



O MANUAL DO PRODUTOR E COPRODUTOR DIGITAL LUCRATIVO



PARABÉNS!

Você acaba de ter acesso a um material rico, pensado exclusivamente para que você possa dar passos com segurança e fazer escolhas inteligentes ao investir em um infoproduto.

Nosso e-book foi elaborado por profissionais especializados no assunto, de forma a garantir que você tenha acesso a soluções que realmente funcionem no seu dia a dia.

Então, continue conosco até o final e lembre-se que, tão importante quanto saber, é colocar o conhecimento em prática. Nossa sociedade tem passado por sérias dificuldades nos últimos tempos, principalmente devido à pandemia e os efeitos trazidos pelo novo coronavírus.

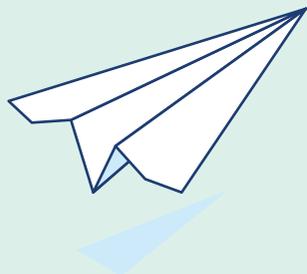
Porém, esse momento conturbado acelerou o uso em nosso cotidiano de diferentes tecnologias – como ferramentas para o trabalho remoto, dando mais praticidade ao nosso dia a dia –, e fez surgir outras áreas que passaram a ser tidas como excelentes oportunidades de investimento, como é o caso de infoprodutos.

Essa área vem crescendo cada vez mais e tem se mostrado cada vez mais atrativa, no entanto, como em qualquer outro negócio, existem riscos que devem ser considerados.

Para te auxiliar a lidar com essas questões, foi que preparamos o presente e-book.

Nele, vamos conversar sobre o conceito de infoprodutos, sobre os aspectos estratégicos e burocráticos com os quais você precisa se atentar ao trabalhar com esse tipo de atividade e como o apoio de especialistas pode te ajudar a lidar com o tema de forma eficiente.

SUMÁRIO



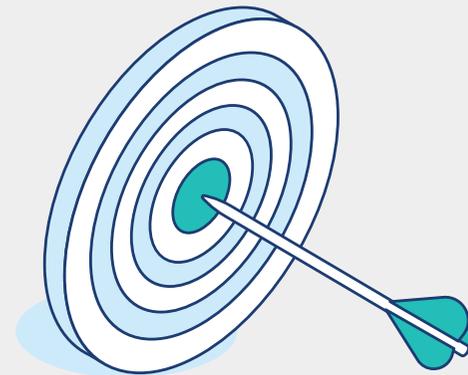
INTRODUÇÃO	02
O QUE SÃO INFOPRODUTOS?	04
QUAIS AS VANTAGENS DE INVESTIR EM INFOPRODUTOS?	05
O QUE TODO GESTOR DEVE SABER ANTES DE ENTRAR NESTA ÁREA?.....	06
OS INFOPRODUTORES TAMBÉM PRECISAM ATENDER À BUROCRACIA?.....	09
QUAIS OS PREJUÍZOS QUE EMPREENDEDORES QUE EXPLORAM ESSA ATIVIDADE PODEM TER QUANDO NÃO ESTÃO DE ACORDO COM AQUILO QUE É ESTABELECIDO PELO GOVERNO	14
QUAIS AS PREOCUPAÇÕES COM GESTÃO QUE VOCÊ DEVE TER AO ATUAR COMO INFOPRODUTOR?	17
ENTENDA COMO NÓS, DA AM CONTABILIDADE, VAMOS AJUDAR VOCÊ A INVESTIR EM UM INFOPRODUTO DA MANEIRA CORRETA.....	18
CONTATO/ BÔNUS	20

O QUE SÃO INFOPRODUTOS?

Podemos entender como infoprodutos aqueles disponibilizados digitalmente, ou seja, que não são materiais físicos.

