



GUIA COMPLETO

COMO

**CRIAR E VENDER
PRODUTOS DIGITAIS**

CAPÍTULO #1

Aqui está o que eu descobri depois de 7 anos no mundo digital e que pode te ajudar a ter resultados de verdade nos próximos 30 dias

Isso me deixou dias sem dormir direito.

Era domingo e depois do culto eu fui jantar com a minha esposa. Enquanto ela fazia o pedido eu olhei o meu celular e tinha um email dizendo o seguinte: *Amanhã é o grande dia.*

Era um novo produto que seria lançado no mercado brasileiro. Isso aconteceu em 2013.

Na época eu tinha uma agência chamada Nordeste SEO e eu estava ajudando muitos infoprodutores na geração de tráfego orgânico para os seus lançamentos.

Ali, sentado na mesa eu olhei para a laponira e falei:

Eu vou criar um produto. A primeira reação dela foi perguntar: Como você vai criar um produto e ao mesmo tempo vai cuidar dos clientes da agência?

Refletindo sobre a pergunta dela eu disse: Mas eu não preciso parar de cuidar dos clientes.

- Você não vê a rotina dos nossos clientes que são infoprodutores?

Ela questionou novamente.

- É você tem razão. Eu disse enquanto guardava o meu celular no bolso.

Mas aquilo ficou na minha mente.

Como eu consigo criar um produto sem que eu precise parar de atender os meus clientes? Sem que eu fique totalmente sem tempo para outras coisas como alguns dos meus clientes?

Foi quando alguns dias depois, conversando com um potencial novo cliente, ele me falou que estava frustrado, pois o produto dele tinha vendido apenas R\$45.000.

Foi ali, durante aquela conversa que a minha mente explodiu. É isso!

Eu não quero tentar freneticamente fazer uma grande quantidade de dinheiro com um produto, eu quero apenas gerar um lucro extra para a minha agência.

Talvez, isso possa até me ajudar a conseguir mais clientes. **Bingo!**

Voltando para casa eu virei para a laponira e falei: *Eu vou criar um produto digital.*

Ela olhou com aquele olhar que as mulheres olham: Nós já conversamos sobre isso.

Então eu disse: Sim, mas eu encontrei uma solução.

Qual? Ela perguntou?

Eu vou criar um Produto de R\$2.000 e vou vender para somente 12 pessoas. Eu quero somente gerar um lucro extra para a agência de R\$24.000.

É, parece uma boa ideia.

Bingo!

E foi assim que tudo começou. **12 Clientes de um curso de R\$2.000.**

Preste bem atenção no que eu vou te falar: As pessoas ficam tentando criar produtos seguindo o seguinte raciocínio: Que produto eu posso criar que seja DIFERENTE de tudo o que existe no mercado?

NÃO FAÇA ISSO!

É completamente diferente disso. A pergunta é:

O que existe no mercado que JÁ ESTÁ VENDENDO e que você possa oferecer algo COMPLEMENTAR.

A outra pergunta é: O que existe no mercado que já esteja vendendo muito bem e eu possa entregar de uma MANEIRA/FORMATO diferente.

Você não precisa brigar com os líderes do seu nicho. Faça eles trabalharem PARA VOCÊ. Crie produtos complementares ou em um estágio um pouco mais avançado.

Isso vai mudar TOTALMENTE a maneira como você pensa sobre produtos digitais. Sério.

Depois que eu descobri isso, eu fui de 3 produtos para 25 produtos. Por que?

PORQUE VENDE! É mais FÁCIL! É mais LUCRATIVO. Esse é o tipo de coisa que eu devia ficar calado e não “dar ideias” para os concorrentes.

Mas eu vou te contar um segredo. ELES TRABALHAM para mim. Todos os Dias.

Eu não faço nenhuma questão de ter um produto com dezenas de milhares de alunos. Eu vejo produtos como FONTES DE LUCRO. É como se fosse uma ação na bolsa de valores.

Tem dia que vale mais, tem dia que vale menos. Mas ele SEMPRE gera algum lucro. E quando eu preciso de uma nova fonte de lucro? Eu CRIO um NOVO.

Existem pessoas tentando criar um único produto há mais de 12 meses, outros só tem 2 produtos. É muita oportunidade sendo jogada fora.

“Mas eu quero ter um super produto de qualidade” Amigo, você NÃO é a Apple. E mesmo se fosse, a Apple lança produto novo o tempo todo.

E tem mais, qualidade para você significa 10 mil aulas? O seu cliente não acha isso.

Antes de continuar e explicar exatamente qual foi o processo que eu utilizei para criar e vende o meu primeiro produto, ainda em 2013, praticamente sem lista de emails, sem autoridade como produtor, eu quero falar sobre a Oportunidade Perdida no marketing digital.

R\$10.000 CONTINUA SENDO R\$10.000 OU VOCÊ VIROU O BILL GATES?

Quando eu vi aquele empresário frustrado porque vendeu apenas R\$45.000 em pouco mais de uma semana, nada daquilo fazia sentido para mim.

Para fazer R\$45.000 eu precisava atender bons clientes de consultoria. Mas um tempo depois eu descobri o porque ele não estava tão feliz assim. R\$45.000 era o que ele tinha faturado, o lucro líquido dele não tinha passado de R\$15.000.

Agora tudo fazia sentido.

Mas a partir disso eu tive ainda mais certeza do que eu queria. Se eu conseguisse criar um produto que me gerasse um lucro extra para a minha empresa, eu conseguiria ter uma nova fonte de faturamento e estava diversificando os meus ganhos.

Eu estava quase me sentindo um investidor comprando ações na bolsa de valores. Então eu aprendi essa primeira e importante lição:

Nunca comece criando um produto pensando em tentar viver dele ou que ele irá vender milhões. Comece simplesmente pensando em gerar um lucro extra ou uma renda extra.

Se você é um empregado de carteira assinada e ganha R\$5.000 por mês, sua meta deveria ser criar um produto digital que pudesse lhe gerar R\$2.000 por mês a mais.

Naturalmente, com o passar do tempo você pode conseguir alcançar os mesmos R\$5.000 do seu salário.

Se você é um consultor ou dono de agência e cobra R\$3.000 pela sua consultoria. Sua meta deveria ser ter um produto digital que pudesse gerar inicialmente R\$3.000.

Você iria experimentar ganhar R\$3.000 de uma maneira diferentes. O esforço e o investimento para fazer R\$3.000 é completamente diferente do esforço e investimento para fazer R\$300.000.

Você só precisa fazer uma simples pergunta: *Você realmente precisa de R\$300.000 agora? Hoje? Imediatamente?*

Ou você pode ir naturalmente alavancando os seus números? Pouco a Pouco?

Particularmente eu não gosto de falar publicamente dos meus números, não acho necessário e em muitos casos mais atrapalha do que incentiva.

Mas vou tentar abrir um pouco desses bastidores sem parecer arrogante e sem querer colocar em você uma pressão desnecessária.

Mas aqueles R\$24.000 em produtos digitais, alguns anos depois se transformaram em aproximadamente 8 milhões (de LUCRO).

Eu continuo simplesmente criando novos produtos para gerar uma nova fonte de receita e nunca tentando criar um produto que irá gerar milhões. (Eventualmente você conseguirá um produto assim, mas ele irá fazer 1 milhão em 12, 24 meses).

Você consegue esperar 6 meses para lucrar de R\$25.000 até R\$100.000 ou 24 meses para lucrar 1 Milhão?

Se você consegue esperar e não precisa desesperadamente vender muito um produto que sequer foi criado, a minha conversa é com você.

Quando você pensa em criar um produto digital para fazer R\$10.000 ou R\$15.000 por mês, tudo fica extremamente mais simples. Começando pelo produto.

Você não precisa criar dezenas de bônus, não precisa fazer grandes promoções ou parcerias, não precisa de muitas pessoas na sua lista de emails, tudo fica absurdamente simples.

E aqui vem o GRANDE segredo. Presta bem atenção nisso.

Quando você cria um produto para gerar uma renda extra ou um lucro extra, você pode entregar uma experiência diferente, pois você tem naturalmente um número menor de pessoas.

Quando eu vendi o meu primeiro produto, chamado **“Formação SEO na Prática”, eu criei 4 módulos e fiz uma série de 4 lives AO VIVO.**

Mas como eram apenas 12 pessoas, eu permiti que durante 90 dias, cada participante me enviasse emails com dúvidas e ainda pedi que eles fizessem alguns exercícios.

R\$24.000 na época, representava 4.8 clientes de consultoria. E agora eu tinha conseguido gerar aquele lucro para a minha agência de uma maneira completamente diferente.

Rapidamente eu entendi que eu tinha que separar as fontes de lucro e então comecei a fazer uma tabela dos clientes da agência X tabela da venda do treinamento.

UMA VENDA QUE VALEU POR 1.000

Eu ainda morava em Fortaleza, quando viajei para São Paulo para fazer uma reunião com um dos meus clientes de consultoria. Durante a reunião eu comentei que tinha feito uma estratégia para vender o meu novo curso.

Um dos participantes da reunião perguntou: Como é esse curso?

Então eu fui explicando, eu basicamente ensino em 4 módulos as 4 fases dos projetos de SEO que eu entrego para os clientes. Só isso.

De alguma forma ele achou a página do curso e ao final da reunião ele me procurou e falou:

-Eu estou interessado em comprar o curso. Eu tenho um colega que também está muito interessado.

- Você pode fazer um preço especial?

- Na hora eu falei: Compra ainda hoje que eu libero 2 vagas pelo preço de 1.

10 minutos depois ele fez o pagamento. **Bingo!**

O que você está prestes a aprender pode literalmente virar o seu novo cartão de visita. Quando você tem um produto digital, um jantar, uma reunião ou uma palestra, pode gerar vendas com o mínimo de esforço.

Mas POR FAVOR, preste bem atenção no que eu estou explicando. Eu não estou falando sobre um SUPER PRODUTO, com 10 mil aulas e 50 mil bônus. Estou falando do simples.

As pessoas querem o resumo do resumo.

Você não precisa de “produtões”. Se você entender essa Lição, em poucos dias você será capaz de criar um primeiro produto. Muito provavelmente não irá faturar milhões, mas pode colocar um dinheiro a mais na sua conta bancária, talvez, pelos próximos 5, 10 anos. Ou quem sabe mais.

Vamos fazer um breve resumo do que falamos até agora:

#01 - Crie um Produto com a meta de Renda Extra ou Nova Fonte de Lucro

#02 - Coloque uma meta muito baixa de vendas e muito alta de margem de Lucro

#03 - Não tente criar um produto muito complexo, com bônus, muitos módulos (Algo simples)

#04 - Pense em algo que você possa entregar de maneira diferente (Lembre-se: serão poucas pessoas)

#05 - R\$10.000 continua sendo R\$10.000. (Não menospreze o dinheiro)

#06 - Se você tiver calma e paciência, os números irão aumentar naturalmente

No próximo capítulo eu vou falar sobre a melhor estratégia para você definir o formato do produto, o preço, o modelo de entrega do produto e como definir suas metas.

Antes de terminar esse capítulo, me deixe acrescentar só mais uma informação:

O meu primeiro produto foi criado em aproximadamente 7 dias. A primeira campanha foi organizada em cerca de 10 dias. 20 Dias depois eu estava pronto para começar as primeiras vendas.

O mesmo método que eu usei em 2013 eu continuo usando, mas obviamente eu consegui reduzir bastante esse tempo. MAS não é sobre criar produtos rápidas. É sobre saber o momento certo e o tema certo para criar uma nova fonte de lucro para você e sua empresa.

Tem só mais uma coisa para falar: Eu tenho escrito aqui do lado da minha mesa: Não fique produzindo conteúdos, CRIE produtos. Não fique fazendo Lives gratuitas. Escreva cartas de vendas.

Mas somente para você entender o que eu quero te ensinar. A Iaponira ia escrever um artigo chamado **“Manual de 9 Passos Para Produzir Conteúdo”**. Mas eu decidi vender isso em formato de E-book por R\$7.

Esse E-book já vendeu mais de 3.500 cópias. **R\$24.500 por um artigo** que seria entregue gratuitamente, na esperança de “criar autoridade” e um dia vender.

Eu duvido que você tenha coragem de ficar distribuindo conteúdo gratuito na esperança de um dia vender, depois de ler esse e-book.

Eu não estou dizendo que você NUNCA mais vai produzir conteúdo free. **Mas provavelmente essa será sua ÚLTIMA prioridade.**

Enquanto você está criando conteúdo gratuito, alguém está criando um produto que vai gerar algumas dezenas de milhares de reais. Não será um produto “milionário” mas vai gerar um lucro extra.

Lembre-se: R\$10.000 continua sendo R\$10.000. :)

As Perguntas Secretas Que Escondem os Fundamentos de Todos os Produtos Digitais REALMENTE Lucrativos

Vamos continuar nossa aventura.

O meu coração disparava só de pensar que poderia dar certo

Depois que eu tomei a decisão de criar o meu produto, pensar a respeito já era o suficiente para me deixar ansioso e ao mesmo tempo aterrorizado.

Durante o dia eu ficava na agência, 100% concentrado nos meus clientes e tão logo que chegava em casa, começava a trabalhar no meu novo projeto.

Como será o produto? Qual o nome do produto? O que exatamente eu vou ensinar? Qual o tamanho ideal desse produto?

Eram tantas perguntas sem respostas que minha cabeça começava a doer. Era assustador.

“Menos Natanael, você não vai criar um curso de negócios para Harvard, você vai ensinar algo que você sabe para pessoas que não sabem. Além disso, você só quer fazer algumas vendas e gerar um lucro extra com esse projeto”.

Isso me ajuda a relaxar até hoje.

E foi com o meu ritmo cardíaco mais controlado que eu encontrei o que eu chamo de Perguntas Secretas escondidas em todos os produtos realmente lucrativos.

Eu vou te contar agora exatamente como eu encontrei o método que iria me ajudar a criar mais de 20 produtos, além de ajudar a desenhar mais de 50 produtos para clientes e amigos.

Ontem conversando com a Iaponira sobre essa série ela me perguntou:

- *Mas me fala, qual é o grande segredo para criar um produto? Você nunca me explicou em detalhes.*
- *O segredo está nas Perguntas Secretas, eu disse.*
- *Ok! Mas que perguntas secretas são essas? Qual a dor do cliente? É isso?*
- *Não é isso, eu disse. É ainda mais simples.*
- *Então me conta.* Ela disse, quase ficando brava.

