

WORKSHOP

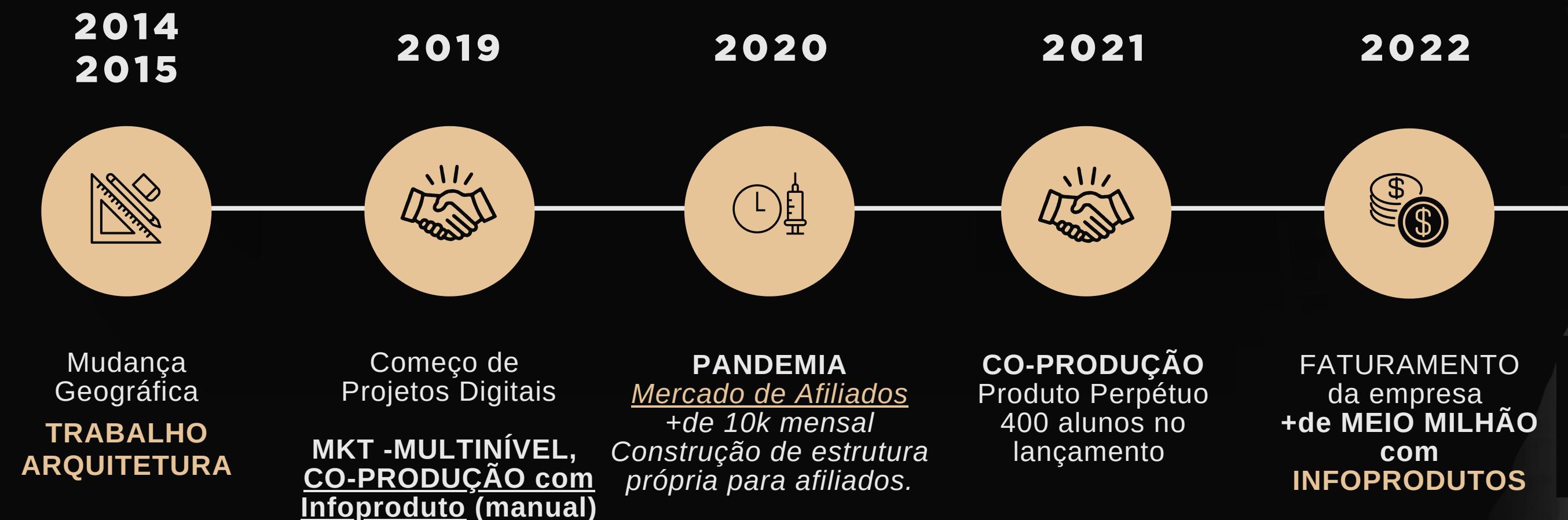
MEU PRIMEIRO INFOPRODUTO



pare,
de vender o seu tempo e **decida** vender o seu conhecimento!



iasmim domingues



minha missão é

minha missão é

*Usar minha capacidade de comunicação,
de dar **respostas e ensinar**;*

*E ser lembrada como uma mulher que
mostrou o caminho e transformou
pessoas através do conhecimento que
CARREGAM DENTRO DE SI.*



O PODER dos infoprodutos



VOCÊ PRECISA CRIAR/CONCLUIR SEU INFOPRODUTO PARA ONTEM

- ✓ **Validar a sua Metodologia:** Monetizando seu Conhecimento ou Não!
- ✓ **Construir sua Autoridade no Digital** (somente falando do mesmo assunto por muito tempo).
- ✓ **Escalar, impactando e transformando** mais pessoas com o seu conhecimento;
- ✓ **3Ls LIBERDADE GEOGRÁFICA, TEMPO E FINANCEIRA;**

O FOCO EM CRIAR O SEU INFOPRODUTO PRECISAR SER EM:



TRANSFORMAÇÃO



EXPERIÊNCIA



ESCALA

EXERCÍCIO:

FAÇA O DOWNLOAD DO QUESTIONÁRIO :

1. *Por qual motivo VOCÊ quer criar um INFOPRODUTO?*
2. *O que representa um infoproduto perfeito para você?*
3. *Escreva o nome de 3 PESSOAS que você ama e que por elas vai decidir criar seu produto digital;*
4. *Qual seu maior sonho, que deseja realizar ao criar o seu infoproduto;*
5. *Onde você quer estar daqui 6 meses; (mural dos sonhos)*

PORQUE O E-BOOK PRECISA SER O PRIMEIRO?

NÃO EXISTE REGRA!

*Seu primeiro produto pode ser um curso.
O que precisamos analisar é em qual momento você esta?*

E a Escada do Conhecimento!

ÚNICO PROBLEMA!

*Eu ajudo _____ (quem)
a resolver _____ (problema),
e atingir _____ (desejo)
através de _____ (método).*

1. *Quem?*
2. *Problema?*
3. *Desejo?*
4. *Método?*

PORQUE UM PRODUTO DE BAIXO TICKET

- 1. Mais alunos*
- 2. Validação*
- 3. Pagar os custos da empresa (tráfego)*
- 4. Autoridade no mercado*

PASSO A PASSO

Para a construção do seu e-book!

PASSO 01

TEMA // PHD

MERCADO // D, S e R

ORGANIZAÇÃO (*notion*)

PASSO 02

MÉTODO

PROMESSA* >>

NOME MARCANTE

CONCEITOS DA PROMESSA:

DESEJO PELO RESULTADO

SIMPLES: 6 passos para criar um e-book do zero;

QUANTIDADE DE TEMPO EXECUTADO

TEMPO: Em menos de 3 horas e vender ainda em 2023;

PROBABILIDADE PERCEBIDA DE REALIZAÇÃO

PROBLEMA-SOLUÇÃO: 3x mais rápido, mesmo sendo um iniciante no digital;

NIVEL DE SACRIFÍCIO E ESFORÇO.

ESFORÇO: copiando e colando;
(Sem sacrifício)

PASSO 03

GERANDO VALOR

OFERTA* >>

ENTREGÁVEIS

PRECIFICAÇÃO* >>

PASSO 04

DESIGN

ETAPAS DO E-BOOK* >>

DIAGRAMAR

TANGIBILIZAR

OFERTA = O QUE

DESEJO: desejo pelo produto (apple: status)

FORMA INOVADORA: você venceu na vida, maça do mac

COMBO DE VANTAGENS: Mac, garantia, iphone novo...

PROPOSTA IRRECUSÁVEL: primeira parcela daqui 2 meses.

COMO PRECIFICAR:

Análise do mercado (Quanto seus concorrentes estão cobrando?)

Investimento no e-book, tem acompanhamento?

Quanto você quer ganhar com o e-book?

Quais produtos serão vendidos dentro do e-book?

MÉDIA DE VALORES:

- *E-Book*: R\$ 0 - R\$27,90 a R\$97,00
- *Close Friends*: de R\$19,90 a R\$69,90
- *Curso ON-LINE*: de R\$97,00 a R\$497,00
- *Consultoria*: de R\$247,00 a R\$697,00
- *Mentoria*: de R\$497,00 a R\$997,00 / R\$3.000,00