

BELLA M. N. C.

# 40 dicas para vender seu livro on-line

**Bônus!**  
Checklist  
para plano  
de ação!

(mesmo que você seja leigo(a) em vendas)

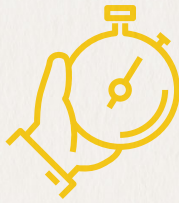
**Bella Diagramação © 2021**  
**Todos os direitos reservados**

**Aviso de reprodução proibida:**

Conforme a Lei 9.610/98, é proibida a reprodução total e parcial ou divulgação comercial sem a autorização prévia e expressa do autor (artigo 29).®

Revisão textual feita pela **maravilhosa:**  
**Camila Colombo** @/cahcolombosrevisa





## Como aproveitar este e-book ao máximo e poupar tempo

Abra o **checklist bônus** deste e-book para ir anotando ideias enquanto lê cada dica. Siga as instruções do checklist para aproveitá-lo da melhor forma. Leia e **APLIQUE** as dicas na ordem: básico, essencial e importante.

### **Básico**

São as dicas que são a base para uma presença on-line. Sem aplicá-las, você praticamente não existe na internet e, para vender, as pessoas precisam te encontrar.

### **Essencial**

Como o próprio nome diz, são dicas essenciais a serem aplicadas. Se não seguir essas dicas, você só será mais um(a) desesperado(a) gritando na multidão: “por favor, compre meu livro!!!”.

### **Importante**

São dicas que podem ser aplicadas ou não, mas, se o fizer, te trarão notoriedade on-line, seus(suas) leitores(as) podem se tornar verdadeiros(as) fãs.

**Pronto(a)? Vamos lá!**



## Proatividade com uma pitada de marketing

Eu sei, o mundo do marketing pode ser assustador! Acredite, mesmo para mim que trabalhei mais de nove anos em agências de marketing e publicidade como designer antes de me tornar diagramadora, é um aprendizado constante.

O fato é que, para divulgar e vender um livro, é necessário ter um plano de divulgação bem estruturado, que nada mais é do que um “cronograma” com o passo a passo das estratégias que você vai aplicar e as respectivas datas para colocar cada passo em prática. Mas calma, não precisa se desesperar que com este e-book. Você vai tirar isso de letra!

Como você já deve estar ciente, foi-se o tempo que o(a) escritor(a) era uma pessoa reclusa, que escrevia suas obras, confortavelmente, em uma “caverna” a salvo do mundo e, depois, com sorte, uma editora escolheria seu livro para, então, publicá-lo e vender milhares de exemplares.



4



Hoje o mundo mudou (ainda bem!), e publicar um livro, com ou sem editora, ficou mais fácil, porém, após lançá-lo, começa o verdadeiro trabalho: **vendê-lo!**

Para escrever este e-book, fui pesquisar a fundo o que estava acontecendo nesse mercado. Qual era a principal dificuldade de um(a) escritor(a)/autor(a), afinal? Publicar ou vender seu livro? Sinceramente, eu achei que era publicar o livro em si. O processo, o desenvolvimento do exemplar, toda aquela burocracia, enfim! Mas, para ter certeza, fiz uma pesquisa.

Me “infiltei” em mares desconhecidos: participei de grupos de escritores(as), fiz enquetes, formulário on-line de pesquisa e descobri que a maior dificuldade era divulgar e vender o livro após publicá-lo! **Olha só, eu estava enganada.**



Pesquisar e entender a necessidade do seu público faz parte de uma boa estratégia de vendas! Como você notou, eu tive que aplicar essa estratégia para escolher o tema deste e-book; se eu não tivesse feito isso, com certeza teria escrito um livro sobre “como publicar um livro”. O que, no caso, não te ajudaria muito neste momento, não é mesmo?



Para divulgar o seu livro, você precisará utilizar estratégias semelhantes às que irei te apresentar nas próximas páginas. Calma, que você não precisa ser expert em vendas ou mesmo ter feito um curso de marketing. Você precisa ter proatividade, vontade de aprender e, principalmente, AÇÃO!

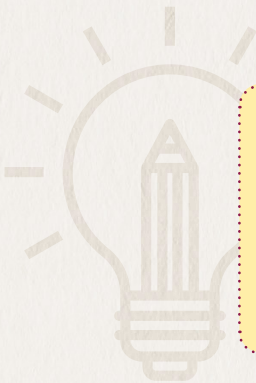
Neste e-book, **vamos trabalhar quatro pilares para ficar o mais simples possível**, ok? E, a partir desses pilares, vou te apresentar as 40 dicas. Você poderá escolher quais aplicar ou não, mas o sucesso na divulgação do seu livro depende do quanto você estará disposto(a) a se dedicar.

## 1º Pilar: Conheça seu público

No marketing, chamamos isso de “*conhecer o seu nicho*”. Nicho é uma parcela do mercado consumidor com interesses semelhantes. São as pessoas que têm interesse em determinado assunto, ideia ou conceito e, por isso, são potenciais consumidores(as) de determinado produto ou serviço.

