



É possível ganhar dinheiro com blog? Como?

v.1.0.4

por **Daniel Duclos** - daniduc@ducsamsterdam.net

| | |
|---|----------|
| Vamos falar de dinheiro? | 2 |
| A minha experiência | 2 |
| 1. Estamos falando de quanto dinheiro? | 3 |
| 2. Blog é trabalho, e trabalho duro | 3 |
| 2.1 Aspectos chatos de trabalhar com blog..... | 4 |
| 2.2 Vai demorar pra retornar resultados | 4 |
| 2.3 Você precisa ser multitarefas..... | 4 |
| 2.4 Melhore seu texto | 5 |
| 2.5 Aspectos legais de trabalhar com blog | 5 |
| 2.6 Tempo de um blogueiro de viagens..... | 5 |
| 3. Blog como negócio - como fazer grana com seu trabalho..... | 7 |
| 3.1 Não monetize seu blog; faça seu blog pra ganhar dinheiro..... | 7 |
| 3.2 Os modelos de obter dinheiro com seu blog | 8 |
| 4. Conclusão: experimente e combine..... | 12 |

Vamos falar de dinheiro?

Vou expor aqui um resumo bem geral de algumas coisas que aprendi sobre ganhar grana com blog.

Esse era um artigo que escrevi há um tempo, e agora resolvi disponibilizar em PDF pra quem quiser. Bem, pra quem quiser, mas vou falar especialmente pra quem está começando nessa área de blog como profissão. Nem sempre se explica o básico, e muitas vezes os “veteranos” assumem que certas coisas são óbvias. Não são.

Eu vou falar as coisas no imperativo, mas quero deixar claro uma obviedade: **isso tudo é minha opinião e experiência**. Não estou ditando regra e nem quero afirmar que a experiência dos outros é a mesma.

Uh, mas aí vou ter que explicar qual é...

A minha experiência

Por falar nisso, qual é a minha experiência? Em 2007 eu mudei pra Holanda, seguindo minha esposa que foi chamada pra um projeto aqui.

Em princípio o projeto era de apenas seis meses (que foram estendidos para mais seis meses), e eu comecei a fazer um blog, o Ducs Amsterdam, junto com ela pra contar da nossa mudança e nova vida. Lembre-se: era 2007, uma era pré Facebook, e até pré-smartphones). Ou seja, fazíamos o Ducs pra economizar email.

Logo minha esposa desencanaou de fazer o blog e eu continuei. Naquele ponto da minha vida, eu estava mudando de carreira — havia trabalhado anos na área de TI — e estava buscando uma nova carreira escrevendo (estava fazendo Letras na USP quando veio a oportunidade de mudar pra Holanda).

Bom, depois de um tempo de Holanda, resolvemos ficar aqui em definitivo. Isso implicaria em algumas coisas: primeiro, a minha esposa mudar de emprego, saindo da empresa com projeto temporário pra uma empresa local, com cargo permanente.

Segundo, envolveria eu ganhar dinheiro. Porque só tava rolando de eu ficar sem trabalhar porque nesse esquema de projeto temporário, a empresa paga um monte de despesa (como aluguel, supermercado etc.).

Essa era a hora da verdade... se quiséssemos ficar na Holanda, eu teria de entrar no bolão em Euro. Senão era voltar pro Brasil e pro emprego anterior...

E nessa hora, decidimos que eu iria agarrar a oportunidade e efetivar a mudança de carreira, ganhando dinheiro escrevendo. No caso, um blog.

Não foi simples, e não foi rápido, mas deu certo. Ou está dando certo.

Apreendi muito, e aprendi coisas que nem imaginava que deveria aprender. E nesse artigo, eu vou te dar pelo menos algumas direções que descobri nesse caminho de ganhar dinheiro com blog.

1. Estamos falando de quanto dinheiro?

Pra ser um negócio, blogs têm de serem não apenas lucrativos (e pra ser lucrativo não precisa muito; [basta pagar a hospedagem e domínio, não é muito dinheiro](#)), mas dar um dinheiro que compense o tempo investido.

O quanto é esse dinheiro varia de pessoa pra pessoa. Mas é possível, sim, viver de blog, e várias pessoas já fazem isso. Mas vamos deixar claro que 200 reais por mês não são o suficiente. Estou falando de uma renda regular de milhares de reais, um salário de verdade, entrando todo mês.

Mas pra chegar lá, só com **muito trabalho duro**.

2. Blog é trabalho, e trabalho duro

Uma coisa que enfrentei muito no começo foi o **preconceito** das pessoas: "mas você quer viver de blog?!"