Dessa forma, eles podem se apresentar por meio de:

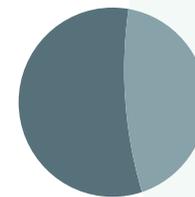
- ✓Palestras;
- ✓Cursos;
- ✓Treinamentos;
- ✓Infográficos;
- ✓E-books;
- ✓Webinars;
- ✓Vídeo aulas;
- ✓Podcasts;
- ✓Audiobooks,
- ✓Videocasts, etc.



É um universo cada vez mais explorado, sendo que, hoje, já existem plataformas exclusivas para comercializar esse tipo de material, como a Monetizze, Hotmart, Udemy, Eduzz, Kiwify, HeroSpark, Actionpay, Perfectpay, Braip, dentre outras.



QUAIS AS VANTAGENS DE INVESTIR EM INFOPRODUTOS?



Um dos motivos que tem atraído a atenção de empreendedores para investir em infoprodutos se trata do baixo custo necessário para realizar a criação de um determinado material.

Com um computador, as ferramentas certas (na maioria das vezes gratuitas), uma ideia na cabeça e uma estratégia bem definida (tanto de elaboração do material quanto de divulgação), você pode ter sucesso em sua empreitada.

Apesar de simples, não costuma ser uma tarefa fácil, já que, apesar dos custos relativamente baixos, contar com um planejamento bem estruturado costuma ser o divisor de águas entre o sucesso e o fracasso de infoprodutores.

Também, outro benefício de ser um produtor ou coprodutor de um infoproduto se trata de lidar com um material de produção único, mas que detém potencial infinito para ser comercializado.

Ou seja, um curso online que você criou hoje poderá ser comercializado por vários anos.

Além disso, você poderá ganhar dinheiro com algum conhecimento que já tenha desenvolvido.

O QUE TODO GESTOR DEVE SABER ANTES DE ENTRAR NESSA ÁREA?

Mas antes de se tornar um infoprodutor, você precisa saber alguns detalhes.

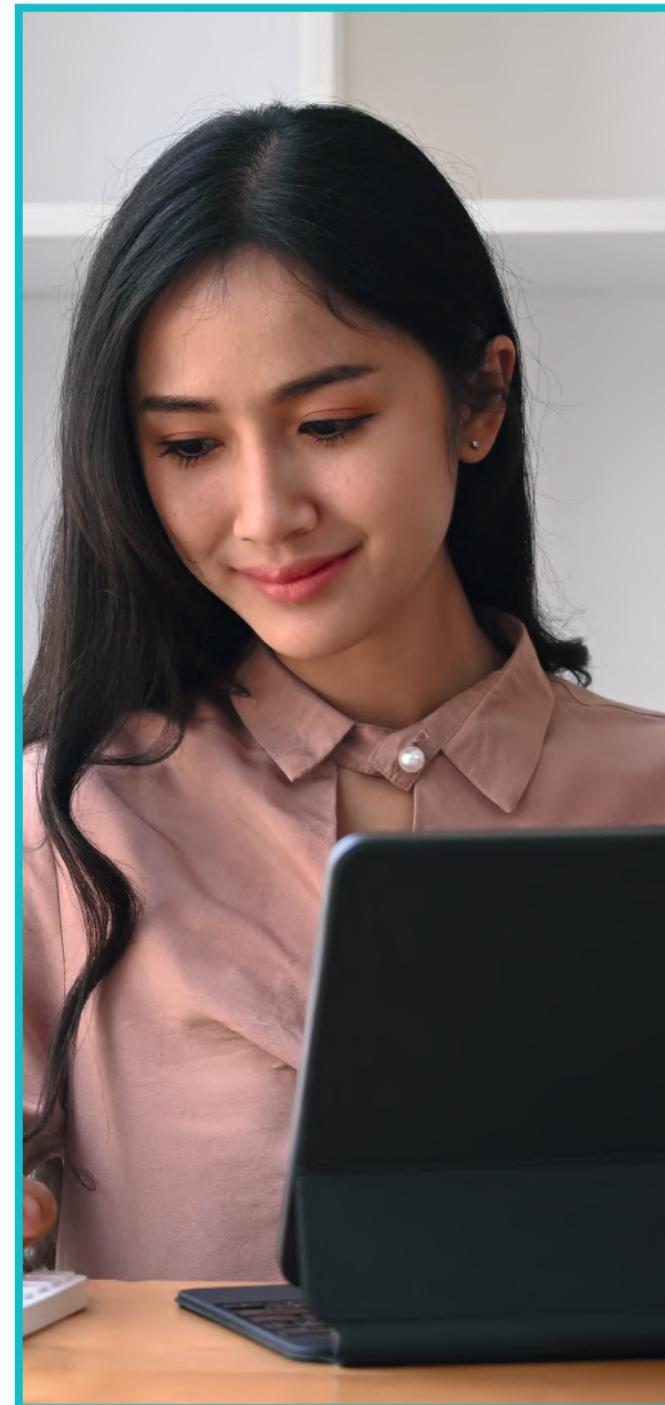
Sim, é fato que você pode ganhar muito dinheiro com um custo baixo e em grande escala, mas para chegar nesse nível é necessário que você tenha preparo.