**Por exemplo:** tenho um livro de receitas gourmet. Terei mais vendas divulgando esse livro em um grupo de apaixonados por carros ou em um grupo de pessoas que amam culinária gourmet?

Nesse exemplo, o grupo de pessoas que gosta de culinária gourmet faz parte do nicho ao qual meu livro é direcionado.



**DICA!** Qual é o nicho do seu livro? Pense quem poderia comprá-lo, quem tem interesse no tema, na história. Entendendo as necessidades e interesses do seu público, você conseguirá definir seu nicho.

### 2º Pilar: Seja presente no digital

Enquanto escrevia este e-book, fiz mais algumas pesquisas específicas sobre o perfil dos escritores e escritoras, quais deles tinham mais dificuldade ou não. Olhei perfis nas redes sociais e li artigos de editoras que aconselhavam escritores(as) a serem mais presentes no on-line.

Concluí, então, que ter presença on-line é um desafio para a maioria dos(das) escritores(as), pois muitos(as) deles(as) divulgavam somente em seus perfis pessoais, alguns(as) não tinham nem foto. Ao pesquisar os nomes no Google, só apareciam os perfis pessoais também.

**Para vender, hoje em dia, você precisa ser presente, estar nas redes sociais, ser apresentável e “encontrável”.** Darei mais detalhes de como fazer isso nas dicas básicas para iniciar.

### 3º Pilar: Tenha um plano de divulgação

Há duas formas de divulgar o seu livro: pesquisar dicas isoladas, pode ser deste livro mesmo, e ir aplicando isoladamente, sem critério ou estratégia. Você terá resultado? Talvez sim, talvez não, depende de muitos fatores. Mas, fazendo dessa forma, **será mais difícil entender onde está errando.**

A outra forma é ter um plano de divulgação, definir quais dicas aplicará primeiro, em quais dias utilizará uma estratégia específica, ir testando e vendo o que deu mais retorno para você e, em longo prazo, construir sua presença on-line e colher mais frutos do que somente vender seu livro, tais como: conquistar mais seguidores(as), mais leitores(as) e torná-los(as) verdadeiros(as) fãs.

### 4º Pilar: Notoriedade

Seguindo os três primeiros pilares e aplicando as dicas em seu plano de divulgação, aos poucos você terá todas as ferramentas para ser autoridade no tema de seu livro e ter notoriedade on-line. Dessa forma, seus(suas) leitores(as) se tornarão fãs e indicarão você para outros(as) leitores(as) do mesmo nicho. Você será convidado(a) para entrevistas, lives, parcerias. **Quanto mais conexões verdadeiras você criar, mais notoriedade terá.**





## Como estamos até aqui?

Até agora você já aprendeu que:

- para vender, precisa utilizar estratégias de marketing e que não é necessário ser um(a) expert em vendas para fazer isso;
- é essencial definir o nicho do seu livro para divulgá-lo para um público específico;
- precisa ter presença on-line para que as pessoas te encontrem e tenham interesse em comprar seu livro;
- é importante ter um plano de divulgação para aplicar estratégias específicas e colher mais resultados;
- aplicando os quatro pilares, você terá ferramentas suficientes para criar mais conexões verdadeiras, influentes e, com isso, ter notoriedade on-line sobre o tema do seu livro.

Agora, com essa base de informações importantes, você está preparado(a) para conhecer as 40 dicas para divulgar o seu livro! Então, abra o checklist bônus deste e-book para anotar os insights de cada dica e vamos lá!

# BÁSICO

## DICA 1

### Divulgue-se como escritor(a)/autor(a) em seu perfil pessoal

Você compraria um livro de alguém que não tem ao menos uma foto no perfil ou qualquer informação que indique que essa pessoa escreve livros? Onde você tiver um perfil pessoal, seja Instagram, Facebook ou Twitter, coloque uma foto sua em que esteja bem apresentável, como se fosse para a própria orelha do seu livro físico.

Escreva “escritor” ou “escritora” como apelido para aparecer ao lado do seu nome na rede social. Divulgue o link do seu site (se tiver) ou o link de onde vende o seu livro. Coloque o link de suas redes sociais (Fanpage, Instagram oficial do livro etc.). Coloque uma capa bacana no Facebook e no Twitter, com uma foto criativa dos livros que você escreveu.

Dessa forma, além dos(as) seus(suas) amigos(as) e familiares conhecerem seu trabalho e talvez comprem o seu livro, eles(as) podem indicar para outras pessoas (**se for interessante para eles(as), jamais force isso!**).

O seu perfil também ficará mais atrativo para potenciais leitores(as). Assim, quando você compartilhar algo interessante, ao entrar no seu perfil, a pessoa vai saber que você é escritor(a) e já terá ali os links para conhecer seu livro e seguir suas redes sociais.