Eu pensei em brincar e falar: (Eu vou falar disso no capítulo #03, mas eu fiquei com medo). rsrs

O grande segredo é transformar o que você ensina em um método. Mas eu preciso que você preste muita atenção para não deixar isso passar despercebido.

Transformar o que você ensina em um método significa **SIMPLIFICAR** as coisas e não “enfeitar”. Quanto mais SIMPLES o seu produto e o seu conteúdo mais ele vai vender e mais as pessoas irão ficar encantadas.

Você **NÃO** precisa explicar todos os detalhes e muito menos tentar ensinar absolutamente tudo, **as pessoas querem o RESUMO.**

70 MILHÕES DE LIVROS VENDIDOS SIMPLIFICANDO O “LIVRO ANTERIOR”

Em 1925 Napoleon Hill fez a sua primeira publicação do Livro **“A Lei do Triunfo”** com 672 páginas. O livro fez relativo sucesso e gerou grandes quantias para o autor.

Mas em 1937 ele lançou um novo livro chamado “Quem Pensa Enriquece” com apenas 248 páginas, esse se tornou o **MAIOR** best-seller de Napoleon Hill, gerando até os dias de hoje mais de 70 milhões de cópias vendidas.

Se você ler a Lei do Triunfo vai perceber que o livro Quem Pensa Enriquece é uma simplificação do seu método. **Bingo! Bingo! e Bingo!**

Eu não sei se você vai conseguir entender o poder disso logo de primeira. Mas preste muita atenção nisso: Napoleon Hill passa 20 anos para escrever um livro e coloca toda a obra da sua vida em 672 páginas.

Quase 12 anos depois ele decidi lançar um novo livro que “resume” todo o seu método e fica mundialmente famoso?

O próprio Napoleon Hill afirmou isso. “A Lifetime of Riches: The Biography of Napoleon Hill: O conteúdo de Pense e Enriqueça é baseado no trabalho anterior de Hill, A Lei do Triunfo, diz o autor”

Sabe por que Napoleon Hill decidiu lançar um novo livro? Ele estava precisando de DINHEIRO. Ele não esperava que iria ficar mundialmente conhecido com o segundo livro. Ele achava que ia ficar famoso com o primeiro livro de 672 páginas.

Como eu fiquei FELIZ quando eu comecei a entender esses conceitos. Como tudo estava ficando mais fácil, mais simples, mais leve. Eu só conseguia comemorar.

Quando eu descobri que eu poderia vender MUITO mais e com mais facilidade, simplificando o conteúdo, isso me deixou muito animado.

Foi então que eu entendi que existiam algumas perguntas extremamente simples que servem como base para a criação de qualquer método, produto ou livro.

Eu comecei a estudar o que estava por trás dos livros de grande sucesso. O que tinha nessas páginas que era capaz de em poucas linhas encantar as pessoas de uma forma tão poderosa?

Bom, é exatamente isso que eu vou te mostrar nesse capítulo Se você explicar de uma maneira simples, as pessoas irão entender mais rápido. Tudo aquilo que nós entendemos rápido, compramos rápido.

O Primeiro capítulo do livro **“Quem Pensa Enriquece”** começa assim:

Os Treze Passos Para a Riqueza descritos neste livro oferecem a mais breve e confiável filosofia de realização individual jamais apresentada, em benefício de quem estiver procurando uma meta definida na vida.

Olha a COPY! Olha a COPY!

Os Treze Passos Para a Riqueza Mais Breve e Confiável Jamais Apresentada.

Agora vamos ver o primeiro trecho do livro As Leis do Triunfo.

“Este é um curso sobre os fundamentos do triunfo. O Triunfo é, em grande parte, uma questão de ajustamento do indivíduo ao ambiente da vida, sempre variado e em contínua transformação num espírito de harmonia e equilíbrio. A harmonia é baseada na compreensão das forças que constituem o ambiente de cada um;”

NÃÃÃÃÃÃOOOO!

Napoleon passou 12 anos da sua vida falando: Leia o meu livro, lá eu ensino TUUUUUDO o que você precisa saber para ter Triunfo na sua vida. Você vai entender como o Éter tem relação com sua mente e o sucesso.

Quando ele estava precisando de grana, os EUA estava vivendo o período da Grande Depressão que começou em 1929. Então ele lança o livro: “Quem Pensa Enriquece e ensina os Treze Passos Para a Riqueza”.

CONTENTS	
CHAPTER	PAGE
AUTHOR'S INTRODUCTION.....	11
1. GENERAL INTRODUCTION	21
2. DESIRE (The First Step to Riches)	43
3. FAITH (The Second Step to Riches)	72
4. AUTO-SUGGESTION (The Third Step to Riches) ..	101
5. SPECIALIZED KNOWLEDGE (The Fourth Step to Riches)	111
6. IMAGINATION (The Fifth Step to Riches)	133
7. ORGANIZED PLANNING (The Sixth Step to Riches)	155
8. DECISION (The Seventh Step to Riches)	217
9. PERSISTENCE (The Eighth Step to Riches)	235
10. POWER OF THE MASTER MIND (The Ninth Step to Riches)	259
11. THE MYSTERY OF SEX TRANSMUTATION (The Tenth Step to Riches)	271
12. THE SUB-CONSCIOUS MIND (The Eleventh Step to Riches)	303
13. THE BRAIN (The Twelfth Step to Riches)	315
14. THE SIXTH SENSE (The Thirteenth Step to Riches) ..	325
15. HOW TO OUTWIT THE SIX GHOSTS OF FEAR (Clearing the Brain for Riches)	341

BUUUUUUMMMM!!!

AS 3 PERGUNTAS SECRETAS PARA CRIAR PRODUTOS DE MANEIRA RÁPIDA, ORGANIZADA E PENSANDO NO LUCRO

Espero que você tenha prestado atenção nos detalhes. Napoleon Hill ganhou DINHEIRO quando decidiu criar um produto para fazer dinheiro.

Percebe a diferença entre fazer algo para “ficar famoso” X pensar em criar um lucro extra ou uma renda extra? Napoleon Hill só queria pagar suas dívidas.

Como o primeiro livro começou a cair as vendas, ele precisava de uma nova fonte de lucro. Depois disso ele lançou cursos em vídeos, fez seminários, lançou novos livros, lançou programas de rádio, foi convidado para orientar empresários. Enfim, o “homem explodiu”.

Como diria lá no Ceará. “O Cabra ficou desenrolado”.

E aqui está o que eu descobri para simplificar o processo de criação de um Método.

São basicamente 3 perguntas:

01 - O que

02 - Por que

03 - Como

Quando eu fui criar o meu primeiro produto, que na época foi o Programa de Formação SEO na Prática, minha meta era ensinar como vender usando o Google e o tráfego orgânico.

Então eu comecei a usar esse método absurdamente simples para criar produtos.

Ok! A promessa do treinamento é: Eu vou te ensinar a gerar vendas usando o Google.

A partir dessa primeira promessa, vamos para as 3 perguntas.

01 - O que a pessoa precisa fazer para conseguir vender usando o Google?

Essa é uma pergunta que envolve a descrição de etapas e não conceito. Leia mais uma vez. Descrição de ETAPAS e não conceitos.

Não é para você explicar nada, apenas especificar os passos necessários.

No meu caso os 4 passos eram:

01 - Aprenda como o Google Funciona

02 - Descobrir como o público pesquisa

03 - Criar conteúdos relevantes

04 - Transformar visitantes em clientes

Use VERBOS para descrever cada passo.

Aprender, Descobrir, Criar, Transformar. (1,2,3,4)

02 - Por que é importante que a pessoa faça isso?

Agora é o momento de explicar como cada etapa irá impactar no resultado desejado.

Ex: Aprenda como o Google Funciona. Por que isso é importante?

Porque você será capaz de influenciar a velocidade que o seu site será encontrado pelo Google e você pode influenciar no posicionamento do seu site na busca. Caso você não faça, todo o seu esforço pode ser para nada.

Pronto! Simples assim.

Você precisa explicar para as pessoas o porquê das coisas. Nós também gostamos de saber a CONSEQUÊNCIA das coisas.

Quando você diz O que precisa ser feito, o Porquê a consequência de NÃO

fazer, você está se comunicando completamente com o seu público.

03 - Como eu faço isso?

Muito bem! Agora você tem uma pessoa prestando atenção em você.

Você fez uma promessa:

Eu vou te ensinar a gerar vendas usando o Google

Você disse resumidamente e de maneira simples e direta O QUE precisa ser feito:

São 4 passos para você conseguir isso.

01 - Aprender como o Google Funciona

02 - Descobrir como o Público pesquisa

03 - Criar Conteúdos Relevantes

04 - Transformar o Visitante em Cliente

Você explicou o porquê os passos precisam ser cumpridos.

Quando você aprende como o Google funciona, você consegue influenciar o seu posicionamento. Quando você descobre como o seu público pesquisa, você descobre exatamente o que ele quer.

Sabendo o que ele quer, você dá respostas para ele através de conteúdos simples. Depois de atrair o seu público, você faz uma oferta.

Agora você VENDE o COMO fazer:

Ok! Você já sabe O QUE FAZER, o POR QUE é importante e como isso pode te ajudar a ter resultados. Se você quer aprender o exato PASSO a PASSO de COMO fazer isso, eu tenho um treinamento chamado Programa de Formação SEO na Prática.

No módulo 01 eu vou te ensinar Como o Google Funciona

No módulo 02 eu vou te ensinar Como descobrir como o seu público pesquisa

No módulo 03 eu vou te ensinar Como criar conteúdos relevantes
No módulo 04 eu vou te mostrar como transformar visitantes em clientes.

A MANEIRA MAIS RÁPIDA, FÁCIL E LUCRATIVA PARA VENDER UM PRODUTO DIGITAL SEM SER CONHECIDO

É tão simples o que eu vou te ensinar que vai parecer ridículo. Mas eu vou correr esse risco.

A maneira mais ridiculamente fácil de vender um produto é falar exatamente o que você ensina ou faz. Quando eu fechava um contrato com algum cliente de SEO a primeira coisa que eu fazia era:

01 - Identificar se o site dele estava sendo indexado

02 - Descobrir as palavras-chave que ele estava usando e comparar com as buscas

03 - Identificar os temas dos seus artigos no blog

04 - Analisar se tinha oferta nos conteúdos

Simples assim. Eu peguei o que eu fazia no meu serviço e ENSINEI os clientes o que eu fazia.

Quando eu lancei o treinamento chamado Kit de Autoridade Online, foi ainda mais ridículo. Eu basicamente cheguei e peguei a parte do módulo 03. Criação de conteúdos relevantes.

Eu ensinei como eu fazia para criar pautas, palestras e vídeos para os meus clientes.

O que é um Kit de Autoridade Online?

R: Um blog, uma linha editorial e uma Palestra Online

Por que isso é importante?

R: O Blog permite que as pessoas te encontrem pelo conteúdo e vejam sua oferta.

A palestra é o resumo do seu conteúdo em formato de vendas.

Como fazer isso?

R: Aqui está um passo a passo de como criar uma palestra, um blog e uma linha editorial.

Só esse produto já gerou aproximadamente R\$180.000,00. Tem um pouco mais de 18 aulas.

Quando o criei o Expert em Vendas Online foi ainda mais fácil.

Eu queria ensinar como fechar contratos de consultoria do mesmo jeito que eu estava fechando, agora com novos serviços que eu tinha aprendido nos EUA.

Então eu fui para a promessa + três perguntas:

Como Fechar Contratos de R\$1.000 à R\$1.500 sem fazer coisas operacionais *(Essa foi a primeira promessa)*

O que eu preciso fazer?

01 - Mudar o seu modelo de negócios de marketing digital para vendas online

02 - Oferecer novos escopos de consultoria

03 - Ajude o seu cliente a criar conteúdos relevantes

04 - Ajude o seu cliente a transformar visitantes em clientes

Você consegue perceber que os meus cursos tem relação entre eles? Que assim como Napoleon Hill eu me baseio em um produto anterior para criar o novo?

Por que isso é importante?

Se você ficar na consultoria em marketing digital, você ganha dinheiro para fazer coisas. Já na consultoria de vendas online, você ganha dinheiro para criar estratégia.

Como eu faço isso?

Eu criei um curso onde eu vou te ensinar exatamente como:

01 - Entrar nesse novo modelo de negócios

02 - Eu vou te explicar os novos escopos de consultoria

03 - Eu vou te ensinar a criar conteúdos para os seus clientes

04 - Eu vou te ensinar a fazer ofertas

Com o passar do tempo eu fui apenas acrescentando o “O QUE fazer” para sustentar as novas promessas, como por exemplo: Como Fechar Contratos de R\$10.000.

Esse foi um treinamento que eu comecei vendendo para alguns clientes que já não podiam pagar pela minha consultoria. Eu falava: Eu tenho um curso que ensina tudo o que eu faço para os clientes, quer comprar para o seu funcionário?

E foi assim, vendendo curso para clientes de consultoria, que o Expert em Vendas Online começou. Em anos, esse programa já vendeu mais de 4 milhões de reais. (4 anos e não 1 semana).

Mas uma coisa eu posso afirmar: **4 milhões de LUCRO. Pois eu não compro tráfego para vender esse produto.**

COMO VOCÊ FAZ O QUE VOCÊ FAZ? ORGANIZE ISSO E VENDA

As pessoas não estão interessadas em aprender tudo o que você aprendeu, elas só querem saber COMO você faz.

Uma rápida história de como eu aprendi a tocar violão.

O meu irmão ganhou um violão e começou a fazer aulas com professor.

Quando ele chegava em casa eu ficava pedindo: *Me ensina também?*
A minha primeira e última aula durou apenas 5 minutos.

Ele me pediu para ficar “tocando” uma corda de cada vez, para treinar o movimento. Din, Don. Din, Don. Como uma criança inquieta eu rapidamente já estava tentando montar qualquer coisa parecida com uma nota e já queria tocar.

Ele ficou sem paciência e foi embora.

Dias depois o meu vizinho do lado, que já sabia tocar violão, estava ali tocando e eu perguntei: Qual a música mais fácil você sabe tocar?

Ele me mostrou as notas. *Aperta o dedo aqui e aqui. Pronto.*

Obrigado! Eu fui para casa e fiquei alguns dias brincando com aquelas duas notas. Bingo!

Aprendi a minha primeira música.

