



# Como Criar um Negócio Digital do ZERO / Dobrar o LUCRO

## 1. A CRIAÇÃO DO NEGÓCIO DIGITAL

### 1.1. GRANDE META

#### 1.1.1. TRANSAÇÃO COMERCIAL (TROCA)

##### 1.1.1.1. 4 TIPOS DE MONETIZAÇÃO

1.1.1.1.1. 01 - PRESTAÇÃO DE SERVIÇO MENSAL

1.1.1.1.2. 02 - PRESTAÇÃO DE SERVIÇO PONTUAL

1.1.1.1.3. 03 - CONHECIMENTO EMPACOTADO

1.1.1.1.4. 04 - EXPERIÊNCIA EMPACOTADA

#### 1.1.1.2. PONTOS DE PARTIDA

##### 1.1.1.2.1. 3 CASES DIFERENTES

### 1.2. NEGÓCIO DIGITAL

#### 1.2.1. FERRAMENTAS

1.2.1.1. PÁGINA DE CAPTURA

1.2.1.2. EMAIL MARKETING

#### 1.2.2. TÉCNICAS

1.2.2.1. FACEBOOK ADS

1.2.2.2. COPYWRITING

1.2.2.3. PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

### 1.3. CASE

#### 1.3.1. ENFERMEIRA

1.3.1.1. CONTRATEI

1.3.1.1.1. 2 HORAS

1.3.1.1.2. DIA COM VOCÊ

1.3.1.1.3. LIVRO

1.3.1.1.4. 5 MINUTOS

1.3.1.2. 2 HORAS DE CONSULTORIA

1.3.1.3. DIÁRIA

1.3.1.4. WHATSAPP ACOMPANHAMENTO - 90 DIAS

1.3.1.4.1. R\$995

1.3.1.4.2. MAS EU JÁ FAÇO ISSO DE GRAÇA... AS MÃES ME MANDAM MENSAGEM O TEMPO TODO...

1.3.1.5. INSTAGRAM

## **2. ISSO AQUI JÁ VAI VALER O TREINAMENTO...**

2.1. O MAIOR SEGREDO DE TODOS E A MANEIRA MAIS RÁPIDA PARA VOCÊ TER O SEU PRIMEIRO RESULTADO

2.1.1. #SEGREDO

2.1.1.1. É MUITO MAIS FÁCIL VOCÊ VENDER AQUILO QUE VOCÊ FAZ... AO INVÉS DE VENDER AQUILO QUE VOCÊ SABE... SIMPLES ASSIM...