## DICA 2

### Crie um perfil oficial como escritor(a) no Facebook e no Instagram

Você pode querer compartilhar tudo sobre o seu livro no seu perfil pessoal, mas isso não é o ideal por alguns motivos:

1. Seus(suas) amigos(as) e familiares não devem ser obrigados(as) a ficar vendo propaganda do seu livro quando não é interessante para eles(as). Eles(as) têm você no Facebook ou no Instagram deles(as) porque te amam e desejam compartilhar coisas da vida e do dia a dia com você, e não necessariamente comprar o seu livro;

2. Leitores(as) te seguirão no seu perfil pessoal, e não é legal misturar profissional com pessoal. Imagine só, você está seguindo um(a) escritor(a) no Facebook porque gosta das citações e curiosidades que ele(a) escreve e, “do nada”, ele(a) posta algo com opinião política contrária à sua. Ou então, você, como escritor(a), posta algo pessoal, em seu feed, de um momento especial, e um(a) leitor(a) seu(sua) comenta algo que não te agrada. Não é seguro ter alguém desconhecido ali tendo acesso à sua vida e a informações pessoais. Por mais que, atualmente, seja incentivado criar uma conexão com leitores(as) e seguidores(as), o seu íntimo deve ser preservado. **Aconselho fortemente ter perfis separados e evitar adicionar pessoas desconhecidas.**

Crie uma fanpage no Facebook e um perfil no Instagram para compartilhar os livros que você escreveu. Vincule esses dois perfis para que, ao postar no Instagram, a postagem apareça também no Facebook. Utilize esses perfis somente para seu trabalho como escritor(a). Assim, os(as) leitores(as) ficarão confortáveis para te seguir, e você estará seguro(a) protegendo suas informações pessoais.

### DICA 3

#### Poste a sinopse e a capa do seu livro

Um post interessante é divulgar a capa e a sinopse do seu livro. Muitas vezes, só a capa não basta para cativar o seu público, mostrar a sinopse e contar um pouco mais do que se trata o conteúdo do seu livro pode incentivar seus(suas) seguidores(as) a comprá-lo.

### DICA 4

#### Crie posts com trechos interessantes do seu livro

Essa é uma forma criativa de instigar um(a) seguidor(a) a comprar o seu livro, pode ser que o título e a capa despertem interesse, mas não ao ponto de ter uma compra (ou *conversão, como é chamado no marketing de vendas*). Mas, então, você compartilha um trecho interessante e *voilà!* Seu(sua) seguidor(a) compra o seu livro e se torna um(a) leitor(a)!

## DICA 5

### Poste imagens interessantes sobre lugares relacionados ao livro

Seu livro é sobre viagens? Poste imagens relacionadas aos capítulos. Escreveu um romance? Poste imagens de onde as personagens podem ter passado durante a história. Escreveu um livro de Direito? Poste imagens interessantes e relacionadas ao tema.

## DICA 6

### Faça perfis no Instagram para as personagens do seu livro

Você escreveu um romance ou aventura? Seu livro tem personagens? Que tal criar um perfil para eles(as) na rede social como se eles(as) fossem pessoas “reais”? Faça com que interajam entre si, crie expectativa entre os(as) seguidores(as), interesse. E, claro, coloque o link da venda do livro na bio de cada um(a) deles(as), para que os(as) seguidores(as) compre o livro e conheçam a fundo a história entre eles(as).

## DICA 7

### Tire fotos inspiradoras ou criativas do seu livro aberto

O Instagram é a mídia social que mais cresce atualmente e é perfeito para compartilhar fotos bonitas, inspiradoras e criativas. Está sem ideias? Digite a hashtag *#books* do Instagram e veja referências de fotos incríveis para você se inspirar a fazer fotos do seu livro aberto. Outro app legal para ter inspiração é o Pinterest. Pesquise imagens como referência e tire fotos do seu livro destacando as partes de que você mais gosta ou que o seu público pode achar mais interessante. Poste essas imagens e vídeos no feed e no story do seu Instagram e Facebook. Stories são ainda mais vistos que os posts, por isso, capriche ao compartilhar imagens criativas do seu livro.

## DICA 8

### Faça postagens relacionadas ao tema do seu livro

Vamos supor que você escreveu um livro sobre Direito aplicado ao dia a dia. Que tal compartilhar notícias ou artigos relacionados ao tema do seu livro? Às vezes, um(a) seguidor(a) pode acompanhar o conteúdo para se informar e, no final, tornar-se um(a) leitor(a). Tente explorar o tema do seu livro, quais notícias ou situações atuais você pode “ligar” ao tema? O que pode ser interessante para o seu nicho?

## DICA 9

### Disponibilize um capítulo gratuito para os(as) seus(suas) seguidores(as)

Pode ser que somente a capa e a sinopse do seu livro não sejam suficientes para instigar os(as) seus(suas) seguidores(as) e gerar vendas. Disponibilizar o primeiro capítulo gratuito pode gerar muito mais interesse, além de que, quando começamos a ler algo, fica aquela curiosidade para saber o que vai acontecer depois, não é mesmo? Faça o teste por um período e analise os resultados.

