

COMO CRIAR E-BOOKS VIRAIS UTILIZANDO O CHAT GPT

Nesse material de forma rápida e prática eu vou te explicar o prompt e a estrutura que você vai fazer para escrever esse ebook viral.

E por que ele é viral? Porque ele tem uma estrutura de reter o leitor e fazer com que de fato as pessoas consumam o conteúdo e fazer com que as pessoas avancem de forma muito mais rápida para dar os próximos passos, contratar os seus serviços, entrar em contato com você, se tornar de fato um cliente.

Com essa estrutura que eu desenhei, com esse formato, com essa meta de escrever E-book de uma maneira realmente inteligente, vou te ajudar a ter os melhores resultados.

Então vamos lá!

Parte 1

- Criar E-book com 10 páginas - Direcionamento dado ChatGPT
- Tópicos definidos (01,02,03,04,05,06,07,08)
- Explicando para o ChatGPT em 8 etapas
- Ao final verifica-se se a ferramenta entendeu as direções
- e solicito Resumo, sendo uma forma de refinamento para tornar ainda mais didática a escrita.

Pergunto se a ferramenta entendeu as direções e solicito Resumo, sendo uma forma de refinamento para tornar ainda mais didática a escrita, aqui você pode adicionar ao texto sua forma de escrita, realizar feedbacks, contextualizar colocando a sua personalidade de um modo mais agradável e menos mecânica ao leitor.



Eu quero criar um e-book de 10 páginas com a seguinte divisão no conteúdo.

01: abertura do texto com antecipação, criando expectativa no leitor

02: perguntas de qualificação: você já tentou? O que você acha da ideia, e se eu te disser que é possível

03: apresentação da solução em lista: Aqui está o exato passo a passo que você deveria seguir agora

04: exemplos práticos de cada passo

05: storytelling: uma rápida história de como eu descobri isso ou uma história real de quem conseguiu resolver o problema

06: Quebra de objeções: Talvez você ache que não seja possível por conta de X. Mas deixa eu te explicar o porque isso não será um problema

07: Revisão geral. Aqui está uma revisão geral do que você aprendeu até aqui

08: Revelação da oferta: Agora que você aprendeu x, eu vou apresentar o que eu tenho como um próximo passos.

Você entendeu a estrutura?



Claro, aqui está um resumo geral dos tópicos para o seu e-book:

01: Abertura Impactante: Comece com uma introdução que crie expectativa e interesse no leitor.

02: Perguntas de Qualificação: Faça perguntas que envolvam o leitor e o façam refletir sobre a relevância do conteúdo.

03: Apresentação da Solução: Liste os passos exatos que o leitor deve seguir para resolver um problema ou alcançar um objetivo.

04: Exemplos Práticos: Forneça exemplos concretos e práticos para ilustrar cada passo da solução.

05: Storytelling: Conte uma história pessoal ou de sucesso relacionada ao tema, tornando-o mais humano e envolvente.

06: Quebra de Objeções: Aborde possíveis objeções que o leitor possa ter e explique por que não são um obstáculo.

07: Revisão Geral: Recapitule os principais pontos e aprendizados do e-book até esse ponto.

08: Revelação da Oferta: Apresente o próximo passo ou oferta que você tem para o leitor, relacionado ao conteúdo do e-book.

Essa estrutura deve ajudar a criar um e-book envolvente e informativo para o seu público interessado em empreendedorismo, marketing digital e desenvolvimento pessoal.

Até esse momento, você vai literalmente copiar e colar todos esses passos já direcionados para você, simples assim.

A partir de agora você vai inserir material específico do seu conteúdo, irei dar exemplos como eu fiz no meu caso:



Com base na estrutura acima, eu quero que você escreva o conteúdo para as 10 páginas sobre o seguinte assunto:

Como criar um Gerador Automático de Leads para vender o seu produto ou serviço.

Eu quero explicar que para construir um gerador automático de leads é necessário seguir a seguinte estrutura

Definir com clareza qual o público você quer atrair: Metas, desafios e cenário atual

Definir com clareza qual o exato conteúdo que pode atrair esse público agora

Produzir o imã de maneira objetiva e enxuta

Criar uma estratégia de tráfego para segmentar, atrair, engajar e converter esse cliente

Com base nos pontos acima, me ajude a escrever o conteúdo

Esse é o momento em que você vai resumir e direcionar o ChatGPT com o seu conteúdo e inserir informações para a criação do conteúdo.

