

# ***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.



@pedrosobral



pedrosobral.com.br