tirapapel

Infoprodutos low ticket · Edição de revisão 2

01

INICIANTE

Seu primeiro infoproduto low ticket

Da escolha da ideia ao primeiro teste de vendas.



Ideia boa pede mundo.

Guia + modelos + planilhas

AMOSTRA GRATUITA | TIRAPAPEL | Trecho do material

NAVEGAÇÃO

Seu percurso

Comece aqui

1. Escolha um problema que você consegue resolver

2. Investigue antes de produzir

3. Crie a menor solução completa

4. Monte a oferta e calcule o preço

5. Prepare a compra e o primeiro teste de divulgação

6. Leia os resultados e escolha o próximo passo

Seu projeto em uma página

Glossário de consulta

Referências e escopo das orientações

Leia com um projeto em mente. Use os modelos associados a cada etapa e registre as evidências antes de avançar.

Da escolha da ideia à criação da oferta e ao teste de vendas.

Exemplos fictícios são identificados no conteúdo. Os materiais ensinam processos e critérios de decisão; não garantem vendas ou renda.

AMOSTRA GRATUITA | TIRAPAPEL | Trecho do material

Comece aqui

Você quer entrar no mercado de infoprodutos, mas ainda não sabe o que criar, como cobrar ou onde encontrar compradores. Este guia organiza essas decisões em uma sequência que você pode executar com um projeto pequeno.

Um infoproduto é uma entrega digital que ajuda alguém a aprender, decidir ou realizar uma tarefa. Pode ser um guia, uma planilha, um conjunto de modelos, uma aula ou uma combinação desses formatos. Neste percurso, você poderá construir seu primeiro produto sem gravar aulas.

Low ticket descreve uma oferta de preço de entrada. Não existe um valor universal que determine essa categoria. O preço precisa fazer sentido para o público, a entrega e os custos da operação. Cobrar pouco não elimina a necessidade de conquistar confiança nem de oferecer algo útil.

O objetivo é ajudar você a estruturar uma atividade que possa gerar renda. O primeiro passo será aprender a testar uma oferta sem assumir que as vendas já estão garantidas. No caminho, você poderá descobrir que uma ideia precisa mudar. Registrar esse aprendizado faz parte do trabalho.

O que você vai construir

Ao realizar as atividades, você reunirá uma definição de público e problema, um registro de pesquisa, uma versão utilizável do produto, uma oferta escrita, um cálculo de custos e um plano de teste de vendas. Depois do teste, terá um registro dos resultados e uma próxima ação justificada.

Você precisará de acesso à internet, um editor de texto e uma ferramenta de planilhas. Um computador facilita organizar arquivos e conferir fórmulas. Antes de escolher qualquer ferramenta paga, verifique se já consegue executar a tarefa com os recursos que possui.

Reserve também tempo para conversar com potenciais compradores e observar pessoas usando seu material. Esse contato será necessário para corrigir suas suposições.

Três peças diferentes

Produto é aquilo que a pessoa recebe. **Oferta** é a apresentação desse produto com preço, condições, requisitos e suporte. **Canal** é o caminho pelo qual ela descobre a oferta.

Uma planilha de organização é um produto. A mesma planilha, acompanhada de instruções, com acesso por um período definido e preço informado, faz parte de uma oferta. Uma publicação, uma parceria ou um anúncio pode levar alguém até ela.

Essa distinção ajuda a diagnosticar problemas. Se a pessoa não entende o anúncio, a falha pode estar na comunicação. Se compra e não consegue usar, você precisa investigar o produto e a entrega.

Como estudar e aplicar

Abra o caderno de modelos e faça uma cópia para seu projeto. Os modelos são identificados de M01 a M10. Preencha cada um no momento indicado e preserve versões anteriores quando mudar de ideia.

Escolha um único projeto para acompanhar a leitura. Trabalhar em cinco produtos ao mesmo tempo torna difícil descobrir o que funcionou em cada um.

AMOSTRA GRATUITA | TIRAPAPEL | Trecho do material