Você irá detalhar o que você irá ensinar, pode ser estruturada, como eu fiz aqui, pode ser tópicos ou pode ser através da liberação do microfone passando as ações, como preferir.

Então observe, eu passei o direcionamento e ele avançou:



Certamente, vou ajudá-lo a criar o conteúdo para as 10 páginas do e-book sobre "Como criar um Gerador Automático de Leads para vender o seu produto ou serviço". Aqui está um resumo do que cada página pode conter com base nos pontos que você mencionou:

Na Sequência ele detalha as 10 páginas:

Página 1: Abertura Impactante

- Inicie com uma introdução envolvente sobre a importância de gerar leads para o sucesso dos negócios.
- Destaque como leads qualificados podem se transformar em clientes valiosos.

Página 2: Perguntas de Qualificação

- Faça perguntas que façam o leitor refletir sobre a necessidade de gerar leads.
- Exemplo: "Você já se perguntou como atrair um público qualificado para o seu negócio?"

Página 3: Apresentação da Solução

- Explique a estrutura para criar um Gerador Automático de Leads.
- Detalhe o primeiro passo: "Definir com clareza o público-alvo".

Página 4: Apresentação da Solução (Continuação)

- Detalhe o segundo passo: "Definir o conteúdo que atrai esse público".
- Mostre como isso é crucial para atrair leads relevantes.

Página 5: Apresentação da Solução (Continuação)

- Explique o terceiro passo: "Produzir o ímã de maneira objetiva".
- Destaque a importância da eficiência na criação do ímã.

Página 6: Apresentação da Solução (Continuação)

- Aborde o quarto passo: "Criar uma estratégia de tráfego".
- Explique como atrair, engajar e converter leads é fundamental.

Página 7: Exemplos Práticos

- Apresente exemplos práticos de como definir o público-alvo, criar conteúdo e produzir um ímã eficaz.

Página 8: Storytelling

- Conte uma história pessoal ou de sucesso relacionada à geração de leads.
- Destaque como essa estratégia foi eficaz na conquista de clientes.

Página 9: Quebra de Objeções

- Aborde objeções comuns à geração de leads e explique por que não são um problema.
- Exemplo: "Pode parecer complexo, mas vamos simplificar."

Página 10: Revisão Geral e Revelação da Oferta

- Recapitule os principais pontos do e-book.
- Em seguida, introduza sua oferta ou próximo passo para ajudar o leitor a implementar essas estratégias.

Isso deve ajudar a criar um e-book completo e informativo sobre como criar um Gerador Automático de Leads. Você pode expandir cada seção com mais detalhes e insights específicos para tornar o conteúdo mais rico e útil.

O ChatGPT pegou as informações, a estrutura, os elementos e já fez a separação das páginas.

Próximo Passo:

A cada página você pode copiar o texto gerado e realizar um novo comando, por exemplo copiar e colar texto página 1 e seguinte comando:



Escreva 200 palavras sobre esse tópico:

Inicie com uma introdução envolvente sobre a importância de gerar leads para o sucesso dos negócios.

Destaque como leads qualificados podem se transformar em clientes valiosos.

Então ele segue com a criação do texto:



A geração de leads é o coração pulsante de qualquer empreendimento de sucesso nos dias de hoje. Imagine que sua empresa é um navio navegando em águas desconhecidas; seus leads são as estrelas que guiam o caminho. Nesse vasto oceano digital, a capacidade de atrair e nutrir leads qualificados é a chave para desbloquear o tesouro de clientes valiosos.

Leads qualificados não são apenas nomes em uma lista. São indivíduos genuinamente interessados em seus produtos ou serviços, pessoas que demonstraram um interesse real no que você tem a oferecer. E aqui está o segredo: esses leads têm o potencial de se transformar em clientes fiéis e embaixadores da sua marca.

E por que os leads qualificados são tão valiosos? Porque eles representam um investimento sólido no crescimento do seu negócio. Eles não apenas aumentam sua receita, mas também podem ajudar a expandir seu alcance por meio de recomendações e avaliações positivas. Quando você nutre e cuida desses leads, está construindo relacionamentos duradouros que podem sustentar seu negócio a longo prazo.