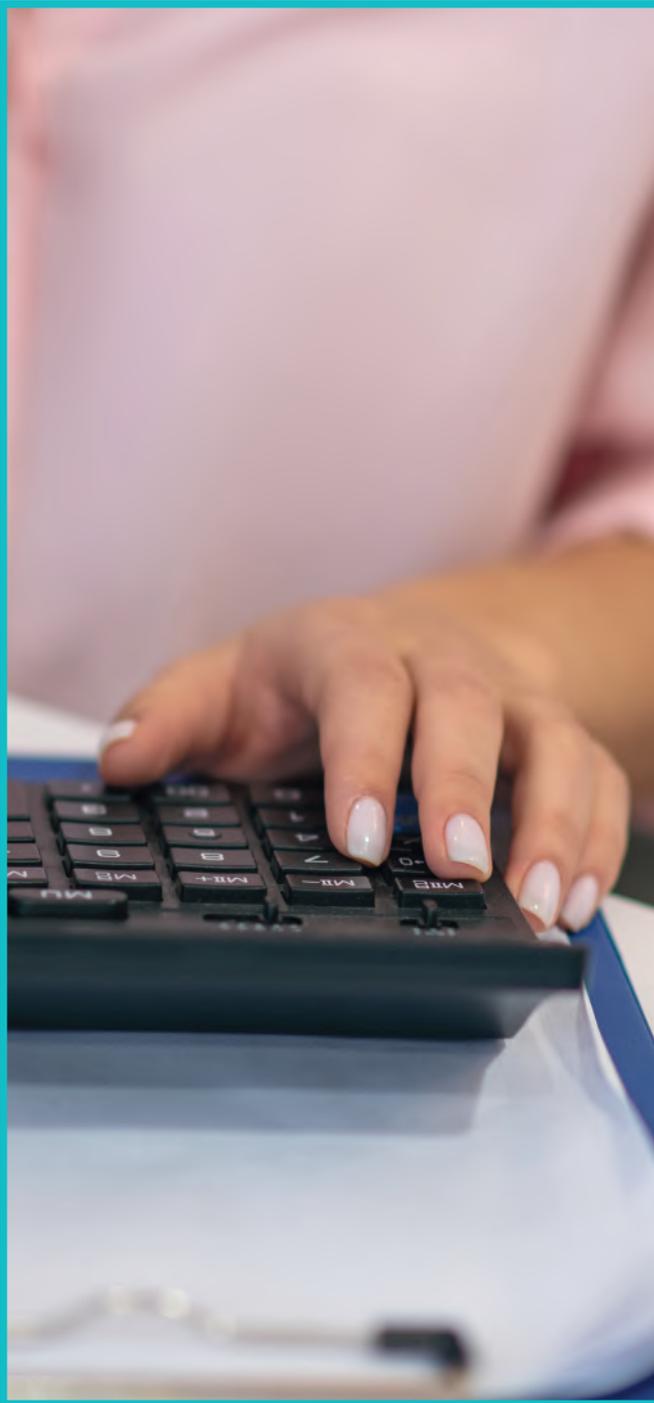
O primeiro dos detalhes é entender o quanto você pode investir no seu negócio digital. Nesse sentido, você precisa considerar dois aspectos de planejamento:

