Nome: _____ **Data:** _____ **Pontuação:** _____

Vender nomes de domínio premium por Valor máximo

Representação na corretagem de domínios, avaliações do lado do vendedor, contacto direcionado a compradores, transações em conta de garantia

VISÃO GERAL DA APRENDIZAGEM SOBRE A VENDA DE DOMÍNIOS PREMIUM

INVESTIDOR
ESTATUTO DE ESTUDANTE
Percurso de marca empresarial

PROTEGIDO
ATIVOS DE DOMÍNIO
Transferência de ativos de elevado valor

LICENCIADO
CONTA DE GARANTIA
Proteção confidencial do comprador

Bem-vindo! Este conjunto de atividades guia-te pelo processo de venda de nomes de domínio premium. Vais explorar critérios de avaliação, abordagem direcionada a compradores, confidencialidade do vendedor e protocolos de fecho com conta de garantia.

PONTOS DE CONTROLO DA FICHA DE TRABALHO

- [ ] **Partes 1-4: Domina a avaliação e a corretagem de domínios.**
- [ ] **Partes 5-7: Resolve puzzles de palavras cruzadas e sopas de letras.**
- [ ] **Partes 8-9: Resolve estudos de caso e o desafio de cifra.**
- [ ] **Parte 10: Revê as páginas de perguntas frequentes básicas e avançadas.**
- [ ] **Parte 11: Explora 10 factos interessantes do mundo real.**
- [ ] **Bónus: desafio Pensa rápido.**

Abrir o Guia de Corretagem de Domínios da VPN.com

URL: https://www.vpn.com/pt/corretor-dominios/vender-dominio-premium/

O teu roteiro de aprendizagem sobre vendas de domínios premium

- Avalia nomes de domínio premium com base no volume de pesquisa, em comparáveis e em métricas de CPC.
- Identifica potenciais compradores finais empresariais através de um mapeamento de mercado direcionado.
- Impõe uma discrição rigorosa do vendedor para proteger a margem de negociação e desencorajar propostas muito baixas.
- Utilizar contas de garantia (escrow) regulamentadas para verificar os pagamentos do comprador antes de iniciar as transferências.
- Elaborar estruturas de venda de ativos fiscalmente eficientes ao abrigo das orientações sobre mais-valias.

INSTRUÇÕES DO GUIA DE VENDA DE DOMÍNIOS PREMIUM

Responde às perguntas de escolha múltipla e de verdadeiro/falso, completa as frases de preencher espaços com o banco de palavras, associa as definições e resolve as palavras cruzadas e a sopa de letras. Aplica os teus conhecimentos à venda de domínios premium. Termina com a atividade bónus Pensa rápido.

VENDER DOMÍNIOS PREMIUM (INTRODUÇÃO)

Vender ativos de marca de grande valor exige abordagens estruturadas, referências de avaliação rigorosas e confidencialidade do vendedor. Recorrer a um corretor representante protege o poder negocial, filtra compradores empresariais reais e trata de contas de garantia (escrow) seguras para as transações.

LÊ CADA PONTO DE CONTROLO COM ATENÇÃO E ESCOLHE OU ESCREVE A RESPOSTA CORRETA.

Ponto de controlo 1: Desafio de escolha múltipla

1. Qual é o principal fator do preço de venda a retalho de um domínio?

- A. A procura dos utilizadores finais e a intenção comercial da marca
- B. O número de subdomínios registados
- C. A localização física do servidor de alojamento
- D. As taxas anuais de renovação do registador

2. Como protegem os corretores do lado do vendedor o poder de negociação do vendedor?

- A. Realizando contactos anónimos junto de compradores-alvo
- B. Divulgando publicamente os dados da empresa do vendedor
- C. Baixando os preços pedidos sem autorização
- D. Contornando sistemas de conta de garantia de terceiros

3. Que canal de vendas é o mais seguro para negócios de domínios de elevado valor?

- A. Serviços regulados de conta de garantia (escrow) de terceiros
- B. Transferência bancária direta antes da entrega do domínio
- C. Transferência imediata de domínio sem fundos verificados
- D. Troca de chaves criptográficas por e-mail

4. Que risco correm os vendedores ao revelar a sua motivação?

- A. Os compradores vão explorar a urgência para baixar as propostas
- B. O registador de domínios bloqueará as renovações
- C. Os motores de busca vão diminuir as classificações do domínio
- D. Os tempos de propagação do DNS vão aumentar

5. Que tratamento fiscal do IRS se aplica normalmente aos ganhos com domínios de investimento?

- A. Tributação de mais-valias
- B. Isenção normal de imposto sobre vendas
- C. Taxa de propriedade intelectual
- D. Encargo sobre serviços de valor acrescentado

Ponto de controlo 2: Desafio de verdadeiro ou falso

6 Pergunta (verdadeiro/falso) 6

6. As ofertas de domínios não solicitadas costumam começar no valor máximo de mercado.

- ◯ Verdadeiro
- ◯ Falso

7 Pergunta (verdadeiro/falso) 7

7. Os serviços de conta de garantia (escrow) licenciados protegem os vendedores ao verificar primeiro que os fundos do comprador foram compensados.

