

E-COMMERCE, NEGÓCIOS LOCAIS OU INFOPRODUTOS

1.

Antes de definir se você vai trabalhar com e-commerce, negócios locais ou infoprodutos, é necessário entender qual é a sua afinidade em relação aos nichos.

2.

Se você se interessa por determinado nicho de mercado, talvez seja mais inteligente começar por ele. Caso você não tenha afinidade com nenhum nicho, avalie as oportunidades no mercado.

3.

Atualmente, existem mais negócios locais do que e-commerces e existem mais e-commerces do que infoprodutos. Logo, a sua chance de fechar um contrato com um infoprodutor é menor.

4.

Além disso, avalie quanto o cliente pode te pagar. Se o cliente investe muito em tráfego pago, certamente ele vai poder te pagar mais. Geralmente, infoprodutos investem muitos mais que as outras duas opções.

5.

Se você quiser trabalhar com as três opções é possível, mas não se esqueça de cronometrar o tempo que você gastará com cada cliente. Dessa forma, sua performance será muito melhor.