Estratégico;
Financeiro.

O planejamento financeiro está em segundo lugar não por acaso, ele vai atender ao que estiver disposto no planejamento estratégico.

Vou exemplificar, suponhamos que, hoje, você queira investir R\$ 10.000 no seu negócio digital, seja para produzir um curso





ou lançar um conteúdo digital.

Para isso, você precisa considerar os custos envolvidos para a produção, desde o software, os equipamentos, a equipe, os custos com impostos, trabalhistas (caso haja vínculo contratual), entre outros.

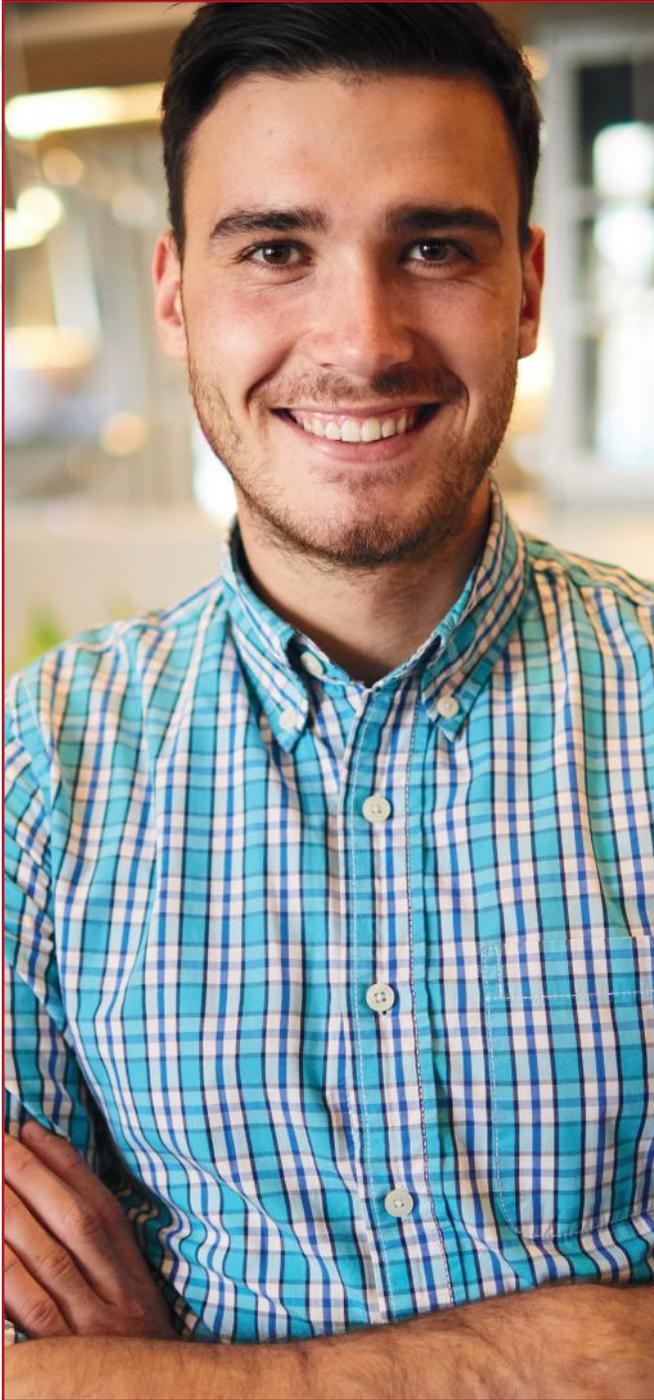
Igualmente acontece com o custo com investimento em tráfego. Você precisa considerar o retorno sobre o investimento, os custos por clique, os CTRs, entre outros indicadores, que servem para otimizar a sua estratégia, mas que implicam em custos adicionais.