- ◯ Verdadeiro
- ◯ Falso

8 Pergunta (verdadeiro/falso) 8

8. Os domínios de investimento detidos há mais de um ano geralmente qualificam-se para mais-valias de longo prazo.

- ◯ Verdadeiro
- ◯ Falso

9 Pergunta (verdadeiro/falso) 9

9. Os vendedores têm de transferir os seus domínios para o registador do corretor antes de os listar.

- ◯ Verdadeiro
- ◯ Falso

10 Pergunta (verdadeiro/falso) 10

10. Um domínio .com de uma só palavra tem valor de escassez que exige preços premium.

- ◯ Verdadeiro
- ◯ Falso

Ponto de controlo 3: Inserção de termos-chave

Lê cada frase abaixo e preenche o espaço em branco com o termo correto do banco de palavras.

1. Os vendedores obtêm um relatório profissional de _____ para justificar os preços pedidos pelos domínios.

2. Um corretor realiza campanhas controladas de _____ para chegar a compradores de marcas.

3. Manter o _____ sobre a identidade do vendedor ajuda a desencorajar ofertas baixas.

4. Os fundos são depositados numa _____ licenciada antes da transferência.

5. Os corretores deduzem uma _____ percentual quando o negócio é concluído com êxito.

6. Otimizar o _____ de domínios de uma empresa financia aquisições que eliminam a concorrência na categoria.

BANCO DE PALAVRAS DE VOCABULÁRIO

AVALIAÇÃO COMISSÃO COMPARÁVEIS CONTA DE GARANTIA MAIS-VALIAS PORTEFÓLIO PROSPEÇÃO SIGILO

Escreve aqui as tuas respostas:

1. **2.**

3. **4.**

5. **6.**

Ponto de controlo 4: Associação de conceitos de domínios

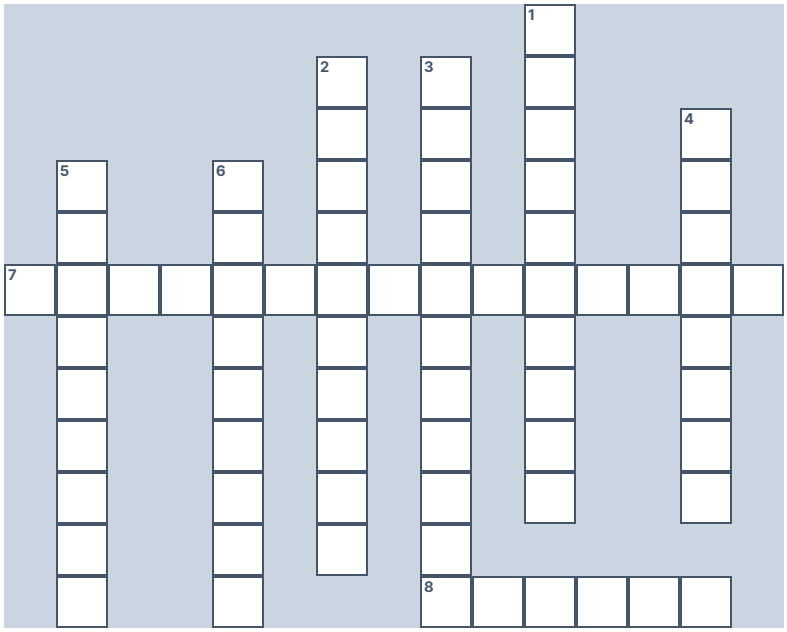
ASSOCIAÇÃO DE DEFINIÇÕES

Associa cada termo de vocabulário da esquerda à sua definição correta da direita, escrevendo a letra correspondente (A-H) na caixa de preenchimento.