Depois fui pegando mais algumas notas e comecei a tocar. O meu irmão toca violão 100x melhor do que eu. Mas quem se importa? Eu não sou músico. Só queria saber tocar algumas músicas.

Quando a Iaponira tinha 18 anos, logo no começo do nosso namoro, ela estava tirando sua carta de motorista. Ela foi reprovada no primeiro exame e isso deixou ela com muito medo.

Ela queria treinar os exercícios da prova, mas eu falei pra ela tentar algo diferente. Eu falei para ela ir dirigindo da faculdade até a casa dela.

Então deixei ela ir dirigindo. Quando chegou em casa eu falei: Beleza, você fez o mais difícil. Atravessou a cidade, pegou trânsito, avenidas, agora vai lá e faz o mais fácil.

Eu gostaria de falar que “eu fui o responsável” por ela ter sido aprovada, mas a verdade é que ela já estava pronta. Ela só precisava de uma pequena vitória.

E é isso que você precisa fazer PELO seu cliente para que ele fique FELIZ

com a oportunidade de comprar o seu produto.

“Ei, isso faz sentido. Poxa! EU SABIA! EU SABIA”. Pronto.

Você não precisa ficar tentando mostrar que você é uma SUPER AUTORIDADE, simplesmente ajude o seu cliente a entender que ELE é o grande herói da jornada.

Ele já está pronto, só falta um detalhe. Só falta um pouquinho.

O seu produto precisa seguir o SEGUINTE script:

“Olha, eu consigo fazer XYZ com uma certa facilidade. Eu não tenho certeza SE é a melhor maneira mas tem funcionado para mim.” O que eu faço é:

01 - O que

02 - Por que eu acho isso importante

03 - Como eu faço

e tem um último elemento que é a PROVA.

01 - O que

02 - Por que

03 - Como

04 - PROVA

A Prova não é nada mais nada menos que HISTÓRIAS! Suas histórias pessoais ou histórias de pessoas que você ajudou.

Quando eu compartilho algo da minha história eu estou simplesmente PROVANDO que em algum nível, o que eu estou falando faz sentido.

Esses quatro elementos são mais do que suficientes para validar QUALQUER PRODUTO!

COMO VALIDAR A MINHA IDEIA DE PRODUTO?

No próximo capítulo eu vou te ensinar como “pegar carona” em produtos do seu mercado e como fazer com que os seu concorrentes TRABALHEM

para você.

Eu vou detalhar o passo a passo para validar o MOMENTO CERTO de lançar um novo produto e qual o melhor momento para ESPERAR.

Mas a primeira coisa que você precisa fazer para validar um produto é simplesmente encontrar a Promessa **ÚNICA. Ou a GRANDE IDEIA** por trás do que você irá oferecer.

Eu lancei recentemente um treinamento chamado Palestras Lucrativas. A GRANDE IDEIA do produto era: 1 Único vídeo que vai gerar mais vendas para você do que 365 vídeos.

Pronto! Simples e direto. Eu vou te entregar um passo a passo de 8 etapas para você criar uma palestra que sozinha, pode gerar vendas diárias para sua empresa.

Vamos fazer o passo a passo?

Promessa: Como Vender Usando uma Única Palestra
Nome: Palestras Lucrativas

O que precisa ser feito?

Uma ÚNICA palestra seguindo 8 Etapas que ao final fecha com uma super oferta

Por que isso é importante?

Porque a internet está inundada de vídeos e ninguém está prestando atenção em você. Mas se você fizer uma PALESTRA bem estruturada, as pessoas vão assistir e comprar. Além disso, você já não tem mais tempo para ficar fazendo vídeo todos os dias que ninguém vai assistir e você não vai ganhar nada com isso.

Como eu vou fazer isso?

Aqui está o modelo completo para você seguir passo a passo, você só vai preencher os espaços em branco. E em alguns dias sua palestra estará pronta.

Pode comemorar, você não precisa mais fazer vídeos todos os dias.

Esse é um produto que está chegando nos R\$40.000 em vendas MAS que já gerou cerca de R\$105.000 em UPSELL.

Vamos fazer um breve resumo?

#01 - Você vai criar um produto para pessoas que querem saber algo que você domina. Não é um curso para Harvard.

#02 - Criar um Método significa SIMPLIFICAR as coisas e não COMPLICAR

#03 - Napoleon fez dinheiro quando ele colocou como meta ganhar dinheiro e NÃO ficar famoso

#04 - Para criar o seu produto (Resposta a pergunta: O que, Por que e Como)

#05 - Ensine o (O que, Explique o Por que e VENDA o Como)

#06 - Todo método precisa de PROVAS e a melhor maneira de provar é contando uma história. Os resultados não precisam ser astronômicos. (Lembre-se: Algumas pessoas só querem aprender a tocar uma única música).

No próximo capítulo eu vou te mostrar como analisar o SEU mercado e identificar o momento certo para criar um novo produto e qual o momento para FICAR QUIETO.

Você não pode ser apressado ou desesperado. Nem sempre chegar por último na festa é algo ruim.

*“Natanael, mas eu preciso lançar isso antes que alguém lance primeiro”. **Cuidado.***

Eu prefiro esperar todo mundo lançar, observar o que deu certo, o que NÃO deu certo, o que ficou faltando e então, sutilmente eu apareço com uma versão COMPLEMENTAR ou um pouco mais avançada.

CAPÍTULO #3

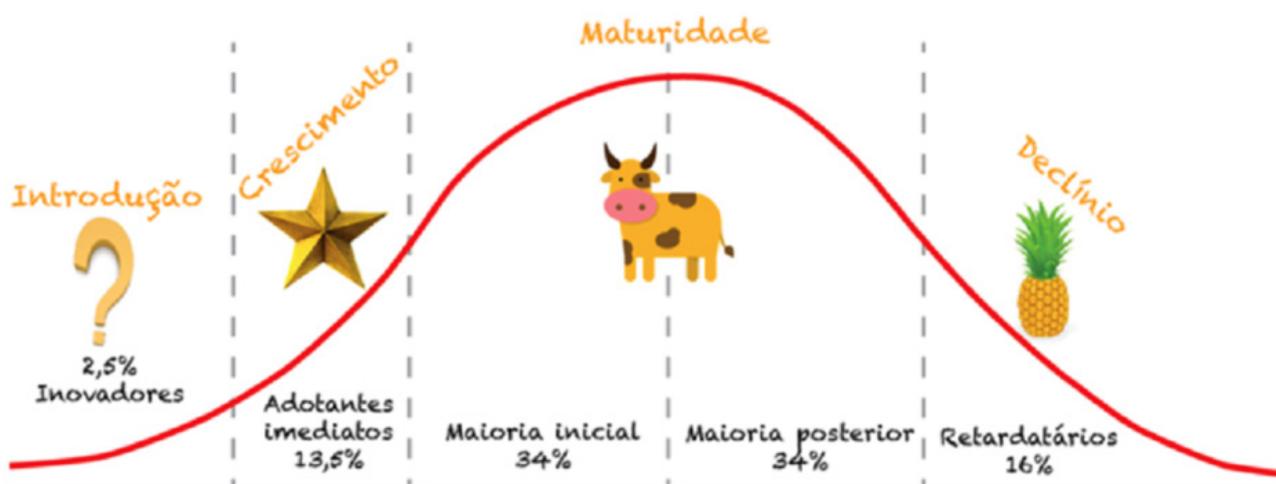
As 4 Fases Por Trás da Grande Maioria dos Produtos Digitais Realmente Lucrativos e Como Usar Cada Fase Para Gerar um Lucro Extra Para Você

Quando eu descobri isso, em Junho de 2015, a minha vontade foi de esconder essa informação de todo mundo.

E foi o que eu fiz, até agora.

Essa talvez seja a lição mais importante de todas. Eu vou contar a maneira mais confiável para você começar a ter resultados mais rápidos, lucrativos e com menos esforço.

Mas antes, olhe para essa imagem:



A imagem acima, apesar de parecer muito simples, até mesmo infantil, esconde o segredo para você criar um produto digital capaz de vender com 10x mais facilidade.

Quando eu usar a palavra mais fácil, pense em algo mais lucrativo e com menos esforço, combinado?

Vamos entender cada uma das fases:

Fase 01 Introdução: Produtos Pioneiros

Algo que é totalmente inovador e diferente, porém, uma grande dúvida se vai dar certo ou não. Ou se irá vender ou não.

É aqui que algumas pessoas demoram um ou dois anos tentando criar um produto perfeito. É nessa fase que o investimento em publicidade precisa ser muito maior, afinal, você está trazendo algo inédito, que as pessoas nunca ouviram falar.

É preciso educar MUITO (conteúdo free) para tentar vender depois.

Quando alguém me fala: “*Natanael, o meu curso é INÉDITO, praticamente não tem concorrente*”. Eu sempre sugiro. Então espere. Você vai entender isso e eu acredito que irá fazer muito sentido para você.

Fase 02 Crescimento: Os primeiros clientes

Os primeiros clientes (geralmente resultado de grandes campanhas de marketing, com verbas significativas), começam o movimento de consumo daquele produto.

É nessa fase que a empresa/produtor começa a experimentar o gostinho do sucesso. Os leads estão com um custo pequeno, as transmissões estão repletas de pessoas querendo saber daquela novidade e o investimento em publicidade é cada vez maior, afinal, tem que aproveitar o momento.

Vamos escalar! Vamos escalar! Vira quase um grito de guerra.

Fase 03 - Maturidade: Cases de Sucesso, Autoridade e Reconhecimento

Essa é a fase na qual o produto se tornou a “Vaca Leiteira” da empresa. Agora, existem centenas de estudos de caso, depoimentos, os eventos estão sempre lotados.

O sucesso chegou. Não foi fácil, não foi barato, mas ele chegou. Ufa!

É nessa fase que novos concorrentes começam a surgir. Aquele mercado que antes era dominado, começa a ser disputado e em alguns casos, a batalha está sendo completamente perdida, sem misericórdia.

Fase 04 - Declínio: O Começo do Fim

Essa é a fase que o produto/produtor já se tornou bastante conhecido(a) no seu mercado. Talvez como um dos principais líderes daquele novo movimento. Mas os números já não estão tão bons como antigamente.

Em outras palavras, a FAMA é maior que o saldo na conta. O número de fãs é maior que o número de vendas.

As pessoas já não se impressionam mais com as novas técnicas, estratégias ou conceitos, afinal, aquilo já está ficando um pouco “velho” ou comum. Em outras palavras, virou algo padrão e em alguns casos, até básico.

Nessa fase é muito comum o produtor passar a servir de inspiração, receber comentários calorosos. Só tem um problema: Ele recebe depoimentos do tipo: *“Eu não sou seu cliente MAS admiro você”*.

“Eu nunca comprei nada seu mas te admiro”. **ALERTA! ALERTA!**

Como a empresa estava ligada no modo “Escalar”, toda uma estrutura foi criada, vários investimentos foram feitos (Equipe, escritório, tecnologia), em muitos casos a empresa fica pesada.

Ela PRECISA de grandes números para pagar as contas. Ela precisa de números AINDA maiores para conseguir continuar lucrando. É aqui que as coisas podem ficar perigosas para os seus grandes concorrentes.

Ao mesmo tempo, isso pode deixar as coisas super simples e fáceis para você.

ENCONTRE PRODUTOS QUE VENDEM MUITO BEM E FAÇA ALGO LEVEMENTE SUPERIOR, MAIS AVANÇADO OU COMPLEMENTAR

Esse é o grande SEGREDO!

Você precisa encontrar produtos que estejam na Fase da Maturidade OU início de Declínio (Saturação). Se você olhar para o seu mercado e começar a LER o que está acontecendo, rapidamente você irá criar o PRODUTO CERTO para o MOMENTO CERTO e BINGO!

Eu vou te dar um exemplo recente.

Mercado Fitness: As academias estão vazias? NÃO! Mas elas estão em uma fase de Maturidade, com uma tendência para Declínio.

PS: Declínio não significa falência. Significa que não existe mais uma taxa de novos clientes tão alta, o que existe são pessoas que continuaram “fieis”. Mas o número parou de aumentar.

Os Primeiros Produtos Digitais de Emagrecimento que fizeram sucesso:

Se você tiver a oportunidade de olhar de pertinho a planilha de alguns produtos digitais que existem há mais de 4 anos, você vai perceber que na aba “Margem de Lucro” aconteceu uma mudança BRUTAL nos números.

Pessoas que investiam R\$10.000 e geravam R\$500.000 ou R\$300.000 ou tinham afiliados que geravam R\$600.000, bem, as coisas mudaram bastante. O problema NÃO é do produto mas esse é um efeito NATURAL do mercado.

Assim como você pode esperar que as 4 Estações irão acontecer durante 1 ano, TODOS os produtos vão enfrentar as 4 fases. É inevitável.

Os Produtos Digitais de Emagrecimento e a GRANDE IDEIA:

A Grande Ideia consiste basicamente na promessa central do novo produto/oferta. Na onda dos treinamentos de emagrecimento o gancho central era: Ei, você NÃO precisa ir para ACADEMIA passar horas na esteira. Você pode fazer em casa. Poucos minutos por dia.

Eu espero que você esteja lendo com muita atenção para não perder isso. Preste bastante atenção.

O NOVO produto faz referência ao produto maduro. Ou o que ele representa. “Se você não gosta de academia, tudo bem, você pode fazer em casa”.

As academias já tinham feito TODO o trabalho duro, criaram mercado, muitas se consolidaram. Ou seja, o terreno estava maduro e PRONTO para algo “complementar, avançado ou superior”.

As Dietas e os Médicos entram em cena: Depois dos exercícios feitos em casa, poucos minutos por dia, quem apareceu? As dietas e os médicos. (Jejum, Low Carb, etc).

“Ei, você quer emagrecer? Exercícios em casa são muito bons, MAS não é o suficiente. Tem que cuidar da alimentação”. BINGOOO!

O Terreno já estava PRONTINHO! Deixe alguém fazer o trabalho duro para você. Na maioria dos casos, isso já foi feito. **Você só precisa saber COMO dar o próximo passo.**

Aqui sim, você precisa de velocidade. Se alguém pegar a “brecha” deixada por um grande concorrente primeiro que você. Sinto muito, você vai voltar para a fase zero, e em alguns casos, vai precisar esperar de 1 a 2 anos. Talvez até mais.

Eu esperei 5 anos para finalmente sentir que era o momento para falar de Produtos Digitais.