Logo, todos os custos prévios existentes entram no custo final do produto a ser vendido.

Portanto, há “N” variáveis que você deve considerar para que, no momento do faturamento, você sinta que, de fato, teve um saldo positivo e garantiu um lucro sobre o projeto.

E é aqui que o planejamento estratégico se torna tão decisivo quanto o planejamento financeiro.

Ele determina a meta, o objetivo, os recursos, as pessoas e as ferramentas com as quais você trabalhará, tendo em vista o capital existente, sem que seu fluxo de caixa fique sufocado.



Nesse sentido, o planejamento estratégico acaba por corroborar para um bom planejamento financeiro, fazendo com que você esteja certo da margem de contribuição, do LTV, do CAC, do fluxo de caixa, do ponto de equilíbrio e de outros indicadores.

Quando esses dois planejamentos estiverem em harmonia, você não apenas terá garantia da economia de custos e da segurança na obtenção de resultados, como também será capaz de levantar recursos para os próximos meses de planejamento.

E é aqui que a venda de infoprodutos se torna tão vantajosa.

Como há uma maior mensuração de público e de resultados, é possível que você consiga uma previsibilidade de receitas, fazendo com que seu negócio ganhe cada vez mais escala.

Certamente, você já deve ter escutado sobre Growth, que é um conceito simples para se referir ao crescimento de um negócio.

Ou seja, para que o seu negócio digital deixe de ser apenas uma fonte de receita extra e se torne o negócio da sua vida, é fundamental compreender conceitos de Growth para

implementar em seu negócio.

Por exemplo, aqui você pode muito bem mensurar os desempenhos dos meses e das estratégias anteriores considerando variáveis como público, perfil de compradores, receita que cada cliente te proporcionar, etc.

A partir disso, você pode inferir que o mês que tiver apresentado o melhor resultado lhe dará um prognóstico positivo, possibilitando correções e otimizações em suas ações de marketing.

OS INFOPRODUTORES TAMBÉM PRECISAM ATENDER À BUROCRACIA?

Bem, dito isso, agora entramos num outro aspecto da gestão do seu negócio digital.

Se você leu com atenção o tópico anterior, entendeu que no meio de todo o custo e do planejamento financeiro do seu negócio há custos com pessoal e com impostos.

Aqui, temos dois aspectos da burocracia que você pode enfrentar. Contudo, ela se estende.





Vou ilustrar para você.

Imagine uma árvore, com seus diversos galhos e ramos distribuídos.

Bem, a burocracia, infelizmente, se apresenta dessa maneira em qualquer um dos negócios, por isso pode ser tão complexo sustentar uma empresa já a curto prazo - sim, você nem precisa esperar o longo prazo para ver os danos.

Por mais que um negócio digital tenha comodidade em muitos aspectos, no que tange a uma empresa seus desafios são os mesmos.

Portanto, algumas das burocracias que você enfrentará são:

Fiscais - cálculo de impostos, recolhimento das alíquotas e atenção aos prazos dos tributos. Além de obrigações acessórias que envolvem o envio de dados e de resultados do seu negócio para o Fisco.

Aqui, a complexidade tende a ser progressiva. Se você inicia com o Simples Nacional, o processo é mais simples se comparado a uma empresa do Lucro Real.

Regime de tributação - nessa fase, você precisa se ater

- ✓ à lucratividade, ao porte e ao número de funcionários do seu negócio. Tudo isso impacta diretamente nos custos da sua empresa.

