

POR JONAS KAZ

O CHECKLIST



VIVER DE
MENTORIA

DESAFIO 30D

Sumário

INTRODUÇÃO	1
SAIDA DA PRISÃO: O DESAFIO 30D	1
1 - FERRAMENTAS DA LIBERDADE	1
1.1 - Instagram e Facebook	1
1.2 - Facebook Ads.....	1
1.3 - Zoom ou Google Meet	1
1.4 - Hotmart ou Eduzz	2
1.5 - WhatsApp	3
2 - ESTRUTURA DO DESAFIO 30D	3
2.1 - 9 dias de live no Instagram	3
2.2 - 21 dias de mentoria no Zoom/Google Meet	3
3 - PARTE 1	4
PREPARANDO O TERRENO E SEMEANDO	4
3.1 - Criar seu processo de mentoria	4
3.2 - Criar grupo no WhatsApp	4
3.3 - Convidar parceiros para as lives	4
3.4 - Fazer artes de divulgação	4
3.5 - Avisar no feed e nos stories o que está vindo por aí e comece a aquecer a audiência	5
CHECKLIST	5
PARTE 1 - PREPARANDO O TERRENO E SEMEANDO	5
4 - PARTE 2	6
SE DESTRAVE NO MUNDO DIGITAL	6
4.1 - Fazer 9 lives no Instagram	6
4.2 - DIVULGAÇÃO DAS LIVES.....	6
4.2.1 - Instagram/Facebook	6
4.2.2 - Enviar no grupo de WhatsApp.....	7
4.2.3 - Avisar da surpresa da próxima semana.....	7
4.2.4 - Último movimento da Parte 2.....	7

CHECKLIST	7
PARTE 2 - SE DESTRAVE NO MUNDO DIGITAL.....	7
5 - PARTE 3.....	10
MEU TERRITÓRIO MINHAS REGRAS	10
5. 1 - PRIMEIRA SEMANA.....	10
5.1.1 - Abrir a porteira	10
5.1.2 - Inicia a abertura da semana com tudo	10
5.1.3 - Busque aliados.....	10
5.2 - SEGUNDA SEMANA.....	10
5.2.1 - Avisar que já estão na metade da jornada	10
5.2.2 - Gerar um alto impacto emocional na audiência	11
5.2.3 - Feche a porteira da semana da mentoria individual	11
5.3 - TERCEIRA SEMANA	11
QUANDO A MARÉ SOBRE TODOS OS BARCOS SOBEM JUNTOS.....	11
5.3.1 - Abrir as inscrições para mentoria em grupo	11
5.3.2 - Avisar que essa é a última semana do movimento de 21 dias.....	11
5.3.3 - Semana do encerramento.....	11
5.3.4 - Fechar a porteira da mentoria em grupo.....	11
CHECKLIST	12
PARTE 3 - MENTORIA NO ZOOM/GOOGLE MEET	12
RECAPITULANDO	13

INTRODUÇÃO

Esse checklist irá guiar você no processo de lançamento da sua mentoria. Serão 30 dias em que você irá seguir o passo a passo que vou te apresentar aqui. E o que é um Lançamento? É uma sequência de estratégias orquestradas dia após dia onde você vai trabalhar em prol da venda do seu produto, nesse caso, sua mentoria

Neste checklist você terá acesso as ferramentas e métodos utilizados por mim e por meus alunos. É um método 100% validado. Então, o segredo é você seguir a risca esse checklist, colocar em prática tudo o que vou passar para você.

Não espere tudo estar pronto para começar, comece agora. Tudo o que você precisa está em suas mãos a partir desse momento.

Bora para cima do palco das nossas vidas!

SAIDA DA PRISÃO: O DESAFIO 30D

1 - FERRAMENTAS DA LIBERDADE

1.1 - Instagram e Facebook

É a vitrine da sua loja, aqui iremos realizar as lives, divulgar os posts e fazer a interação com os seus clientes.

1.2 - Facebook Ads

O Facebook Ads é a plataforma de propaganda paga da rede social, o que é conhecido como tráfego pago. Sabe aquelas propagandas que você vê tanto no Facebook quanto no Instagram com a escrita *patrocinado*? A pessoa pagou para aparecer para você. Essa ferramenta ajuda muito na divulgação, já que, ao pagar você irá aparecer muito mais para sua audiência e para outras pessoas que tenham interesse em seu produto.

1.3 - Zoom ou Google Meet

O Zoom é um plataforma de videoconferência onde você pode realizar mentorias com várias pessoas em uma sala virtual.