COMO ESCOLHER O MOMENTO CERTO E O FORMATO CERTO PARA O SEU PRODUTO DIGITAL

Como eu uso essas informações? Bem, eu não deveria contar isso publicamente, mas eu vou correr esse risco. Alguns dos meus colegas do mundo do marketing digital tem feito um trabalho BRILHANTE. Mas eu não trocaria de lugar com nenhum. (Escolha pessoal).

Ser pioneiro é muito difícil, é um trabalho muito pesado e tem alguns riscos que eu não estou disposto a correr. Honestamente, eu continuo aplicando o Capítulo 01 até hoje.

Eu quero criar fontes de lucro e renda extra para que eu possa fazer outras coisas na minha vida, sem ficar me preocupando com dinheiro. Eu quero ter dinheiro para viajar, ter coisas legais e não ficar apertado. Mas eu não quero viver em função da minha empresa. Por isso eu fico procurando a maneira mais segura, fácil e inteligente para criar novas fontes de lucro.

Mais uma vez, é uma decisão pessoal. Tudo o que eu quero é criar fontes de lucro, de uma maneira diversificada e protegida ao longo dos anos.

Mas voltando para os meus colegas...

Aqueles que estão fazendo o trabalho duro: Existem colegas que estão pegando pessoas completamente LEIGAS no marketing digital e estão apresentando a oportunidade de criar um negócio online.

**O que eu faço? Absolutamente NADA.
Eu espero essas pessoas pacientemente.**

Pense um pouco comigo: A pessoa viu a oportunidade de criar um negócio online, tem objeções que são respondidas, decide então investir. Chega um momento que ela vai travar em algo que eu sou bom que é? **Vender Todos os Dias.**

Então eu fico esperando a pessoa passar por uma fase de introdução ao mundo online, deixo ela experimentar as primeiras vendas OU falta delas e então, eu entro em cena com um discurso muito mais direcionado.

Eu não preciso te convencer que você pode ter um negócio online ou um produto. Você JÁ foi convencido e já está investindo nisso.

Eu vou te dar um outro exemplo que é a área de Copywriting. Eu não vou ficar explicando a diferença entre Copyright e Copywriting e também não vou ficar falando da “importância da Copy”.

Eu fico quietinho. Eu deixo que outras pessoas falem sobre, invistam publicidade ensinando sobre o assunto, vendam cursos, eventos, treinamentos, etc.

Depois que a pessoa passou por tudo isso eu apareço: *Eu tenho 7 Modelos de Copy que já faturaram mais de 1 milhão de reais, cada uma, com espaços em branco para você simplesmente ir preenchendo 1 a 1.*

Se você quer escrever 10x MAIS RÁPIDO e com 10x Mais LUCRO. Olha o que eu tenho para você.

Eu vou dar uma pausa aqui. (Eu fico muito empolgado quando estou escrevendo essas coisas).

Ufa! Voltando.

Eu não vendo COPY. Eu vendo ESCREVA UMA COPY RÁPIDA E QUE VAI GERAR LUCRO.

POR QUE EU FAÇO ISSO?

Por que eu SEI que a grande dificuldade das pessoas que JÁ estão escrevendo é o TEMPO. Escrever é a atividade mais difícil que existe. Então quando eu falo que eu tenho modelos, espaços em branco para serem preenchidos. Bingo! Bingo e Bingo!

COMO VENDER PRODUTOS CAROS PARA QUEM NÃO TE CONHECE

No próximo capítulo eu vou continuar falando sobre a melhor estratégia para criar e escolher produtos e também vou falar sobre algo que vai explodir sua mente.

Algo que eu não achava que era possível até que eu fiz 40 vendas de R\$30.000,00 para pessoas que NÃO me conheciam.

Algumas nunca tinha visto o meu rosto!

Existem algumas perguntas que você pode fazer para te ajudar a analisar o seu mercado e também encontrar alguns indícios de qual fase o produto do seu concorrente está.

Mas lembre-se: Você não está em uma batalha de “eliminar” concorrentes é totalmente o contrário disso. Você **PRECISA** que ele continue fazendo exatamente o que ele está fazendo para que as vendas mais fáceis continuem chegando para você.

Por isso você precisa ser muito sutil nos seus movimentos para não despertar a atenção demais ou parecer que está “afrontando”. Você não quer um concorrente de peso bravo com você.

Você não precisa brigar, deixe que eles trabalham PARA VOCÊ. Seja paciente e se concentre naquilo que é mais importante: A Sua Liberdade.

No final das contas, vender produtos digitais com lucro e previsibilidade, vai proporcionar para você mais tempo. Ter tempo e dinheiro na conta. Parece um bom negócio para você?

Se você tiver paciência, naturalmente esse montante vai aumentar.

4 Etapas e 2 Perguntas Para Criar o Seu Primeiro Produto Digital Gerador de Clientes

Eu só queria um lucro extra mas isso se transformou em um novo negócio.

Em 2014 eu me mudei para São Paulo. Eu queria estar mais perto dos meus clientes de consultoria.

Mantive a agência em Fortaleza e comecei a montar uma nova equipe em SP. Antes de vir morar em São Caetano do Sul, nós alugamos um Flat. Isso foi há quatro anos.

Eu não lembro exatamente qual era o dia, mas eu estava na sala do Flat, laponira no quarto dormindo, era por volta de 1:00 AM. Eu estava com uma planilha aberta olhando os números: Receitas e Despesas.

Foi quando eu editei o arquivo e “simulei” que três clientes decidissem encerrar o contrato. Meu coração gelou e eu fiquei com um medo aterrorizante. Com somente 3 clientes fora, a minha agência ficaria na corda bamba. Se eu perdesse 5 clientes, eu ficaria com um fluxo de caixa negativo muito perigoso.

Quando eu voltei dos EUA e comecei a ajudar os meus clientes em estratégias mais avançadas, a minha equipe começou a ficar “obsoleta”. Eu criava um Webinar para os meus clientes e em poucos dias estava gerando resultado em vendas. Eu montava a Copy, eu criava a sequência de emails, eu fazia tudo. A minha equipe estava presa ao modelo passado de agência Full Service.

Naquele dia eu estava tomando a decisão de fechar o escritório em Fortaleza e demitir cerca de 12 pessoas.

Demitir 12 pessoas de uma só vez, significa pagar a rescisão de 12 pessoas ao mesmo tempo. Eu precisava de dinheiro para fazer aquela “demissão em massa”. Depois eu descobri que uma das funcionárias estava grávida. Então, ela não podia ser demitida tão cedo.

Por muitas vezes eu só ficava pensando: Natanael, o que você foi inventar? Nos primeiros 30 dias em São Paulo eu pensei em desistir e voltar para Fortaleza 30 vezes.

O CONCEITO DO PRODUTO GERADOR DE (BONS) CLIENTES.

Por que você estava simulando a saída de três clientes?

Eu queria DEMITIR eles. Eles eram o que eu chamo de Clientes Monstros. Me pagavam um valor menor do que alguns outros clientes e me davam 5x mais trabalho.

Mas eu precisava pagar os boletos. Então eu ia levando. Mas um dia eu peguei um caderno e comecei a anotar o nome de todos os meus clientes. Ao lado de cada clientes eu coloquei uma aba: Como ele me encontrou?

Quando eu terminei de preencher essa lista eu fiquei simplesmente de queixo caído. Meu coração voltou a acelerar e eu tive que ficar em pé, não conseguia resistir.

O que aquele exercício simples estava me mostrando poderia ser o meu Ticket para a Liberdade dos Clientes Monstros.

Eu comecei a descobrir que os meus MELHORES clientes, que me pagavam bem, seguiam as minhas recomendações e me RESPEITAVAM, tinha uma origem muito parecida: Eles tinham me conhecido durante uma palestra, ou tinham comprado algum E-book.

Já os Clientes Monstros, alguns vieram de indicação e outros eu tinha conhecido em algum evento e eles me pediram para enviar uma proposta. Foi então que eu entendi que a ORIGEM do cliente faz toda a diferença.

Eu também descobri que a **maioria dos meus BONS clientes eram Produtores Digitais**. Pessoas que tinham uma carreira de sucesso e começaram a criar produtos digitais como uma nova fonte de receita.

Ou pessoas que estavam frustradas com suas carreiras que queriam ter uma receita de outra maneira. Também tinha empresários de outros nichos, que queriam investir na criação de produtos digitais como uma fonte de lucro extra.

Foi quando eu pensei: Eu preciso criar algum produto para atrair esse tipo de público. O meu produto SEO na Prática, apesar de gerar lucro, tem um perfil mais técnico.

Eu vou criar um Produto Digital que possa atrair possíveis clientes de Consultoria. Bingo!

O PRODUTO MAIS FÁCIL, RÁPIDO E SIMPLES DE CRIAR E VENDER MESMO QUE VOCÊ NÃO SEJA CONHECIDO

O que eu vou te apresentar agora foi a PRIMEIRA carta de vendas que eu escrevi para vender o meu primeiro “Produto Gerador de Clientes”.

Mas antes de avançar eu preciso ter certeza ABSOLUTA que você está me acompanhando no PODER desse conceito.

Eu NÃO estou falando de criar um Produto mais barato para que a pessoa compre, depois compre mais um e mais um. Não estou falando de UPSELL nem nada disso.

Eu estou falando de você criar um PRODUTO DIGITAL que tem como propósito gerar CLIENTES com um perfil que você deseja atender como parte de um SERVIÇO ou contato PESSOAL.

Eu queria (e ainda quero) vender produtos digitais para um perfil de público que no futuro, eu tenha alegria e satisfação em estar pessoalmente trabalhando com essa pessoa.

Eu NÃO estou falando de transformar uma venda em duas. Estou falando de atrair BONS clientes, que no futuro, estarão dispostos a investir um valor maior para ser acompanhado de perto por você. Mas, são pessoas que te respeitam e seguem suas recomendações.

Agora vamos para a carta de vendas. Não repara nos meus quilos a mais. Estava em um momento de muitas emoções. rrsrs. E eu acabava comendo muita pizza na agência.

Conheça o PASSO A PASSO de Como usar a Internet para Alavancar sua Carreira...



From: Natanael Oliveira

📍 São Paulo, SP

📅 Your Date Here

Natanael Oliveira

Re: Como usar a internet para alavancar minha carreira?

Caro amigo,

Você está frequentemente procurando por algo que possa levar sua carreira profissional para um outro nível?

Tem participado de vários cursos online na esperança de encontrar algo que realmente funcione?

Quer descobrir o caminho mais eficiente para construir uma reputação online e que nenhum "guru" vai te ensinar?

Acha que jamais conseguirá encontrar respostas que mostrem que é possível construir uma carreira com a ajuda da internet, algo que seja concreto e te permita cuidar dos seus projetos, família e sonhos?

"Você pode se transformar em uma autoridade e levar sua carreira para o próximo nível com a ajuda da internet"

Escrevi um livro onde vou apresentar o passo-a-passo de como eu utilizei a força da internet e do conteúdo para alavancar minha carreira e criar um negócio 100% com a ajuda da internet.

Você vai aprender como definir o seu posicionamento online, onde eu vou te mostrar exatamente o caminho que você deve seguir para construir sua reputação e autoridade.

Preparado para construir sua carreira com a ajuda da internet?

Por que somente R\$7.00...

Decidi deixar esse material disponível por apenas R\$7.00 por 3 simples motivos.

- 1 - O valor de R\$7.00 não é caro para a maioria das pessoas que estão começando no marketing digital
- 2 - Qualquer pessoa que não esteja disposta a investir somente R\$7.00 em sua carreira, não merece ter acesso ao material
- 3 - Quem for sério suficiente para trocar o lanche da tarde e investir no livro, terá a oportunidade de levar sua carreira para o próximo nível

Aqui está exatamente o que você vai levar ao adquirir a nossa oferta.

Livro Online - Empreendedorismo Digital: Princípios para construir uma carreira com a web



- ✓ Como preparar sua mente para empreender na internet e como começar ganhar o seu primeiro R\$1 online
- ✓ Os 10 princípios para tirar sua mente da acomodação e lhe transformar em um profissional que todo cliente deseja
- ✓ Como construir uma autoridade na internet através do seu conteúdo e como encontrar oportunidades
- ✓ Como escrever conteúdos que as pessoas realmente querem ler e como transformar isso em uma oportunidade de negócio
- ✓ Como estruturar um conteúdo que gere negócios - Seja para vídeo, áudio ou artigo no seu blog
- ✓ Como compartilhar o seu conteúdo de maneira eficiente, sem gastar dinheiro com publicidade

100% do seu Dinheiro De Volta

Nós adoramos deixar tudo da maneira mais transparente possível. Caso você ache que o seu investimento não vale a pena após [adquirir o seu livro online](#), você tem até 60 dias para pedir o seu dinheiro de volta. Sem perguntas

Adquira o seu Livro online por apenas R\$7

Quero Garantir meu Livro

[Clique aqui para adquirir o seu livro](#)

🔒 Pagamento Seguro



Grande abraço,
Natanael Oliveira

O MEU MÉTODO PARA CRIAR PRODUTOS LUCRATIVOS EXAGERADAMENTE RÁPIDO E QUE AGORA EU VOU TE ENTREGAR DE GRAÇA.

Eu passei bons minutos parado nessa parte, pensando se eu realmente iria entregar isso de GRAÇA. Provavelmente essa será a lição que eu demorei mais tempo para fazer. Pois eu fiquei em dúvida se eu deveria falar disso abertamente ou não.

Eu NUNCA mostrei isso para ninguém. Isso nunca veio a público, nem mesmo os membros do meu grupo de MasterMind tiveram acesso a esse bastidor. Mas eu vou correr esse risco e eu espero que você também faça valer a pena.

Aqui está está a Lição:

CRIE PRODUTOS COMO UM COPYWRITER E NÃO COMO UM PROFESSOR OU ESPECIALISTA.

