REDES SOCIAIS

AMOSTRA

AMOSTRA

DAVI LARANJEIRA

REDE SOCIAIS

Fique rico sem dancinhas ou passar vergonha

AMOSTRA

ACTUAL

Redes Sociais

Copyright © 2026 Actual
Actual é um selo da Editora Almedina do Grupo Editorial Alta Books.
(STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA).
Copyright © 2026 Davi Laranjeira
ISBN: 978-85-62937-65-1

Impresso no Brasil — 1ª Edição, 2026 — Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

L323r

1. ed. Laranjeiras, Davi

Redes sociais: fique rico sem dancinhas ou passar vergonha / Davi Laranjeira. – 1. ed. Rio de Janeiro : Actual, 2026.

280 p.; 15,7 x 23 cm
ISBN 978-85-62937-65-1

1. Redes sociais. 2. Comportamento digital. 3. Influencers. 4. Comunicação digital. 5. Negócios. 6. Vendas. I. Título.

CDD 658.872

Índice para catálogo sistemático:

1. Redes sociais: Marketing digital: Estratégias de vendas - 658.872

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books
Diretor Editorial: Anderson Vieira
Editor da Obra: Rodrigo Mentz
Vendas Governamentais: Cristiane Mutüs

Produtor Editorial: Eduardo de Proença

ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL

Rua Viúva Cláudio, 291 — Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 — Rio de Janeiro (RJ)
Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419
www.altabooks.com.br — altabooks@altabooks.com.br
Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br

Editora
afiliada à:

ASSOCIADO

AMOSTRA

Sumário

Nota	VII
Dedicatória	VIII
Prólogo	IX
Introdução	1
PARTE 1	5
Como eu vou ganhar dinheiro? – 16 maneiras	7
O que é ser rico?	11
Seja livre	13
PARTE 2	17
“Mas eu não tenho tempo para isso...” Tem sim!	19
Mas eu não tenho coragem...	21
E como eu perco a Vergonha?	25
Ame os Haters!	29
Pessoas se conectam com pessoas	33
PARTE 3	37
O que eu preciso para começar?	39
O segredo da comunicação	43
O que eu vou falar?	47

AMOSTRA

Como ser criativo 51
Como viralizar e ganhar milhões de seguidores 55
Eu preciso ter 1 milhão de seguidores? 59
Inteligência artificial 63
PARTE 4 67
Qual a melhor rede social para eu usar e ganhar dinheiro? 69
Como começar e fazer seu perfil crescer 75
Qual o melhor dia e melhor horário para postar – 4 Estratégias 81
Preciso gravar todo dia? 85
Melhor época do ano para postar e ganhar seguidores 89
Como o algoritmo funciona 93
O povo é sem memória e distraído mesmo 97
E quando o engajamento cair? 101
PARTE 5 105
Foto do perfil – 20 exemplos 107
Selo de verificado 119
PARTE 6 123
Como funciona cada tipo de post 125
Surfe as ondas 129
PARTE 7 131
Como fazer um vídeo viralizar? 133
AMOSTRA

16 segredos sobre os vídeos de milhões 137
Palavras coringas que conectam 149
Os 2 tipos de vídeos que o algoritmo ama 153
99 ideias de vídeos que bombam 159
PARTE 8 167
O que o povo gosta de ver 169
Estratégias infalíveis para bombar 173
Técnica para aumentar em 20x as visualizações 179
O poder dos "Destaques" 183
120 Ideias de Stories para 30 nichos diferentes 187
120 Ideias de Caixinhas de Perguntas que engajam 197
PARTE 9 209
Venda muito sem vender – 33 ideias 211
Seu negócio vai quebrar se você não fizer isso 223
FOMO MDFF 227
Como funciona a cabeça do cliente 231
PARTE 10 239
Hora de conseguir publis e ganhar dinheiro 241
Fórmula secreta infalível para conseguir publi 247
Qual preço devo cobrar? 253
Bônus 257
Epílogo 261
AMOSTRA

AMOSTRA

Nota

Para adquirir todo o conhecimento apresentado neste livro, levei anos. Foram anos dedicados ao estudo, ao trabalho e à aplicação prática.

Durante essa jornada, enfrentei tanto acertos quanto erros. Gastei muito tempo, dinheiro e enfrentei diversas frustrações.

Porém, foi apenas atravessando todas essas experiências que consegui alcançar o patamar atual.