Não, eu não quero viver de blog. Eu **quero viver do meu trabalho**. Blogs não são galinhas de ovos de ouro que ficam lá, dando dinheiro "na Internet" como se fosse uma coisa mágica, plugada em alguma fonte misteriosa de grana.

Blogs são um meio de você exercer seu **trabalho de maneira honesta e tirar dinheiro com ele**. Dinheiro por trabalho, é um princípio simples.

2.1 Aspectos chatos de trabalhar com blog

Se a pessoa está procurando um esquema de "trampo dos sonhos", grana sem esforço, ficar rico rápido, **melhor procurar outra coisa**.

Blog, como todo trabalho, **tem partes bem chatas**. Tem trabalhos técnicos tediosos que você tem de fazer (SEO, por exemplo). Tem crises agudas que você tem de resolver em vez de estar tomando cerveja com os amigos (seu servidor caiu, site fora, por exemplo). Tem planejamento cuidadoso que tem de ser feito e depois executado à risca (backup, por exemplo. Se seu site for apagado inteiramente do ar AGORA, nesse minuto, o que você faz? Qual seu plano?).

Tem horas de trabalho solitário - já trabalhou de casa? Não é só alegria, acordar tarde de cuecas e bundar na Internet. Você tem de ter disciplina pra fazer o que precisa ser feito e tem de se sentir muito confortável na sua própria companhia. É, aqueles seus coleguinhas malas que você tanto reclama? **Podem fazer falta**, acredite.

2.2 Vai demorar pra retornar resultados

Pergunte a qualquer dono de negócio se o negócio dele começou a dar grana de cara. Ele provavelmente vai dar uma risada amarga.

Demora, e exige muito, muito esforço no começo. É ingrato; tenho duas analogias sobre blogar.

Um, **blog é uma bola de neve**. No começo você vai conseguir muito pouco resultado com muito esforço. Com o tempo vai ficando mais fácil e a bola vai ganhando momento, mas o perigo é desistir no início. A maioria dos blogs não completa um ano.

Dois, **blog é como um navio e não um carro**: com um carro você vira o volante e vê a mudança de direção no mesmo instante. Navios não: você vira o leme e até ele reagir vai um tempo. Às vezes você muda um aspecto do seu blog e só vai ver se deu certo ou não depois de muito tempo.

Se você não tem paciência, recomendo outra área de trabalho.

2.3 Você precisa ser multitarefas

Blogagem é uma **área interdisciplinar**. [Precisa ter texto bom](#), senso estético, conhecimento técnico de informática, noção de editoração e, se souber fotografia, melhor.

Não dá pra ficar naquela de "fazer só o que gosta". O que você não quiser fazer, não quiser aprender a fazer, **você vai ter de pagar alguém pra fazer**.

Você pode se safar com trabalhos "meia boca" nas áreas em que você não domina, mas vai ter de fazer isso até poder pagar alguém. **Mas vai ter de fazer**, e fazer o melhor que puder.

2.4 Melhore seu texto

Agora, tem uma área que você não pode e não deve se safar: seu texto.

Olha, não me leva a mal, eu sei que todo mundo está convicto que escreve bem. Mas escrever bem não é algo que "acontece".

Claro que existe talento individual, como em qualquer área; mas como em qualquer área existem também muitas técnicas. Você tem de aprender essas técnicas, usá-las de maneira efetiva pra lapidar seu talento e obter um resultado sempre melhor.

Um teste rápido pra ser feito é o seguinte: pergunte-se **por que** seu texto é bom. Se você não sabe apontar os elementos de um bom texto objetivamente, é hora de começar a estudar.

Lembre-se, um blog bem escrito é uma raridade e um excelente jeito de se destacar do oceano de mediocridade.

2.5 Aspectos legais de trabalhar com blog

Só pra você não achar que blog é um trabalho mala: não é, nem de longe. Eu falei dos aspectos chatos como um aviso honesto; pra você entender que sim, é trabalho e todo trabalho tem partes chatas que você não pode ignorar e não fazer só porque não está a fim (se pudesse, seria hobby, mesmo dando dinheiro).

Mas vamos lá: é um trabalho criativo e se você é uma pessoa criativa, esse é o melhor tipo de trabalho. Eu sou e eu acho. Dá muita satisfação você criar algo do zero e ir melhorando e crescendo.

Outra satisfação é que você enxerga muito mais fácil a relação entre seu esforço e o resultado, há menos intermediários entre você e o seu público/clientes, e você tem mais poder para experimentar e fazer as coisas do seu jeito.