Lembre-se de salvar, de alguma forma, o contato desses(as) seguidores(as) que fizeram o download ou receberam o primeiro capítulo gratuito. Pode ser em uma página de captura de leads (e-mails e contato), por exemplo. Assim, você terá uma lista personalizada de pessoas do seu próprio nicho com interesse no seu livro (*no marketing digital, chamamos essa lista de mailing*).

## DICA 10

### Sorteie um exemplar autografado para os(as) seus(suas) seguidores(as)

Se você já tem uma base significativa de seguidores(as), pode ser muito interessante para eles(as) que você sorteie um livro seu, o que acha? Incentive-os(as) a curtir suas redes sociais, compartilhar o post oficial do sorteio, marcar amigos(as) leitores(as) com o mesmo interesse. Dessa forma, mais pessoas conhecerão o seu perfil e mais potenciais leitores poderão comprar seu livro. Lembre-se de entrar em contato novamente com o(a) ganhador(a) do livro para que ele(a) te diga o que achou e, quem sabe, isso também vire um post superinteressante.

## DICA 11

### Compartilhe os seus posts no seu perfil pessoal

Pode ser que seus(suas) amigos(as) e familiares nem lembrem mais que você lançou um livro ou que você é escritor(a). Ninguém é obrigado(a) a entrar no seu perfil 24h por dia para ver lá o link do seu livro na sua bio. Você precisa, uma vez ou outra, mostrar que as redes sociais do seu livro estão ativas e o que está “rolando” por lá. Fez um post legal e acha interessante compartilhar no seu perfil pessoal? Então, compartilhe! Não fazendo SPAM, está tudo certo. Falando em SPAM, isso nos leva à próxima dica.



## DICA 12

### **Evite fazer SPAM, se você não gosta, imagine as outras pessoas**

SPAM é fazer propaganda onde não foi chamado(a). Ninguém merece aquele parente ou amigo(a) chato(a) que fica enviando coisas para você comprar pelo WhatsApp, no grupo da família ou no feed das redes sociais. Ser insistente é ser um(a) chato(a). Às vezes, o seu livro pode até ser realmente interessante, mas, de tanto você ser o(a) desesperado(a) para vender e falar disso 24h por dia, acaba afastando as pessoas. Ninguém é obrigado(a) a comprar o seu livro quando não quer. Evite divulgar para quem não é do seu nicho ou para quem não pediu isso, como sua família e seus(suas) amigos(as), por exemplo. Seja legal, não seja chatão ou chatona.

## DICA 13

### **Jamais faça um post marcando todos(as) os(as) seus(suas) amigos(as) para comprar seu livro**

Você entra no seu Facebook e tem uma notificação que você foi marcado(a) em um post, você clica para ver, e um(a) amigo(a) seu(sua) marcou você e mais 3253253 pessoas desconhecidas em um post em que ele(a) está vendendo algo que nem é interessante. Você ficaria decepcionado(a), certo?

Se é ruim quando acontece conosco, imagina fazer isso com seus(suas) amigos(as). Nunca faça esse tipo de postagem, marcando um monte de gente para conhecer seu livro. Prefira fazer um post de “acontecimento” sem marcar ninguém, mas somente ao lançar o seu livro. O próprio Facebook já dará um destaque a esse tipo de postagem sem necessidade de você marcar as pessoas.

## DICA 14

### Participe de grupos de leitura e seja ativo(a)

Não tem nada pior que alguém que só entra no grupo para fazer propaganda de si e nunca interage com as outras pessoas. Participe efetivamente dos grupos onde está o seu nicho. Seu livro é sobre emagrecimento? Participe de grupos em que as pessoas buscam emagrecer. Dê dicas, interaja com elas, crie posts interessantes, crie conexões. E, quando for significativo, divulgue seu livro sobre o assunto. Seja realmente interessante para o seu público e tenha interesse nas necessidades que ele possui, muitas vezes, é daí que surgem ideias para novos livros (foi assim que nasceu este e-book, por exemplo).

## DICA 15

### **Pare de fazer propaganda em grupos que só têm escritores(as)**

Participo de alguns grupos de autores(as) e escritores(as), e percebi uma coisa: nesses grupos, raramente um(a) escritor(a) compra o livro de outro(a) escritor(a), estão todos divulgando o seu próprio livro e, no fim, vira um grande grupo de pessoas vendendo seu próprio trabalho sem olhar o do outro. Evite participar desse tipo de grupo em que há pouquíssima interação, sinceramente, é um tempo perdido. Concentre sua energia em grupos do seu nicho e seja ativo(a).

## DICA 16

### **Peça aos(às) seus(suas) leitores(as) que avaliem seu livro no site de vendas**

Está vendendo seu livro na Amazon? Que tal entrar em contato com seus(suas) leitores(as) e pedir que avaliem o seu livro na plataforma? Incentive o feedback, mesmo que negativo. Entre em contato para saber o que acharam e responda educadamente a todos(as), mesmo quem não gostou do seu livro. Pode ser que seja uma pessoa de mal com a vida mesmo ou talvez esteja em um dia ruim. E, também, pode ser que, de uma crítica, venha uma ideia interessante ou algo em que você não tinha pensado. Interaja com seus(suas) leitores(as) e incentive o feedback deles(as).