O objetivo de utilizar o Zoom é estar mais próximo do seu público, nele você visualiza o seu cliente olho a olho. Isso vai gerar uma maior conexão e facilitar o seu processo de vendas e atendimento.

- Reuniões individuais, reuniões em grupo e compartilhamento de tela.

Link para cadastro no Zoom: <https://zoom.us/>

Uma outra opção é o Google Meeting.

Link para cadastro no Google Meet: <https://apps.google.com/meet/>

1.4 - Hotmart ou Eduzz

A Hotmart é uma plataforma que hospeda cursos online e processa o pagamento desses cursos. Assim, essa plataforma você irá utilizar para hospedar a venda da sua mentoria e receber o pagamento. Ainda que o seu produto não seja um curso online, a plataforma permite a você realizar o cadastro do seu produto. A grande vantagem aqui é você não precisar lidar diretamente e o tempo todo com as vendas que irão acontecer, pois você irá automatizar o processo de vendas.

Abaixo você irá encontrar os links com tudo o que precisa para realizar o cadastro na plataforma e saber mais sobre a Hotmart.

Como funciona a Hotmart: <https://blog.hotmart.com/pt-br/como-funciona-hotmart/>

Como se cadastrar na Hotmart: <https://atendimento.hotmart.com.br/hc/pt-br/articles/115000438272-Como-me-cadastrar-na-Hotmart->

Criar conta na Hotmart: <https://app-vlc.hotmart.com/signup>

A Eduzz também é uma plataforma de cursos online e atualmente o processo de aprovação do produto na Eduzz está ocorrendo mais rápido do que na Hotmart, e também a taxa de cobrança é de 5% e na Hotmart é de 10%. Sendo assim, sugiro que você comece pela Eduzz.

Criar conta na Eduzz: <https://www.eduzz.com/>

1.5 – WhatsApp

Essa ferramenta será utilizada para você realizar o contato um a um com seus clientes e finalizar as vendas.

2 - ESTRUTURA DO DESAFIO 30D

Agora vamos dividir a estratégia em três partes (9, 14, 7):

1 – 9 dias de divulgação nas redes sociais com o objetivo de encher o grupo de WhatsApp.

2 – 14 dias de mentorias no Zoom/Google Meet com o objetivo final de vender a mentoria individual.

3 – 7 dias de mentoria no Zoom/Google Meet com objetivo de vender a mentoria coletiva.

2.1 - 9 dias de live no Instagram

O desafio será iniciado com a realização de 9 lives no Instagram. O objetivo é trazer o público da rede social para os grupos do seu WhatsApp. Assim serão 5 dias de live com convidado e 4 dias de live somente com você. Estes dias podem ser intercalados. O importante é você manter a consistência.

Para ajudar você vou disponibilizar uma apostila onde vai aprender a como fazer uma live matadora, uma live que bomba tanto no Zoom quanto no Instagram.

Para acessar a apostila “O segredo das lives que bombam” clique no link abaixo:

<https://drive.google.com/file/d/1qF7zA-5yP66rqkVaZQjkAIje2JaqV9Ww/view>

2. 2 - 21 dias de metoria no Zoom/Google Meet

Após as 9 lives no Instagram, já com o público dentro do grupo de WhatsApp, serão realizadas 21 mentorias gratuitas no Zoom/Google Meet onde você irá entregar conteúdos para o seu público.

3 - PARTE 1

PREPARANDO O TERRENO E SEMEANDO

Esta é a semana que antecede o desafio

3. 1 - Criar seu processo de mentoria

O seu processo de mentoria individual e em grupo deve estruturado para iniciar o lançamento. Você deve ter definido o preço e o número de sessões.

3. 2 - Criar grupo no WhatsApp

Crie um grupo no WhatsApp onde você é o administrador e nele você poderá divulgar as lives de mentorias. Convide o maior número de pessoas possíveis para fazer parte desse grupo, essas pessoas serão os possíveis compradores, ou seja, quanto mais pessoas maior é a probabilidade de venda.

3. 3 - Convidar parceiros para as lives

Convide, se possível, 5 pessoas para fazer lives contigo no Instagram, isso aumentará sua audiência, lembre-se, o objetivo dessas lives é simplesmente convidar o público para entrar no seu grupo de WhatsApp.

Crie arte para divulgar todas as lives.

