



PROGRAMA DE LANÇAMENTOS DO CICLO DE 60 DIAS

1. PLANEJAMENTO MACRO

1.1. EXPECTATIVAS

1.1.1. PROGRAMA FOCADO EM LANÇAMENTOS

1.2. NINGUEM APRENDE NADA COM A VITÓRIA.

1.3. ESTABELECENDO METAS MACRO

1.3.1. META BAIXA

1.3.2. META MEDIA

1.3.3. META ALTA

1.4. COMO PLANEJAR SEU SEMESTRE

2. CRIAÇÃO DE INFOPRODUTO

2.1. PHD

2.1.1. PAIXAO

2.1.2. HABILIDADE

2.1.2.1. ESPECIALISTA

2.1.2.2. COPRODUTOR

2.1.3. DINHEIRO

2.2. PESQUISA DE NICHOS

2.2.1. LISTE 5 REFERÊNCIAS NO SEU NICHOS

2.2.2. ESTUDE OS LANÇAMENTOS DELES

2.2.3. QUAIS CURSOS ELES VENDEM

2.2.4. COMO ENTREGAM

2.3. DEFININDO O SEU NICHOS

2.3.1. AS 3 CAMADAS DO CONTEÚDO

2.4. TIPOS DE INFOPRODUTOS

2.4.1. EBOOK

2.4.2. CURSO EXPRESS

2.4.2.1. MINICURSOS

2.4.2.2. AULÕES

2.4.3. TEMPLATES

2.4.3.1. CHECKLISTS

2.4.3.2. CALENDÁRIOS

2.4.4. ASSINATURA+AULA SEMANAL

2.4.5. CURSO COMPLETO

2.4.6. CURSO COMPLETO + COMUNIDADE

2.4.7. MENTORIA INDIVIDUAL (CONSULTORIA)

2.4.8. MENTORIA EM GRUPO

2.4.9. MASTERMIND

2.5. PRECIFICAÇÃO

2.5.1. RESULTADO, GARANTIA E PROVA

2.5.2. DIFERENÇA ENTRE CLIENTE E NEGÓCIO

2.6. CRIANDO O SEU MUT (MÉTODO ÚNICO DE TRANSFORMAÇÃO)

2.6.1. NOME DO MÉTODO (PRODUTO)

2.6.1.1. DEFINA UM NOME FACIL

2.6.1.2. EVITE PALAVRAS EM INGLES

2.6.1.3. OPTE POR NOMES AUTOEXPLICATIVOS

2.6.2. REPLICABILIDADE

2.6.2.1. O SEU CLIENTE PRECISA CONSEGUIR APLICAR O SEU MÉTODO

2.6.3. BRAINSTORMING

2.6.3.1. QUAIS AULAS EU VOU ENTREGAR

2.6.4. ORGANIZAÇÃO

2.6.4.1. RESPONDA: COMO TIRAR O SEU CLIENTE DO PONTO A AO PONTO B? (QUAIS CONHECIMENTOS E FERRAMENTAS ELE PRECISA?)

2.6.4.2. DEFINA O TÍTULO DE CADA AULA

2.6.4.2.1. CRIE UMA LISTA COM TUDO QUE SEU ALUNO PRECISA APRENDER APRA ATINGIR O RESULTADO QUE VOCE PROMETEU

2.6.4.3. DEFINA O TÍTULO DE CADA MÓDULO

2.6.4.3.1. ANALISE ESSA LSITA PARA AGRUPAR TOPICOS SEMELHANTES, CONTEÚDOS COMPLEMENTARES E ELIMINAR O QUE É DESNECESSÁRIO.

2.6.4.4. ADICIONE CADA AULA EM SEU MÓDULO CORRESPONDENTE

2.6.5. ONDE ME ORGANIZAR?

2.6.5.1. MINDMEISTER

2.6.5.2. NOTION

2.6.5.3. GOOGLE DOCS

2.6.5.4. GOOGLE SHEETS

2.6.5.5. TRELLO

2.6.5.6. MEU CADERNO

2.6.6. BÔNUS

2.6.6.1. 1. PRECISA SER COMPLEMENTAR

2.6.6.1.1. NÃO DEFINIR COMO BONUS UM CONTEUDO QUE SEJA 100% NECESSÁRIO DENTRO DO SEU MÉTODO

2.6.6.2. 2. PRECISA TER UM ALTO VALOR PERCEBIDO

2.6.6.2.1. PODE SER ALGO QUE AS PESSOAS PODEM COMPRAR

2.6.6.2.2. PODE SER ALGO QUE NINGUEM CONSEGUE COMPRAR (Ex: Mentoria, Checklist)

2.6.6.3. 3. PRODUTO FÍSICO (CANECA, PLANNERS, CAMISETAS, ETC)

2.7. ENTREGAS

2.7.1. DEFINA ROTEIROS, SLIDES E/OU MAPA MENTAIS DE CADA AULA

2.7.1.1. GRAVADA

2.7.1.2. AO VIVO

2.8. EQUIPAMENTOS E FERRAMENTAS

2.8.1. BOA ILUMINAÇÃO (JANELA OU SOFTBOX)

2.8.2. CELULAR

2.8.3. CAMERA + MICROFONE

2.8.4. ZOOM

2.8.5. OBS

2.9. PLATAFORMAS QUE RECOMENDAMOS

2.9.1. HOTMART

2.9.1.1. 10%

2.9.2. EDUZZ

2.9.2.1. 5%

2.10. TO DO: CRIE SEU PRODUTO HOJE

2.10.1. Não há possibilidade de alterar modalidade de produto (assinatura de curso online por exemplo)

2.10.2. Para que seu produto seja aprovado, é necessário criar os módulos e pelo menos uma aula de boas vindas.

2.10.3. Precisa de um CNPJ associado a conta para sacar

2.10.4. A conta do banco para receber saque precisa estar no mesmo CNPJ