E é uma área nova, experimental: nós, nossa geração, está explorando e descobrindo as possibilidades de ter o blog como profissão e produto. É excitante ser um pioneiro – eu acho.

2.6 Tempo de um blogueiro de viagens

Eu vou aqui fazer uma lista mais ou menos completa das tarefas que consomem o tempo de um blogueiro.

Não entre em pânico. Você não vai começar fazendo tudo isso; você começa aos poucos, fazendo uma pequena parte (em geral o criativo), e depois outra, e daí mais uma e depois de um tempo... você tá suspirando quando alguém pergunta “mas blog é trabalho?”

Espero que essa descrição do trabalho seja encarada como algo que você vai terminar, eventualmente fazendo, não como algo que você tem que começar fazendo... Entende? ☺

Criativo para blog

- Viajar, conhecer, fotografar
- Ler, pesquisar, anotar
- Escrever, editar posts
- Selecionar fotos, editar
- Desenvolver produtos novos para o blog (ebooks, revistas, etc)

Mídias sociais

- Criar conteúdo direcionado para cada uma
- Ler, pesquisar, decidir estratégias
- Responder comentários e mensagens

Contatos

- Responder comentários no blog
- Responder emails de leitores e de parceiros

Técnico

- Caso seja self-hosted: administrar plataforma de blog (wordpress.org), administrar servidor (atualização, segurança etc), base de dados, plugins
- Aprender e aplicar SEO
- Criar e administrar estratégias de backup e disaster recovery (“apagou meu blog, e agora?”)
- Acompanhar estatísticas (Google Analytics) e desenvolver estratégias
- Escrever e implementar páginas institucionais do blog (About, FAQ, contato)
- Gerenciar crises: blog fora, invasão, servidor caído...

Business / financeiro

- Descobrir parcerias, implementar, promover
- Reuniões com parceiros

- Acompanhar resultados
- Fazer balanço, contabilidade, imposto

Blogosfera / networking

- Ir a conferências
- Fazer cursos
- Participar de comunidades e redes de blogueiros

3. Blog como negócio - como fazer grana com seu trabalho

Um dos problemas com blogagem é que é uma área extremamente recente. [De certa forma, o caminho está sendo determinado pelas pessoas vivas nesse momento](#) — o que é muito importante.

Digo, se você pensar na imprensa tradicional, o modelo de negócios está estabelecido desde o século XVIII. A galera daquele tempo determinou o modelo básico, e tudo o que veio depois nessa área foi aplicação do modelo.

O que quero dizer é: é uma área experimental e altamente arriscada, onde temos de descobrir e formatar o modelo; **não tem fórmula pré estabelecida**. O que estou dizendo aqui pode ficar obsoleto em seis meses; ou pode se tornar o padrão que gerações seguirão. Não dá pra saber. **Quem quer segurança... deve procurar outra área :)**

O que é, na minha opinião, muito legal: é uma oportunidade incrível expandir a fronteira de um novo modelo de comunicação e negócios.

3.1 Não monetize seu blog; faça seu blog pra ganhar dinheiro

Eu (e muita gente) não gosto do termo "monetizar". Monetizar é pegar um blog amador e tentar extrair algum dinheiro dele. Se você quer fazer o blog como negócio, o objetivo dele tem de ser fazer dinheiro.

Olha, eu não estou falando nenhum absurdo aqui. É a própria definição de negócio, obter lucro. Se você não está blogando com objetivo de obter dinheiro, seu blog não é um negócio.

Claro que tem muita má vontade com isso, porque pode dar a entender que você fará qualquer coisa pelo dinheiro, ou que você bloga sem prazer só pra ganhar dinheiro. Isso é absurdo. É só pensar um pouco!

Em primeiro lugar, blogar só pra ganhar dinheiro, sem prazer algum, é uma ideia fadada ao fracasso. É uma área experimental, que exige muito trabalho por muito tempo antes de começar a retornar. Existem empregos mais lucrativos, e se seu objetivo é

exclusivamente a grana, cara, pegue um emprego que você não gosta das 9 as 6 em uma corporação sem alma em uma área em que você não se identifica. Vai ser, certamente, mais lucrativo do que blogar.

Dois, se você bloga sem paixão, boa sorte achando alguém que te leia; se nem **você** gosta do que você está fazendo!

Três, acredito que trabalhar com prazer numa área que se gosta e acredita pra fazer um produto com qualidade, ao contrário de ser incompatível de fazer isso por dinheiro, é **exatamente a melhor maneira de fazer dinheiro**.