2.1.1.1.1. O QUE VOCÊ JÁ FAZ HOJE... QUE PODE GERAR ALGUM TIPO DE RESULTADO PARA OUTRA PESSOA?

2.2. EXEMPLO PRÁTICO

2.2.1. ESSE TREINAMENTO QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO PARTE

2.2.2. EU VENDI ENSINAR ELE...

2.3. PROVA

2.3.1. EMPRESA NOS EUA

2.3.1.1. MAKE SALES DAILY

2.3.1.1.1. OUTUBRO

2.3.1.1.2. EMPRESÁRIO

2.3.1.1.3. ABERTURA DA EMPRESA

2.3.1.1.4. BUROCRÁTICA

2.3.1.1.5. ESTRATÉGIA

### **3. #08 - VENDAS AO TELEFONE, WHATSAPP, INSTAGRAM, YOUTUBE, FACEBOOK**

3.1. UMA LIGAÇÃO/CHAT É 10X MAIS PODEROSO QUE UM CHECKOUT

3.1.1. INTERNET

3.1.1.1. CONECTAR AS PESSOAS

3.1.1.1.1. APLICAÇÃO

3.1.1.1.2. MÍDIAS SOCIAIS

### **4. #07 - FORMATOS DE NOVOS PRODUTOS**

4.1. TREINAMENTO AO VIVO

4.1.1. NOVO FORMATO

4.1.1.1. 4 MÓDULOS

4.1.1.1.1. R\$19,90

4.2. MENTORIA + CURSOS

4.2.1. 4 MÓDULOS

4.2.1.1. 60 DIAS DE ACOMPANHAMENTO

4.2.1.1.1. LIVES

4.3. MENTORIA + IMPLEMENTAÇÃO

4.3.1. IMPLEMENTAR

4.3.1.1. PRODUTO

4.3.1.2. POSICIONAMENTO

4.4. IMERSÕES

4.4.1. 2 DIAS PRESENCIAIS

4.4.1.1. 30 DIAS DE ACOMPANHAMENTO ONLINE

4.5. GRUPOS

4.5.1. 6/12 MESES

4.6. CLUBES DE ASSINATURA

4.6.1. CONTEÚDOS NOVOS MENSAIS

4.6.1.1. LIVES QUINZENAIS

4.7. CLUBE DOS PRODUTORES DIGITAIS

4.7.1. 2.900

4.8. CLUBE DOS INVESTIDORES DIGITAIS

4.8.1. 5K

4.9. MODELO DE NEGÓCIOS PREMIUM

4.9.1. 5K

4.10. ESCOLA DE MENTORES

4.10.1. 5K

4.11. COPYWRITER 10X

4.11.1. 4K

4.12. ACADEMIA DO CEO

4.12.1. 4K

## **5. #06 - DESTRUIDOR DE OBJEÇÕES**

5.1. #04 - COMO SAIR DO ANONIMATO

5.1.1. CONTEÚDO

5.1.1.1. IMPACTO

5.1.1.1.1. MEU DEUS! EU PRECISO DISSO!

5.1.1.1.2. EMPOLGA

5.1.1.2. IMPRESSIONA

5.1.1.2.1. NOSSA! ELE É BOM... ISSO É INTERESSANTE...

5.1.1.2.2. BORING

5.1.2. ESTRUTURA MESTRE

#### 5.1.2.1. 4 PARTES

##### 5.1.2.1.1. PROMESSA

##### 5.1.2.1.2. PROBLEMAS DO MERCADO

##### 5.1.2.1.3. CONSEQUÊNCIAS GRAVES DESSE PROBLEMA

##### 5.1.2.1.4. UMA NOVA SOLUÇÃO (SIMPLES E PODEROSA)

##### 5.1.2.1.5. CHAMADA DE AÇÃO

#### 5.2. DIFICULDADES

##### 5.2.1. 3 GRANDES OBJEÇÕES

##### 5.2.1.1. URGÊNCIA

##### 5.2.1.1.1. EU QUERO... MAS NÃO AGORA...

##### 5.2.1.2. NECESSIDADE

##### 5.2.1.2.1. EU ACHO QUE NÃO PRECISO DISSO NÃO...

##### 5.2.1.3. CONFIANÇA

##### 5.2.1.3.1. NÃO SEI SE É A MELHOR ESCOLHA...

### 6. #05 - O EFEITO 2X

#### 6.1. DOBRAR TUDO ISSO AÍ!

##### 6.1.1. AUMENTAR A INTENSIDADE DE TUDO ISSO AÍ

##### 6.1.2. FAZER MAIS DE TUDO ISSO AÍ...

##### 6.1.3. CRIAR MAIS CONTEÚDO DE IMPACTO

##### 6.1.4. CRIAR MAIS PRODUTOS

##### 6.1.5. INTENSIFICAR A TUA PRESENÇA ONLINE

##### 6.1.6. INTENSIFICAR A SUA PRODUÇÃO DE NOVOS PONTOS DE CONVERSÃO

#### 6.2. 2 ELEMENTOS

##### 6.2.1. MODELO PARA SEGUIR

##### 6.2.1.1. VALIDAÇÃO

## 6.2.2. PROCESSOS

### 6.2.2.1. ORGANIZAR TUDO!