Portanto, a geração de leads é muito mais do que uma atividade de marketing. É uma estratégia essencial que impulsiona o sucesso dos negócios modernos. À medida que exploramos este guia sobre como criar um Gerador Automático de Leads, lembre-se de que você está no caminho certo para desvendar o potencial ilimitado que os leads qualificados oferecem ao seu negócio. Prepare-se para aprender como definir seu público-alvo, criar conteúdo cativante e desenvolver estratégias de tráfego que transformarão seu negócio em um farol no vasto mar digital.

Caso deseje, pode orientar a não usar metáforas, é possível transformar o texto de acordo com a forma que você escreve, então a partir daí você já tem 10 modelos para desenvolver.

Agora por exemplo, podemos pegar o Modelo 2 e fazer a seguinte solicitação:



escreva 100 palavras com esse tópico: Faça perguntas que façam o leitor refletir sobre a necessidade de gerar leads.
Exemplo: "Você já se perguntou como atrair um público qualificado para o seu negócio?"

Na sequência a ferramenta vai personalizando texto:



Despertar a reflexão é o primeiro passo para compreender a importância da geração de leads. Perguntas como "Você já se questionou sobre como sua empresa pode expandir sua base de clientes?" ou "Já imaginou o impacto de ter um fluxo constante de leads interessados em seus produtos ou serviços?" incentivam os leitores a avaliar sua própria situação de negócios. Essas indagações provocam uma análise crítica sobre as oportunidades perdidas sem uma estratégia de geração de leads eficaz. Ao desafiar o status quo, você começa a iluminar o caminho para a compreensão de que gerar leads não é apenas uma opção, mas sim um imperativo para o crescimento sustentável e o sucesso do negócio.

Na próxima Sequência, por exemplo, peguei o trecho 3 e fiz a seguinte solicitação

Página 3: Apresentação da Solução

- Explique a estrutura para criar um Gerador Automático de Leads.
- Detalhe o primeiro passo: "Definir com clareza o público-alvo".



escreva 100 palavras com esse tópico: Faça perguntas que façam o leitor refletir sobre a necessidade de gerar leads.

Exemplo: "Você já se perguntou como atrair um público qualificado para o seu negócio?"



Despertar a reflexão é o primeiro passo para compreender a importância da geração de leads. Perguntas como "Você já se questionou sobre como sua empresa pode expandir sua base de clientes?" ou "Já imaginou o impacto de ter um fluxo constante de leads interessados em seus produtos ou serviços?" incentivam os leitores a avaliar sua própria situação de negócios. Essas indagações provocam uma análise crítica sobre as oportunidades perdidas sem uma estratégia de geração de leads eficaz. Ao desafiar o status quo, você começa a iluminar o caminho para a compreensão de que gerar leads não é apenas uma opção, mas sim um imperativo para o crescimento sustentável e o sucesso do negócio.

Regenerate

Ou seja, ele está literalmente criando parágrafo por parágrafo, e por que é importante que você siga esse passo, utilizando a estratégia de parágrafo por parágrafo? Porque dessa forma você vai inserindo a sua identidade nos textos e vai modelando de acordo com o que você deseja informar, assim você refina o seu texto, e ele não fica algo automático que sequer foi escrito e revisado por você.

O texto não pode perder qualidade, mas que garanta uma estrutura com mensagem poderosa e eficiente.

Imagine o seguinte com essa estrutura, com um dos formatos, pois existem vários modelos, para que se diferencie os modelos de e-book.


A orientação é que possa ir construindo de acordo com a sua necessidade, se for de vendas, mais páginas, se for com storytelling, existe um outro

formato, então você com ChatGPT e a estrutura certa tem ouro nas mãos, pois você pode criar um e-book em minutos.

Vamos para exemplo com storytelling:

Conte uma História Pessoal ou de Sucesso relacionada a geração de leads, destaque como essas estratégias foram eficazes na conquista de clientes. Escreva 200 palavras para o tópico acima, a história que quero que escreva é a seguinte:



então quando eu comecei a criar minha primeira estratégia de geração de elites eu comecei  como ebook chamado Como se tornar um consultor de marketing digital do zero e esse e-book apesar de ter viralizado ter gerado uma boa quantidade de elites ele não gerou uma qualidade de leite ele gerou apenas quantidade depois eu mudei o meu e-book para como cobrar por uma consultoria e eu usei Exatamente Essa estrutura para gerar leads mais qualificados e o resultado foi muito acima da média por isso que até importante que você tenha muito cuidado na escolha do tema do seu imã de tal pois ele é a garantia que você de fato irá atrair um público qualificado

Escreva de uma Maneira Simples e Objetiva e ele criou seguinte texto:



Uma vez, embarquei em uma jornada de geração de leads com a esperança de expandir meu negócio de consultoria em marketing digital. Meu primeiro passo foi criar um e-book intitulado "Como se tornar um consultor de marketing digital do zero". À medida que o e-book ganhava tração, meu entusiasmo crescia junto com o número de leads que capturava. No entanto, algo estava errado. Embora a quantidade fosse impressionante, a qualidade deixava a desejar.