## DICA 17

### **Crie um destaque no Instagram e no Facebook com fotos dos(as) seus(suas) leitores(as)**

Ainda sobre feedbacks, que tal um destaque no story do seu Instagram com fotos de seus(suas) leitores(as) com o seu livro? Entre em contato com eles(as), incentive a interação, peça para tirarem foto ou gravarem um vídeo com o seu livro e avise que será para o destaque do Instagram oficial. Alguns(as) leitores(as) amam essa atenção e ficarão felizes em ajudar! Além disso, essas fotos ou vídeos incentivarão outros(as) seguidores(as) a comprar o seu livro.

Adaptando a ideia do destaque no Instagram para a fanpage do Facebook, crie um álbum com as mesmas fotos e vídeos. Peça aos(às) leitores(as) que tirem foto com o livro, no momento da leitura, ou destacando as partes de que mais gostaram. Isso incentivará os(as) seguidores(as) da fanpage a comprarem seu livro, além de ser muito bacana ter contato com seus(suas) leitores(as) e saber se gostaram do seu trabalho.

## DICA 18

### Divulgue curiosidades sobre o processo de escrita do seu livro

Como surgiu a ideia para escrever o seu livro? Foi uma viagem, uma experiência, uma situação ou uma pessoa em especial que te inspirou? Conte aos(às) seguidores(as) curiosidades interessantes sobre o processo para escrevê-lo. Esse tipo de postagem gera muito interesse, além de atrair mais seguidores(as), pois faz com que se sintam próximos(as) dos bastidores da “criação”.

## DICA 19

### Escreva artigos no LinkedIn relacionados ao seu livro

Essa dica é mais voltada aos livros com maior destaque no meio empresarial ou corporativo, que tem mais atenção nessa rede social que vem crescendo muito. Faça o teste, escreva artigos no LinkedIn de temas relacionados ao seu livro. Crie conexões, compartilhe seus artigos e sempre, ao final, nas últimas linhas, divulgue o seu livro à venda com o link para a compra. Lembre-se, também, de ter um perfil completo e apresentável no LinkedIn, com aquela foto de autor(a), seu nome e o título de “escritor ou escritora”, aquela foto criativa dos seus livros bem na capa. Faça o teste!

# ESSENCIAL

## DICA 20

### **Siga outros escritores(as), veja como eles divulgam os livros deles(as)**

Admira algum autor(a)? Que tal segui-lo(a) nas redes sociais? Principalmente aqueles(as) que têm o mesmo nicho que o seu. Observe o que eles(as) postam, como interagem com os(as) seguidores(as), anote, estude, aprenda. Com certeza, isso vai te ajudar a ter ideias criativas para os seus posts e para a divulgação do seu livro.

## DICA 21

### **Siga seus(suas) leitores(as) nas redes sociais, interaja com eles(as)**

É superlegal quando somos notados por alguém que admiramos, não é mesmo? Seja por e-mail, um comentário em rede social ou mesmo respondendo ao nosso story. Que tal dar esse presente aos(às) seus(suas) leitores(as)? Siga-os(as) nas redes sociais, curta e comente os posts deles(as), tenha interesse no conteúdo que eles(as) compartilham. Você verá que vai aprender coisas novas sobre o seu nicho e pode até mesmo fazer novas amizades. No meu Instagram

e na fanpage do Facebook, por exemplo, quando posto algo, todos(as) que comentam são clientes e parceiros(as) muito queridos(as), conheço 90% deles(as) e eu também os(as) sigo de volta e interajo com o conteúdo deles(as). É muito bom ter essa troca, que, com certeza, facilita muito sermos lembrados com mais carinho.

## DICA 22

### Participe de eventos on-line e lives

Que tal participar de um evento literário on-line? Se não existir um evento previsto, organize com seus(suas) amigos(as) escritores(as). Você pode começar com algumas lives: convide escritores(as) do mesmo nicho, interaja com o seu público trazendo um conteúdo diferente. Escolha um tema do momento relacionado ao livro de vocês. Eventos on-line e lives trazem muito resultado e notoriedade, além de serem uma ótima oportunidade para conquistar novos(as) seguidores(as) e, conseqüentemente, futuros(as) leitores(as).

## DICA 23

### Escreva artigos para sites e blogs

Isso traz muito resultado! Entre em contato com sites e blogs de opinião do seu nicho. Faça uma parceria, escreva artigos para eles e, em troca, terá um espaço para divulgar o seu livro

(no final do artigo, de forma sutil, claro). Esse tipo de estratégia é excelente para ampliar sua network e ter mais notoriedade entre os(as) leitores(as).