Se, no início da minha trajetória, eu tivesse acesso a todo esse conhecimento, certamente teria alcançado meus resultados de hoje muito, muito, muito mais rápido!

Portanto, valorize esta oportunidade: o que levei anos para conquistar com muito suar, eu compilei aqui nesse livro e você poderá absorver tudo isso em apenas 3 horas de leitura.

Faça por merecer!

AMOSTRA

Dedicatória

Para Adalgisa, minha mãe. Que, mesmo duvidando às vezes, sempre me apoiou e esteve junto a mim desde o meu dia 1.À Jesus Cristo que me acompanhou em todos os dias na minha jornada e principalmente enquanto escrevia essa obra.

AMOSTRA

Prólogo

Queimem os navios!
Hernán Cortés, conquistador espanhol do século XVI

No final de 2019, enfrentei um momento decisivo: fui demitido.

Esse evento balançou meu mundo, pois percebi que era hora de abandonar a carreira corporativa que havia construído por mais de uma década.

Demorei a entender o porquê de nunca ter decolado no mundo corporativo. Mas a resposta foi simples, mesmo que depois de vários anos: aquelas pessoas e aquele mundo não eram para mim!

Era o momento de deixar o vírus do empreendedorismo, que sempre existiu dentro de mim, tomar conta e me guiar para realmente o que é o meu caminho.

Durante esse período, em um jantar com pessoas próximas, incluindo minha mãe, compartilhei meu desejo de empreender de corpo e alma. Lembro-me claramente de estar comendo uma pizza enquanto explicava o que havia acontecido, meus pensamentos e as ideias que tinha.

AMOSTRA

Minha mãe então expressou sua preocupação: "É, eu sei que você gosta de sair para comer, ir ao cinema nos finais de semana, e o que me preocupa é que você vai ficar sem dinheiro para fazer isso."

Naquele momento, respondi rapidamente: "Que maravilha, já fali antes de começar. Já estou sem dinheiro sem nem ter iniciado meu processo de empreendedorismo."

Se você está lendo esse livro, talvez já tenha passado por situações semelhantes ou esteja enfrentando exatamente essas incertezas agora, ponderando sobre como empreender, ser livre, não depender de patrões, nem de horários fixos. Mas, ao mesmo tempo sente-se perdido sem saber o que fazer.

Depois que ouvi essas palavras da minha própria mãe, percebi que precisava estudar e entender tudo o que estava em alta e era tendência no mundo do empreendedorismo.

Não podia falhar dessa vez!

Anteriormente, tentei empreender em diversas áreas, incluindo tecnologia da informação, minha primeira formação, e gastronomia. Algumas tentativas foram mais bem-sucedidas que outras, mas nunca me dediquei inteiramente.

"Queimem os navios!"

Essa frase, proferida por Hernán Cortez, o conquistador espanhol envolvido nas missões de conquista da América, ecoou no momento em que ele desembarcou no México. Ele disse isso aos seus marinheiros para que entendessem que não havia volta; os navios estavam queimados, e a única opção restante era vencer a batalha antes de poderem pensar em retornar para casa.

Essa lição foi crucial para mim, marcando o ponto de não retorno em minha jornada empreendedora. Decidi queimar meus próprios navios, mergulhando de cabeça no mundo do empreendedorismo!

Dediquei-me a absorver todo conhecimento possível por meio de cursos, podcasts, vídeos no YouTube, e livros focados em marketing digital, vendas pela internet, marketing de conteúdo, e redes sociais.

Já estava claro para mim que o presente e o futuro eram digitais, e para prosperar, eu precisava fortalecer minha presença online, mostrando às pessoas o que eu era capaz de fazer através da internet.

AMOSTRA

Com a chegada da pandemia, a realidade digital se tornou ainda mais evidente, reforçando a importância do meu foco no digital.

Contudo, antes de tomar a decisão radical de "queimar os navios", refleti profundamente.

Sabia que minha mãe, ex-namoradas, minhas irmãs ou amigos que não eram empreendedores, não tinham como prever meu sucesso ou fracasso.

Foi então que optei por buscar orientação de um mentor!

Durante aproximadamente dois meses, tivemos encontros semanais, nos quais eu buscava apenas uma resposta: eu estava louco?

A resposta que recebi foi afirmativa e motivadora: "Não, Davi, você não está louco! Já vi muitas pessoas sem talento que se dedicaram e conseguiram. Você tem talento e está disposto a se dedicar, então é impossível não dar certo."