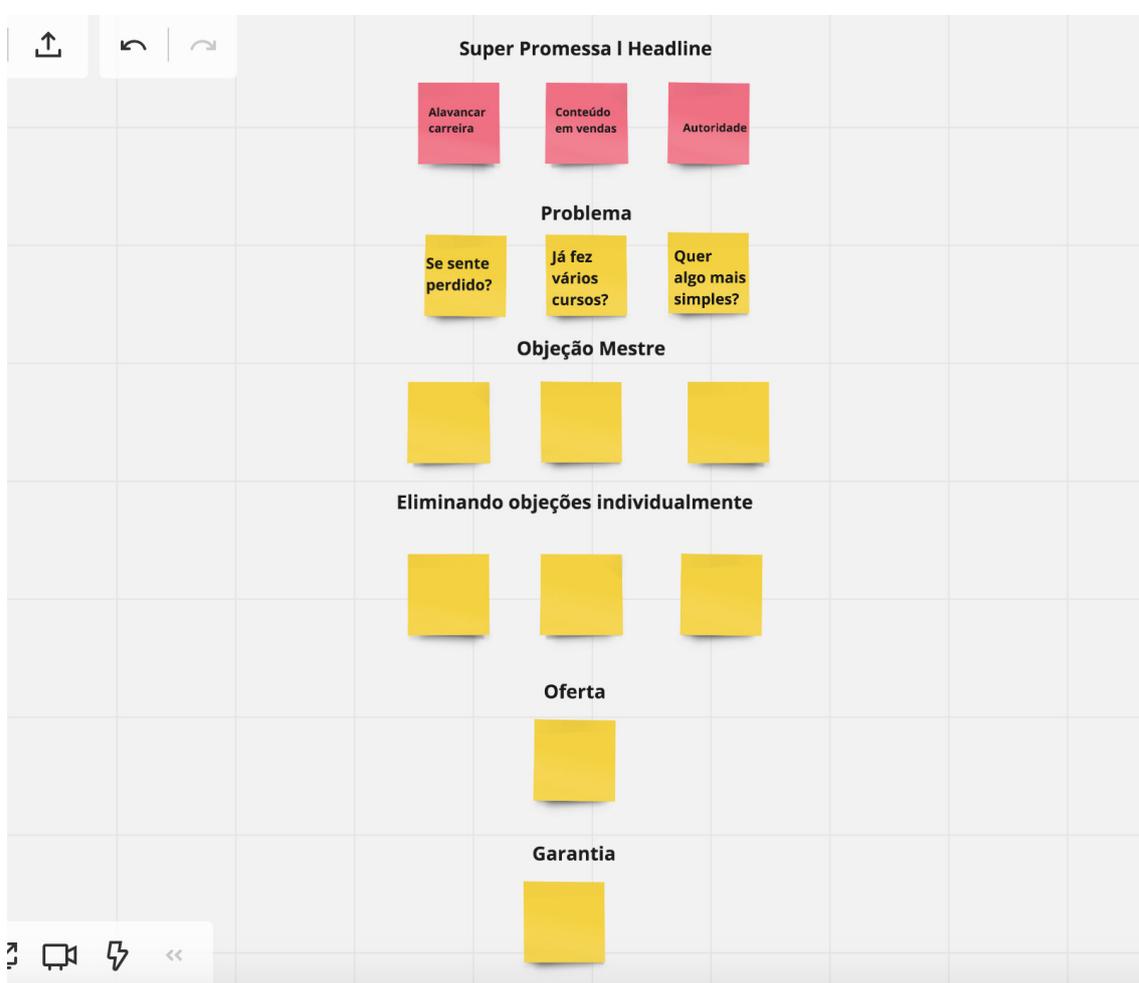
Eu sempre começo **os meus novos produtos criando a OFERTA dele**. É assim que eu defino exatamente o que eu vou ensinar.

É 10x mais rápido, mais fácil e inteligente escrever uma CARTA de VENDAS que vai virar um produto e somente DEPOIS você vai e grava os treinamentos.

É a coisa mais COMUM do mundo eu abrir minha carta de vendas para saber: *“Que aula eu vou gravar agora?”*

Eu não paro e penso: O que eu vou ensinar nesse curso?

O que eu vou ensinar no módulo 01. NÃO! Eu paro e sigo uma estrutura que irá me guiar no desenho perfeito de um PRODUTO VENDEDOR e DEPOIS eu vou gravar as aulas.



É ASSIM QUE EU COMEÇO UM NOVO PRODUTO. PELA COPY.

Eu já tentei fazer o contrário e é praticamente um TIRO no escuro. Primeiro porque você é o especialista e a sua tendência é usar a SUA lógica do que é o melhor conteúdo.

Mas quando você começa escrevendo uma Copy falando da Super Promessa, aprofunda nos VERDADEIROS problemas do seu público, aponta as Causas, encontra as objeções para não usar o seu produto, o que você deve ENSINAR simplesmente SALTA na sua frente.

Você PRECISA que as pessoas consumam o seu produto. Por isso você precisa transformar o seu produto em uma peça de COPY.

O Primeiro produto que eu recomendo que você dê o seu pontapé inicial é um simples E-book de 40 páginas. 4 capítulos, cada um com 10 páginas e você entregando sua mensagem mais simples, resumida e poderosa.

4 ETAPAS PARA CRIAR O SEU PRIMEIRO E-BOOK USANDO O MÉTODO QUE VENDEU 70 MILHÕES DE LIVROS

Depois de escrever sua carta de vendas siga para a construção do E-book. As pessoas compraram o que você prometeu na carta de vendas, ENTREGUE EXATAMENTE ISSO.

É muito comum quando você cria o produto e alguém vai criar a Copy na sequência, começa a usar frases, promessas que NÃO estão no produto. Isso além de gerar uma experiência ruim no público, perde a conexão da oferta com a entrega. Hoje os meus treinamentos seguem essa exata ordem. O que eu digo na carta de vendas, depois eu vou gravando ou escrevendo. Simples assim.

Logo abaixo eu apresento um dos Processos que nós temos aqui na Marketing Com Digital (Ninguém tem acesso a isso de fora), para a criação de produtos digitais.



Cada capítulo terá cerca de 10 páginas. A linha do seu texto será muito parecida com a sua Copy, ou seja, você começa o livro prometendo, apresenta o problema central, explica sua causa e na sequência vai detalhando os pontos principais. Eu me inspirei nos livros de Napoleon Hill para encontrar essa estrutura de escrita.

No livro ele sempre apresenta a Promessa, explica o porquê aquilo é importante e fala o que tem que ser feito. Mas é raro ele detalhar exatamente o como.

Ex: Livro Quem Pensa Enriquece. Capítulo 7: Decisão (Dominando o hábito de deixar para depois) - O Sétimo Passo da Riqueza.

Análise apurada da vida de mais de 25 mil homens e mulheres que haviam experimentado algum tipo de fracasso apontou para o fato de que a falta de decisão estava perto do topo da lista das 30 principais causas. Isso não é apenas teoria; é fato.

O hábito de adiar as tarefas- a procrastinação - é o oposto da decisão e um inimigo muito comum. Praticamente todas as pessoas precisam trabalhar esse aspecto. Ao terminar de ler este livro, e com a disposição de colocar em ação os princípios descritos, você terá a oportunidade de testar sua capacidade de alcançar decisões rápidas e precisas.

É ou não é uma COPY dentro do livro?

A cada capítulo ele te faz promessas, apresenta problemas, reforça a promessa, explica as causas e então mostra a solução. (O que Fazer, Por que fazer)

Essa não é uma regra RÍGIDA do tipo (TEM QUE SER ASSIM). É apenas uma maneira de facilitar a criação do seu primeiro produto, no caso, um E-book.

A ideia é que você crie esse E-book pensando no conceito de Produto Gerador de Clientes. Não importa agora o que você vai vender futuramente, você só precisa se preocupar em atrair as pessoas certas com a mensagem certa.

Ao mesmo tempo, você vai começar a construir sua autoridade com o seus **CLIENTES**. Percebe a diferença?

Você vai **VENDER** enquanto começa a se tornar conhecido para aqueles clientes. Simples assim. **NÃO** precisa ficar produzindo 10 mil artigos e gravando 50 mil vídeos para começar a vender.

A propósito, eu vou falar sobre **VENDAS** na próximo capítulo. Eu vou mostrar exatamente a campanha mais simples do **PLANETA** para você fazer a sua primeira venda, sem funil, sem lista, sem absolutamente nada.

Só tem mais uma coisa que eu preciso compartilhar com você. Muitos produtores digitais no Brasil e no mundo irão simplesmente **DESAPARECER** em alguns anos.

Simplesmente porque as pessoas COMPRAM e NÃO consomem os seus produtos. Ninguém consegue manter um negócio com “clientes sem resultados”.

As pessoas SÓ terão resultados se implementarem. É o seu papel vender o produto e fazer com que o seu produto continue despertando o desejo no seu público para seguir em frente.

Napoleon Hill não tinha apenas os livros. Ele tinha Workshops, aconselhamentos em grupo, individual. É a mesma coisa que você como produtor digital precisa entender.

Você pode ser produtor e Consultor. Você pode ser produtor e dono de agência. Você pode ser funcionário público e produtor. Um produto é uma fonte de lucro capaz de atrair clientes que te respeitam, admiram e seguem suas recomendações.

Você pode se concentrar somente nos seus produtos? Pode. Mas eu nunca vi um produtor digital ter sucesso **APENAS** vendendo coisas online.

É no presencial e no PESSOAL que o movimento realmente acontece. Foi isso que me motivou a criar esse conteúdo.

Eu vou entregar algo de muito valor, para selecionar as pessoas que tem valores parecidos com os meus e que será divertido ajudar.

Em outras palavras, eu estou procurando pelos meus MELHORES clientes.

Os 3 Elementos Pouco Conhecidos Para Criar um Desejo Ardente Pelo Seu Produto Digital

Se você quer criar um **DESEJO ARDENTE** pelo seu produto digital, aqui está o que você precisa saber:

- #01 - Venda Acompanhamento e Direcionamento. NÃO o conteúdo**
- #02 - O seu Produto Digital é um APOIO para a experiência de ser orientado por você**
- #03 - Começar cobrando mais caro deveria ser o primeiro passo de todos os produtores digitais**

O seu produto é algo “legal de ter” ou é algo que o seu público **PRECISA ARDENTEMENTE!**

Se você criar algo que as pessoas entendam claramente:

É ISSO QUE EU PRECISO AGORA! BINGO!

Eu não conseguia acreditar que fosse tão simples assim.

A primeira vez na minha vida que eu ganhei dinheiro com Marketing Digital foi em 2011. Eu era vendedor de planos telefônicos da Oi, estava no último semestre de Publicidade e Propaganda.

Quando eu estava escrevendo minha monografia eu comecei a estudar marketing digital, foi quando eu cheguei nas três letras que iriam mudar minha carreira: SEO.

Eu comecei a usar as técnicas para vender planos telefônicos da Oi (inclusive se você pesquisar no Google por: Consultor Oi em Fortaleza) irá achar o meu antigo Twitter e um primeiro blog que eu criei.

Eu fui visitar um cliente para falar de novos planos telefônicos. Era uma gráfica. Ele tinha me encontrado pesquisando no Google

No final da conversa, ele perguntou se eu conhecia alguém que sabia como criar um Blog. Eu respondi: *Eu posso criar para você. Eu sei como criar um blog, alias, eu sei como posicionar esse blog no Google. Lembra como você me encontrou? Eu posso fazer a mesma coisa para sua gráfica.*

- Quanto você cobra? Ele perguntou

- R\$1.000,00. (R\$500 agora e R\$500 quando eu terminar), eu respondi

- Não dá para fazer um preço melhor? Ele rapidamente perguntou

- Eu então disse o seguinte: *Faltam alguns meses para o meu casamento, você é uma gráfica, que tal me pagar uma parte desse valor imprimindo os meus convites e criando uma arte?*

- Fechado, ele disse

- Fechado? Eu perguntei meio que sem acreditar

- Fechado

Ficou combinado que ele iria me pagar R\$600 e o restante ele iria me pagar em convites de casamento. Até hoje eles estão na primeira página do Google. Ele já deve ter retornado esse investimento em umas 10.000 vezes.

Como eu fiquei feliz com aqueles R\$600. Como vendedor eu já tinha recebido algumas comissões de R\$7.000 ou R\$11.000 mas ganhar dinheiro daquela maneira, foi algo especial.

Poucas semanas depois disso acontecer, a Oi mandou eu tirar o meu site do ar. Eu decidi pedir demissão e comecei a vender consultoria de marketing digital. (Valeu Oi).

Como vocês sabem a Oi faliu. Agora vocês sabem o verdadeiro motivo. **Agora preste MUITA atenção no que aconteceu depois, pois essa é a chave para você criar produtos geradores de lucro:**

Pouco tempo depois uma amiga de faculdade me indicou para um outro empresário, ele também queria um site.

Chegando na reunião ele me perguntou: *Eu tenho uma pessoa que está me cobrando R\$500 para fazer o site, e você, quanto vai me cobrar?*

- *R\$1.200, 50% agora e 50% depois, eu respondi tranquilamente.*
- *Como assim, Natanael? O que vai ter de especial nesse site? Ele perguntou com um pouco de ironia*
- *Ele vai vender, através do Google. Sem você colocar R\$1 em anúncios, foi o que eu disse.*
- *Explica esse negócio direito, ele respondeu já se aproximando da tela do meu notebook.*
- *Vem aqui que eu vou te mostrar, respondi com um sorriso de Mona Lisa.*

Eu abri o Google e fiz algumas pesquisas: Mostrei o meu blog da Oi posicionado no Google e mostrei o site da Gráfica posicionado no Google.

Depois eu abri minha caixa de entrada e mostrei os orçamentos que eu recebia, então, abri a caixa de entrada da gráfica e mostrei os orçamentos chegando.

- *Eu quero isso! Ele disse.*
- *Tudo bem! Eu faço isso para você.*
- *Mas e o site, ele perguntou?*
- *Ele é um bônus. Na verdade ele é o menos importante, o mais importante são as técnicas que eu uso.*
- *Beleza Natanael, faz do jeito que for melhor, então.*

Ali eu fechei um contrato em 10 minutos, que durou cerca de 2 anos.

Por que foi tão fácil fechar esses dois contratos?

01 - Eu tinha uma Promessa MUITO FORTE

02 - Eu dava a direção do que era o MELHOR a ser feito

O cliente me chamou para comprar um site e eu vendi uma Consultoria SEO + Site. Na época, o site era o meu “Produto Gerador de Clientes” e a Consultoria se tornou o meu Produto Gerador de Lucros.

O que eu vou te ensinar agora vai facilitar em no mínimo 10x a venda dos seus produtos digitais. Sério.