Foi então que percebi que havia subestimado a importância do ímã digital. Mudei minha abordagem e criei um novo e-book: "Como cobrar por uma consultoria". Esse tema estava diretamente relacionado aos desafios e preocupações do meu público-alvo. A mudança foi notável.

Nesse ponto, a história começou a tomar forma. A lição era clara: o tema do seu ímã digital é a bússola que guiará a qualidade dos leads que você atrai. Foi uma epifania que me ensinou que não é apenas sobre quantidade, mas sim sobre a qualidade dos leads.

Assim, aprendi que um ímã digital eficaz é como uma sintonia fina para atrair o público certo. Ele cria um elo genuíno entre sua oferta e as necessidades de seus potenciais clientes. Essa jornada me mostrou que, ao escolher um tema que ressoa com seu público, você constrói um Gerador Automático de Leads que não apenas enche seu funil, mas também o enriquece com leads qualificados, prontos para se tornarem clientes fiéis.

Você pode refinar com a seguinte sugestão



reescreva de uma maneira mais simples, palavras mais simples e de uma maneira direta e objetiva

E como resultado abaixo:



Uma vez, eu queria atrair mais clientes para o meu negócio de consultoria em marketing digital, então criei um e-book chamado "Como se tornar um consultor de marketing digital do zero". Esse e-book atraiu muitas pessoas, mas elas não eram necessariamente as certas para o meu negócio.

Depois, percebi a importância de escolher o tópico certo para o meu ímã digital, algo que realmente interessasse ao meu público-alvo. Mudei meu e-book para "Como cobrar por uma consultoria", que estava mais alinhado com as necessidades do meu público. A diferença foi incrível.

Essa história me ensinou que o tópico do seu ímã digital é como um ímã de pessoas interessadas. Se você escolher algo que realmente interessa ao seu público, atrairá pessoas mais propensas a se tornarem clientes reais.

Portanto, a lição é simples: ao criar seu ímã digital, escolha um tópico que ressoe com as pessoas que você deseja atrair. Isso não apenas aumentará a quantidade de leads, mas também a qualidade, tornando mais provável que eles se tornem clientes reais. É como encontrar a chave certa para abrir a porta do sucesso nos negócios.

Regenerate

Observem que eu já tenho o Parágrafo 1 para iniciar o texto, criando antecipação, Parágrafo 2 com perguntas de qualificação, Parágrafo com detalhes da minha história, com um direcionamento lógico onde eu vou copiando e colando e vou criando o E-book, garantindo uma qualidade de escrita, identidade na forma de passar a mensagem. Lembre-se, esse é um E-book para material gratuito que vai gerar mais leads para sua empresa.

Se você dominar outras técnicas e estruturas para vendas de E-books e até trabalhar com livros.

Aqui abaixo você terá mais informações para conhecer o meu CLUBE VENDA TODOS OS DIAS:

Esse é um clube que eu libero processos com estratégias que eu chamo de técnicas de vendas imediatas , são planos de ações objetivas para buscar aumentar as vendas da sua empresa.

São técnicas para você implementar de maneira imediata, e o mais importante nesse Clube eu libero acervos de copy, modelos de copy para que você possa vender o seu produto, e nesse clube eu também libero Prompts, assim como você teve essa visão nesse material, então se você gostou desse direcionamento, você vai ter acesso a outros prompts e materiais exclusivos.

A ideia do CLUBE é que por um valor acessível você tenha acesso a esses materiais exclusivos , com planos de ações, processos, checklist, e como membro do clube você também será convidado a participar de aulas comigo ao vivo, e nessas aulas terá feedbacks, orientações ,análise de copy, se desejar se tornar membros e assistir aulas práticas como essa utilizando todo o poder da inteligência artificial, basta dar esse próximo passo: