



Top Plataformas para Vender Ativos de Design Gráfico em 2024

Description

Neste artigo, vou abrir o caminho e compartilhar as **principais plataformas** em 2024 para vender seu trabalho de design gráfico e [ativos digitais criativos](#), para que você possa selecionar a plataforma ideal para lançar ou expandir seu negócio.

Você encontrará as principais opções de mercado para diversos propósitos, desde sites de comércio eletrônico versáteis, como **Etsy e Creative Market**, até plataformas especializadas feitas para a venda de downloads digitais, como **Marketsy.ai**. Além disso, explorarei oportunidades emergentes com os **mercados NFT** e darei dicas para maximizar as vendas por meio da automação de marketing.

O mercado para Vender Ativos de Design Gráfico e design digital online continua a crescer rapidamente em 2024.

À medida que mais empresas e indivíduos buscam maneiras convenientes de adquirir gráficos, modelos, fontes e outros materiais criativos, surgem mercados online para atender a essa demanda. Para designers gráficos, artistas 3D, fotógrafos e outros criativos, essas plataformas oferecem novas oportunidades para monetizar obras de arte e expandir o alcance do cliente.

Este artigo oferece uma visão geral das principais plataformas para vender ativos de design gráfico em 2024. Ele aborda os principais fatores a serem considerados ao escolher uma plataforma, incluindo taxas, alcance de público, opções de hospedagem de arquivos e muito mais. Esteja você apenas começando ou procurando aprimorar uma loja online existente, as recomendações aqui o ajudarão a maximizar os ganhos com seu trabalho criativo.

Qual é a melhor plataforma para vender design gráfico?

O Creative Market é uma das melhores plataformas para designers gráficos e artistas venderem seus ativos digitais, como templates, gráficos, fontes e muito mais. Aqui estão alguns dos principais

benefícios de usar o Creative Market:

- Grande alcance de mercado: o Creative Market possui mais de 5 milhões de clientes, oferecendo aos designers uma grande exposição para vender seus trabalhos. Seu mercado global conecta designers a compradores de mais de 150 países.
- Especialização em ativos de design: Ao contrário dos mercados gerais, o Creative Market concentra-se especificamente em ativos de design gráfico, como templates, gráficos, fontes, kits de interface do usuário etc.
- Baixas taxas de comissão: os designers recebem 70% de comissão em todas as suas vendas por meio do Creative Market. Suas taxas competitivas permitem que os designers monetizem seu trabalho.
- Upload e gerenciamento fáceis: o upload de designs é simples, com opções de upload em massa. O fácil acesso às estatísticas de vendas e a capacidade de gerenciar produtos tornam as vendas eficientes.
- Grande coleção de ativos: Mais de 1 milhão de produtos de design gráfico estão disponíveis, permitindo que os designers encontrem nichos e oportunidades menos competitivas.

Em resumo, com um mercado especializado em ativos de design, excelentes taxas de alcance e comissão, e ferramentas simples para gerenciar produtos, o **Creative Market** se destaca como a melhor plataforma para designers gráficos venderem seus trabalhos. Ele oferece ao ecossistema ideal para transformar habilidades de design em um negócio de mercado próspero.

Qual é a melhor plataforma para vender templates de design?

Marketsy.ai oferece uma plataforma poderosa para os criadores criarem e personalizarem facilmente uma loja online para vender seus modelos de design e ativos.

Alguns recursos principais que o tornam a melhor escolha incluem:

Marketplace

- Gere uma loja online completa e otimizada para a venda de produtos digitais com um clique
- Vitrine personalizável para exibir produtos lindamente
- Processamento de pagamento integrado e seguro

Recursos distintos

- Interface de arrastar e soltar para fazer upload e gerenciar produtos
- Análise avançada para rastrear vendas e comportamento do cliente
- Recomendações de produtos com tecnologia de IA para aumentar a conversão

Marketsy.ai capacita os criadores a transformar sua paixão em lucros de forma rápida e eficiente. Com lojas personalizadas, atendimento digital contínuo e recursos poderosos de comércio eletrônico, os criadores podem se concentrar na criação enquanto Marketsy.ai cuida do resto.

Em comparação com outras plataformas como ThemeForest, Creative Market e TemplateMonster, Marketsy.ai reduz o incômodo de construir, gerenciar e otimizar uma loja independente. É uma

solução completa para criadores que desejam vender modelos, gráficos, ativos 3D e muito mais.