Essas palavras selaram meu destino; não havia mais volta para mim.

Nesse meio tempo, comecei a criar conteúdo para as redes sociais e contratei uma agência, decidindo focar na venda de infoprodutos.

Minha paixão sempre foi ensinar e compartilhar conhecimento, uma veia que já se mostrava presente nas minhas experiências prévias como vendedor, consultor de negócios em gastronomia e líder nacional de treinamentos.

Esse desejo de comunicar e passar conhecimento foi ainda mais fortalecido durante minha faculdade de gastronomia, onde o entusiasmo crescia a cada novo truque e técnica culinária que eu descobria.

Pensava comigo: "Se todas as pessoas do mundo soubessem disso, suas vidas seriam transformadas."

Para te dar um breve resumo da minha jornada pessoal e profissional, nasci em Santos e morei no Guarujá praticamente a minha vida inteira, até mais ou menos os 25 anos.

Durante o ensino médio, fiz um curso técnico de informática e redes de computadores no SENAI em Santos. Depois, continuei minha formação acadêmica fazendo faculdade de Tecnologia da Informação, também em Santos. Na área de TI, tive a

AMOSTRA

oportunidade de iniciar minha própria empresa e trabalhar em grandes companhias, como UOL e IBM.

No entanto, com o tempo, percebi que aquela carreira não me satisfazia.

Estava ali mais pelo dinheiro do que por paixão, e quando você não gosta do que faz, e ainda por cima o dinheiro não vem, a frustração é maior ainda. Isso me causava uma mistura de sentimentos negativos, desde insegurança até ansiedade.

Até àquele momento, minha verdadeira paixão sempre era a culinária, algo que sempre gostei.

Com esse interesse em mente, decidi fazer uma grande mudança em minha vida: mudei-me para São Paulo para estudar Gastronomia!

Sim, comecei uma carreira do zero depois de 10 anos em outra carreira.

Sabia que precisava de uma excelente formação para ter uma chance de sucesso nesse novo campo. Por isso, optei pela Universidade Anhembi Morumbi, financiando meus estudos através do FIES, com apoio dos meus pais também. Eu não tinha nenhuma condição de custear a mensalidade da faculdade e me manter em São Paulo.

Essa foi a melhor decisão que tomei na minha vida até então!

Em menos de um ano na faculdade, ganhei um concurso gastronômico que me levou a estudar na Le Cordon Bleu em Paris, na França!

Eu cheguei mais longe na gastronomia em menos de um ano do que em toda uma década trabalhando com TI.

Depois dessa experiência, comecei uma nova fase da minha carreira, agora como consultor de negócios em alimentos e bebidas, trabalhando nas maiores indústrias de alimentos do mundo, gigantes do setor como Sadia, Perdigão, Nestlé, McCain, Unilever e Royal Prestige. Essa trajetória, embora desafiadora, confirmou que eu havia finalmente encontrado o meu caminho, dedicando-me a algo que realmente amava.

Agora que você já conhece um pouco da minha jornada, vamos retomar de onde parei, que foi o momento em que perdi meu emprego.

AMOSTRA

Após um mês dedicando-me seriamente à criação de conteúdo nas redes sociais, com o apoio de uma agência para manter tudo organizado e consistente, decidi apresentar um projeto que tinha em mente há anos para uma rede de supermercados.

Até então, minha ideia nunca havia sido levada a sério ou considerada para implementação. Porém, com o forte apoio das minhas redes sociais, um portfólio convincente e a clareza com que pude me expressar sobre quem eu era e o que propunha, a rede de supermercados viu o valor na minha proposta e fechamos um contrato de 40 mil reais.

Sim, em apenas 30 dias de trabalho sério nas redes sociais, consegui fechar um contrato que por anos nem sequer tinha sido ouvido por outras pessoas!

Esse foi apenas o começo de uma longa jornada, durante a qual fechei outros contratos, lancei meus infoprodutos e, após alguns anos, posso garantir: isso realmente funciona!

Hoje, tenho aproximadamente 2 MILHÕES de seguidores nas redes sociais, meus vídeos já ultrapassaram 500 MILHÕES de visualizações, e já faturei alguns milhões de reais.

E eu tenho certeza de que isso é apenas o início; tenho muito mais a oferecer e a ganhar.

Nesse contexto, lembro-me de um diálogo do filme "MIB: Homens de Preto", onde o Agente J (interpretado por Will Smith) pergunta ao Agente K (Tommy Lee Jones) sobre largar tudo que já tinha feito antes e entrar para a MIB: "Mas vale a pena?"