Uma empresa do Simples Nacional com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões e uma empresa do Lucro Real, com faturamento superior a R\$ 78 milhões, possuem custos diferentes na hora de pagar impostos.

E não apenas isso, você também tem uma exigência contábil e financeira progressivamente maior, exigindo mais planejamento tributário e uma maior organização da casa.

- ✓ Folha de pagamento – suponhamos que sua empresa esteja crescendo cada vez mais, apresentando melhores e maiores resultados.

Você terá que contratar profissionais para te ajudar com a demanda. Essas contratações incidirão em custos com folha de pagamento, direitos trabalhistas (caso o vínculo contratual seja CLT), além de demandar atenção a sindicatos (caso o contratado seja de algum setor que conte com um).

Tudo isso impacta diretamente a gestão e os resultados, e também a satisfação, a produtividade e o bem-estar dos funcionários.

Além do mais, há os custos com INSS, FGTS, PIS/Pasep, CSLL...

Tudo isso afeta diretamente a manutenção do seu negócio.

- ✓ Financeiro/Contábil – diante de tantos custos e burocracias, você precisará de uma boa gestão.

É nessa fase que você coloca todos os passivos no papel e começa a ver o impacto deles nos resultados da sua empresa.

Definindo o quanto isso exigirá de resultados da sua estratégia para que seu negócio se mantenha sustentável e fique longe da zona de risco.

Nesse sentido, uma boa gestão financeira vai se ater principalmente ao seu fluxo de caixa, entendendo onde podem haver cortes e otimização dos custos.

E a gestão contábil cuidará da análise, da entrega de resultados e das avaliações do





desempenho da sua empresa.

Afinal, há outros fatores os quais irão requerer sua atenção.

É por isso que você deve contar com ajuda profissional para evitar riscos, que impactem negativamente o andamento do seu negócio.

QUAIS OS PREJUÍZOS QUE EMPREENDEDORES QUE EXPLORAM ESSA ATIVIDADE PODEM TER QUANDO NÃO ESTÃO DE ACORDO COM AQUILO QUE É ESTABELECIDO PELO GOVERNO?

A resposta para essa pergunta passa por tudo o que já dissemos até aqui.

Você pode ter prejuízos com descuidos na área fiscal, pagando impostos a maior ou indevidamente, assumindo multas, juros e até sanções judiciais sobre seu negócio e patrimônio.

Há, também, riscos com passivos trabalhistas no que tange a folha de pagamento e os descuidos com funcionários.

Você ainda pode assumir prejuízos financeiros por descuidos com o fluxo de caixa, com o ponto de equilíbrio e com a margem de contribuição.

No fim, é um efeito cascata.

Um prejuízo acaba puxando outro até que, quando você perceber, já será tarde demais para agir na recuperação do seu negócio.

Portanto, o primeiro aspecto que você precisa manter atenção é com os custos com o governo.

O porte da sua empresa e o faturamento anual podem indicar quanto de impostos você pagará. Por exemplo, vamos considerar que seu negócio digital tenha um faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões por ano.

Considerando o faturamento, sua empresa estaria enquadrada no Simples Nacional, pagando impostos progressivos e de acordo com a sua atividade exercida, determinada pelo seu CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas).

Vamos fazer uma análise crua da situação.

No Anexo V do Simples Nacional, está disposto o faturamento anual, a alíquota e o valor a ser recolhido por uma empresa de tecnologia ou publicidade.

Suponhamos que seu negócio conte com um CNAE que o define como uma empresa da área de tecnologia ou publicidade, e vvseu faturamento anual esteja em R\$ 4,8 milhões: é possível que você pague até R\$ 540 mil em impostos.

Contudo, é possível que, no Lucro Presumido, você encontre condições de tributação mais favoráveis ao seu negócio do que as dispostas no Simples Nacional ou, ainda, uma revisão do seu CNAE poderia corroborar para um melhor enquadramento do seu negócio na tabela do Simples Nacional, contribuindo para uma menor tributação.