Como posso vender ativos de design digital?

Você pode vender ativos de design digital de algumas maneiras diferentes:

Venda em seu próprio site

Quer o seu site seja um portfólio ou uma landing page com informações de contato, é um ótimo lugar para vender seu trabalho de design gráfico.

• Ter uma página de contato permite que clientes em potencial perguntem sobre a compra de seus ativos. Você pode listar os tipos de ativos disponíveis e os preços.

• Use um serviço como Gumroad ou SendOwl para entregar produtos digitais diretamente através do seu site. Esses serviços lidam com o processamento e entrega de pagamentos.

• Liste impressões de edição limitada ou outros produtos físicos conectados à sua arte digital que os clientes podem comprar.

Venda em marketplaces

Sites como Creative Market e Designhill facilitam o upload e a venda de uma variedade de tipos de ativos digitais. Você define seus próprios preços e fica com 70-85% de cada venda. Esses mercados têm um grande público de compradores.

Venda em plataformas de impressão sob demanda

Carregue seus designs para serviços de impressão sob demanda, como Redbubble, Society6 ou Zazzle. Eles produzem produtos físicos com suas obras de arte, como roupas, produtos domésticos, caixas de eletrônicos e arte de parede. Você ganha uma comissão por cada venda.

O segredo é ter uma vitrine que facilite aos compradores em potencial navegar pelo seu trabalho e fazer compras. Lide com o processamento e entrega de pagamentos por meio de serviços integrados. Os mercados e as plataformas de impressão sob demanda fornecem a infraestrutura e permitem que você se concentre na criação de ótimos designs.

Como posso vender meu design gráfico?

Vender seus designs gráficos online nunca foi tão fácil graças à grande variedade de mercados e plataformas disponíveis. Aqui estão algumas das melhores opções a serem consideradas em 2024:

Creative Market

Um site favorito entre os designers, o [Creative Market](#) é um lugar brilhante para vender seus designs online. Você pode vender gráficos, fontes, fotos e até ativos 3D. Publique-os no site e você terá um mercado potencial de mais de 5 milhões de membros.

- Mais de 5 milhões de clientes potenciais
- Venda fontes, gráficos, modelos, ativos 3D e muito mais
- Mantenha 70% de comissão sobre as vendas
- Fácil upload e gerenciamento

Marketsy.ai

Um início simples e um ajuste fino são a combinação vencedora desta solução. Seus ativos 3D, fontes, fotos ou gráficos podem ser vendidos em sua loja [Marketsy.ai](#), sendo exibidos e protegidos adequadamente

- Alguns minutos para lançar a primeira loja
- Venda ativos 3D, fontes, modelos, gráficos e muito mais
- 0% de comissão sobre vendas
- Flexibilidade com automações sem código

Design Hill

[Designhill](#) é outra ótima opção que permite vender logotipos, ativos de marca, ilustrações e muito mais. Você pode configurar um perfil de designer e atender às solicitações do comprador.

- Seja correspondido com as solicitações do comprador
- Comissão de 70% sobre vendas
- Taxas de plataforma baixas
- Boa exposição a potenciais clientes