TRANSFORME O SEU PRODUTO DIGITAL EM ALGO “SECUNDÁRIO” E NÃO TENTE VENDER ELE COMO A MELHOR COISA DO MUNDO. PORQUE ELE NÃO É

Não importa o QUÃO bom sejam suas aulas, o quão organizado seja o seu curso ou o quanto você tenha investido na “qualidade” do seu material. SE ninguém assistir, não vai adiantar em absolutamente nada.

Uma das primeiras coisas que eu olho (Quando o treinamento está em algum portal que é possível) é a taxa de pessoas que realmente assistiram o treinamento.

Você ficaria chocado em descobrir que em alguns casos, de 20 a 30% das pessoas NUNCA ACESSARAM o curso. Estou falando de treinamentos de R\$3.000,00, R\$5.000,00. Se olhar a quantidade de pessoas que assistiram tudo, míseros 5%.

Agora deixa eu te contar algo que talvez você fique um pouco confuso, mas daqui a pouco tudo vai fazer sentido para você. Deixa eu voltar um pouco no tempo para te ajudar.

Quando eu criei o Programa de Formação SEO na Prática, eu consegui fazer 12 Vendas de R\$2.000. Essa foi a minha primeira tentativa de vendas de um produto de alto ticket.

Agora vem o segredo: Eu não vendi um “curso” eu vendi uma formação. Já tem um peso diferente, concorda?

Mas o maior segredo de todos é que eu vendi um **ACOMPANHAMENTO e uma ORIENTAÇÃO** na implementação de cada uma das estratégias e ainda vendi uma análise pessoal nos cases de cada um dos alunos.

Foi isso que as pessoas compraram! Elas não compraram as aulas, elas não compraram o “conteúdo”, elas compraram o “Natanael”.

Essa é a lição que deveria estar sendo apresentada em TODOS os eventos de Marketing Digital do BRASIL.

Você não VENDE PRODUTOS DIGITAIS, o que você vende é o SEU NOME. Um contato próximo com você.

Por isso eu acho TÃO FÁCIL um Consultor ou um Coach vender produtos digitais. Ele pode entregar a consultoria ou o processo de Coach em formato de produto digital e não apenas serviço.

Se você vender para as pessoas ORIENTAÇÃO, MENTORIA, DIRECIONAMENTO, ACONSELHAMENTO, será 10x mais fácil vender. Calma Natanael, estou CONFUSO.

Você está falando que eu não devo criar vídeos? *Não é isso.*

Estou falando que o seu curso deve ser apresentado como um **MEIO** para a **FINALIDADE que é ter acesso a você.**

Quando eu vendi o SEO na PRÁTICA, eu estava vendendo uma orientação, análise de projetos e direcionamento pessoal. O MEIO para conseguir isso era se tornando aluno do curso.

Eu vou tentar explicar isso de maneiras diferentes, porque eu sei que no começo dá um “TILT” na cabeça. Afinal, vai contra o “conceito de escala”. Você vai já já entender que não.

Quando eu criei o Programa de Formação Expert em Vendas Online, o seu primeiro valor era de R\$3.000 à vista ou R\$4.000 parcelado. Eu vendi um programa que iria ajudar os alunos a se tornarem Consultores de Vendas Online e a fecharem contratos de R\$1.000 à R\$1.500 por mês.

Mas o que eu realmente eu vendia era: *Eu vou te ORIENTAR na criação do seu negócio de consultoria, vou te mostrar exatamente o que você tem que fazer para os seus clientes para gerar resultados e vou entregar para você as estratégias prontas que eu já fiz, para você fazer pelo seu cliente.*

É a coisa mais comum do mundo, alguns alunos fecham um contrato com um empresa A ou B, compram o Expert em Vendas Online e lá dentro eles perguntam: Natanael, fechei um contrato com essa empresa. PELO AMOR DE DEUS! O que eu faço agora?

Com o passar do tempo o valor do Expert em Vendas Online aumentou, pois hoje os alunos podem fechar contratos de R\$10.000. Mas continua a MESMA coisa.

Eles compram o conteúdo? NÃO! Eles compram fazer parte de um grupo avançado com o Natanael, participar de Lives semanais, ter acesso aos meus PROCESSOS prontos, aos meus modelos de emails.

Recentemente eu criei um Funil para Coach. Eu desenhei cada uma das etapas, criei um modelo de Copy, apresentei modelos de vídeos, modelos de anúncios, absolutamente TUDO. E entreguei para os meus alunos.

Um deles, já fechou gerou R\$100.000,00 em contratos somente com essa ÚNICA campanha. Percebe que ele pegou 3% do treinamento e isso já foi o suficiente para ele?

São todas as pessoas que podem ou querem comprar um curso de R\$5.000? Claro que não.

Mas o fato dele existir e que muitas pessoas o **DESEJAM ARDENTEMENTE**, faz com que os meus outros produtos que NÃO tem acompanhamento, fiquem 100x mais fáceis de vender.

É por isso que eu já fiz mais de 1.000 vendas do Projeto Consultor Digital (R\$297) que é uma mini-versão do Expert em Vendas Online.

Mas se o Expert não existisse, seria MUITO mais difícil vender esse produto. Pegou?

AS PESSOAS ESTÃO DISPOSTAS A PAGAR MAIS CARO PARA QUE VOCÊ FAÇA ALGO NO LUGAR DELAS. MESMO QUE SEJA PENSAR

Preste muita atenção nisso: As pessoas querem algo rápido, fácil e seguro. Simples assim. Um PRODUTO DIGITAL SOZINHO, nunca conseguirá cumprir essa promessa de Rápido, Fácil e Seguro.

Se a pessoa tem que ESTUDAR já não será fácil. Se ela vai estudar sozinha, já não é seguro. Se são muitas aulas, já não será rápido. Travou tudo.

MAS se você transformar o seu Produto Digital em uma “biblioteca” para consultas QUANDO necessário, isso já muda de figura.

Fazer uma consulta pode ser rápido, fácil e seguro. Agora vem o que você vai MUDAR sua maneira de criar e vender produtos: Fazer consulta para QUEM?

VOCÊ! VOCÊ e VOCÊ!

O seu produto digital é um APOIO para a sua orientação, aconselhamento, direcionamento. NÃO a verdadeira solução.

Eu não preciso que a pessoa assista 60 aulas para criar um Produto Digital e começar a vender. Eu só preciso conversar com ela por não mais de 20 minutos.

- Me conta o que você quer ensinar
- Me fala dos problemas do seu público
- Me fala das causas desse problema
- Me fala qual a solução
- Me fala qual sua oferta atual
- Me fala quando você está pensando em cobrar
- Me fala como você está pensando em vender

Processando....

Ok! Aqui está o que você precisa fazer.

#01 - Você vai criar um E-book. (O passo a passo está no módulo 1, aula 3)
Só precisa assistir os primeiros 15 minutos

#02 - Você vai criar uma página de vendas nesse modelo aqui (O template dá página já está pronto e você pode fazer o download na aba download)

E assim vai. É claro que na maioria dos casos, dificilmente você terá tudo organizado assim. Em muitos casos, não é tão necessário. O que a pessoa está buscando é simplesmente ter a CERTEZA do que é para ser feito.

E preste atenção nisso: **É IMPOSSÍVEL que 50 aulas seja mais rápido que uma ORIENTAÇÃO, direcionamento, aconselhamento.**

NATANAEL!!!!!! Minha cabeça está explodindo! Mas eu não consigo fazer isso para muitas pessoas. EU SEI!!!!

É POR ISSO QUE VOCÊ VAI COBRAR CAROOOOOOO!

Crie Programas de ALTO VALOR! Acompanhe essas pessoas, permita que elas possam interagir com você através de Lives no grupo, por exemplo. Estabeleça um tempo de acompanhamento (3 meses, 6 meses, 1 ano)

Mas Natanael, vamos com calma! Como eu vou conseguir vender programas de alto valor se eu ainda não tenho um programa de R\$47?

É esse o grande problema da maioria dos produtores digitais. Eles ficam tentando criar um SUPER PRODUTO, com 10.000 aulas para cobrar R\$2.000.

Quando eu falo que eles DEVERIAM ter um produto de R\$4.000 eles ficam malucos. “Meu Deus Natanael, o que eu vou fazer para cobrar R\$4.000? O meu curso COMPLETÃO é R\$2.000”.

E aqui vai um gosto pessoal, POR FAVOR, não tomem isso como uma verdade absoluta.

Eu PREFIRO dedicar tempo cuidando dos meus CLIENTES PAGANTES, do que ficar produzindo conteúdo gratuito para quem NUNCA, NUNCA, NUNCA vai comprar nadinha.

Ou seja, eu prefiro cobrar um valor maior, acompanhar os meus clientes de perto e proporcionar para eles a melhor experiência, com acompanhamento, orientação. Afinal, eles pagaram mais caro porque eles querem algo mais rápido, fácil e seguro.

Eu vou trabalhar para ELES.

Natanael, mas o que fazer com os OUTROS clientes que não podem pagar ou não querem (essa é a maioria). Simples, eles compram outros cursos que são aulas mas não tem acompanhamento, nem aconselhamento, também não tem contato direto.

Ticket menor: Aulas, Manuais. Vídeos. Sem contato próximo

Ticket Maior: Contato próximo, orientação, direcionamento, conteúdo

Natanael, eu comprei um produto seu de R\$47! Eu sou seu aluno do Expert em Vendas Online, e eu achei esse produto mais barato, mais organizado.

É CLARO! No de R\$47 eu não vou ter contato com a pessoa. Preciso fazer algo que ela não precise falar comigo e consiga “se virar sozinha”.

Já em um Programa de R\$5.000 você tem contato COMIGO! É só participar da aula, fazer perguntas, tirar suas dúvidas, pedir orientação.

Se você ler os meus E-books, eles são perfeitamente organizados, passo a passo, palavra por palavra. Eu não vou estar ali para responder nada. Preciso detalhar tudo.

Mas em programas mais avançados, eu CRIO CONTEÚDO com base nas necessidades e para FACILITAR a minha orientação.

A maioria dos meus produtos de médio valor foram criados para os meus grupos de negócios. Sim, eu oriento cerca de 150 empresários. Quando eles começam a fazer muitas perguntas sobre determinado tema, eu penso: Preciso gravar algo sobre isso para facilitar o aconselhamento.

Então eu crio um produto, libero para eles como parte do Ticket de Ouro e vendo para o meu público geral. Pegou a ideia?

É por isso que você PRECISA começar pensando em um produto de ALTO VALOR, que tenha a sua presença, aconselhamento e orientação. DEPOIS, você vai tirando pequenos pedaços desse programa CARO e vendendo por valores menores.

Você não precisa OBRIGATORIAMENTE pegar as mesmas aulas, apenas pegar alguns tópicos que merecem ser ensinados separadamente.

Digamos que você quer gerar um faturamento de R\$9.000.

Se você criar um Programa de Acompanhamento de 30 Dias que dá um bônus de 1 Curso em Vídeo-Aula. E você vende 3 por R\$3.000. É muito mais fácil você conseguir 3 pessoas pagando R\$3.000 para receber orientação do que conseguir 100 pessoas pagando R\$97. (ACREDITE EM MIM)

Mas DEPOIS que você começar a vender esse programa de R\$3.000, as pessoas que NÃO conseguiram comprar o de R\$3.000 irão comprar com muito mais facilidade o de R\$97.

OS TIPOS DE LEADS E OS TIPOS DE CLIENTES PERFEITOS PARA TICKETS DE ALTO VALOR E TICKETS DE MENOR VALOR

Na próxima lição eu vou mostrar exatamente o que você precisa analisar sobre os Tipos de Leads e Tipos de Clientes perfeitos para vender ticket de alto valor e tickets de Menor Valor.

A maioria das pessoas usam o que eu vou te ensinar no próximo capítulo para criar uma carta de vendas, eu uso para as duas coisas. **Criar carta de vendas e CRIAR PRODUTOS.**

É muito importante que você preste atenção nos conceitos apresentados nesse e-book, afinal, se você está no grupo que precisa de algo “Rápido, Fácil e Seguro” você precisa saber o que está fazendo.

A Parte Mais IMPORTANTE na hora de Criar e Vender um Produto Digital

Se eu soubesse disso antes.

Quando eu era criança e não queria estudar, minha mãe, Dona Jucileide, repetia a seguinte frase: **Meu filho, o conhecimento liberta.** Eu nunca entendi o que a minha mãe estava falando até que eu comecei a criar os meus produtos.

É libertador saber que você pode abrir uma página em branco, escrever um texto que depois irá se converter em dinheiro na sua conta bancária. Mais do que o dinheiro, é ainda mais gratificante saber que muitas pessoas irão se beneficiar do seu conhecimento.

Uma página em branco no Power Point ou Keynote, podem se transformar em lições que irão impactar a vida de milhares de pessoas. Um texto em uma página simples na internet, pode fazer a mente dos seus leitores literalmente fervilhar com um mundo novo de possibilidades.

Mãe, você tinha razão. O conhecimento liberta.

Eu sempre achei que para crescer a minha empresa, eu precisava de mais dinheiro para investir em publicidade. Hoje eu penso totalmente o oposto.

Quanto menos dependente de publicidade, melhor. Eu não estou dizendo que você NÃO deve investir em publicidade, estou apenas defendendo que você não deve DEPENDER de publicidade.

Principalmente nas primeiras fases.

Lembre-se: Primeiro você quer gerar uma RENDA EXTRA, uma NOVA fonte de lucro para a sua empresa.

Alguns empresários me procuram e falam: “Natanael, tenho R\$50.000 para investir em publicidade, quando podemos começar a vender?”.

Eu sempre pergunto:

Você já sabe o que vai fazer para vender?

Já sabe o tipo de produto?

Já tem um produto gerador de clientes?

Já definiu o seu Produto Gerador de Lucros?

Já fez a sua análise de mercado?

Já escolheu quais concorrentes irão trabalhar PARA você?

Já sabe qual o melhor tipo de oferta para o seu mercado?

100% respondem: “Natanael, não faço a menor ideia do que você está falando.”

Eu preciso que você preste muita atenção nisso: Ter dinheiro para investir em publicidade NÃO significa que você esteja pronto para vender um produto digital, só significa que você tem dinheiro para investir em publicidade. Nada mais que isso.

POR FAVOR, não arrisque o seu dinheiro suado, sem ANTES saber exatamente o que você está fazendo.

Um dos meus versículos favoritos é: Lucas 14:28 que diz: Pois qual de vos, querendo edificar uma torre, não se assenta primeiro para ver os custos e ver se tem como terminar”. No verso seguinte diz: Para que não olhem para você e digam: Olha esse, começou a obra mas não teve como terminar.

