

COMO CRIAR UM PRODUTO EM 2H

No mundo digital de hoje, ninguém tem tempo para complicações.

Se você quer criar um produto digital que as pessoas realmente desejem comprar, você não precisa de meses de preparação ou produção elaborada.

A verdade é que você pode construir algo valioso, direto ao ponto, em apenas 2 horas.

Vou te mostrar como extrair as melhores ideias do seu método, criar um infoproduto prático e aplicável em tempo recorde, e vendê-lo de forma eficaz sem precisar complicar sua vida.

O objetivo é simples: até o fim desta aula, você terá um produto pronto para ser vendido, e o plano exato para promovê-lo.

Tudo direto ao ponto, sem perder tempo com detalhes desnecessários.

AULA 1: DEFININDO O TEMA DO SEU PRODUTO

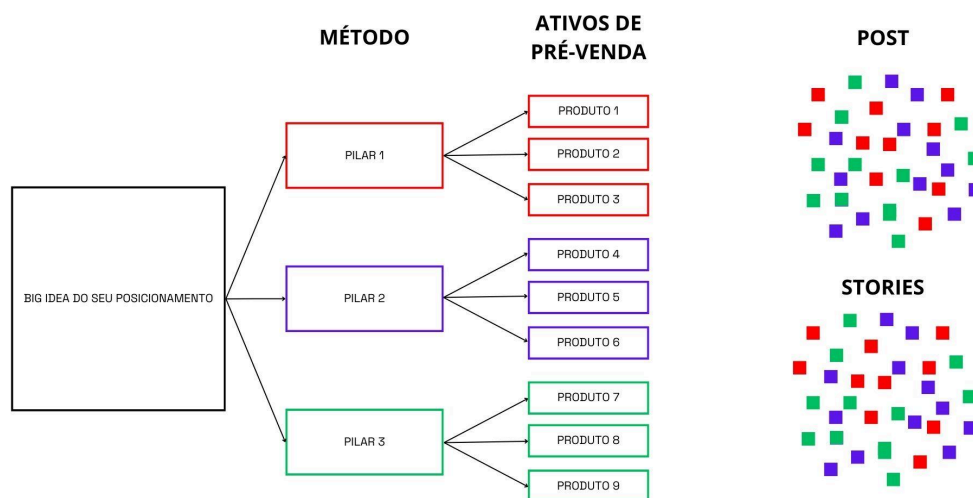
Escolher o tema certo para o seu produto é o primeiro passo para garantir que ele seja irresistível para a sua audiência.

A chave está em extrair algo diretamente do seu método, mas com foco total em um aspecto específico. Quanto mais nichado e direto, mais valor ele terá.

Ao invés de criar algo muito abrangente, pense em como resolver um problema imediato do seu público.

Um tema específico não só é mais fácil de consumir, como também ajuda a gerar resultados rápidos. Resultados rápidos facilitam a ascensão

Para extrair o tema do seu produto vamos pensar no conceito de **unidade de comunicação**



Exemplo prático:

- 1) **Big idea:** *Eu ajudo mentores e especialistas a construir um negócio de mentorias altamente lucrativo — sem funis complicados, sem calls de vendas, e trabalhando no máximo 15 horas por semana. E faço isso tudo nos meus termos*

2) Meu pilares:

- a) **Posicionamento Ovelha Negra** - Como criar um posicionamento único e disruptivo no seu nicho
- b) **Construção de Audiência** - Como atrair, engajar e converter estranhos em consumidores (ativos de pré-venda) e clientes (mentorias 3k+) através do instagram Z4
- c) **Pilha de acesso** - Como criar ofertas de mentorias em níveis de acesso para monetizar vários públicos da sua audiência

3) Extração de temas

Pilar 1: Posicionamento Ovelha Negra

- 1. **Descubra e Ative o Fator Ovelha Negra no seu Instagram:** Um passo a passo prático para identificar seu diferencial autêntico e usá-lo para se destacar da concorrência.
- 2. **Como Sair da Invisibilidade em 5 Dias:** Técnicas rápidas para redefinir sua presença online, comunicar seu diferencial e chegar com o pé na porta.
- 3. **Narrativa Ovelha Negra:** Aprenda a construir uma narrativa única que ressoe com seu público-alvo e ocupe um espaço na sua mente.
- 4. **Posicionamento em Nicho Saturado:** Estratégias para se tornar a única opção viável, atraindo clientes todos os dias mesmo em nichos saturados.