Redbubble

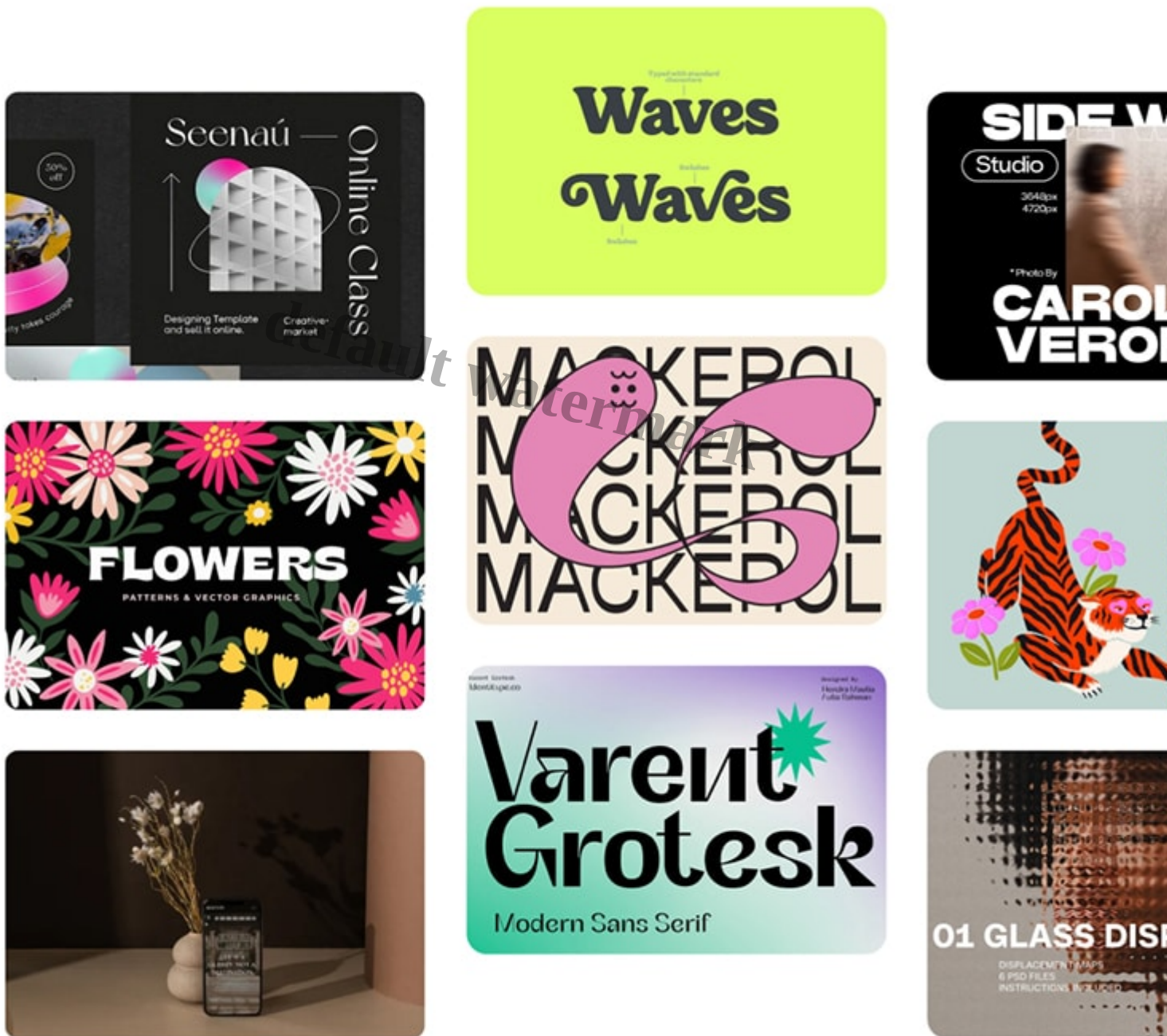
[Redbubble](#) é uma plataforma de impressão sob demanda onde você pode fazer upload de designs e eles cuidam da impressão e do envio. Quando seu trabalho é vendido você ganha uma comissão.

- Modelo de impressão sob demanda
- Sem custos iniciais ou estoque
- Venda roupas, produtos domésticos, estampas, adesivos e muito mais
- Ganhe comissão de 10-30%

A chave é encontrar mercados que correspondam ao seu tipo de ativo de design. Concentre-se em sites frequentados pelo seu público-alvo e ofereça o tipo de produtos ou arquivos que ele procura. Com a plataforma certa, você pode começar a lucrar com seu trabalho criativo online.

Melhores sites de venda de design gráfico em 2024

Explorar os melhores portais para comercialização de bens gráficos e de design em 2024: uma análise aprofundada sobre a experiência do cliente e a rentabilidade.



Creative Market: uma plataforma líder para a comercialização de obras gráficas online

O Creative Market figura como um dos mercados mais destacados para designers que almejam disponibilizar seus ativos gráficos, tais como esboços, tipos tipográficos, diagramas e afins. Alguns atributos primordiais da utilização do Espaço Criativo englobam:

- A vasta comunidade de usuários, ultrapassando a marca de 5 milhões de consumidores, oferece uma audiência consolidada para seu trabalho. Facilita a exposição e a descoberta.
- A interface clara e contemporânea simplifica a busca e aquisição de produtos pelos clientes.
- A possibilidade de estabelecer seus próprios valores confere controle sobre as margens de lucratividade.
- Estatísticas e dados de vendas valiosos auxiliam na otimização do desempenho de sua loja.
- Suporte para autorizações digitais resguarda as obras artísticas.