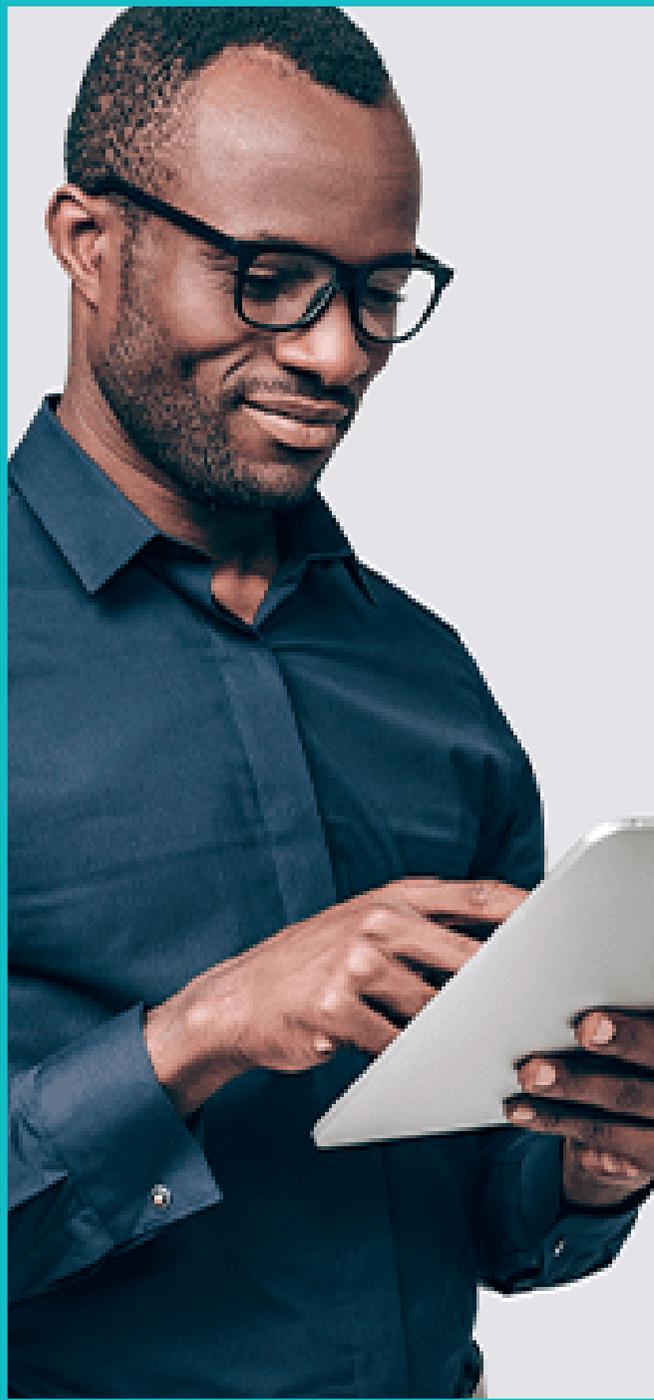


Logo, sob essa análise crua, temos as possibilidades de que o seu negócio esteja pagando impostos a mais, esteja com um CNAE indevido e ainda esteja perdendo a oportunidade de pagar valores menores de impostos.

Assim, seu lucro, sua rentabilidade, seus preços e suas contratações de funcionários para crescimento e escala do negócio ficam limitados a um simples detalhe na falha do planejamento tributário.

Há muitos riscos que poderíamos dizer além desses, mas apenas esses exemplos já demonstram a complexidade da situação.





QUAIS AS PREOCUPAÇÕES COM GESTÃO QUE VOCÊ DEVE TER AO ATUAR COMO INFOPRODUTOR?

Todas, mas só se você trabalhar sozinho, sem um apoio profissional.