Então, largue de "monetizar" seu blog e bora transformá-lo em um veículo de comunicação feito com paixão e qualidade para ser economicamente viável!

3.2 Os modelos de obter dinheiro com seu blog

Difícilmente você terá um modelo único pra compor a sua renda. Existem muitos caminhos pra um blog dar dinheiro, e o mais comum é você compor diversos pra um resultado mensal. É o que eu faço, ao menos. Vou explicar alguns dos caminhos mais comuns.

3.2.1 Publicidade - adsense (e redes similares)

Esse é o modo mais óbvio - e o menos lucrativo por transação. Pra obter uma renda significativa com o Adsense você tem de ter duas coisas: 1. Tráfego brutal e 2. Posicionamento agressivo dos anúncios.

Veja, é perfeitamente possível viver de adsense. Muita gente vive somente desse modelo. Mas...

Na minha opinião, há maneiras mais lucrativas, que dão muito mais dinheiro por pageview.

Vantagens: prático e simples; retorno rápido com relativamente pouco esforço na ferramenta em si

Desvantagens: exige tráfego extremamente alto pra dar retorno significativo, posicionar anúncios agressivamente, baixa lucratividade

3.2.2 Publicidade - venda direta

Mas se você não quiser pagar o Google pelo trabalho de achar os anunciantes pra você, cobrar deles e buscar os anúncios, você pode fazer isso você mesmo e passar a vender espaço publicitário no seu blog.

Você fica com a parte que seria do Google e obtém mais lucro pelo espaço.

Mas pra isso você tem de caçar os anunciantes. Um jeito tradicional é preparar um "media kit". Um media kit nada mais é que um material com informações do seu blog para promovê-lo como um veículo atraente para anunciantes.

É comum colocar um perfil do seu blog, do seu público (tão específico quanto possível, e muita gente faz pesquisa pra obter esses dados), seus acessos, perfil de navegação, citações de seu blog na imprensa e coisas assim.

Eu não tenho uma boa experiência com esse tipo de publicidade. As negociações são enroladas, difíceis, e o retorno muito instável. Às vezes você investe dezenas de emails em contatos e aí... não fecha o anúncio.

Vantagens: maior lucratividade por anúncio

Desvantagens: retorno instável, negociações trabalhosas que não dão em nada

3.2.3 Afiliados

Afiliados é vender produtos ou serviços de terceiros em troca de uma comissão. Na minha experiência é muito mais lucrativo do que publicidade.

O problema é que você tem de achar algo que o seu público queira comprar. Não adianta vender bicicleta pra saci, e achar um afiliado que case com seu público e seja sério no comissionamento e pagamento, é difícil.

Mas quando acha algo que casa, pode ser bem lucrativo.

Vantagens: lucro maior do que publicidade (na minha experiência), relativa facilidade de uso da ferramenta

Desvantagens: é preciso achar um afiliado que funcione pro seu público e que ofereça boas comissões

3.2.4 Publieditorial ("post patrocinado" ou "matéria paga")

Uma outra maneira de fazer anúncio mais lucrativamente é escrever um artigo patrocinado, conhecido no jargão de blogs como "publieditorial".

O anunciante entra em contato contigo e propõe uma pauta: um produto, um serviço, um destino turístico. E você escreve um artigo sobre ele.

É uma área sensível, pois o blogueiro está misturando o editorial com o comercial, e para ser feito com credibilidade, **a coisa mais importante é deixar absolutamente claro pro leitor que aquele artigo é patrocinado.**

Não esconda em uma tag pequenina chamada "publieditorial", só por desencargo e poder se defender depois dizendo que avisou, sim. Ponha grande, óbvio, bem claro que recebeu por escrever aquela opinião. Não é vergonha nenhuma (se fosse, você não estaria fazendo, certo?) Olha, vou estressar isso: **marque o mais claramente possível o que é publieditorial.**

Muitos blogueiros evitam o problema de "e você critica produto que te pagou?" pré-selecionando os produtos e só aceitando fazer publieditorial de produtos que eles realmente acreditam, declinando os que o blogueiro teria de criticar.

Eu vou dizer que, apesar de não achar errado as pessoas fazerem, não faço publieditoriais. Prefiro manter, nas palavras do meu pai, "a redação num andar diferente do comercial".