Comercialização de designs para empresas de moda e outros setores

Estratégias para designers estabelecerem parcerias com empresas de moda e outras organizações com o intuito de expandir sua presença no mercado.

Colaborações com varejistas de moda como Zazzle e Redbubble

Portais de impressão sob demanda, tais como Zazzle e Redbubble, possibilitam que designers enviem facilmente seus esquemas, que serão então impressos em produtos conforme as encomendas são realizadas. Isso elimina os entraves relacionados a estoque e logística.

Algumas sugestões para uma venda bem-sucedida nestes espaços:

- Adapte seus projetos de acordo com os produtos específicos oferecidos. Por exemplo, a Redbubble dispõe de mais de 70 tipos de itens, desde peças de vestuário até objetos domésticos.
- Utilize termos-chave pertinentes em títulos e descrições para facilitar a descoberta de seu trabalho. Realize pesquisas sobre termos de busca populares.
- Elabore modelos de produtos atrativos para exibir seus designs.
- Divulgue novos esquemas nas redes sociais e insira links para sua loja.
- Analise os dados de vendas a fim de identificar e criar mais exemplares de seus itens mais procurados.

O principal benefício desses portais reside no fato de que eles cuidam da impressão, envio e atendimento ao cliente em seu lugar. Assim, você pode concentrar-se inteiramente na criação.

Acordos de licenciamento com marcas de moda e mercadorias

O licenciamento de arte possibilita que as marcas utilizem seus desenhos em seus produtos mediante uma taxa acordada e/ou uma porcentagem de royalties. Isso amplia a exposição de seu trabalho, aumentando seu potencial de vendas.

Algumas dicas para alcançar o sucesso no licenciamento:

- Identifique marcas que estejam alinhadas com seu estilo e que ofereçam programas de licenciamento. Muitas empresas de moda e equipamentos o fazem.
- Prepare um portfólio destacando trabalhos relevantes para cada marca. Exponha os esquemas finais dos produtos.
- Elabore uma proposta de licenciamento resumindo sua experiência e os termos ideais para a parceria. Siga adiante.
- Seja flexível durante as negociações, buscando um acordo benéfico para ambas as partes.
- Promova seu trabalho quando ele for utilizado em produtos, garantindo maior visibilidade.

O principal benefício do licenciamento é aproveitar-se de marcas estabelecidas, com uma distribuição mais ampla, para gerar um maior impacto.

Mercados NFT: uma vanguarda para criadores

Os NFTs (tokens não fungíveis) emergiram como uma tendência crescente, fornecendo uma via para artistas e designers comercializarem suas criações digitais. Um NFT concede ao adquirente a posse exclusiva da versão original de um ativo digital, mesmo quando existem cópias em circulação. Esse fenômeno desvela um novo horizonte para a monetização de designs exclusivos.

Todavia, ingressar no universo dos NFTs também acarreta desafios. Como um designer que aspira vender arte NFT, é imprescindível compreender a dinâmica do mercado e selecionar uma plataforma que harmonize com seus projetos.

Comercialização de arte digital sob a forma de NFTs: oportunidades e entraves

A comercialização de arte digital através de NFTs desvela novas e instigantes oportunidades para designers:

- **Escassez e singularidade:** os NFTs possibilitam a venda de edições limitadas ou até mesmo designs únicos, conferindo aos compradores uma exclusividade de posse. Isso instaura uma aura de escassez e valor intrínseco.
- **Audiência e demanda global:** os mercados NFT conectam-no a uma audiência global de compradores motivados. NFTs renomados podem ser transacionados por valores exorbitantes.
- **Geração de royalties:** a maioria das plataformas NFT outorga-lhe a possibilidade de gerar royalties toda vez que seu NFT é revendido a um novo proprietário. Isso proporciona potencial para renda passiva contínua.

Contudo, você pode deparar-se com obstáculos ao adentrar no universo dos NFTs:

- **Competitividade exacerbada:** você compete com uma miríade de outros criadores, tornando-se desafiante destacar-se. Qualidade e estratégias de marketing astutas são cruciais.
- **Custos de plataforma:** a criação e venda de NFTs implicam taxas de plataforma e custos associados à blockchain. Os custos iniciais podem não ser compensatórios.
- **Implicações tributárias:** é necessário reportar os ganhos provenientes de NFTs como renda tributável na maioria dos países, o que pode ser um processo complexo.