## DICA 24

### Evite fazer promoções sem necessidade

Seu livro acabou de ser lançado, e você já está pensando em fazer o dia do “livro grátis”? Nem pense nisso! Esse tipo de estratégia é válido, sim, mas precisa ser aplicado no momento oportuno e planejado com calma. Comece disponibilizando o primeiro capítulo gratuitamente.

Às vezes, as pessoas nem leram a sinopse do livro, e você já está dando o livro de graça. Você deve trabalhar a divulgação de uma forma que seu livro seja *desejado*, *valorizado*, assim, ele será comprado. Se você der um exemplar gratuito já no lançamento, as pessoas sempre esperarão esse tipo de promoção. Aplique as demais dicas deste e-book, com dedicação e calma, que você verá os resultados rapidamente e talvez sem a necessidade de fazer uma promoção tão radical assim.

## DICA 25

### Tenha uma versão digital do seu livro

E-books também são livros, livros digitais e com menor custo, acessível a todos os dispositivos, seja celular, seja tablet, seja



Kindle. Já pensou em vender uma versão digital do seu livro e ampliar o alcance das vendas? Há inúmeras vantagens tanto no custo quanto na “produção” e não há necessidade de o(a) leitor(a) ir até uma livraria, ele(a) pode pagar on-line e receber em poucos minutos.

### DICA 26

#### Esteja presente no Google Meu Negócio

Sabe quando pesquisamos o nome de alguém no Google, e a busca retorna informações sobre essa pessoa na lateral direita da tela? É exatamente isso que você precisa fazer! Entre no site do Google Meu Negócio e crie o seu perfil como escritor(a), coloque imagens do seu livro, sua biografia, sua foto, o endereço do seu site e contatos. Assim, quando pesquisarem o seu nome no Google, o primeiro destaque serão os seus contatos todos ali. Dessa forma, fica muito mais fácil de encontrarem você para uma entrevista, por exemplo, além de demonstrar ser superprofissional!

### DICA 27

#### Compartilhe seus diferenciais

Além de escritor(a), você tem mais alguma habilidade ou profissão? Compartilhe isso com o seu público! Acredite, esse tipo de conteúdo mostra às pessoas que você é gente como

eles(as) também (risos). Sério! Mostra uma empatia, gera admiração e cria conexões. Além de escritor(a), você também cozinha ou toca guitarra? O que te torna especial aos seus olhos? Compartilhe com os(as) seus(suas) seguidores(as).

## DICA 28

### Seja criativo(a) na sua comunicação

Depois de aplicar tantas dicas, stalkear outros(as) escritores(as) e seus(suas) leitores(as) (**dicas 20 e 21**), você já está com a cabeça borbulhando de ideias, não é mesmo? Que tal procurar uma forma criativa de divulgar o seu livro, que outra pessoa ainda não tenha feito? Você pode pensar que é loucura, mas acredite, seu livro é único porque você é único(a), não existe outro livro exatamente como o seu. Pense em uma forma criativa de mostrar às pessoas o quanto seu livro é interessante.

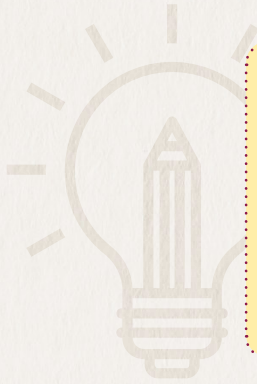
**Por exemplo:** vamos supor que você escreveu um livro de suspense. Que tal criar um enigma e compartilhá-lo on-line para que as pessoas o desvendem? Você pode fazer parceria com canais e blogs de mistério, para que compartilhem o enigma como algo verídico e, ao final, dar algum prêmio para o primeiro a desvendar o enigma, além, claro, de um exemplar do seu livro que tem relação com o mistério. Acredite, esse tipo de divulgação é muito criativa e pode viralizar.

Pense com calma, pesquise, com certeza, você terá uma ideia interessante e criativa, “fora da caixa”, para divulgar o seu livro.

## DICA 29

### Ame os(as) haters

Mais uma dica que pode parecer loucura ou tortura, mas é verdade. Não sei se você conhece, mas é mais ou menos como a música da Mc Melody: “Falem bem ou falem mal, mas falem de mim”. Comemore se o seu post gerou opiniões diferentes nos comentários e os(as) haters surgirem. O algoritmo das redes sociais não diferencia comentários de haters das mensagens de seguidores(as), tudo o que ele entende é engajamento. Quando mais comentários e reações seu conteúdo tiver, mais pessoas conhecerão o seu conteúdo. Haters atraem leitores(as), que comprarão o seu livro.



**MAS FIQUE ATENTO(A)!** É preciso ter cuidado para que o seu conteúdo não ofenda nenhuma pessoa, raça, religião, gênero ou orientação sexual. Fique atento(a) se realmente não está ofendendo as pessoas ou prejudicando alguém. Estando atento(a) a isso, está tudo bem.

