tirapapel

Infoprodutos low ticket · Edição de revisão 2

00

TRILHA COMPLETA

Seu caminho no mercado de infoprodutos

Encontre seu ponto de partida e percorra os três níveis.



Ideia boa pede mundo.

Guia + modelos + planilhas

AMOSTRA GRATUITA | TIRAPAPEL | Trecho do material

NAVEGAÇÃO

Seu percurso

T01 — Diagnóstico de entrada

T02 — Mapa de progressão

T03 — Índice dos arquivos e instruções de uso

Estado desta edição

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

Edição 1. Orientação para usar os guias iniciante, intermediário e avançado.

Você pode percorrer os três níveis ou começar pela etapa compatível com o seu projeto. Não é necessário repetir atividades que já realizou: reúna os registros existentes e verifique os critérios de cada etapa.

A trilha acompanha um projeto da escolha do problema ao planejamento de expansão. Cada nível entrega uma tarefa completa. O progresso é avaliado pelo que você consegue executar e demonstrar, sem promessa de faturamento ou prazo para obter 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

T01 — Diagnóstico de entrada

Responda considerando seu projeto atual. Se ainda não tiver um, responda “não” nas perguntas sobre produto e vendas.

Pergunta	Sua resposta	Evidência que pode consultar
Consigo explicar o público, a tarefa e os limites da solução?	[sim / parcial / não]	Definição escrita e pesquisa
Tenho uma versão utilizável e já observei alguém usá-la?	[sim / parcial / não]	Arquivos e registro de teste
Minha oferta informa entrega, requisitos, preço e acesso?	[sim / parcial / não]	Página ou apresentação
Já testei pagamento e entrega?	[sim / parcial / não]	Registro da verificação
Já divulguei a oferta e consigo identificar o período e o canal?	[sim / parcial / não]	Histórico de divulgação
Consigo distinguir visitas, pedidos, pagamentos e reembolsos?	[sim / parcial / não]	Relatórios conciliados
Conheço os custos e consigo calcular a contribuição?	[sim / parcial / não]	Memória de cálculo
Tenho vendas e tempo de observação para avaliar a entrega e as devoluções?	[sim / parcial / não]	Pedidos por período e feedback
Sei quando recebo, quando pago e qual capacidade de atendimento tenho?	[sim / parcial / não]	Calendário de caixa e rotina de suporte

Escolha o ponto de partida

- **Iniciante:** se ainda falta definir o problema, produzir uma solução utilizável ou organizar a primeira oferta. Comece no primeiro capítulo que resolve sua lacuna. Não precisa refazer uma pesquisa que já possui, mas confira sua qualidade.
- **Intermediário:** se produto e oferta já existem e você iniciou a divulgação, mas precisa diagnosticar o resultado, organizar dados ou melhorar a compra e a entrega. Não é necessário já ter vendas consistentes.
- **Avançado:** se possui vendas, registros conciliados e dados sobre custos, entrega e capacidade, e quer avaliar expansão. O primeiro capítulo verifica se há condições para seguir; a decisão pode ser corrigir problemas antes de aumentar investimento.

Respostas parciais não devem ser tratadas como confirmação. Se uma condição essencial ao nível estiver desconhecida, resolva essa lacuna primeiro. Não use a soma de respostas como uma nota de competência: uma falha de pagamento não é compensada por saber criar anúncios.

Exemplos fictícios: uma pessoa com muitas ideias e nenhum produto começa no iniciante. Quem publicou uma oferta e ainda não sabe explicar por que as visitas não compram começa pelo diagnóstico intermediário. Quem tem vendas, mas não sabe conciliar os pedidos, trabalha a medição antes de planejar expansão.

Registre sua escolha

- Projeto: [nome de trabalho].
- Nível e capítulo inicial: [escolha].