Com um planejamento meticuloso, é possível superar esses desafios. Contudo, é crucial compreender que a comercialização de arte NFT não garante sucesso. O espaço encontra-se em constante evolução.

Selecionando a plataforma NFT adequada para seus ativos

Para maximizar suas chances de comercializar arte NFT com sucesso, escolha uma plataforma que esteja alinhada com seu estilo criativo e objetivos financeiros:

- **Estilo artístico:** alguns mercados NFT especializam-se em gêneros específicos, como 3D, fotografia ou designs de vanguarda. Opte por aquele que atraia colecionadores de sua vertente artística.
- **Amplitude da audiência:** procure plataformas com uma base de usuários consolidada e volume significativo de vendas em seu nicho. Isso indica uma demanda proveniente de compradores engajados.
- **Estrutura de taxas:** as taxas cobradas pela plataforma podem ser elevadas, especialmente em mercados proeminentes como o OpenSea. Equilibre os custos com o alcance da audiência.
- **Usabilidade:** se você é novo no universo dos NFTs, escolha uma plataforma intuitiva que simplifique o processo de listagem e venda de suas obras de arte digitais.

Avaliar esses critérios fundamentais auxilia na identificação do mercado mais adequado para comercializar seus designs NFT e alcançar colecionadores de arte que valorizam seu estilo de trabalho.

Leia também: [Como fazer e vender um NFT](#)

Plataformas de e-commerce: estabelecendo sua boutique virtual

Uma plataforma robusta de e-commerce é essencial para artistas e designers que buscam comercializar suas criações online de maneira autônoma. Duas excelentes opções a serem consideradas são Markettsy.ai, Shopify e WooCommerce.

[Marktsy.ai](#): a solução para um lançamento ágil do seu empreendimento

Marktsy.ai é uma plataforma de crescimento vertiginoso, onde os criadores inauguram suas boutiques de ativos digitais. Alguns dos privilégios notáveis incluem:

- Inicialização da loja em poucos minutos.
- Suporte de IA para elaboração de conteúdo otimizado para SEO para descrições de produtos.
- Automação desprovida de código através de integrações com Zapier, Pabbly, Altrato e outras.
- Ausência de comissão sobre vendas.

A rapidez excepcional na estreia de uma nova loja para o seu empreendimento torna o Markettsy.ai uma das alternativas mais vantajosas para produtos digitais. E as integrações com plataformas desprovidas de código proporcionam personalização infinita de fluxos para qualquer cenário e

modelo de negócios.

Shopify: plataforma sólida para o seu negócio de design

Shopify é uma das plataformas de e-commerce mais populares e abrangentes disponíveis atualmente. Alguns benefícios cruciais para designers incluem:

- Implementação descomplicada sem a necessidade de programação. É possível lançar uma boutique em menos de sessenta minutos.
- Diversos temas belíssimos e opções de personalização para exibir seu trabalho artístico.
- Hospedagem segura e escalável para sua boutique à medida que o tráfego cresce.
- Ferramentas de marketing, otimização de SEO, campanhas por e-mail e muito mais para promover vendas.
- Painel de controle robusto para gerenciamento de pedidos, estoque, remessas, impostos etc.
- Design responsivo para dispositivos móveis, permitindo que os clientes comprem em qualquer lugar.
- Integração com gateways de pagamento, transportadoras e outros serviços.

Com seu equilíbrio entre facilidade de uso e opções de personalização, o Shopify é uma excelente opção para a maioria das empresas de design que desejam comercializar seus trabalhos online. A plataforma cuida dos aspectos técnicos para que você possa se concentrar na criação.

WooCommerce: e-commerce personalizado para entusiastas do WordPress

WooCommerce é um plugin de e-commerce popular que transforma qualquer site WordPress em uma boutique online completa. Os benefícios para designers incluem:

- Liberdade total de design, uma vez que é baseado no WordPress.
- Capacidade de aproveitar outros plugins do WordPress para recursos adicionais.
- Checkout altamente personalizável, páginas de produtos etc.
- Software de código aberto com uma comunidade apaixonada por tirar dele.
- Custo mais baixo em comparação com algumas outras plataformas pagas.

Para designers que já possuem um site WordPress ou preferem software de código aberto, o WooCommerce oferece uma personalização extrema da experiência do usuário. No entanto, requer familiaridade com WordPress e um pouco mais de habilidade técnica.