Pilar 2: Construção de Audiência (Instagram Z4)

- 1. **Instagram Magnet: Como Atrair Seguidores Qualificados em 7 Dias:** Estratégias de conteúdo para atrair seguidores qualificados em tempo recorde.
- 2. **Primeiras Conversões:** Aprenda a usar o Direct e Stories para gerar engajamento e fazer suas primeiras vendas nos próximos 5 dias
- 3. **Stories que Vendem:** Como Criar Narrativas de Venda Diária no Instagram - Acesse minha rotina de stories que gera R\$ 200.000 por mês

4. **Conteúdo que funciona:** A minha estratégia de 3 conteúdos intencionais para você Postar Menos e Gerar Mais Resultados no Instagram
5. **O jogo psicológico do Instagram:** Como Dominar a Mente da Sua Audiência e Fazê-la Tomar uma Ação Sempre Que Você Pedir

Pilar 3: Pilha de Acesso

1. **Seu primeiro ativo de pré-venda:** Um guia prático para criar uma oferta inicial de baixo custo que já gera lucro.
2. **Estratégia de Upsell: Como Aumentar o Ticket Médio com Ofertas Simples:** Técnicas para criar uma oferta complementar que maximiza o valor de cada cliente.
3. **Seu Primeiro Produto Recorrente:** Como Criar uma Assinatura Simples para Monetização Contínua
4. **Níveis de acesso:** Como vender a mesma solução em níveis de acesso diferentes (de R\$ 3.000 a R\$ 30.000) e monetizar a maior parte da sua audiência
5. **Como Criar uma Jornada de Cliente:** O Mapa para Suas Ofertas: Estruture o caminho ideal que seu cliente deve percorrer através das suas ofertas de valor crescente.

Eu levei aproximadamente 1min para gerar essa lista.

[Agora é a hora que você vai pausar o vídeo e me mandar um "obrigado" na DM do instagram]

Prompt para ChatGPT, gerador de temas:

Aja como um especialista em criação de produtos digitais de alta conversão. Sugira 5 produtos de entrada para cada um dos três pilares descritos abaixo. Cada produto deve ser uma solução inicial, simples e prática, oferecida em formato de mini aula de consumo rápido (30-60 minutos). A faixa de preço deve ser entre R\$ 100 e R\$ 200. Inclua uma breve descrição e os benefícios esperados para o cliente em cada produto. Lembre-se de que o objetivo é fornecer um 'test-drive' do método, sem entregar o conteúdo completo, e que possa ser implementado em uma semana.

Pilar 1: Posicionamento Ovelha Negra O problema é que muitos mentores se sentem invisíveis no mercado e não sabem como se diferenciar.

Pilar 2: Construção de Audiência (Instagram Z4) O problema é que especialistas têm dificuldade em atrair seguidores qualificados e converter estranhos em clientes.

Pilar 3: Pilha de Acesso O problema é que muitos não sabem como criar diferentes níveis de acesso para monetizar públicos diversos.

O que você deve fazer agora:

- Identificar sua big idea
- Identificar os pilares do seu método
- Extrair 10 temas de produtos (utilize o prompt para GPT)

AULA 2: CONSTRUINDO O SEU PRODUTO EM 2H

Agora você vai aprender a criar um bom produto em 2h.

O segredo não está em pegar atalhos ou comprometer a qualidade, mas em ter clareza sobre *o que realmente importa*.

E de verdade, apenas uma coisa importa: Que seu produto seja consumido.

Consumo = Aplicação

Aplicação = Resultado

Resultado = Ascensão

1. Foque em Conteúdo de Consumo Rápido

Ninguém quer um curso de 40h.

O conteúdo precisa ser direto ao ponto e consumível em **no máximo 1 hora**. Se for muito extenso, a maioria das pessoas vai desistir de assistir ou aplicar.

- **Por que é importante manter o conteúdo curto?**

As pessoas têm atenção limitada. Quanto mais simples e aplicável, maior a chance de completarem e obterem resultados imediatos.