Jesus que disse isso, nos ensinando sobre PLANEJAMENTO.

Eu sempre recomendo para os empresários que me procuram com dinheiro para investir em publicidade o seguinte:

Comece usando esse dinheiro para aprender essas coisas e pague por **ORIENTAÇÃO**, antes de começar a investir em publicidade em um volume maior. É o que eu sempre recomendo, pois é o que eu continuo fazendo até hoje.

Depois de gerar as suas primeiras vendas com o “motor pago” da publicidade, você pode continuar gerando vendas para os seus clientes atuais. Eles podem trazer novos e novos clientes. Eu vou explicar isso em detalhes na próxima lição.

O melhor investimento, na minha opinião, é em **conhecimento + orientação**. Um está totalmente ligado ao outro. Não adianta entregar um grande volume de conteúdo para o seu público, se você não permitir que ela seja orientado por você. E é exatamente aqui que você pode virar o jogo.

Se eu soubesse disso antes.

Depois dessa leitura é certo que você irá mudar sua **estratégia de investimento financeiro** para o seu negócio. Hoje, eu invisto muito mais em conhecimento do que em publicidade. Por duas razões básicas:

01 - O que eu vendo é mais do que conhecimento, eu vendo “Sabedoria”. Que é o conhecimento adquirido, lapidado, simplificado e customizado.

02 - Quanto mais eu estudo e aprendo, menos dependente eu fico de publicidade OU mais proveito eu consigo tirar do investimento feito em publicidade. (Estou falando de fazer mais com menos)

E é EXATAMENTE isso que eu recomendo para você.

Transforme o SEU conhecimento em SABEDORIA. Não ensine as pessoas um conceito, mostre para as pessoas o que VOCÊ recomenda que elas façam, qual sua orientação pessoal, deixe que as pessoas saibam qual a sua VISÃO e EXPERIÊNCIA sobre o tema.

Lembre-se: As pessoas não compram conteúdo. Elas compram VOCÊ!

OS MELHORES TIPOS DE LEADS PARA TICKETS DE MAIOR VALOR E OS MELHORES PARA TICKETS DE MENOR VALOR

Eu recomendo fortemente que você comece com poucos clientes, que irão lhe pagar um valor maior e terão a **oportunidade de serem acompanhados de perto por você.**

Isso exige menos de tecnologia, vídeos, aulas, etc e etc. Você pode simplesmente vender um Programa de acompanhamento, que será entregue em um grupo fechado no Facebook e você irá fazer Lives Semanais, irá responder todas as perguntas e acompanhar os alunos por um período pré-determinado.

Eu vejo algumas pessoas sofrendo, criando portais de cursos, páginas de captura, página de vendas, integração com ferramenta de email marketing, quando poderiam começar com o SIMPLES.

Lembre-se: Eu estou falando de você fazer suas primeiras 5, 10 vendas. Você não precisa de todo um acervo digital para montar isso.

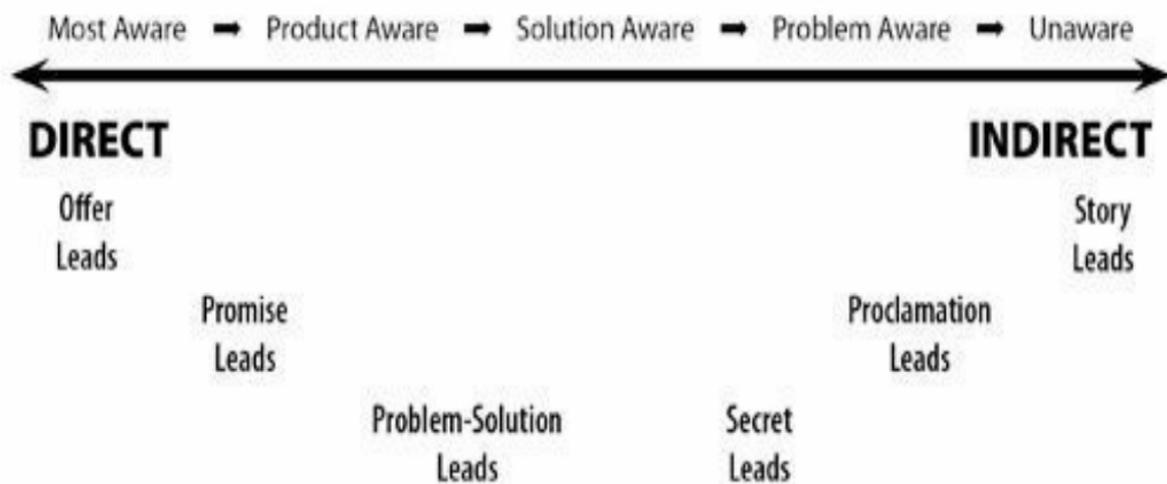
Estou falando de você vender 5,10 programas para pessoas que já conhecem você, talvez de um evento, talvez de um grupo no Whatsapp, talvez de eventos que você já foi, talvez já sejam seus clientes.

Enfim, depois de ter o seu produto finalmente PRONTO e com um botão de compra e uma carta de vendas, qualquer contato pessoal, pode virar uma venda.

Eu comecei vendendo o Expert em Vendas Online para os clientes que não podiam contratar a minha consultoria. Eu não fiz anúncio, não mandei email, nada.

Estava ali conversando, falei o preço da consultoria, o cliente disse que não podia. Então, eu falei: Ok! Vamos fazer o seguinte... apresentei o link do curso. Venda Realizada. BINGO!

Agora preste atenção na imagem abaixo, pois essa simples imagem revela o tipo de produto, o valor e o melhor público para você fazer a sua oferta.



Os 6 Tipos de Leads Analisados de uma Maneira Estranha Mas Lucrativa

A imagem acima foi retirada do livro “Great Leads”. No livro ele fala sobre 6 tipos de Leads. Quando as pessoas do marketing digital escutam a palavra 6 tipos de Leads, automaticamente, eles pensam: 6 Tipos de pessoas. Correto?

Mas no livro o autor se refere a uma aplicação diferente da palavra Lead, nesse caso, o termo Lead do mundo jornalístico, que é uma abertura da matéria ou o primeiro parágrafo.

Basicamente, ele está ensinando **6 maneiras diferentes para começar uma OFERTA**. Na imagem você tem a abordagem INDIRETA e a abordagem DIRETA.

Abordagem INDIRETA, se concentra em iniciar a Copy com uma história. Já na abordagem direta, você inicia com uma OFERTA.

Exemplo de uma abordagem direta: Elimine 7kg de Gordura em 30 Dias OU o Seu Dinheiro de Volta.

Exemplo de uma abordagem indireta: Ele só queria uma renda extra mas descobriu uma ideia milionária

Ok! Acho que você pegou a ideia. Mas eu **TAMBÉM** uso essa imagem para definir **QUAL PRODUTO** eu vou criar e qual o **FORMATO** eu irei entregar.

Se você observar a imagem trata de dois opostos:

Cliente que **RECONHECE** que tem um problema

Cliente que **NÃO RECONHECE** que tem um problema

Agora eu vou apresentar a “minha versão” dessa imagem.

Cliente que RECONHECE que tem o problema: Produtos Com Acompanhamento e de Alto valor

Cliente que NÃO RECONHECE que tem o problema: Produtos de Menor valor e SEM acompanhamento

Um produto que eu crio de R\$47 ensinando uma pessoa a criar uma Palestra Lucrativa e gerar suas primeiras vendas com palestras, é algo fácil de ser entendido, fácil de acreditar, uma promessa pequena, concorda?

Nesse caso, esse produto pega uma pessoa que pode ser uma simples “curiosa”. Legal! Criar uma palestra parece ser algo interessante. Apenas R\$47. Vou experimentar.

O mesmo acontece com o KIT de Autoridade Online. R\$97 e eu ensino a começar a construir sua autoridade online. Nome fácil de entender, promessa fácil de entender, valor acessível.

Agora vamos olhar para o meu grupo de R\$30.000. Sala da Mente Mestre. O nome é até interessante, mas fica claro o que a pessoa terá lá? Qual a vitória? É uma promessa específica?

Não, não e não. Por que? Porque são pessoas que não precisam ser convencidas. Elas já **RECONHECEM** que precisam de um grupo. Elas já **SABEM** o que é um grupo. Elas já estão vindo de **OUTROS GRUPOS**.

É tãããããooooo mais fácil.

O mesmo acontece com o meu grupo de Implementação: R\$15.000. O nome é até ok, vou te ajudar a implementar suas campanhas. Mas não é algo tão claro e específico como um Kit de Autoridade Online, ou um treinamento chamado Gerador de Lucros, ou Certificação em COPY.

São pessoas que eu não preciso falar do PROBLEMA, elas já tem consciência disso. Eu não preciso falar O QUE elas tem que fazer, elas também já sabem.

E qual o problema delas então? Elas já sabem o que fazer, já entenderam tudo, mas não estão seguras se estão tomando as melhores decisões, ou já fizeram TUDO e mesmo assim não conseguiram o resultado esperado OU estão conseguindo bons resultados mas sabem que precisam de ajuda para conseguir MAIS resultados.

Eu sempre achei que somente as pessoas que me conheciam, estariam dispostas a investir um alto valor para fazer parte do meu grupo. Puro engano.

Hoje, 70% de todos os participantes dos meus grupos, NUNCA compraram nenhum produto de menor valor, foram DIRETO para o grupo.

Como isso é possível? Honestamente, até eu fico espantado. Mas o poder está em OFERECER O PRODUTO CERTO para o PÚBLICO certo. Existem pessoas que TEM DINHEIRO e estão dispostas a investir para receber uma orientação.

MAS ATENÇÃO: Se você não tem capacidade de entregar resultados para os seus clientes, não se arrisque em vender nada desse tipo. É MUITA responsabilidade gerenciar grupos.

Eu estou assumindo que você é um ESPECIALISTA na sua área de atuação, logo, que você tem competência para ajudar os seus clientes.

COMO TRABALHAR COM OS 2 TICKETS AO MESMO TEMPO

Pessoalmente, eu recomendo que você comece pensando no público que já RECONHECE que tem um problema. Principalmente aqueles que já são clientes dos seus concorrentes OU que já estão há um bom tempo atuando no seu mercado.

MAS você só pode entrar nesse modelo SE, somente SE, estiver disposto a ACOMPANHAR as pessoas.

Al Ries ensina algo BRILHANTE: *Ele diz o seguinte: A Fraqueza do LÍDER está na sua FORÇA.* Preste atenção nessa frase: **A Fraqueza do Líder está na sua FORÇA.**

A lógica é simples: Um Líder de mercado, tem os eventos com milhares e milhares de pessoas, tem milhares e milhares de clientes, ou seja, ele tem uma multidão lhe acompanhando.

Ele irá conseguir ajudar as pessoas de maneira mais próxima? É claro que não.

Mesmo que ele cobre um SUPER valor para cuidar de apenas algumas pessoas, mesmo assim, é difícil conseguir manter uma rotina para atrair mais alguns milhares de clientes e outra para cuidar de apenas algumas poucas pessoas.

É por isso que você precisa ser PARCEIRO do seu concorrente. Principalmente aquele(a) que tiver um grande número de clientes. Ele irá fazer TODO o trabalho duro para você.

Quando a pessoa chegar na sua empresa, ela só quer uma coisa, que dificilmente o seu concorrente irá conseguir entregar que é **ATENÇÃO.**

Analisando no médio e longo prazo, é provável que o seu concorrente enfrente alguns problemas, afinal, se as pessoas não estão tendo acompanhamento, os fracassos podem superar os casos de sucesso.

Por isso eu recomendo que você faça o **planejamento de um crescimento gradual**, ou seja, com o passar dos anos, **SEM PERDER A QUALIDADE**, você vai aumentando o seu número de clientes.

A vantagem de ser paciente é que o LUCRO é bem maior. Você não tem pressa em escalar, você continua cuidando do ativo mais precioso de todos do seu negócio que é o seu cliente.

Algumas pessoas dizem: O ativo mais precioso é sua lista. Eu discordo. **O ativo mais precioso é o seu cliente sendo bem cuidado.** Eu sei como isso pode parecer “brega” mas é a pura verdade.

Eu já estou nesse mercado há 7 anos e já vi muitas pessoas que tinham milhares de clientes, simplesmente desaparecer. Por que? Os clientes compravam, não faziam nada, não eram acompanhados. Sumiam.

Ele(a) estavam muito ocupados tentando achar novos clientes, que esqueceram de cuidar de quem já estava dentro de casa.

Por isso a minha recomendação para você é: Comece olhando para o seu público que já tem MUITA consciência do problema e tem PRESSA e Fome por resultados.

Gradativamente você vai criando novos produtos para pessoas que ainda não reconhecem o problema. Nesse momento, você já tem provas, histórias, cases de sucesso, tudo aquilo que irá facilitar a venda para pessoas que “não acham” que tem problema.

Percebe como tudo é mais simples do que parece?

Se eu soubesse isso antes...

A GRANDE OPORTUNIDADE do Mundo dos Produtos Digitais e o seu NOVO começo

Grandes coisas estão porvir.

Chegamos no último capítulo. Ufa! MAS ainda não é o fim. Talvez, um grande começo. Ou recomeço.

Quando eu comecei a escrever esse e-book eu só tinha uma coisa em mente: Eu quero entregar algo que teria me ajudado no passado. Algo prático, algo real, algo de valor (que pudesse até ser vendido), mas completamente de GRAÇA.

Algo completo, do começo ao fim. Sem esconder ou omitir nada. Decidi compartilhar bastidores e também o meu coração. Me sinto muito grato por ter conseguido chegar ao final dessa jornada.

Ao final de cada capítulo minha mente ficava exausta. Escrever é uma das coisas mais difíceis que existe.

Durante os últimos dias, entre idas e vindas ao hospital, alarmes falsos, consultas e exames, eu iniciava uma corrida contra o tempo. Se a minha filha nascer hoje, acho que não vou conseguir escrever o restante do conteúdo.

Até agora, ela esperou o “papai trabalhar”. rs. Mas eu sinto que está muito perto de acontecer. Talvez eu esteja enganado, pode ser somente em alguns dias. Não sei.

Mas eu quis aproveitar o meu “momento de quase pai” para escrever o último capítulo. Eu sou muito grato as oportunidades que o marketing digital me gerou. A minha vida foi completamente transformada.

