

# PASSO À PASSO

## APRENDA A VENDER SEU CONHECIMENTO

O guia definitivo para transformar seu conhecimento em um produto digital lucrativo

J. BRAZ F.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING

PRODUTOS DIGITAIS

RELAÇÕES COM O PÚBLICO



## INTRODUÇÃO:

Neste e-book, eu vou te ensinar como criar e vender seu próprio produto digital em 20 passos simples, práticos e comprovados. Você vai aprender a escolher um nicho de mercado, definir o seu público-alvo, criar uma proposta de valor, escolher o formato do seu produto, criar o conteúdo, revisar e editar, escolher uma plataforma, criar uma página de vendas, criar uma isca digital, criar uma página de captura, criar uma sequência de e-mails, criar uma estratégia de marketing digital, criar um blog, criar um canal no YouTube, criar uma presença nas redes sociais, criar uma comunidade online, criar um programa de afiliados, criar um sistema de atendimento ao cliente e criar um sistema de análise de resultados.



Você vai descobrir como usar ferramentas gratuitas ou de baixo custo para facilitar todo o processo de criação e venda do seu produto digital.

Você também vai ver exemplos reais de produtos digitais de sucesso em diversos nichos e aprender com as melhores práticas do mercado.

Ao final deste e-book, você terá todas as informações e recursos necessários para transformar seu conhecimento em um produto digital lucrativo e começar a vender na internet.

Você vai poder compartilhar sua paixão, ajudar outras pessoas e ganhar dinheiro com isso.

Não perca essa oportunidade e comece agora mesmo a sua jornada como produtor digital!



Aqui, estão 20 passos que você pode seguir para criar e comercializar seu próprio produto digital baseado em seu conhecimento:

1. Escolha um nicho de mercado que tenha demanda e que você tenha paixão ou experiência.

Você pode usar ferramentas como o Google Trends, o Keyword Planner ou o Ubersuggest para pesquisar as tendências e as palavras-chave relacionadas ao seu nicho.

2. Defina o seu público-alvo e crie uma persona que represente o seu cliente ideal.

Você pode usar ferramentas como o Make My Persona ou o Xtensio para criar uma persona detalhada que inclua informações como nome, idade, gênero, profissão, interesses, dores, desejos e objetivos.

3. Crie uma proposta de valor única que diferencie o seu produto dos concorrentes e mostre como ele pode resolver o problema ou satisfazer a necessidade do seu público-alvo. Você

pode usar ferramentas como o Value Proposition Canvas ou o Lean Canvas para estruturar a sua proposta de valor.

4. Escolha o formato do seu produto digital, que pode ser um e-book, um curso online, um podcast, um webinar, uma consultoria, um software, etc.

Você deve escolher o formato que melhor se adapte ao seu nicho, ao seu público-alvo e ao seu conteúdo.

5. Crie o conteúdo do seu produto digital, usando ferramentas como o Google Docs, o PowerPoint, o Canva, o Audacity, o Camtasia, etc. Você

deve criar um conteúdo de qualidade, relevante, original e que entregue valor para o seu público-alvo .

6. Revise e edite o seu conteúdo, usando ferramentas como o Grammarly, o Hemingway ou o Reedsy para corrigir erros de ortografia, gramática, estilo e formatação .

Você também pode pedir feedback de outras pessoas que conheçam o seu nicho ou o seu público-alvo.

7. Escolha uma plataforma para hospedar e vender o seu produto digital, que pode ser um site próprio, uma plataforma de marketplace, uma plataforma de ensino a distância, uma plataforma de podcast, etc.

Você deve escolher a plataforma que ofereça as melhores condições de segurança, pagamento, divulgação e suporte para o seu produto.

8. Crie uma página de vendas para o seu produto digital, usando ferramentas como o WordPress, o Wix, o Kajabi, o Hotmart, etc. Você

deve criar uma página de vendas que seja atraente, persuasiva e que contenha os seguintes elementos: título, subtítulo, benefícios, depoimentos, garantia, chamada para ação e botão de compra .

9. Crie uma isca digital para capturar os leads (potenciais clientes) para o seu produto digital, que pode ser um e-book gratuito, um mini curso gratuito, um vídeo gratuito, um quiz gratuito, etc.

Você deve criar uma isca digital que seja relacionada ao seu produto e que ofereça uma amostra do valor que ele pode proporcionar.

10. Crie uma página de captura para a sua isca digital, usando ferramentas como o Leadpages, o Unbounce, o Mailchimp, etc.

Você deve criar uma página de captura que seja simples, clara e que contenha os seguintes elementos: título, subtítulo, benefício principal da isca digital, formulário de cadastro (nome e e-mail) e botão de download .

11. Crie uma sequência de e-mails para nutrir os leads e conduzi-los até a compra do seu produto digital, usando ferramentas como o Mailchimp, AWeber, ActiveCampaign, etc. Você deve criar uma sequência de e-mails que seja personalizada, educativa, persuasiva e que contenha os seguintes elementos: assunto, saudação, introdução, conteúdo, chamada para ação e despedida .

12. Crie uma estratégia de marketing digital para divulgar o seu produto digital, usando ferramentas como o Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads, YouTube Ads, etc.