# IMPORTANTE

## DICA 30

### Tenha um site com domínio próprio

Ter um site próprio com domínio personalizado (seunome.com.br) é atingir outro nível de profissionalismo, com certeza. Imagine a diferença entre buscarem seu nome no Google e não encontrar nada e buscarem seu nome e aparecer seu site profissional, com sua biografia, fotos do seu livro, redes sociais oficiais, com seus artigos, entrevistas, enfim. Isso passa uma imagem muito mais profissional e, com certeza, atrairá mais leitores(as).

## DICA 31

### Faça um blog no seu site

Artigos aparecem nos resultados de busca no Google. Se possível, tenha um blog no próprio site em que você escreve os seus artigos. Convide formadores(as) de opinião para escrever artigos no seu blog. Quanto mais conteúdo você tiver relacionado ao seu livro, mais o seu site aparecerá nas buscas do Google.

## DICA 32

### Envie o seu livro para formadores(as) de opinião

Influencers, jornalistas, booktubers e outros. Todos esses são formadores(as) de opinião e possuem grande audiência e notoriedade nas redes sociais. Entre em contato com aqueles(as) que fazem conteúdo para o seu nicho, negocie uma parceria, envie um exemplar do seu livro gratuitamente para que façam uma resenha, seja em formato de vídeo (preferencialmente) ou de artigo. Esse tipo de conteúdo gera muito engajamento e atrairá mais leitores(as) em potencial, que podem ter interesse em comprar o seu livro.

## DICA 33

### Impulsione alguns posts

Não só de divulgação gratuita vive um vendedor, ainda mais hoje, com tanta informação ao mesmo tempo na internet. Infelizmente, as redes sociais e o Google não entregam o nosso conteúdo para todos(as) os(as) nossos(as) seguidores(as) e audiência como era antigamente. Hoje em dia, para ser mais visto, é necessário investir no impulsionamento de algumas postagens. Se você percebeu que tem um post seu que está tendo mais comentários e compartilhamentos, experimente

impulsioná-lo. Pague uma quantia ao Facebook e alcance mais pessoas, vincule o anúncio ao Instagram também e, depois, analise os resultados. Com certeza, ajudará a atrair mais seguidores(as) e leitores(as).

## DICA 34

### Participe de podcasts

O seu nicho tem interesse em podcasts? Que tal fazer parceria com podcasts literários? Não existe algo assim no seu nicho? Que tal criar o seu próprio programa de podcast, gravar o seu conteúdo e chamar convidados? É uma forma criativa e diferente de se destacar, com certeza. Além disso, seu(sua) seguidor(a) não precisa olhar a tela do celular para ter acesso às informações que estão sendo discutidas, pode simplesmente ouvir enquanto trabalha, ou no trânsito, o que amplia o alcance do seu conteúdo. Se ninguém fez, seja o(a) primeiro(a)! Há vários tutoriais no YouTube que ensinam como criar o seu próprio podcast! Pesquise, estude e aplique!

## DICA 35

### Crie um canal no YouTube

O YouTube vem crescendo demais! Além disso, o Google prioriza resultados em vídeo nas buscas, ou seja, caso alguém do

seu nicho pesquise algo relacionado ao tema do seu livro no Google, o primeiro resultado será um vídeo no YouTube (caso exista) e, logo depois, artigos em blogs e sites. Ainda não existe um canal no YouTube sobre o tema do seu livro? Então, que tal começar a gravar?

### DICA 36

#### Faça produtos off e sorteie

Se tem uma coisa que as pessoas AMAM, é brinde. Falou em brinde, aparece muita gente querendo. Que tal, então, produzir alguns brindes relacionados ao seu livro e sortear no Instagram? Você pode fazer canecas, moleskines, camisetas, canetas, enfim. Há uma infinidade de opções. Isso atrai muitos seguidores que se tornarão leitores. Lembre-se de incentivar o(a) ganhador(a) do sorteio a gravar um story quando receber o prêmio, assim, você terá mais conteúdo para atrair ainda mais audiência.

### DICA 37

#### Vista a camisa do seu livro

Literalmente! Você não precisa divulgar diretamente o seu livro nas suas redes sociais. Você pode gravar um vídeo ou story falando de um assunto relacionado à sua obra e, sutilmente, usar uma camiseta com a capa do seu livro, ou uma caneca ali pertinho; aí, naturalmente: “Ai, que sede!”. Pimba! Mostra

a caneca ali, as pessoas já ficam curiosas e vão pesquisar ou até mesmo podem querer comprar uma caneca ou camiseta igual. Já aconteceu comigo! É uma estratégia muito legal.

### DICA 38

#### Tenha uma landing page para vender o seu livro

Você pode vender o seu livro em sites como Amazon, Hotmart, Eduzz etc., mas nada se compara a ter uma landing page (página de vendas) em seu próprio site. Essas páginas de venda são ideais para conduzir o seu leitor à compra do livro. Você pode colocar a sinopse, um vídeo contando como surgiu a ideia do livro, a sua biografia resumida, fotos de leitores(as) que já compraram o livro, avaliações de pessoas que gostaram, vídeos de booktubers indicando a obra e muito mais. É uma estratégia muito efetiva para vender mais livros.