No geral, tanto o Shopify quanto o WooCommerce são excelentes plataformas de e-commerce para comercializar trabalhos criativos online. O Shopify oferece um lançamento mais rápido e menos personalização, enquanto o WooCommerce permite controle total sobre a experiência do usuário. Avalie suas habilidades técnicas, necessidades de design e metas de negócios para decidir qual solução pode ser mais adequada.

Maximizando as vendas com automação de marketing e IA

Aproveitando as mais recentes ferramentas de IA de e-commerce, marketing por e-mail e automação para impulsionar as vendas.

Estratégias de marketing por e-mail para designers

O marketing por e-mail é uma técnica eficaz para que designers promovam seus produtos e se envolvam com os clientes. Aqui estão algumas estratégias a serem consideradas:

- **Envie e-mails de boas-vindas** para novos assinantes, apresentando-se e exibindo alguns de seus melhores trabalhos. Ofereça um código de desconto para incentivar a primeira compra.
- **Promova lançamentos de novos produtos** por meio de campanhas de e-mail dedicadas, destacando recursos e amostras dos novos trabalhos.
- **Ofereça acesso antecipado exclusivo a novos produtos** para seus assinantes de e-mail, tornando-os se sintam especiais.
- **Envie e-mails de abandono de carrinho** para recuperar compradores que deixaram itens em seus carrinhos. Lembre-os dos designs pelos quais estavam interessados.
- **Crie e-mails temáticos para ocasiões** como Natal e Dia dos Namorados para promover designs relevantes. Personalize as imagens e ofertas.
- **Compartilhe conteúdo dos bastidores**, como processos de criação, para promover uma conexão com os assinantes.
- **Segmenta sua lista para enviar e-mails direcionados** com base nas preferências do assinante para diferentes ativos de design.

Mecanismos de recomendação de produtos impulsionados por IA

Algoritmos de IA analisam o comportamento e as preferências do cliente para fornecer recomendações personalizadas de produtos. Isso resulta em:

- **Aumento das vendas** ao mostrar aos clientes itens que eles têm maior probabilidade de comprar com base em seus interesses. As sugestões de produtos baseadas em dados se convertem em taxas de conversão mais altas.
- **Maior descoberta de produtos** que os clientes talvez não encontrem por conta própria, mas que desejem. As recomendações ajudam a revelar itens relevantes.
- **Experiência do cliente aprimorada** por meio de personalização e sugestões relevantes adaptadas a cada comprador, com base em seus gostos únicos. Isso fomenta a fidelidade à marca.

Para aproveitar as recomendações de IA:

- **Instale um aplicativo de recomendação**, como [Yotpo](#) ou [Nosto](#), para começar rapidamente com o código de integração.
- **Exiba recomendações nas páginas de produtos**, no carrinho, no checkout, nos e-mails e em toda a sua boutique.
- **Destaque os itens mais vendidos** para aproveitar os designs populares.
- **Atualize as recomendações com frequência** para acompanhar as mudanças nos padrões de comportamento do cliente.

As recomendações de produtos impulsionadas por IA são uma ferramenta impactante no e-commerce que os designers devem utilizar para aumentar as vendas e a promoção da marca.

Plataformas inovadoras para comercialização de conteúdo digital

Explorando diversas plataformas além dos mercados convencionais para vender recursos gráficos e de design.

Gumroad e SendOwl: opções simplificadas para criadores independentes

[Gumroad](#) e [SendOwl](#) destacam-se como plataformas populares para criadores disponibilizarem produtos digitais diretamente à sua audiência.

Prós

- Configuração descomplicada – Simples para criar uma conta e começar a vender com o mínimo de complicações.
- Ausência de taxas mensais – Incide apenas taxas de transação nas vendas.
- Personalização da marca – Aplique sua identidade visual e design.
- Ferramentas de promoção por email – Envie campanhas por email aos seus clientes.

Considerações

- Exposição limitada – É necessário direcionar tráfego próprio para as páginas de vendas. As plataformas em si possuem pouca visibilidade.
- Menos recursos em comparação com plataformas de e-commerce completas.

Globalmente, Gumroad e SendOwl oferecem alternativas simplificadas para criadores independentes venderem produtos digitais através de páginas de checkout hospedadas. Embora careçam de alguns recursos avançados de e-commerce, representam uma entrada simples para a venda de downloads.