☐	1. Avaliação de domínios	A	Dados históricos de transações de vendas de TLD semelhantes usados como referência.
☐	2. Abordagem ao alvo	B	Ocultar a identidade empresarial do vendedor durante as negociações.
☐	3. Vendedor furtivo	C	Avaliação objetiva do valor comercial de um nome de domínio.
☐	4. Retenção em conta de garantia	D	Tratamento fiscal que o IRS aplica aos ganhos com domínios detidos como investimento.
☐	5. Comissão de fecho	E	Sistema de segurança regulamentado que mantém os fundos do comprador seguros durante a transferência.
☐	6. Limpeza de carteira	F	Comissão do corretor deduzida do preço de venda final no momento do fecho.
☐	7. Vendas comparáveis	G	Vender ativos de domínios de fraco desempenho para investir em domínios premium.
☐	8. Mais-valias	H	Identificação e contacto programáticos de potenciais compradores empresariais.

Ponto de controlo 5: Palavras cruzadas

Resolve as palavras cruzadas escrevendo letras nas caixas brancas ativas. Os números correspondem às pistas abaixo.



HORIZONTAIS

7. Sistema regulado de segurança que mantém os fundos do comprador protegidos durante a transferência (15)

8. Ocultar a identidade empresarial do vendedor durante as negociações (6)

VERTICAIS

1. Tratamento fiscal que o IRS aplica aos ganhos com domínios detidos como investimento (10)

2. Vender ativos de domínio com fraco desempenho para investir em domínios premium (10)

3. Dados históricos de transações de vendas de TLD semelhantes, usados como referência (11)

4. Taxa do corretor deduzida ao preço final de venda no fecho do negócio (8)

5. Identificação e contacto programáticos de potenciais compradores empresariais (9)

6. Apreciação objetiva do valor comercial de um nome de domínio (9)

Ponto de controlo 5, alternativa: Pistas acessíveis das palavras cruzadas

Os utilizadores de leitores de ecrã e de teclado podem escrever as respostas das palavras cruzadas diretamente nos campos de texto abaixo.

HORIZONTAIS

7 horizontal: Sistema regulado de segurança que mantém os fundos do comprador protegidos durante a transferência (15 letras):

8 horizontal: Ocultar a identidade empresarial do vendedor durante as negociações (6 letras):

VERTICAIS

1 vertical: Tratamento fiscal que o IRS aplica aos ganhos com domínios detidos como investimento (10 letras):

2 vertical: Vender ativos de domínio com fraco desempenho para investir em domínios premium (10 letras):

3 vertical: Dados históricos de transações de vendas de TLD semelhantes, usados como referência (11 letras):

4 vertical: Taxa do corretor deduzida ao preço final de venda no fecho do negócio (8 letras):

5 vertical: Identificação e contacto programáticos de potenciais compradores empresariais (9 letras):

6 vertical: Apreciação objetiva do valor comercial de um nome de domínio (9 letras):

Ponto de controlo 6: Sopa de letras

Encontra os 8 termos-chave de vocabulário escondidos na grelha abaixo. As palavras podem estar na horizontal, na vertical ou na diagonal.

A F O K N D N C C D H I B A P
R L P W T I Y O F Y C S G X W
H F R T N O U N K R O D T S L
O P L M S L H T K P M H Y P L
I W P U N I Y A Q Q P B A L P
L M R B L G I D F I A N S Y C
O B O Z A I Z E Y B R N A V O
F X S M V S C G F P A W I Q M
E Q P X A H E A Y C V W L L I
T F E G L H Z R W C E O A R S
R J C X I X R A K Z I A V N S
O R A Z A R M N G S S W S G A
P L O W C J B T Y C C Y I O O
U Z O Z A U T I B H V P A X C
N M H P O X Y A Z X H O M I O

LISTA DE PALAVRAS DE VOCABULÁRIO

AVALIACAO PROSPECAO SIGILO CONTADEGARANTIA COMISSAO PORTEFOLIO COMPARAVEIS MAISVALIAS

Ponto de controlo 6, alternativa: Associação acessível de vocabulário

Associa cada um dos 8 termos de vocabulário da sopa de letras à sua definição correta, escrevendo a letra (A-H) no espaço em branco.