E a resposta do Agente K é um simples e direto "Sim, vale a pena!".

Eu sei que o medo de "queimar todos os seus barcos" pode ser paralisante, mas eu asseguro: você está no comando.

Com a estratégia certa, alguém experiente te guiando, e executando tudo o que você aprende de coração, minha resposta é a mesma do Agente K: "sim, vale a pena."

AMOSTRA

AMOSTRA

Introdução

O que é um Digital Influencer sem dancinhas?

> Não crie conteúdo para vender. Crie conteúdo que as pessoas queiram consumir e que as faça se interessar pelo que você faz.
>
> Gary Vaynerchuk

AMOSTRA

No mundo de hoje, a expressão "Digital Influencer" já se tornou parte do nosso vocabulário cotidiano.

Mas, traduzindo de forma simples, em português, é apenas “influenciador digital”.Então, o Digital Influencer é alguém que, por meio das plataformas digitais, tem o poder de influenciar as decisões de compra, opiniões e comportamentos de um público vasto e diversificado através de sua credibilidade, conhecimento, autoridade ou relação com seu público.

Ser um influenciador digital não significa ser aquela pessoa que aparece nas redes sociais passando vergonha fazendo dancinhas, macaquices, dublagens, memes e piadas.

Ser um influencer digital é, em essência, sobre utilizar as plataformas digitais para comunicar suas ideias, paixões e conhecimentos de maneira eficaz, atraindo e engajando um público que valoriza e confia no que você tem a dizer.

Compreenda de uma vez por todas: se você compartilha na internet sobre um tema que domina, falando do seu trabalho ou dos seus negócios, você está, de fato, influenciando pessoas por meio dos canais digitais.

Ou seja, você, que realiza essa ação, é um digital influencer!

O que pretendo demonstrar neste livro é que é possível ser autêntico, falar sobre assuntos que despertam sua paixão, divulgar honestamente o seu trabalho e negócios, e com isso finalmente alcançar o sucesso e reconhecimento que você merece.

Você ainda está cheio de medos e receios porque esta profissão ainda é nova.

Ela surgiu com o crescimento explosivo das redes sociais, tem se consolidado como uma carreira legítima e lucrativa.

Os números falam por si: estatísticas apontam um crescimento robusto no mercado de influência digital, com previsões indicando que os investimentos em marketing de influência podem alcançar cifras ainda mais multi bilionárias nos próximos anos.

Mais do que isso, estudos mostram que uma parcela significativa de consumidores confia nas recomendações de influencers tanto quanto, ou até mais, do que nas de amigos e familiares.

Contudo, é fundamental compreender que atingir o status de digital influencer de sucesso não vem sem esforço.

AMOSTRA

Esta não é uma jornada de sucesso garantido ou caminho fácil.

Exige dedicação, um trabalho árduo contínuo, e uma vontade incansável de se aprimorar. O campo está repleto de competição, e destacar-se requer não apenas criatividade, mas também uma estratégia sólida e um entendimento profundo de seu público.

Neste livro, vou guiá-lo por essa jornada, ensinando como se tornar um digital influencer autêntico, alguém que se destaca por ser genuinamente quem é.

Acredite, não é necessário recorrer a dancinhas no TikTok ou a qualquer tipo de conteúdo que não represente sua verdadeira paixão e identidade para chamar a atenção online.

Quero que entenda que vivemos em um mundo digital, e é por meio dele que você encontrará o caminho para o sucesso e a prosperidade que busca, tudo isso sem passar por situações constrangedoras ou se tornar motivo de piadas.

Prepare-se para embarcar em uma jornada transformadora que vai além de simplesmente construir uma base de seguidores - é sobre criar conexões verdadeiras, fazer a diferença na vida das pessoas e, claro, alcançar o sucesso e a liberdade que acompanham o reconhecimento como um influencer digital.

Vamos lá?

AMOSTRA

AMOSTRA

PARTE 1

DINHEIRO

A felicidade só é real quando compartilhada.
Christopher McCandless, Filme "Into the Wild" (Na Natureza Selvagem)

AMOSTRA

AMOSTRA

Como eu vou ganhar dinheiro? – 16 maneiras

A chave para ganhar dinheiro no novo mercado digital é entender que não é sobre a tecnologia, é sobre as pessoas.