Nesse caso, você terá que lidar com essa lista de responsabilidades, obrigações e deveres que dispusemos aqui.

Isso tudo enquanto cuida, por exemplo, de um lançamento.

Tamanha responsabilidade vai demandar de você atenção, o que vai tirar seu foco das estratégias, das ações e da criatividade necessária para ter êxito no mercado digital.

Sob isso, sua produtividade acaba caindo drasticamente, o desgaste mental acaba sendo maior e o fracasso nos resultados pode surgir de inúmeras maneiras diferentes.

Mas, novamente, isso só vai ocorrer se você trabalhar sozinho para gerir o seu negócio, cuidando das áreas fiscal, tributária, financeira, contábil, trabalhista e previdenciária sem auxílio.

Sendo assim, como evitar esse cenário pessimista?



ENTENDA COMO NÓS, DA AM CONTABILIDADE, VAMOS AJUDAR VOCÊ A INVESTIR EM UM INFOPRODUTO DA MANEIRA CORRETA

Independente se você é um infoprodutor, coprodutor ou ainda afiliado que deseja dar um salto na sua jornada digital, nós, da AM Contabilidade, somos capazes de ajudá-lo.

E antes que você pense que somos apenas “mais uma contabilidade”, leia com atenção: as coisas aqui são um tanto quanto diferentes.

Nós procuramos nos especializar no segmento digital justamente para entendermos as particularidades que afetam o seu setor.

Desde a área tributária, com o pagamento de impostos e o cumprimento das obrigações acessórias, até o planejamento financeiro, que lida com a variabilidade de receitas e carece de uma maior previsibilidade para otimização de resultados futuros.

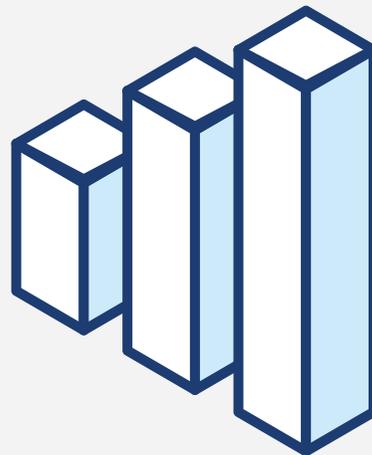
Logo, podemos cuidar de tudo isso de forma que você tenha tempo disponível para se dedicar aos aspectos estratégicos, criativos e à produtividade do seu negócio.

Por conhecermos a sua área e os desafios típicos que afetam o seu negócio, entendemos a sua necessidade e falamos a mesma língua que você.

Isso acaba nos concedendo uma capacidade de agir como consultores do seu negócio, caso você se sinta inseguro, com dúvidas e medos na gestão da sua empresa digital.

E o melhor, nosso trabalho acaba tendo um preço adaptado à realidade que você se encontra, então, você conta com pacotes de serviços que estão de acordo com o que precisa. Simples assim!

Portanto, cuidaremos das áreas contábil, financeira, trabalhista, da emissão de NFs, da certificação digital e até mesmo da terceirização financeira, enquanto você foca apenas na estratégia.



BÔNUS:

Agora, se você é um produtor digital, tem um curso e quer ensinar muito além do marketing digital e dos negócios para seu público, mas dar a eles noções contábeis, financeiras e burocráticas para manter a empresa em dia, nós podemos ajudá-lo.

Você pode firmar uma parceria conosco, na qual incluimos vídeo aulas dentro do seu produto a fim de ensinar toda a parte contábil, fiscal, tributária, financeira e trabalhista da gestão de uma empresa.

Entre em contato conosco e se torne um parceiro da AM Contabilidade!

 Av. Nelci Gonçalves de Simas, 515 - Jardim Vale Encantado
- Naviraí - MS

 contato@amcontabilidadeonline.com.br

 (67) 3461.5407 / (67) 99848.2308

