



Conteúdo Histórico: O que é e por que produzi-lo.

 Assign	
 Status	Fase 1

O Infoprodutor magnético e o Conteúdo do Futuro

Vamos aos fatos:

Tráfego e copy não são mais suficientes. Esse mercado não existe mais.

Conteúdo técnico não mais é o suficiente. Ele só faz as pessoas aprenderem com você, te usarem. Não é necessariamente envolvente. Ele permite que as pessoas possam te conhecer e através disso, gostarem ou não de você.

Hoje você precisa ser magnético, e só fará isso com conteúdos que permitam as pessoas não só aprenderem mas também se conectarem.

Se conteúdo é rei, conexão é um deus.

Nova fase

Por que ser magnético?

- > Seu negócio depende disso.
- > Não deixar o concorrente tomar o seu mercado.
- > LTV
- >> Criar continuidade, upgrade ou próximo nível no produto

Como se forma um infoprodutor magnético?

1. Alguns já nascem
 - a. História de vida singular
 - b. Carismáticos
 - c. Possuem o dom de atrair
 - d. Opiniões fortes

e. Reflexões profundas

“Não nasci assim Oney, já era pra mim?”

1. Para nós, existe a técnica.

Onde criar esses conteúdos que tornam o infoprodutor magnético?

R: Qualquer lugar.

1 - Conteúdo as histórias do meu Bastidor - Conectar

- Quem é você?
- Quem você era antes?
- Da onde você veio ?
- Por que você mudou ?
- Quando você mudou de opinião.
- Quando desenvolveu um produto novo.
- Quando passou por algo difícil na sua vida.
- Quando tomou um novo caminho pro seu negócio?
- Qual história você nunca contou que fala muito sobre quem você é?

Não precisa ser sempre relacionado com o digital*

Exemplo para criar um conteúdo histórias do meu bastidor.

Quem era você antes > Fator de mudança > Quem você é agora.

1.1. Como são os fatores de impacto na prática:

1. Peter Parker decidiu combater o crime após a morte do tio Ben.
2. Oney, aos 26 anos, não possuía carro e pegava 2 ônibus e 2 metro por dia para ir a faculdade, se sentia inferior às pessoas e decidiu mudar essa realidade após um dos ônibus quebrar em um temporal, tendo que descer para esperar o próximo enquanto assistia seus colegas (mais novos que ele inclusive) ir para as suas casa de carro próprio.

1.2. No início da sua jornada, quais lições você carrega até hoje?

Positivas

- Você foi habilidoso(a).
- Você teve sorte.
- Teve apoio de pessoas próximas.

Negativas

- Quebrou a cara.
- Dei muito murro em ponta de faca.
- Você se machucou.
- Você se endividou.
- Você tomou uma decisão que se arrependeu.

1.3. Qual a história por trás dos conselhos que você dá?

Ex: Não diga a um colaborador exatamente o que fazer, diga o resultado que você quer alcançar.

1.4. O que você fez que funcionou e por que isso importa para a pessoa que irá ler?

- Qual custo seria pra você se não tivesse resolvido?

2. Parábolas e Analogias - Explicar

Linguagem única, explicar sem ser chato.

Parábolas são histórias e Analogias são comparações com coisas que na maioria das vezes não tem a ver.

2.1. Que história você conhece ou inventou que explica uma ideia ou crença?

Ex: Teoria do cubo mágico.

2.2 Que história você conhece ou inventou que explica um problema ou solução?

Ex: Ciclo de 60 dias

Fórmulas:

[Termo novo] é igual [algo conhecido] porém melhor por que [resposta]

A comunidade é igual a Netflix, porém melhor por que você aprende e pode fazer dinheiro.

[Problema/desejo] é como [algo comum] por que [resposta]

Criar autoridade é como ser famoso por que as pessoas passam a te reconhecer e respeitar.

1. Falhas e Vulnerabilidades - Humanizar

3.1 O que você é notadamente ruim? Que história pode contar?

R: Eu sou péssimo em escrever, mas comprei esses livros para melhorar minha escrita e produzir melhores conteúdos.

R: Eu não sei criar uma identidade visual porque não tenho ideia de como combinar cores, fontes e estilos.

R: Olha meus primeiros vídeos como eram ruins.

R: Olha minha dicção falando inglês.

R: Olha onde eu trabalhei para ganhar uma mixaria.

R: Eu não conseguia falar em público, mas agora...

3.2 Quais as falhas da sua jornada? O que aprendeu?

- O que você já tentou, que não deu certo?

R: Eu tentei lançar em 2016, sem método e com uma expectativa alta de fazer 100 mil reais de faturamento. Iria chorar pois não tinha nenhum tipo de gerenciamento emocional, poderia ter me frustrado muito e desistido.

3.3 O que está tentando aprender, mas não está conseguindo o resultado que quer?

R: Galera estou querendo melhorar o habito de ler mas não consigo, sempre procrastino, vocês já passaram por isso ? Como fazem para vencer isso?

1. Levantar bandeira - De qual lado você está?

Trabalhar com sua capacidade argumentativa é importante para definir a sua polaridade/partido.

1. O que está errado no mundo?
2. O que está errado no seu mercado?
3. Quais comportamentos estão errados nas pessoas?

4. Quais suas crenças estão abertas à discussão?