Gary Vaynerchuk

AMOSTRA

Vamos ser diretos e objetivos: como você pode monetizar seu conteúdo digital e avançar rumo ao seu primeiro milhão? Aqui está uma lista prática para começar:

1. **Divulgar seus serviços:** Ofereça o que você faz de melhor.
2. **Vender seus produtos**: Use sua plataforma para comercializar seus próprios produtos.
3. **Publicidade para marcas:** Ganhe dinheiro com anúncios de marcas em seu conteúdo.
4. **Parceria com cupons de desconto:** Divulgue cupons em seu nome e receba uma comissão pelas vendas.
5. **Oferecer mentoria individual:** Compartilhe sua expertise através de sessões de mentoria.
6. **Prestar consultoria:** Forneça consultoria especializada em sua área.
7. **Vender lives exclusivas:** Ofereça acesso a conteúdo ao vivo especial.
8. **Promover eventos presenciais:** Organize e venda ingressos para eventos.
9. **Workshops e Webinars Pagos:** Organizar e vender ingressos para workshops, webinars ou outros eventos educativos online.
10. **Vender um curso online:** Crie e comercialize cursos digitais.
11. **Vender um livro digital:** Publique e venda seus próprios e-books.
12. **Monetizar visualizações de vídeos:** Ganhe com as visualizações no YouTube ou TikTok.

AMOSTRA

13. **Montar um clube de assinantes:** Ofereça conteúdo exclusivo para membros pagantes.

14. **Super Chats em Lives:** Plataformas como YouTube permitem que os espectadores paguem para poder fazer perguntas ou destacar suas mensagens durante a transmissão.

15. **Doação:** O Instagram e outras redes sociais oferecem aos seus seguidores a opção de fazer uma doação para o criador de conteúdo que gosta.

16. **Prestando Serviços de Social Media:** essa é uma das profissões que mais crescem no mercado e que faltam profissionais qualificados.

E tem mais!

Você também receberá muitos "mimos e recebidos" de pessoas e empresas interessadas em seu trabalho. Isso inclui presentes variados, além de ganhar também jantares em restaurantes, hospedagens em hotéis, massagens, descontos em serviços e produtos locais etc.

E tudo isso, eu vou detalhar aqui como você vai atrás para conseguir.

AMOSTRA

AMOSTRA

O que é ser rico?

A riqueza consiste muito mais em desfrutar do que em possuir.

Aristóteles

Confesso, poucas coisas me frustram mais do que o relativismo. Quando começamos a relativizar tudo, a meu ver, nos tornamos mais fracos. Isso se transforma numa desculpa, uma forma de nos

apoiarmos em justificativas para não enfrentar nossas próprias falhas ou a falta de ação para alcançar o que desejamos.

Então, vamos esclarecer uma coisa: não vou entrar naquela conversa de "ser rico é relativo, depende do que cada um deseja."

Não, não é sobre isso!

Ser rico significa não ser pobre. E ser pobre não é sinônimo de falta de dinheiro.

Na verdade, pobreza é o oposto de produtividade! Quem é produtivo, na essência, é rico!

Isso porque ao produzir algo, ao contribuir para o bem dos outros, essa energia volta para você de diversas maneiras, e nem sempre em forma monetária.

Imagine, por exemplo, uma pessoa que dedica seu tempo a ajudar os outros por meio de caridade. O que ela recebe em troca é amor.

Alguém que é professor ou produtor de conteúdo digital, essa pessoa compartilha conhecimento e recebe em retorno reconhecimento e gratidão.

E quem dissemina as palavras sagradas, como as de Jesus Cristo, recebe em retorno a benção divina.

Portanto, a recompensa não se limita ao dinheiro.

Meu objetivo neste livro é fazer você entender que, seguindo os passos que estou prestes a compartilhar, você alcançará a verdadeira riqueza! Isso porque você se tornará uma pessoa extremamente produtiva e terá a oportunidade de ajudar inúmeras pessoas, provavelmente mais do que jamais sonhou em sua vida.

E, como resultado dessa sua contribuição e produtividade, o dinheiro virá! Essa matemática é certa, te garanto!

Você terá dinheiro suficiente para viver livremente, para ser quem você deseja ser.

E, quem sabe, ganhe até mais dinheiro do que você jamais imaginou na sua vida.Vou aproveitar para contar uma coisa muito importante:O segredo do sucesso não é trabalhar muito...

É trabalhar com inteligência!

AMOSTRA