3. 4 - Fazer artes de divulgação

As artes com o tema das suas lives devem estar preparados para a divulgação. Para fazer as artes você pode pagar algum designer ou fazer você mesmo na ferramenta chamada Canva. É uma ferramenta gratuita que permite a você a criação de posts para o Instagram, Stories animados, Artes, entre outros.

Abaixo você encontra o link para se registrar no Canva e já começar a criar suas artes.

Link do Canva: <https://www.canva.com/signup>

3. 5 - Avisar no feed e nos stories o que está vindo por aí e comece a aquecer a audiência

Na semana anterior ao desafio 30D comece a falar que está vindo uma novidade por aí e que será um processo de transformação na vida do seu público. Fale de modo a gerar curiosidade e interesse. Use de criatividade, pode fazer isso divulgando nos stories, postando as artes das lives para ativar a curiosidade, etc.

CHECKLIST

PARTE 1 - PREPARANDO O TERRENO E SEMEANDO

- ☐ Criar seu processo de mentoria individual
- ☐ Criar seu processo de mentoria coletiva
- ☐ Criar grupo no WhatsApp
- ☐ Convidar a sua lista de contato no WhatsApp para entrar no seu grupo
- ☐ Convidar parceiros para as lives
- ☐ Fazer artes de divulgação
- ☐ Avisar diariamente no feed e stories que está vindo uma novidade
- ☐ Criar conta na Hotmart ou Eduzz
- ☐ Criar conta no Zoom ou Google Meet
- ☐ Transformar seu Instagram e Facebook em uma rede profissional

4 - PARTE 2

SE DESTRAVE NO MUNDO DIGITAL

4. 1 - Fazer 9 lives no Instagram

Defina o tema das suas lives para os nove dias e faça as artes para a divulgação. Conforme as lives forem sendo realizados marque no checklist. O objetivo aqui é convidar as pessoas para o seu grupo de WhatsApp.

[] Live dia 1: _____

[] Live dia 2: _____

[] Live dia 3: _____

[] Live dia 4: _____

[] Live dia 5: _____

[] Live dia 6: _____

[] Live dia 7: _____

[] Live dia 8: _____

[] Live dia 9: _____

4. 2 - DIVULGAÇÃO DAS LIVES

4.2.1 - Instagram/Facebook

Poste as artes de divulgação no seu feed e stories no Instagram/Facebook, se possível, divulgue a live 3x ao dia antes dela acontecer.

Você pode dividir as divulgação da live em três etapas ao dia:

1 – Divulgar a arte com tema da live

2 – Um vídeo seu nos stories falando sobre a live

3 – Um texto nos stories avisando junto como relógio de lembre no Insrgaram

4.2.2 - Enviar no grupo de WhatsApp

Envie todo dia 5 minutos antes de começar a live um convite com o link.

Exemplo de link: www.instagram.com/jonaskzk/live

4.2.3 - Avisar da surpresa da próxima semana

Avisar nas lives da surpresa da próxima semana e convida as pessoas para entrar no seu grupo de WhatsApp, basta elas enviarem uma mensagem inbox com a frase "Eu quero".

4.2.4 - Último movimento da Parte 2

Na oitava live do Instagram você deve avisar o seu público que as mentorias serão no Zoom/Google Meet, para isso crie um post avisando da mentoria gratuita que acontecerá exclusivamente no Zoom/Google Meet. Neste post você deve explicar o que irá acontecer, o que as pessoas irão aprender, mostrar que é imperdível. E a chamada para ação pode ser:

"Se você quer participar e transformar sua vida, então marque 3 amigos nesse post e me envie uma mensagem inbox que vou adicionar você ao meu grupo no WhatsApp, onde eu vou enviar o link das minhas mentorias gratuitas.

Esse é um exemplo, adapte ele para o seu produto e para o seu objetivo.

CHECKLIST

PARTE 2 - SE DESTRAVE NO MUNDO DIGITAL

Divulgação - Dia 1 de live no Instagram

- ☐ Criativo com o tema
- ☐ Vídeo nos stories
- ☐ Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- ☐ Enviar link no grupo de WhatsApp
- ☐ Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp
- ☐ Post avisando da mentoria gratuita

Divulgação - Dia 2 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

Divulgação - Dia 3 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

Divulgação - Dia 4 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp
- [] Post avisando da mentoria gratuita

Divulgação - Dia 5 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

Divulgação - Dia 6 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

Divulgação - Dia 7 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

Divulgação - Dia 8 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp
- [] Post avisando da mentoria gratuita

Divulgação - Dia 9 de live no Instagram

- [] Criativo com o tema
- [] Vídeo nos stories
- [] Relógio de lembrete nos stories do Instagram
- [] Enviar link no grupo de WhatsApp
- [] Avisar da surpresa/Convidar para o grupo de WhatsApp

5 - PARTE 3

MEU TERRITÓRIO MINHAS REGRAS

Mentoria no Zoom

É importante que em cada início de live, e também na divulgação, você deixe claro que as mentorias não ficarão gravadas, isso vai gerar escassez e engajamento nas suas transmissões.