TERMOS DE VOCABULÁRIO

- **A. AVALIACAO**
- **B. PROSPECAO**
- **C. SIGILO**
- **D. CONTADEGARANTIA**
- **E. COMISSAO**
- **F. PORTEFOLIO**
- **G. COMPARAVEIS**
- **H. MAISVALIAS**

DEFINIÇÕES E CAMPOS DE ASSOCIAÇÃO

1. Taxa do corretor deduzida ao preço final de venda no fecho do negócio.
2. Vender ativos de domínio com fraco desempenho para investir em domínios premium.
3. Tratamento fiscal que o IRS aplica aos ganhos com domínios detidos como investimento.
4. Ocultar a identidade empresarial do vendedor durante as negociações.
5. Sistema regulado de segurança que mantém os fundos do comprador protegidos durante a transferência.
6. Identificação e contacto programáticos de potenciais compradores empresariais.
7. Apreciação objetiva do valor comercial de um nome de domínio.
8. Dados históricos de transações de vendas de TLD semelhantes, usados como referência.

Ponto de controlo 7: Desafio de palavras baralhadas

Desembaralha as letras abaixo para revelar conceitos e termos essenciais da corretagem de domínios. Escreve as tuas respostas nas caixas de resposta fornecidas.

1. **AILVACAOA** _____
2. **OSGLII** _____
3. **IOCSSOAM** _____
4. **AISRMAEVCOP** _____
5. **CPROESPAO** _____
6. **NETNDGRIAACOATA** _____
7. **OTPOFLIOER** _____
8. **ASASMVALII** _____

Atividade bónus: Pensa rápido

3 RESPOSTAS POR CATEGORIA. GANHA QUEM COMPLETAR PRIMEIRO A LISTA.

1	Coisas que tornam mau um nome de domínio			
2	Palavras que descrevem um bom negociador			
3	Coisas a verificar antes de comprar um domínio			
4	Coisas a fazer antes de vender			
5	Coisas que despertam o interesse de um comprador			
6	Endereços web famosos de uma só palavra			
7	Formas de definir um preço			
8	Coisas que tornam bom um nome de domínio			
9	Locais para vender um domínio			
10	Coisas que as pessoas vendem em leilão			
11	Tipos de compradores de domínios			
12	Extensões de domínio que conheces			
13	Formas de descobrir quem é o proprietário de um domínio			
14	Setores que precisam de um ótimo domínio			
15	Razões pelas quais uma empresa muda de nome			

Ponto de controlo 8: Estudos de caso de corretagem de domínios

Aplica os conceitos que aprendeste para resolver os cenários reais abaixo.

ESTUDO DE CASO 1: AVALIAÇÃO DE OFERTA NÃO SOLICITADA



Cenário: Um executivo recebe uma oferta não solicitada, por email, de 15 000 $ pelo seu nome de domínio de categoria premium. O domínio tem uma marca curta com palavra-chave e recebe tráfego orgânico de digitação direta.

Questão para debate: Analisa por que razão aceitar esta oferta diretamente é arriscado e explica como a avaliação e a abordagem de um corretor podem otimizar o resultado.

ESTUDO DE CASO 2: PROTEÇÃO DA IDENTIDADE DO VENDEDOR



Cenário: Uma entidade empresarial planeia vender um domínio premium antigo que está atualmente redirecionado para o site da sua marca principal.

Questão para debate: Explica os riscos estratégicos de anunciar o domínio publicamente com o email da empresa e descreve como um corretor garante a discrição do vendedor ao longo de todo o processo de venda.

Ponto de controlo 9: Decifrar o código

Um corretor de domínios protege o capital do cliente durante aquisições discretas. Usa a chave Letra-Número abaixo para decifrar a mensagem de cibersegurança, escrevendo as letras correspondentes nos espaços em branco.

CHAVE DE ENCRIPTAÇÃO DE LETRAS PARA NÚMEROS

A=1 B=2 C=3 D=4 E=5 F=6 G=7 H=8 I=9 J=10

K=11 L=12 M=13 N=14 O=15 P=16 Q=17 R=18 S=19 T=20

U=21 V=22 W=23 X=24 Y=25 Z=26

13	1	24	9	13	9	26	1		15		22	1	12	15	18

16	18	5	13	9	21	13		3	15	13

3	15	18	18	5	20	1	7	5	13

Mensagem decifrada:

DICA: CADA NÚMERO REPRESENTA A POSIÇÃO DESSA LETRA NO ALFABETO (P. EX., 1 = A, 2 = B, 26 = Z).

Ponto de controlo 10: Perguntas frequentes básicas sobre corretagem de domínios (Parte A)

Revê as perguntas e respostas mais comuns sobre a corretagem de domínios e as aquisições discretas.

Q1: Como é determinado o valor de mercado de um domínio premium?

O valor baseia-se no comprimento do nome, na popularidade das palavras-chave, nas vendas comparáveis, na extensão TLD (o .com tem o prémio mais elevado), no tráfego orgânico e na intenção comercial de CPC.