#### 6.2.2.1.1. EXPERIÊNCIA

## 6.2.3. TREINAMENTO AO VIVO

## 6.3. CRONOGRAMA

### 6.3.1. CRIO UM VÍDEO/CARTA DE VENDAS

#### 6.3.1.1. EMAIL

##### 6.3.1.1.1. APLICAÇÃO

#### 6.3.1.2. INSTAGRAM

##### 6.3.1.2.1. DIRECT

#### 6.3.1.3. YOUTUBE

##### 6.3.1.3.1. APLICAÇÃO

##### 6.3.1.3.2. AUDIÊNCIA

##### 6.3.1.3.3. INSCRITOS

#### 6.3.1.4. LINKEDIN

##### 6.3.1.4.1. AUDIÊNCIA

##### 6.3.1.4.2. INBOX

#### 6.3.1.5. FACEBOOK

#### 6.3.1.6. 60S INSTAGRAM

### 6.3.2. LIVE

#### 6.3.2.1. APLICAÇÃO

### 6.3.3. PRODUTO

#### 6.3.3.1. EQUIPE

## 7. #03 - CRIAÇÃO DO PLANO MESTRE (ROTINA)

### 7.1. SIMPLES QUE FUNCIONA

### 7.1.1. ROTINA QUE FUNCIONA

#### 7.1.1.1. SEGMENTAÇÃO

##### 7.1.1.1.1. 2 COISAS ACONTECEM

##### 7.1.1.1.2. DIFICULDADE CRIA QUALIDADE...

##### 7.1.1.1.3. NÍVEIS

#### 7.1.1.2. ENGAJAMENTO

##### 7.1.1.2.1. EFEITO CAIXA NOS CORREIOS...

#### 7.1.1.3. OFERTA

##### 7.1.1.3.1. APRESENTAÇÃO DE UM PRODUTO + CONVITE PARA CONVERSAR COM A EQUIPE...

#### 7.1.1.4. NOVOS PONTOS DE CONVERSÃO

##### 7.1.1.4.1. PRESENÇA ONLINE

### 7.2. STORIES

#### 7.2.1. TÉCNICAS PARA VOCÊ AUMENTAR O ALCANCE DOS TEUS STORIES

##### 7.2.1.1. ALGORITMO

##### 7.2.1.1.1. 3 COISAS QUE IRÃO IMPULSIONAR

## 8. #02 - DEFINIÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO

### 8.1. 3 FASES

#### 8.1.1. 01 - FORMADOR

##### 8.1.1.1. CONSULTOR/DONO DE AGÊNCIA

##### 8.1.1.1.1. REPLICAVA

#### 8.1.2. 02 - ACELERADOR

##### 8.1.2.1. MENTOR

##### 8.1.2.1.1. CLAREZA



8.1.2.1.2. PROCESSOS

8.1.2.1.3. CAMINHO

8.1.2.1.4. VALIDAÇÃO

8.1.2.1.5. VOCÊ IRÁ VENDER A SUA EXPERIÊNCIA...

8.1.2.2. DÚVIDAS

8.1.2.2.1. CLAREZA

8.1.2.3. INSEGURANÇA

8.1.2.3.1. SEGURANÇA

8.1.2.4. MOMENTO DA LIBERTAÇÃO

8.1.2.4.1. NATANAEL, MAS EU NÃO TENHO RESULTADO AINDA...

8.1.3. 03 - EDUCADOR

8.1.3.1. MÉTODO

8.1.3.2. CONHECIMENTO EMPACOTADO

8.1.4. UM POUCO DE CADA...

8.1.4.1. CRIAR UM PRODUTO

8.1.4.1.1. EU VOU TE MOSTRAR O QUE EU FAÇO

8.1.4.1.2. EU VOU TE MOSTRAR O QUE EU SEI

8.1.4.1.3. E EU VOU VER O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO...

8.1.4.1.4. TIPOS DE PRODUTOS

## **9. #01 - DEFINIÇÃO DO PONTO DE PARTIDA**

9.1. QUAL O SEU PONTO DE PARTIDA?

9.1.1. 01 - VOCÊ RECEBE INDICAÇÕES

9.1.1.1. SERVIÇO

9.1.1.1.1. POR QUE AS PESSOAS QUEREM CONTRATAR ESSE SERVIÇO?

9.1.1.1.2. COMO EU PODERIA ENTREGAR ESSE SERVIÇO DE UMA MANEIRA DIFERENTE? (TALVEZ AJUDANDO O CLIENTE A FAZER?)

9.1.1.1.3. CONSULTORIA SEO

9.1.2. 02 - O QUE VOCÊ JÁ FEZ QUE GERA ADMIRAÇÃO OU CURIOSIDADE EM OUTRAS PESSOAS?

9.1.2.1. 4 LIVROS NA LISTA DOS MAIS VENDIDOS DA AMAZON

9.1.2.1.1. PROGRAMA NÚMERO 01 NA AMAZON EM 60 DIAS OU MENOS...

9.1.3. 03 - O QUE VOCÊ FAZ COM MUITA FACILIDADE (ACHAR RIDÍCULO) QUE OUTRAS PESSOAS SÃO EXTREMAMENTE LENTAS

9.1.3.1. PLANILHAS FINANCEIRAS

9.1.3.1.1. R\$20.000

9.1.4. CASE "MAIS OU MENOS AUTORIZADO"

9.1.4.1. ZUCATELLI

9.1.4.1.1. ENTRAR NESSE NEGÓCIO DIGITAL...

9.1.4.1.2. TV

9.1.4.1.3. MENTORIA PARA EMPRESÁRIOS

9.2. CALOTE

9.2.1. IGREJA

9.2.1.1. R\$1.000

9.2.1.1.1. 500

9.2.1.1.2. 500

9.2.2. FACULDADE

9.2.2.1. 500

9.2.2.2. 500

### 9.2.3. FAMILIARES