5. 1 - PRIMEIRA SEMANA

5.1.1 - Abrir a porteira

Abrir a porteira significa você avisar que as vagas para a mentoria individual ficarão abertas por somente 14 dias, mas seu público não precisa ficar sabendo disso ainda.

5.1.2 - Inicia a abertura da semana com tudo

Avise para o seu público que será um movimento de transformação de 21 dias onde você vai acompanhar eles durante todo o processo e que essa semana terá novidade e ela está apenas começando. Gere interesse no público todos os dias durante as mentorias.

5.1.3 - Busque aliados

Você pode buscar aliados para fazer as mentorias no Zoom, desde que eles estejam alinhados com seus objetivos. Mas lembre-se que você é o anfitrião e deve ser o principal gerador de conteúdo.

5.2 - SEGUNDA SEMANA

5.2.1 - Avisar que já estão na metade da jornada

Sinalize que está é a última semana para a compra da mentoria individual.

5.2.2 - Gerar um alto impacto emocional na audiência

Essa é a semana onde você deve gerar um impacto emocional na sua audiência.

Peça feedback por meio de mensagem escrita para o seu público e poste o printe nas redes sociais. Não precisa expor a pessoa, apenas o resultado que ela está tendo.

5.2.3 - Feche a porteira da semana da mentoria individual

Durante essa semana avise que as inscrições para a mentoria individual vão encerrar e que não sabe quando irá abrir novamente. O intuito aqui é gerar escassez para que seu público sinta que precisa comprar a mentoria individual o quanto antes.

5.3 - TERCEIRA SEMANA QUANDO A MARÉ SOBRE TODOS OS BARCOS SOBEM JUNTOS

5.3.1 - Abrir as inscrições para mentoria em grupo

No início da terceira semana avise que devido a grande procura você decidiu a abrir o processo de mentoria em grupo.

5.3.2 - Avisar que essa é a última semana do movimento de 21 dias

Deixe a audiência ciente de que essa é a última semana do movimento de 21 dias de mentoria gratuita, porque você precisa se dedicar ao clientes que compraram.

5.3.3 - Semana do encerramento

Essa é a semana de gerar o maior movimento de escassez no seu público. Avise que as mentorias gratuitas vão se encerrar e que as vagas da mentoria em grupo estão encerrando.

5.3.4 - Fechar a porteira da mentoria em grupo

Na última mentoria de todo o processo avise que a porteira irá fechar. O horário de fechamento das inscrições você pode estipular conforme achar necessário.

CHECKLIST

PARTE 3 - MENTORIA NO ZOOM/GOOGLE MEET

PRIMEIRA SEMANA

- ☐ Abrir a porteira
- ☐ Avisar o público do movimento de transformação de 21 dias
- ☐ Avisar da novidade da semana
- ☐ Trazer convidados
- ☐ Abrir as inscrições e vender a mentoria individual

SEGUNDA SEMANA

- ☐ Avisar que já estão na metade
- ☐ Gerar alto impacto emocional na audiência
- ☐ Encerrar as inscrições da mentoria individual
- ☐ Vender a mentoria individual e encerrar as inscrições

TERCEIRA SEMANA

- ☐ Abrir as inscrições da mentoria em grupo
- ☐ Vender a mentoria em grupo
- ☐ Avisar que é a última semana do movimento de 21 dias
- ☐ Gerar escassez durante a semana
- ☐ Fechar a porteira das mentorias

RECAPITULANDO

Serão 9 lives no Instragram mudando para o processo de mentoria no Zoom/Google Meet.

Serão 14 lives (mentorias) no Zoom/Google Meet vendendo o seu processo de mentoria individual.

Serão 7 lives vendendo seu processo de mentoria em grupo.

Neste processo você vencerá todos os medos de fazer live, você aumentará sua capacidade de entrega de conteúdo, você dará um salto quântico na geração de valor para com os seus clientes e, automaticamente, colherá os frutos financeiros deste movimento.