Vantagens: lucro alto, às vezes benefícios extras (ganhar o produto, por exemplo)

Desvantagens: pode cansar os leitores se feito com frequência, produtos em que se acredita não são tantos assim, dois fatores que podem limitar a renda

3.2.5 Seu próprio produto

Ah, agora começamos a falar de dinheiro mais sério: em vez de vender o produto de outros, você passa a vender seu próprio produto. O lucro aumenta incrivelmente e seu blog passa a ser um veículo de marketing pro seu trabalho.

Esse é, na minha opinião, o melhor jeito de obter uma renda com blog.

Agora, obviamente que é trabalhoso — e arriscado. Você tem de fazer seu próprio produto, e tem de fazer todo o marketing e as vendas e a contabilidade tudo você mesmo.

E fazer um produto envolve investimento, e nada garante que você terá retorno do investimento. É como qualquer negócio! Tem de por as caras... e arriscar!

Ah, preciso dizer uma coisa: nem pense em fazer um produto e sair vendendo se você mesmo nunca comprou nada em blog. É que nem tatuador sem tatuagem: se nem você acredita no modelo... além disso, a experiência como consumidor é essencial pra te guiar como vendedor. Sem estar do outro lado, como saber onde aperta o calo?

Vantagens: alta lucratividade, satisfação de ter seu próprio produto

Desvantagens: trabalhoso e arriscado, requer investimento

3.2.6 Serviços

Similar ao seu próprio produto, agora é o **seu serviço que você está vendendo através seu blog**. É, teoricamente, um setor altamente lucrativo, mas eu ainda não tenho experiência com ele.

Mas por exemplo: você é programador, e faz um blog sobre programação. Acaba obtendo um renome e o blog passa a atrair os clientes que solicitam programas.

Ou você faz brigadeiros deliciosos e tem um blog de culinária.

Ou o inverso: você acha algo que case com o tema do seu blog e passa a fazer. **Dar cursos, por exemplo, ou palestras.**

Vantagens: achar clientes mais facilmente

Desvantagens: além de blogar você tem de fazer o serviço, e o tempo de um pode comer o tempo de outro, estagnando uma das pontas

3.2.7 Parcerias ou sociedades

É uma expansão do item anterior: às vezes você não provê o serviço, mas sabem quem provê. E aí você forma uma parceria e cobra uma comissão/taxa por mandar os clientes para o parceiro.

Mas isso não seria um afiliado?

A diferença é que você não precisa estar restrito a algo que já exista, como no afiliado - você pode criar o serviço com o parceiro! Ir atrás de alguém que queira fazer o serviço e inventa e concorda em um modelo de negócio e remuneração.

O afiliado é uma empresa, produto ou serviço que já tem o seu modelo de negócio pronto, e o modelo de comissionamento estabelecido e funcionando.

Com a parceria, você pode ir atrás de alguém que queira oferecer aquilo, às vezes você mesmo identificando a oportunidade de negócio.

Isso te dá muito mais poder de barganha e flexibilidade na negociação.

Vantagens: identificar oportunidades de negócio ainda não exploradas, maior poder de negociação (potencialmente com maiores benefícios)

Desvantagens: confiança é fundamental, e infelizmente é também item raro no mercado. Cautela.

4. Conclusão: experimente e combine

Apesar de extenso, esse artigo não é um guia completo. Não quero ter a pretensão de dizer que cobri todas as áreas, nem que o que disse é fato. Procurei passar minha experiência e entendimentos, para ajudar a dar um norte para quem está iniciando.

Mas uma coisa é certa na minha experiência: **raramente você irá ter um modelo apenas**. Para compor uma renda que seja um salário, muito provavelmente você irá combinar diversas das maneiras que citei. Não precisa ser todas, e cada blog irá achar a combinação que sirva para si.

E o jeito de achar essa combinação é testando. Teste os modelos, veja o que funciona pra você. E monte um conjunto de fontes de renda associadas ao blog que somado resulte numa renda que permita você responder a temida pergunta: "o que você faz pra viver?" com um orgulhoso:

- Eu tenho um blog!

PS.

Se você curtiu esse artigo, me dá um alô por email: daniduc@ducsamsterdam.net. É sempre legal saber que leu até o final... pensa que eu não sei que é mais fácil armazenar um PDF pra "ler um dia" e nunca mais abrir? ;) Se você leu, diz oi, pra eu saber.

E se curtiu, eu sempre aprecio sua companhia nas redes sociais.

- www.facebook.com/ducsamsterdam
- www.twitter.com/ducsamsterdam
- www.instagram.com/ducsamsterdam

Aparece por lá!

Agradecimentos: Marcos Borges e Letícia Cinto por apontar correções