Lembre-se: O objetivo é que o seu produto seja consumido rapidamente, aplicado de forma eficaz e gere valor instantâneo para quem o comprou.

Como é um produto "barato", são grandes as chances da pessoa abrir somente uma vez, então, que ela consuma tudo de uma única vez.

Diretriz: Mantenha o produto **prático e aplicável**. Ensine algo que a audiência possa executar **hoje mesmo**, sem precisar de muito tempo para consumir ou entender.

2. Estrutura do conteúdo

Utilize uma estrutura simples de apenas 3 passos

- **Introdução:**

Mostre o que eles aprenderão na aula e como isso resolverá o problema. Exemplo: "Seja muito bem-vindo. Hoje vou te mostrar como construir um produto que as pessoas adorariam comprar em 2h ou menos. Até o fim desta aula, você terá um produto pronto para ser vendido, e o plano exato para promovê-lo."

- **Solução Passo a Passo:**

Introduza o primeiro passo da solução com clareza. Exemplo: "Passo 1: Primeiro você deve fazer isso...". Ofereça exemplos e detalhes sobre como executar

Prossiga com os demais passos da estratégia (no máximo 6-7 passos para evitar sobrecarga de informação).

Exemplos Práticos e Ferramentas: Demonstre ferramentas que podem facilitar a implementação (exemplo: Canva, análises do Instagram Insights, ChatGPT etc.).

- **Ação Imediata:**

Ao final do seu produto, crie um **checklist de ação** para garantir que seu aluno saiba exatamente o que fazer a seguir. Ele deve ser prático e orientado para resultados rápidos.

[\[acessar template de conteúdo\]](#)

3. Escolha o Formato Simples

Você não precisa de ferramentas ou processos complexos para criar um produto. Aqui estão as melhores opções de formatos que você pode usar em apenas 2 horas:

- **Documento (Doc):**

Um documento com tópicos simples e diretos, destacando os principais pontos e ações a serem tomadas. Ideal para quem quer algo prático e rápido de consultar.

- **Slides:**

Uma apresentação com tópicos visuais diretos. Use slides simples para destacar os pontos-chave e guiar o aluno através do conteúdo de maneira estruturada.

- **Quadro Branco:**

Simule uma aula ao vivo, explicando os conceitos visualmente em um quadro branco (miro, goodnotes), tornando o aprendizado mais dinâmico.

- **Gravação de Tela (Loom):**

Utilize uma captura de tela para explicar um processo passo a passo. Grave enquanto você ensina e mostre na prática como fazer. (dica de ferramenta: Loom)

4. Cuide da Qualidade do Áudio

Se você optar por gravar, o **áudio** é um dos pontos mais importantes. Mesmo com uma qualidade de vídeo simples, **um bom áudio** garante que a audiência consiga entender tudo sem distrações.

- **Dicas para áudio de qualidade:**
 - Use um microfone, mesmo que seja do celular.
 - Grave em um local silencioso e sem eco.
 - Faça testes de áudio antes de iniciar a gravação.
-

5. Edição Simples com Ferramentas Básicas

Se precisar de edições, mantenha-as **rápidas e simples**. O objetivo é não gastar muito tempo nessa etapa. Ferramentas como o **Filmora** são ideais para cortes básicos e ajustes rápidos.

- **Filmora:** Fácil de usar, permite que você faça cortes, adicione uma trilha sonora leve e organize o conteúdo sem complicações.
O foco é cortar o que for excessivo e garantir que o produto seja direto e sem distrações.
-

6. Suba o Produto para um Player de Vídeo

Depois de finalizado, você precisa disponibilizar o produto para o seu público. Use plataformas simples de vídeo, como:

- **YouTube (não listado)** ou **Vimeo**: Ideais para compartilhar o conteúdo de forma rápida e acessível.
 - **Google Drive** ou **Dropbox**: Caso queira enviar o vídeo diretamente para os clientes
 - **Suba para sua área de membros**: Atualmente eu uso a [Skool](#)
-

O que você deve fazer agora:

- Crie um esboço do seu produto com base nos pontos aprendidos.
- Escolha o formato que você vai utilizar (doc, slides, gravação de tela, etc.).
- Defina o tema do seu produto e o cronograma para gravá-lo em até 2 horas.