### DICA 39

#### Venda o seu livro na Amazon

A Amazon é uma das maiores plataformas de e-commerce do mundo, com milhares de compradores diariamente. Através da Amazon KDP, é possível vender o seu livro no formato e-book e físico (impresso), o chamado “livro de capa comum”, disponível em diversos formatos de impressão. Anunciar o livro na Amazon amplia o seu alcance de vendas para milhares de leitores(as).



## DICA 40

### **Trate todos com respeito, mesmo os que não gostaram do seu livro**

O mundo é muito pequeno, e acredite: o mundo on-line é menor ainda. Uma mensagem ou comentário desrespeitosos, hoje, podem viralizar em segundos e se tornarem uma “bomba” amanhã. Evite, ao máximo, ser mal-educado(a) ou grosseiro(a). A confiança das pessoas, hoje em dia, está muito frágil com a “política do cancelamento” que vemos diariamente.

Não peço que tente ser perfeito(a), porque ninguém é, mas trate todos com respeito, mesmo os haters, mesmo os concorrentes desleais, mesmo quem não faz parte do seu público-alvo e mesmo que a pessoa não compre o seu livro. Faça o seu melhor para ter a melhor interação com as pessoas, para que sempre se lembrem de você de forma gentil. Não se preocupe com quem não gostar do seu livro ou de você, é melhor ignorar do que iniciar uma discussão e prejudicar a sua imagem. Acredite, fazendo isso, seus seguidores, amigos e familiares te admirarão ainda mais. Respeito em primeiro lugar, lembre-se sempre disso.

# CHEGAMOS AO FIM DESTE E-BOOK, MAS É O INÍCIO DA SUA JORNADA!

Se você utilizou o checklist durante a leitura, tem em mãos agora um plano de divulgação para aplicar! Siga à risca (se possível) cada etapa que planejou durante a leitura, aplique nos dias planejados e sucesso para você! Espero de coração que este material te dê muito resultado!

Boa divulgação e boas vendas!

**Compartilhe com os(as) amigos(as) que  
possam precisar deste conteúdo!**

Vou ficar muito feliz de saber o que você achou deste e-book.

Gostou? Tem alguma sugestão para melhorá-lo?

Ficou com alguma dúvida? É só falar comigo!



**Isabella Maria (Bella)**

WhatsApp (12) 98847-0411

[bella@belladiagramacao.com.br](mailto:bella@belladiagramacao.com.br)

[@belladiagramacao](https://www.instagram.com/belladiagramacao)

[belladiagramacao.com.br](http://belladiagramacao.com.br)

**Livros · E-books · Manuais**

**Livros Didáticos · Capas**



Links

## Referências



**Administradores.com** — 20 dicas quentes para divulgar seu livro:

<https://administradores.com.br/artigos/20-dicas-quentes-para-divulgar-seu-livro>



**Blog Clube de Autores** — Como divulgar seu livro

<https://blog.clubedeautores.com.br/2018/10/como-divulgar-seu-livro.html>



**Carreira Literária** — Como divulgar seu livro começando do zero

<https://www.youtube.com/h?v=q87QsWSHivo&list=PLDGAEu wD7ExmT44coKhGjXuyo4xVLKZ1w&index=3&t=0s>



**DVS Editora** — Como divulgar seu livro

<https://blog.dvseditora.com.br/como-divulgar-seu-livro/>



**Escritor Publicado** — 101 formas de divulgar seu livro

[http://escritorpublicado.com.br/marketing-literario/101-formas-de-divulgar-seu-livro/#.Xwdy\\_xOSnIV](http://escritorpublicado.com.br/marketing-literario/101-formas-de-divulgar-seu-livro/#.Xwdy_xOSnIV)



**Editora Seguinte** — Como é feito o marketing de um livro?

<https://www.youtube.com/h?v=dMj6oYky4hE&list=PLDGAEuWd7ExmT44coKhGjXuyo4xVLKZ1w&index=2&t=609s>



**Papo de Autor** — 5 dicas para divulgar o seu livro

<https://papodeautor.com.br/5-dicas-para-divulgar-o-seu-livro/>



**Papo de Autor** — Como divulgar seu livro no Facebook, o básico

<https://papodeautor.com.br/como-divulgar-seu-livro-no-facebook-o-basico/>



**Papo de autor** — 5 dicas para esculhambar a divulgação do seu livro

<https://papodeautor.com.br/5-dicas-para-esculhambar-a-divulgacao-do-seu-livro/>



**Publiki** — 20 dicas quentes para divulgar seu livro

<https://publiki.me/20-dicas-quentes-para-divulgar-seu-livro/>



**StrateDY** — 7 mandamentos de marketing imbatíveis para divulgar seu livro

<https://stratedy.com.br/7-mandamentos-de-marketing-imbativeis-divulgar-livro/>

