma forma de *outreach*.

(B) Inserção do anunciante dentro do email que você irá enviar para sua audiência.

Por escolha do anunciante, o boost, além da sua recomendação, também pode ser monetizado ao colocar um CTA dentro do email que você enviar para sua newsletter, com valores entre 100 dólares a 2.000 dólares.

(3.2) Ads

Este é um **mecanismo interno de anúncios do BeeHiiv**.

Ainda não recebi ofertas para testar e te explicar exatamente como funciona.



(4) Anunciantes

Embora este seja o caminho mais tradicional, é o **mais difícil para quem está começando** um *newsletter*.

Se coloque na visão de uma empresa que irá patrocinar a sua newsletter.

Se você está começando, ainda não sabe bem quem é sua **audiência** e ainda não tem um número relevante de **leads** (recomendo acima de 1.000).

Ainda assim, é possível usar **dois modelos** para fechar contratos com anunciantes:

(4.1) Performance

Receber por performance é um modelo parecido com uma afiliação. Você só ganha se vender.

Porém, ao invés de um link, você fará uma **inserção mais assertiva** (com fundo chamativo e uma copy mais direcionada para o clique). Aqui na Alquimia da Mente já usei este modelo com duas empresas:

(A) Usina

- Facilita você **criar uma Pós ou MBA** para um treinamento já existente ou novo.

(B) Smart Player

- O **exato player de vídeo que uso em meus treinamentos** com recursos avançados de IA e que te ajudará a captar leads e vender dentro dos seus próprios vídeos.

(4.2) Patrocínio

Colocar a inserção de um patrocinador funciona da mesma maneira que a performance, mas é diferente na forma que é acertado o valor de pagamento.

O patrocinador fecha um valor contigo para aparecer em diversas edições da sua newsletter.

Geralmente, estes contratos são mensais.

O valor cobrado depende muito do *match* entre seu público e o que ele vende.

Geralmente, você encontrará valores entre 0,50 - 2 reais por lead da sua base por envio de uma edição.

Este é um modelo em desenvolvimento por aqui na Alquimia da Mente com uma página exclusiva para patrocinadores.

Aplique os 4Às em seu sistema de monetização

Como você pode perceber, existem quatro maneiras muito simples e lucrativas que você pode usar para ganhar dinheiro com suas newsletter.

Com apenas **seis meses de newsletter** sem investir um único centavo em tráfego pago, já faturei em torno de **125 mil reais** com uma base de leads de 2.300.

Ainda há muito o que otimizar, principalmente, no crescimento na base da newsletter, pois a engrenagem de alavancagem por meio do sistema de monetização está pronta para receber um grande fluxo de clientes.

Importante: Caso você ainda não tenha sua newsletter e deseje começar uma do absoluto zero, use meu [link \(afiliado\)](#) e **ganhe 20% OFF** nos três primeiros meses na BeeHiiv com o cupom: VB20



Capítulo
bônus

**Qual será seu próximo
passo?**

Aplique os 4Às em seu sistema de monetização

Espero que você tenha curtido este **ebook** "**Como criar sua newsletter**".

Ao longo deste texto, vimos cinco conceitos:

- Criando sua newsletter do zero.
- Como escolher o melhor nicho para sua newsletter.
- Como escrever uma newsletter.
- Como configurar sua newsletter.
- Como monetizar sua newsletter.
-

Caso você já esteja pronto(a) para **criar sua newsletter do zero** e precise apenas de uma ferramenta, recomendo a exata plataforma que uso.

Por meio **deste link especial** você pode começar a sua gratuitamente e, caso deseje aproveitar todos os recursos da versão paga (eu uso o *plano Scale*), use meu **cupom**:

- *Seu cupom para ganhar 20% nos três primeiros meses* → VB20

Forte abraço e sucesso com sua newsletter!