Payhip: plataforma multifacetada para distribuição de conteúdo digital

[Payhip](#) destaca-se como uma plataforma de e-commerce dedicada exclusivamente à distribuição de produtos digitais.

Características distintas

- Venda de uma ampla variedade de arquivos digitais – livros eletrônicos, PDFs, audiolivros, vídeos, fotografia, recursos de design.
- Flexibilidade nos pagamentos – Payhip oferece suporte a mais de 100 provedores de pagamento, incluindo PayPal e Stripe.
- Descontos e pacotes – Crie promoções e pacotes de produtos.
- Análises de vendas detalhadas – Acompanhe o desempenho de vendas e dados do cliente.
- Modelos de checkout adaptáveis – Os modelos são otimizados para dispositivos móveis e

desktops.

Payhip combina simplicidade na configuração com recursos avançados de e-commerce digital, tornando mais acessível para criadores estabelecerem um negócio online de distribuição de downloads. Embora faltem alguns recursos de marketing, fornece uma plataforma abrangente para a venda de produtos digitais.

Monetização de habilidades de design além da venda de ativos

Diversificar as fontes de receita através da oferta de serviços relacionados ao design e produtos produtivos pode ajudar os designers gráficos e artistas a maximizarem seu potencial de ganhos. Aqui estão algumas sugestões para expandir além da simples venda de downloads.

Oferecendo serviços de design personalizado em seu site

- Utilize construtores de sites como WordPress e Shopify para criar sua própria loja de serviços de design.
- Plugins como MemberPress facilitam a venda de acesso a serviços de design personalizado.
- Apresente pacotes com diferentes níveis de preço â?? desde design de logotipos até pacotes de identidade visual e design web.
- Mostre portfólio e depoimentos para construir confiança.
- Ofereça revisões ilimitadas para incentivar as vendas.
- Utilize marketing por email e páginas de destino para promover seus serviços.

Criação e venda de cursos e workshops online

- Identifique sua área de especialização â?? seja design de personagens, técnicas avançadas de Photoshop ou princípios fundamentais de branding.
- Divida seu conhecimento em um currículo de curso â?? incluindo videoaulas, recursos para download, questionários etc.
- Utilize plataformas como Teachable, Thinkific, Podia para comercializar seu curso.
- Promova através de redes sociais, listas de email e marketing de afiliados.
- Ofereça atualizações premium do curso, acesso a grupos exclusivos e sessões de tutoria personalizada.

Diversificar entre serviços e produtos digitais permite que os designers explorem suas habilidades de novas maneiras, ao mesmo tempo que criam fluxos de renda passiva através de conteúdos educativos e recursos.

Conclusão

A venda de ativos de design digital pode ser uma excelente fonte de renda para designers gráficos, artistas e criadores em 2024. Com o surgimento de plataformas como Creative Market, Storenvy e Etsy, há mais opções do que nunca para exibir e vender seu trabalho para potenciais compradores.

Com base nas informações fornecidas, aqui estão algumas conclusões importantes:

- O Creative Market mantém-se como um dos mercados mais populares para a venda de ativos de design gráfico, como modelos, fontes, gráficos etc. Sua audiência global e variedade de categorias os tornam a melhor opção.
- Os mercados de NFT emergem como uma alternativa para a venda de arte e designs digitais exclusivos. Entretanto, a competição é acirrada e construir uma audiência é crucial.
- Transformar habilidades de design gráfico em um negócio completo através da venda de ativos requer esforço. Ferramentas e recursos de software estão disponíveis, mas aprender sobre negócios e marketing é fundamental.
- Além dos mercados especializados, opções como Shopify, WordPress e Squarespace permitem que os criadores construam suas próprias lojas para vender ativos diretamente aos clientes.

No geral, as oportunidades para monetizar habilidades de design gráfico continuam a crescer. Encontrar o mercado e os produtos certos, desenvolver uma visão de negócios, construir uma marca e uma estratégia de marketing, e utilizar ferramentas para criar ativos de qualidade serão fundamentais para o sucesso. A demanda por conteúdo digital original só tende a aumentar, tornando agora o momento ideal para os designers começarem a vender seu trabalho.

Fonte: [Marketsy](#)

Category

1. Design Gráfico

Tags

1. assets
2. creative market
3. gráficos
4. marketplaces
5. print on demand
6. templates

Date Created

2024/04/26

Author

webmaster