O marketing digital me deu uma carreira, uma fonte de renda, um propósito de vida. Mas ao mesmo tempo, esse mercado me gera muitas tristezas.

Eu ouço e vejo muitas histórias de sucesso. Histórias que alegram o meu coração. Mas também vejo e ouço histórias de frustrações, prejuízos e fracassos temporários.

Para você que já é pai ou mãe, provavelmente vai se identificar com isso. Bem mais, do que no meu caso, que ainda sou um aprendiz. Mas todas as vezes que eu fui para uma consulta, todas as vezes que estava esperando o ultrassom, meu coração sempre parava por alguns segundos.

Tudo o que eu queria ouvir era: Está tudo bem com sua filha. Ufa! Naqueles segundos, nada mais importava, apenas ouvir: Está tudo bem com a sua filha.

Eu sei que eu te “trouxe” até aqui para falar sobre “Como Criar e Vender Produtos Digitais”, falei sobre dinheiro, lucro e resultados. Mas, talvez você concorde comigo, talvez não. No final das contas, é sobre **cuidar das pessoas que nós amamos.**

A empresa gerando lucro, para realizar os nossos sonhos, cuidar da nossa família e gerar segurança. **MAS, POR FAVOR, não esqueça, que do outro lado da tela, as pessoas que irão comprar os seus produtos e cursos, também tem família, e PRECISAM ter resultados.**

Elas PRECISAM que dê certo. O meu pedido é: Em momento algum, esqueça que em primeiro lugar, você como um produtor digital deve se ver como um SERVO. Não no sentido de “escravo”, mas no sentido de SERVIR o seu cliente.

Ajudar o seu cliente a alcançar os seus sonhos através do conhecimento que você irá compartilhar com ele. **Ser um produtor digital exige também SE PREOCUPAR com as pessoas.**

Existem pessoas que vão conseguir vender sem realmente se preocupar?

Sim, muitos. Mas eu prefiro acreditar que você está aqui porque quer ajudar as pessoas com o seu conhecimento. Como CONSEQUÊNCIA disso, você irá ganhar dinheiro.

É claro que existem pessoas que se **PREOCUPAM**, se esforçam, cuidam dos seus alunos, mas não conseguem transformar isso em dinheiro. Isso também **NÃO** tem graça.

Enfim, essa série foi a minha maneira de deixar uma contribuição para você que me acompanha. Eu espero ter te ajudado.

Mas ainda não terminou.

Vamos continuar.

AS MAIORES TENDÊNCIAS PARA O FUTURO DOS PRODUTOS DIGITAIS E COMO VOCÊ PODE APROVEITAR ESSA OPORTUNIDADE

A primeira decisão que você precisa tomar é sobre o seu **MODELO de NEGÓCIOS**. Como produtor digital, você quer seguir a jornada como um Especialista ou como uma Marca?

Existe uma diferença na construção de produtos, oferta, equipe, estrutura, investimentos e uma série de outros pontos.

O que eu vou te explicar agora é exatamente a grande divisão que está acontecendo no mundo dos produtos digitais.

Quanto antes você tomar essa decisão, mais seguro você estará.

Observe a imagem logo abaixo.

Modelo de Negócios do Especialista



Presença do Especialista
Proximidade com o Mentor

Tickets de Alto Valor
Grupos de Negócios
Mentorias
Workshops
Eventos

Modelo de Negócios da Marca



Força da Marca
Força da Comunidade (Estilo de Vida)

Tickets de baixo valor
Tickets de médio valor
Upsell
Recorrência
Eventos



QUAL O MODELO DE NEGÓCIOS VOCÊ SE IDENTIFICA MAIS HOJE?

Essa não é uma decisão FINAL. Mas você precisa tomar essa decisão pelo menos para seguir um planejamento nos próximos 12 meses.

Você quer um modelo de negócios como Especialista ou Como Marca?

O modelo de negócios do Especialista é quando VOCÊ é a grande autoridade e o contato mais próximos com os seus clientes. Você tem produtos de tickets maiores, mentoria, workshops, eventos menores, grupos.

Já no modelo de negócios da Marca, você tem um produto (mesmo que você seja o especialista do produto), existe uma equipe que acompanha os alunos, você tem um grande volume de pessoas comprando tickets menores.

Geralmente envolvem produtos físicos ou programas de recorrência com um grande volume de assinantes.

Enquanto no modelo de negócios do especialista a equipe é enxuta (na maioria dos casos), no modelo da marca, a equipe tende a ser bem maior.

No modelo de negócios do Especialista o grande desejo do público é estar perto do mentor. Já no modelo de marca, é uma comunidade que se forma. O poder está na comunidade.

Modelo de Negócios do Especialista



Modelo de Negócios da Marca



Investimento: 10-15k
Faturamento: 200-300k
Equipe Enxuta

Investimento: 200-300k
Faturamento: 700-900k
Equipe Maior

Você vende e entrega (pode ter time também mas você é o principal)

Você vende e tem time para entregar

A ESTRATÉGIA PERFEITA PARA CADA MODELO DE NEGÓCIOS E O MODELO QUE MAIS LHE AGRADA

Os números dos dois modelos de negócios são bem diferentes.

Enquanto no modelo do especialista o investimento em publicidade não tende a aumentar muito, principalmente pelo efeito “Multicompradores”, no modelo da Marca o investimento é massivo.

Quando você é um Especialista (Como é o meu caso), você tem várias pessoas que compram quase todos os seus produtos e programas. Ou seja, você tem um grupo de clientes que você continua criando produtos novos para eles.

Já no modelo da marca, a ideia é atingir a massa. Os produtos não podem ser tão personalizados e precisam ser mais genéricos.

Mas aqui que vem o problema mais desastroso de todos. Muitas pessoas que são ESPECIALISTAS, ficam tentando usar estratégias de um modelo de negócio de Marca.

Eles tentam criar uma SUPER autoridade, tentam ficar NACIONALMENTE conhecidos, tentam emplacar títulos do tipo: O maior especialista do Brasil sobre [novo termo] e uma série de outras coisas que são desnecessárias.

Muitos criam um primeiro produto, já tem uma boa base de clientes e ficam insistentemente tentando vender o MESMO produto para novas pessoas. Ou seja, esquecem das pessoas que já compraram o primeiro produto.

POR FAVOR, acredite em mim. É muito, muito, muito mais fácil vender um segundo produto para quem JÁ comprou o seu produto.

Não passe meses pensando em vender para quem não te conhece, quando o seu cliente que JÁ comprou o seu produto está completamente abandonado.

O resultado apresentado na imagem: **Investimento de 10k e um lucro de 200k**. É um cenário exclusivo de um especialista que já tem MUITOS programas.

Esses 10k de investimento, servem para atrair novos clientes comprando os produtos geradores de clientes. Mas o grande lucro vem do avançado desses clientes comprando outros produtos.

OU como eu disse anteriormente, pessoas que não te conhecem, mas que irão comprar o seu produto mais caro já em um primeiro momento.

Por que? Elas já RECONHECEM que tem o problema.

Se você tiver apenas 1 ou 2 produtos, você SEMPRE irá depender de novas e novas pessoas para comprar o seu produto.

MAS se você continua consistentemente lançando novos PRODUTOS, NOVOS PROGRAMAS, grupos, eventos, mentorias, Workshops, você **já tem um PÚBLICO fiel que você já não precisa convencer a comprar absolutamente nada.**

Eles já estão esperando isso! Por que? Porque eles tem resultado com tudo o que você ensina.

Em outras palavras, chega um momento que os seus produtos são feitos sob medida para o seu grupo de clientes mais fiéis.

Se você dominar o MÉTODO para Criar novos produtos, todas as vezes que você criar um novo produto, **NÃO IMPORTA O VALOR, você terá algumas pessoas comprando. SEMPRE.**

E isso irá gerar uma fonte permanente de lucro para você.

Você Cria: Você LUCRA.

O seu cliente compra: Ele LUCRA.

Todos lucram.

É por isso que é TÃO importante que você consiga criar produtos com VELOCIDADE e organização. No futuro, os produtores de maior destaque, serão aqueles que sabem criar NOVOS produtos com VELOCIDADE e QUALIDADE.

Lembre-se: Qualidade não significa uma “aula perfeita”. Qualidade significa SIMPLICIDADE para que o seu público consiga ter resultados.

Dê preferência a produtos que tem ACOMPANHAMENTO e orientação. Por mais que os valores desses programas sejam maiores, **você terá clientes 10x mais comprometidos.**

Os meus melhores clientes e com os maiores resultados, vieram de programas de alto valor. Talvez você diga: “Natanael, mas lá você entrega MAIS”. Talvez.

Mas eu acredito que é porque quando a pessoa paga mais, ela presta mais atenção. **Ela PRECISA do resultado. Ela QUER fazer acontecer.**

Somente como um especialista você consegue fazer isso. Mais uma vez, POR FAVOR, não tome isso como uma verdade absoluta, isso é apenas um gosto pessoal.

Eu prefiro o modelo de Especialista por uma característica MINHA de gostar de interagir com as pessoas, ajudar de perto, conhecer o nome dos meus clientes mais próximos.

Mas se você NÃO gosta disso, POR FAVOR, siga no modelo de MARCA. Crie produtos mais genéricos, domine as principais ferramentas de publicidade e consiga colocar sua oferta na frente de milhares de pessoas.

Existem outras recomendações para o modelo de negócios de marca, mas não é o meu objetivo falar disso aqui.

MONTE O SEU PORTFÓLIO LUCRATIVO DE PRODUTOS DIGITAIS E CONTINUE CRIANDO NOVOS PRODUTOS PELOS PRÓXIMOS ANOS

Novos produtos são mais fáceis de vender. Ponto. Mas se você fizer do jeito certo, os produtos “velhos” irão continuar dando MUITO LUCRO.

O grande segredo é criar NOVOS produtos altamente desejados, que ao mesmo tempo que irão gerar novas vendas para o seu negócio, irão fazer com que todos os outros produtos se tornem ainda mais desejados.

Como isso acontece?

Quando você não pode comprar o NOVO IPHONE X, você fica feliz com o seu Iphone 7. Mas você fala, DEPOIS eu compro o X. :)

Quando você lança um produto NOVO, você tem o grupo que entende que aquela é uma solução que pode gerar MAIORES benefícios, e por isso elas compram imediatamente.

Ao mesmo tempo, aquelas pessoas que disseram “não”. A partir desse momento, estão bem mais tendenciosas a considerar um produto mais “antigo”.

Mas se você não tiver NADA de novo por MUITO tempo, aquelas pessoas que não compraram o seu produto “antigo”, simplesmente irão te esquecer, afinal, não tem nada de novo para elas.

E os seus clientes que JÁ compraram o produto antigo, sentem que aquele conteúdo já ficou “ultrapassado”. Também te abandonam.

As pessoas gostam do novo, você gosta do novo e o novo tende a ser melhor e mais avançado do que um produto mais “velho”. Vou corrigir: **O NOVO tende a ser mais SIMPLES que o velho.**

Lembra do livro do Napoleon Hill?

O grande ponto é, NUNCA, esqueça que você está tratando do MESMO tópico, do mesmo método, porém, de uma maneira cada vez mais SIMPLES.

Essa é a tendência natural de quando você continua ampliando o seu portfólio de produtos. Você não precisa criar coisas COMPLETAMENTE diferentes, conceitos completamente novos, apenas uma visão mais simplificada ou levemente mais avançada de algo anterior.

Esse é o MAIOR insight que eu poderia te dar. **Comece o seu produto IMEDIATAMENTE**, siga o passo a passo que eu apresentei e você terá resultados. Primeiro de velocidade de criação do produto, segundo em volumes de vendas.

Quando as vendas começarem a “balançar”, talvez, seja o momento de criar uma nova versão, um produto complementar OU mudar a sua abordagem, oferta. É preciso analisar caso a caso.

Não existe uma regra absoluta, mas indicadores que mostram qual a melhor decisão. É por isso que eu recomendo tanto que você busque por conselhos, orientação e mentoria.

Afinal, é a mesma coisa que você irá fazer pelos seus clientes, independente de qual será sua área de atuação.

Já aconteceu de alguns empresários me procurarem falando: *Natanael, o meu produto já foi um dos mais vendidos do Brasil, empacou. Eu pergunto: Há quanto tempo você tem esse produto?*

- 3 anos, por que?

- Cria um novo. Eu insisto.

- Mas é um produto de 5 milhões em vendas. Alguns brigam comigo.

- Não importa. O Atari também vendeu milhões, quem joga Atari?

Para quem não sabe, Atari foi o primeiro videogame. rsrs.

Enfim, você entendeu o meu ponto. Produtos Digitais tem uma vida útil CURTA! Ou você aceita isso de uma vez, ou vai ficar gastando cada vez mais para vender cada vez MENOS.

Existem pessoas que INSISTEM em vender o MESMO PRODUTO, do MESMO jeito, usando a MESMA CARTA DE VENDAS. Eu não sei como ele(a) aguentam.

Mas a visão é que: Se eu tiver mais leads, vou faturar mais. Eu me acho muito “velho” para esse tipo de emoção. Dá não.

São produtores digitais que se tivessem lançado um produto de menor valor, um portal de membros, um workshop, etc... estariam com uma margem de lucro 10X maior.

Não se apaixone pelo seu produto. Por favor, não faça isso.

Produtos vem e vão.

“Natanael, mas eu já gravei tantas aulas”.

Não importa.

Existem produtos que você pode criar com 10% das aulas e será 10x mais fácil vender.

Veja, o que eu estou propondo é que você adote uma abordagem mais objetiva. **Comece a pensar em algo que seja fácil, barato, rápido e lucrativo.**

Se você começar a pensar seriamente sobre isso, você vai encontrar. Eu te garanto.

Eu poderia citar inúmeros exemplos de momentos que nós fizemos isso, ou orientamos alguns empresários. Mas eu não farei isso para não causar confusão.

A sua empresa é a SUA empresa. O seu mercado é o SEU mercado. Não adianta você imitar cegamente o que eu fiz ou o que outra pessoa fez e deu certo. Não é porque funcionou para mim que irá funcionar para você.

É preciso analisar INDIVIDUALMENTE. Por favor, não cometa o erro de tentar fazer algo porque alguém fez “e deu muito certo”. Bobagem.

Como nossas mães falavam quando éramos crianças: **VOCÊ NÃO É TODO MUNDO!** :)

Ufa! Então é isso.

Espero que esse conteúdo tenha te ajudado.