Você deve criar uma estratégia de marketing digital que seja segmentada, mensurável, otimizada e que tenha os seguintes objetivos: aumentar o tráfego para a sua página de captura e de vendas, aumentar a conversão de leads em clientes e aumentar a fidelização e a recomendação dos clientes.

13. Crie um blog para gerar conteúdo relevante para o seu nicho e o seu público-alvo, usando ferramentas como o WordPress, Medium, Blogger, etc.

Você deve criar um blog que seja informativo, atualizado, otimizado e que contenha os seguintes elementos: título, introdução, corpo do texto, conclusão e chamada para ação .

14. Crie um canal no YouTube para gerar conteúdo em vídeo para o seu nicho e o seu público-alvo, usando ferramentas como o YouTube Studio, Camtasia, Filmora, etc.

Você deve criar um canal no YouTube que seja criativo, dinâmico, interativo e que contenha os seguintes elementos: título, descrição, tags, miniatura, introdução, conteúdo, conclusão e chamada para ação.

15. Crie um podcast para gerar conteúdo em áudio para o seu nicho e o seu público-alvo, usando ferramentas como o Anchor, o SoundCloud, o Audacity, etc.

Você deve criar um podcast que seja envolvente, consistente, colaborativo e que contenha os seguintes elementos: título, descrição, capa, introdução, conteúdo, conclusão e chamada para ação .



18. Crie um programa de afiliados para gerar parcerias com outros produtores ou divulgadores do seu nicho ou de nichos complementares, usando ferramentas como o Hotmart Club, o Eduzz ou o Monetizze.

Você deve criar um programa de afiliados que seja atrativo, transparente, lucrativo e que contenha os seguintes elementos: nome do produto, descrição do produto, comissão por venda, material de divulgação e suporte aos afiliados .

19. Crie um sistema de atendimento ao cliente para gerar satisfação e fidelização dos seus clientes, usando ferramentas como o Zendesk, o Freshdesk ou o JivoChat.

Você deve criar um sistema de atendimento ao cliente que seja rápido, eficiente, simpático e que contenha os seguintes elementos: canal de comunicação (e-mail, chat, telefone), horário de atendimento (24/7 ou específico), equipe de atendimento (própria ou terceirizada), protocolo de atendimento (etapas e procedimentos) e avaliação de atendimento (pesquisa de satisfação / Depoimento).

20. Crie um sistema de análise de resultados para gerar melhoria contínua do seu produto digital e da sua estratégia de marketing digital usando ferramentas como o Google Analytics Google Search Console Facebook Pixel etc.

Você deve criar um sistema de análise de resultado.

## **DEDICATÓRIA**

Este e-book é fruto de uma parceria entre mim, o autor, e a inteligência artificial, que me auxiliou na criação e na venda do meu produto digital. Queremos agradecer à minha esposa, aos meus filhos e aos meus amigos que compartilharam de uma forma ou de outra para que pudéssemos criar e lançar este e-book. Você está prestes a descobrir uma estratégia de 20 passos simples, práticos e comprovados para criar e vender o seu próprio produto digital. Mas atenção: este e-book é uma edição limitada e exclusiva. Ele só estará disponível por um curto período de tempo e depois será retirado do mercado. Portanto, aproveite esta oportunidade única e leia este e-book o quanto antes. E não se esqueça de compartilhá-lo com seus amigos.

## **PALAVRAS FINAIS DO AUTOR:**

Parabéns! Você chegou ao final deste e-book e aprendeu como criar e vender o seu próprio produto digital em 20 passos simples, práticos e comprovados.

Você descobriu como escolher um nicho de mercado, definir o seu público-alvo, criar uma proposta de valor, escolher o formato do seu produto, criar o conteúdo, revisar e editar, escolher uma plataforma, criar uma página de vendas, criar uma isca digital, criar uma página de captura, criar uma sequência de e-mails, criar uma estratégia de marketing digital, criar um blog, criar um canal no YouTube, criar um podcast, criar uma presença nas redes sociais, criar uma comunidade online, criar um programa de afiliados, criar um sistema de atendimento ao cliente e criar um sistema de análise de resultados. Agora é a

sua vez de colocar em prática tudo o que você aprendeu neste e-book e começar a vender o seu conhecimento na internet.

Você tem tudo o que precisa para transformar o seu conhecimento em um produto digital lucrativo e compartilhar a sua paixão com o mundo. Você só precisa dar o primeiro passo e seguir em frente. Lembre-se que este e-book é uma edição limitada e exclusiva que pode sair do mercado a qualquer momento. Portanto, não perca tempo e aproveite esta oportunidade única para aprender com este guia definitivo. E não se esqueça de compartilhá-lo com os seus amigos que também querem vender o seu conhecimento na internet. Mas seja rápido, pois as vagas são limitadas e podem se esgotar a qualquer momento.

Espero que você tenha gostado deste e-book e que ele tenha sido útil para você. Se você tiver alguma dúvida, sugestão ou feedback, por favor entre em contato comigo pelo e-mail [autor@ebook.com](mailto:autor@ebook.com). Eu ficarei feliz em ouvir a sua opinião e ajudá-lo no que for preciso. Muito obrigado pela sua confiança e pela sua compra. Desejo-lhe muito sucesso na sua jornada como produtor digital! Um forte abraço, Autor do E-book