Q2: A VPN.com cobra taxas de listagem iniciais?

Não, a VPN.com não cobra quaisquer taxas iniciais pela representação do vendedor. Só recebemos uma comissão percentual quando o teu domínio é vendido com sucesso. [1]

Q3: Qual é a comissão típica nas vendas de domínios?

A VPN.com indica 15%-35% (mínimo de 5000 dólares), consoante a dimensão do negócio, em setembro de 2026. [1]

Q4: Posso vender o meu domínio de forma anónima?

Sim. Manter a identidade do vendedor confidencial ajuda a impedir que os compradores aproveitem as finanças das empresas para fazer propostas abaixo do valor.

Q5: Quanto tempo demora a vender um domínio premium?

A maioria das vendas premium fecha entre 30 e 90 dias, consoante a precisão do preço e os ciclos de contacto com compradores.

Ponto de controlo 10: Perguntas frequentes básicas sobre corretagem de domínios (Parte B)

Revê as perguntas e respostas mais comuns sobre a corretagem de domínios e as aquisições discretas.

Q6: Preciso de transferir o meu domínio para plataformas de anúncios?

Não. Manténs a propriedade e o controlo totais do teu nome de domínio no teu registador atual durante o processo de corretagem.

Q7: Que tipos de extensões de domínio vendem?

Concentramo-nos sobretudo em domínios .com premium, mas também representamos ccTLD de elevado valor (como o .ai) e extensões genéricas dominantes na sua categoria.

Q8: O que acontece se um corretor não encontrar comprador?

Se não for fechado nenhum negócio, o contrato de corretagem expira e não deves nada. Não há penalizações nem taxas de cancelamento.

Q9: Como transfiro o meu domínio depois de acordada a venda?

O teu corretor coordena a transferência, indicando-te que partilhes o código de autorização EPP ou que envies o domínio através do portal do teu registador.

Q10: Os fundos da transação estão garantidos?

Sim. Todos os negócios são concluídos através de um serviço de conta de garantia (escrow) licenciado, pelo que os fundos do comprador ficam retidos até a transferência do domínio ser confirmada.

Ponto de controlo 10: Perguntas frequentes avançadas sobre avaliação de domínios (Parte C)

Explora aspetos comerciais e de avaliação das transferências de domínios premium e do financiamento de arrendamento com opção de compra.

Q1: Como trata a lei fiscal do IRS as vendas de domínios premium?

Se um domínio for mantido como investimento, os ganhos são geralmente mais-valias; se for mantido durante mais de um ano, aplicam-se normalmente as taxas de longo prazo.

Q2: Como identifica um corretor potenciais compradores empresariais?

Mapeamos o panorama da concorrência, analisamos registos de marcas, estudamos bases de dados de financiamento de capital de risco e abordamos diretamente os responsáveis pela aquisição de marcas.

Q3: Qual é a diferença entre valor por grosso e valor a retalho?

O valor grossista é o preço que um domínio atinge em leilões líquidos de investidores. O valor a retalho é o que uma empresa utilizadora final paga para garantir o ativo de marca.

Q4: Posso aceitar uma oferta mas manter o histórico de indexação do domínio?

Não. A venda de um domínio transfere a titularidade completa do registo. As migrações de rebranding exigem o encaminhamento do valor das ligações históricas através de redirecionamentos 301.

Q5: Porque é o contacto direto com o vendedor menos eficaz do que recorrer a um corretor?

O contacto não solicitado de remetentes desconhecidos é frequentemente ignorado ou filtrado como spam, ao passo que os corretores estabelecidos têm mais credibilidade junto dos compradores.

Ponto de controlo 10: Perguntas frequentes avançadas sobre avaliação de domínios (Parte D)

Explora aspetos comerciais e de avaliação das transferências de domínios premium e do financiamento de arrendamento com opção de compra.

Q6: Qual é o papel de um NDA na corretagem do lado do vendedor?

Um Acordo de Confidencialidade impede que corretores e compradores divulguem o preço de venda do domínio, protegendo a reputação do vendedor no mercado.

Q7: Como evita o bloqueio de registador o roubo não autorizado de domínios?

O bloqueio do registador (clientTransferProhibited) impede as transferências até o proprietário pedir ao registador que o levante; o bloqueio de registo acrescenta verificações manuais.

Q8: O titular de uma marca registada pode sequestrar o meu domínio premium?

Só através da UDRP, se tiver sido registado e usado de má-fé; as palavras genéricas usadas de boa-fé normalmente não são alvo de ordem de transferência.

Q9: Como influenciam as métricas de CPC as avaliações do valor de domínios?

As palavras-chave com CPC elevado indicam forte concorrência entre anunciantes, mostrando que o tráfego orgânico que chega ao domínio tem elevado valor comercial.

Q10: Quando devo considerar uma estrutura de venda lease-to-own?

Os modelos de arrendamento com opção de compra alargam o conjunto de compradores, permitindo que as startups paguem por domínios premium em prestações durante um prazo acordado.

Parte 11: 10 factos e perspetivas do mundo real sobre corretagem de domínios

Revê estes factos reais, muito valiosos, sobre avaliação de domínios, aquisição discreta e segurança de contas de garantia (escrow).

1. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

A VPN.com cita mais de 100 milhões de dólares em carteira e transações de ativos digitais premium (em setembro de 2026). [1]

2. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

Os nomes de domínio .com genéricos de uma só palavra têm grande procura e surgem com frequência entre as vendas de domínios de milhões de dólares registadas publicamente.

3. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

Os domínios detidos como investimento são, em geral, ativos de capital para efeitos do IRS, pelo que as detenções de longo prazo recebem o tratamento fiscal de mais-valias. [2]

4. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

O contacto comercial não solicitado a partir de endereços de e-mail pessoais é frequentemente eliminado ou assinalado como spam pelas caixas de correio empresariais.

5. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

Os fornecedores de conta de garantia (escrow) licenciados mantêm o capital da transação em contas seguras para reduzir o risco de fraude por transferência bancária e de sequestro de domínios. [3]

6. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

Os nomes .com curtos de duas e três letras existem em número fixo e limitado, o que sustenta avaliações de base elevadas.

7. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

As campanhas de contacto da corretagem de domínios visam uma lista selecionada de utilizadores finais empresariais qualificados para cada anúncio.

8. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

Usar um corretor anónimo mantém privada a identidade empresarial do vendedor, impedindo os compradores de verificar a dimensão do seu financiamento.

9. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

O Google afirma que os redirecionamentos 301 e outros redirecionamentos permanentes não provocam perda de PageRank quando um site muda para um novo URL. [7]

10. PERSPETIVA SOBRE DOMÍNIOS

A Uniform Domain-Name Dispute-Resolution Policy (UDRP) da ICANN resolve litígios administrativos sobre marcas registadas sem ações judiciais. [4]

Referências técnicas e fontes

O guia de estudo e os puzzles interativos são compilados a partir das normas globais da ICANN, da WIPO UDRP e de contas de garantia (escrow) de domínios licenciadas.

REFERÊNCIAS ACADÉMICAS E DO SETOR

[1] VPN.com. (2026). Premium Domain Broker | No Fee Until We Close | VPN.com.

https://www.vpn.com/domain-broker/

[2] Internal Revenue Service. (2026). Topic no. 409, Capital gains and losses.

https://www.irs.gov/taxtopics/tc409

[3] Escrow.com. (n.d.). Securely Buy & Sell Domains & Websites Online.

https://www.escrow.com/domains

[4] ICANN. (2024). Uniform Domain Name Dispute Resolution Policy.

https://www.icann.org/resources/pages/policy-2024-02-21-en

[5] WIPO. (2017). WIPO Overview of WIPO Panel Views on Selected UDRP Questions, Third Edition ("WIPO Jurisprudential Overview 3.0").

https://www.wipo.int/amc/en/domains/search/overview3.0/

[6] ICANN. (n.d.). EPP Status Codes | What Do They Mean, and Why Should I Know?

https://www.icann.org/resources/pages/epp-status-codes-2014-06-16-en

[7] Google Search Central. (2026). How to move a site.

https://developers.google.com/search/docs/crawling-indexing/site-move-with-url-changes

Soluções: Ponto de controlo 1 - Escolha múltipla

1 Pergunta 1

Resposta correta: A

NOTA PARA O PROFESSOR

Qual é o principal fator do preço de venda a retalho de um domínio? → A procura dos utilizadores finais e a intenção comercial da marca

2 Pergunta 2

Resposta correta: A

NOTA PARA O PROFESSOR

Como protegem os corretores do lado do vendedor o poder de negociação do vendedor? → Realizando contactos anónimos junto de compradores-alvo

3 Pergunta 3

Resposta correta: A

NOTA PARA O PROFESSOR

Que canal de vendas é o mais seguro para negócios de domínios de elevado valor? → Serviços regulados de conta de garantia (escrow) de terceiros

4 Pergunta 4

Resposta correta: A

NOTA PARA O PROFESSOR

Que risco correm os vendedores ao revelar a sua motivação? → Os compradores vão explorar a urgência para baixar as propostas

5 Pergunta 5

Resposta correta: A

NOTA PARA O PROFESSOR

A: os ganhos com domínios detidos como investimento são geralmente tratados como mais-valias pelo IRS. [2]

Soluções: Ponto de controlo 2 - Verdadeiro ou falso

6 **Pergunta 6** — **Resposta correta: Falso**

NOTA PARA O PROFESSOR

Falso: os compradores não solicitados costumam abrir com uma oferta baixa, abaixo do valor de mercado do domínio.

7 **Pergunta 7** — **Resposta correta: Verdadeiro**

NOTA PARA O PROFESSOR

Os serviços de conta de garantia (escrow) licenciados protegem os vendedores ao verificar primeiro que os fundos do comprador foram compensados.

8 **Pergunta 8** — **Resposta correta: Verdadeiro**

NOTA PARA O PROFESSOR

Verdadeiro: o IRS trata os ativos de capital detidos há mais de um ano como de longo prazo, normalmente tributados a taxas mais baixas.

9 **Pergunta 9** — **Resposta correta: Falso**

NOTA PARA O PROFESSOR

Falso: os vendedores mantêm o domínio no seu próprio registador e só o transferem no fecho do negócio.

10 **Pergunta 10** — **Resposta correta: Verdadeiro**

NOTA PARA O PROFESSOR

Um domínio .com de uma só palavra tem valor de escassez que exige preços premium.

Soluções de vocabulário e grelha de avaliação

Grelha de classificação do professor: atribui 1 ponto por cada correspondência correta (8 pontos no total) e por cada termo de contexto (6 pontos no total).

PONTO DE CONTROLO 4: SOLUÇÕES – ASSOCIAÇÃO DE CONCEITOS

C 1. Avaliação de domínios	H 2. Abordagem ao alvo	B 3. Vendedor furtivo	E 4. Retenção em conta de garantia
F 5. Comissão de fecho	G 6. Limpeza de carteira	A 7. Vendas comparáveis	D 8. Mais-valias

PONTO DE CONTROLO 3: SOLUÇÕES – TERMOS-CHAVE

1 AVALIAÇÃO	2 PROSPEÇÃO	3 SIGILO	4 CONTA DE GARANTIA
5 COMISSÃO	6 PORTEFÓLIO		

PONTO DE CONTROLO 6, ALTERNATIVA: SOLUÇÕES – ASSOCIAÇÃO DE PALAVRAS

1 E – COMISSAO	2 F – PORTEFOLIO	3 H – MAISVALIAS	4 C – SIGILO
5 D – CONTADEGARANTIA	6 B – PROSPECAO	7 A – AVALIACAO	8 G – COMPARAVEIS

NOTAS DE DEBATE PARA PROFESSORES

Rigor da avaliação:
Verifica se os alunos compreendem como o comprimento do domínio, a extensão (.com, .ai) e o volume de pesquisa comercial determinam o preço da avaliação.

Segurança da conta de garantia (escrow):
Sublinha que os fundos são mantidos em contas de retenção licenciadas de terceiros antes de a alteração de titular ser verificada nos dados de registo (RDAP).

Representação discreta:
Destaca o papel dos NDA e da representação por terceiros na prevenção de preços especulativos abusivos durante a aquisição por uma empresa.

Soluções dos puzzles e notas para o professor

SOLUÇÃO DO CAÇA-PALAVRAS

A	F	O	K	N	D	N	C	C	D	H	I	B	A	P
R	L	P	W	T	I	Y	O	F	Y	C	S	G	X	W
H	F	R	T	N	O	U	N	K	R	O	D	T	S	L
O	P	L	M	S	L	H	T	K	P	M	H	Y	P	L
I	W	P	U	N	I	Y	A	Q	Q	P	B	A	L	P
L	M	R	B	L	G	I	D	F	I	A	N	S	Y	C
O	B	O	Z	A	I	Z	E	Y	B	R	N	A	V	O
F	X	S	M	V	S	C	G	F	P	A	W	I	Q	M
E	Q	P	X	A	H	E	A	Y	C	V	W	L	L	I
T	F	E	G	L	H	Z	R	W	C	E	O	A	R	S
R	J	C	X	I	X	R	A	K	Z	I	A	V	N	S
O	R	A	Z	A	R	M	N	G	S	S	W	S	G	A
P	L	O	W	C	J	B	T	Y	C	C	Y	I	O	O
U	Z	O	Z	A	U	T	I	B	H	V	P	A	X	C
N	M	H	P	O	X	Y	A	Z	X	H	O	M	I	O

SOLUÇÃO DAS PALAVRAS CRUZADAS

										M				
						P		C		A				
						O		O		I			C	
	P			A		R		M		S			O	
	R			V		T		P		V			M	
C	O	N	T	A	D	E	G	A	R	A	N	T	I	A
	S			L		F		R		L			S	
	P			I		O		A		I			S	
	E			A		L		V		A			A	
	C			C		I		E		S			O	
	A			A		O		I						
	O			O				S	I	G	I	L	O	

GUIA DO PROFESSOR PARA AS SOLUÇÕES DAS PALAVRAS CRUZADAS

HORIZONTAIS

7 horizontal: CONTADEGARANTIA Sistema regulado de segurança que mantém os fundos do comprador protegidos durante a transferência (15 letras)

8 horizontal: SIGILO Ocultar a identidade empresarial do vendedor durante as negociações (6 letras)

VERTICAIS

1 vertical: MAISVALIAS Tratamento fiscal que o IRS aplica aos ganhos com domínios detidos como investimento (10 letras)

2 vertical: PORTEFOLIO Vender ativos de domínio com fraco desempenho para investir em domínios premium (10 letras)

3 vertical: COMPARAVEIS Dados históricos de transações de vendas de TLD semelhantes, usados como referência (11 letras)

4 vertical: COMISSAO Taxa do corretor deduzida ao preço final de venda no fecho do negócio (8 letras)

5 vertical: PROSPECAO Identificação e contacto programáticos de potenciais compradores empresariais (9 letras)

6 vertical: AVALIACAO Apreciação objetiva do valor comercial de um nome de domínio (9 letras)

Palavras baralhadas e soluções da cifra

Chave de correção da atividade de reordenação de letras do vocabulário e do Desafio do Código Secreto.

CHAVE DE SOLUÇÕES DAS PALAVRAS EMBARALHADAS

1. AILVACAOA — **AVALIACAO**
2. OSGLII — **SIGILO**
3. IOCSSOAM — **COMISSAO**
4. AISRMAEVCOP — **COMPARAVEIS**
5. CPROESPAO — **PROSPECAO**
6. NETNDGRIAACOATA — **CONTADEGARANTIA**
7. OTPOFLIOER — **PORTEFOLIO**
8. ASASMVALII — **MAISVALIAS**

CHAVE DO DESAFIO DO CÓDIGO SECRETO

"MAXIMIZA O VALOR PREMIUM COM CORRETAGEM"

Chave de soluções dos estudos de caso de corretagem de domínios

A Estudo de caso 1: Avaliação de oferta não solicitada

Solução para o professor

CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO

As respostas dos alunos devem abranger os seguintes pontos:

- Análise de cenário: Um executivo recebe por email uma oferta não solicitada de 15 000 $ pelo seu nome de domínio premium de categoria. O domínio tem uma marca curta baseada em palavras-chave e recebe tráfego orgânico de digitação direta.
- Estratégia e solução recomendadas: Riscos de aceitar diretamente: Os compradores que contactam o vendedor começam muitas vezes com uma âncora baixa, muito abaixo do valor justo. Ao responder diretamente, o vendedor sinaliza falta de sofisticação de mercado. Valor do corretor: O corretor estabelece uma avaliação formal com base em vendas comparáveis, mantém o vendedor anónimo e cria tensão competitiva ao propor o domínio a outros utilizadores finais, fazendo o preço subir até ao valor justo.

B Estudo de caso 2: Proteção da identidade do vendedor

Solução para o professor

CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO

As respostas dos alunos devem abranger os seguintes pontos:

- Análise do cenário: Uma entidade empresarial planeia vender um domínio premium antigo que está atualmente redirecionado para o site da sua marca principal.
- Estratégia e solução recomendadas: Riscos da listagem pública: Associar publicamente a marca da empresa à venda convida os concorrentes a registar domínios semelhantes, alarma os clientes quanto a mudanças de marca e permite que os compradores consultem o financiamento da empresa para ganhar poder negocial. Discrição do corretor: O corretor faz a abordagem sob a sua própria marca, encaminha as comunicações de forma privada e só revela o nome do vendedor na documentação da conta de garantia (escrow) no fecho.