



TREINAMENTO
DIGITAL
FORA  CAIXA

AULA01

com Mari de Toledo

Seja muito bem-vindo(a) ao Treinamento Digital Fora da Caixa.

Este é um minicurso intensivo e gratuito destinado a qualquer pessoa que queira criar com segurança um produto digital lucrativo e escalável - *para si ou formulando estratégias de lançamento para um especialista* - e **faturar alto** usando o poder da internet.

Por isso, antes de qualquer coisa eu quero te dar os **parabéns** pelo seu comprometimento em estar aqui!

CRONOGRAMA

toque para assistir ao replay



AULA 01 DIGITAL FORA DA CAIXA

**ENCONTRE SEU LUGAR
NO MERCADO QUE MAIS
CRESCER NO MUNDO**

Com Mari de Toledo

dia 10 de Maio às 20h

🔔 ATIVE O LEMBRETE

toque para definir o lembrete



DIGITAL FORA DA CAIXA **AULA 02**

**CONSTRUINDO
AUTORIDADE E AUDIÊNCIA
NO MERCADO DIGITAL**

Com Mari de Toledo

dia 12 de Maio às 20h

🔔 ATIVE O LEMBRETE

toque para definir o lembrete



AULA 03 DIGITAL FORA DA CAIXA

**A ESTRATÉGIA DE VENDAS
CAPAZ DE MUDAR A SUA
VIDA FINANCEIRA DE UMA
VEZ POR TODAS**

Com Mari de Toledo

dia 12 de Maio às 20h

🔔 ATIVE O LEMBRETE



RECADOS INICIAIS

- Este evento é composto por 3 aulas ao vivo que acontecerão nos dias **10, 11 e 12 de maio**, sempre às 20h no meu canal do Youtube - Mari de Toledo ([toque aqui para se inscrever no canal e ficar por dentro de tudo](#));
- O **replay das aulas ficará disponível por pouco tempo**, por isso, eu recomendo fortemente que você esteja ao vivo comigo em cada um dos encontros (não corra o risco de procrastinar e ficar de fora);
- Sempre no dia seguinte ao da aula, **até às 18h**, este material exclusivo, com o conteúdo da aula respectiva, será disponibilizado no grupo exclusivo de WhatsApp e também por e-mail (*esteja ciente de que no e-mail ele pode ser direcionado ao Spam, por isso é super importante que você esteja no grupo*).



Neste treinamento eu vou te mostrar o passo a passo para você construir um **modelo de negócio lucrativo e escalável** através de uma das maiores forças da atualidade no mundo inteiro: a internet.

Mas, entenda: não adianta estar presente em uma única aula. Toda a dinâmica do treinamento foi pensada como uma verdadeira jornada, ou seja, é preciso **comprometimento**.

Qual das pessoas abaixo é você?

- 1) Vê o digital e pessoas ganhando muito dinheiro através dele, mas ainda não deu seus primeiros passos;
- 2) Já começou a produzir conteúdo, mas ainda não lançou um produto digital efetivamente;
- 3) Já tem um infoproduto, mas não consegue escalar seus resultados.

O MERCADO DIGITAL

Pense no *boom* que teve o digital após o início da pandemia: a internet mostrou-se como uma ferramenta importantíssima para o dia a dia das pessoas.

Isso porque o digital poupa o nosso principal ativo: **tempo**.



O digital não retrocede, ele veio para ficar.

E-COMMERCE

Com pandemia, vendas pela internet crescem 27% e atingem R\$ 161 bi em 2021

Segmento deve faturar 9% a mais em 2022; 13 milhões de brasileiros fizeram primeira compra pela internet em 2020, devido às medidas de restrição da COVID-19

Isso nos mostra o nítido **crescimento** do mercado. Assim como a venda de produtos físicos, houve o crescimento também da venda de **produtos digitais**.

Dados da plataforma *Hotmart* mostram também que o número de pessoas vendendo produtos digitais cresceu 38%. Atualmente, são 30 milhões de usuários e 480 mil produtos cadastrados.



A Hotmart é, hoje, a maior empresa de venda de produtos digitais, sendo este um dos principais mercados que cria **milionários** no mundo inteiro.



O que este mercado vende?

———— c o n h e c i m e n t o ————

Um conhecimento que é **vendido e entregue** no meio digital.

Como assim, Mari?

Por exemplo: curso on-line, mentoria, e-book, consultoria, comunidade, entre muitos outros...

Em um curso "comum", sua entrega é presencial, certo?

Com os cursos e outros produtos on-line/digitais, a entrega é **totalmente digital**: ou seja, há uma barreira de entrada baixíssima e um potencial de escala muito grande.

Pense na venda de livros físicos: quanto maior o número de vendas desses livros, maior o custo de produção...

Um livro digital, por sua vez, te apresenta um único custo de produção inicial e você pode vendê-lo milhares de vezes pelo mundo inteiro.

UMA SITUAÇÃO REAL...

Quando eu comecei no mercado digital, estava totalmente endividada. Endividada e, além de tudo, totalmente infeliz com a vida que vinha levando e com os rumos que minha carreira vinha tomando.

Foi quando estive em um evento em que centenas de pessoas diziam faturar 100 mil, 200 mil, 300 mil, milhões de reais... Em um ano.

Onde todas essas pessoas trabalhavam? **No mercado digital.**

Foi então que eu decidi começar a tentar. Apesar do medo, da total insegurança, dos julgamentos... Criei meu perfil no Instagram e comecei a produzir conteúdo - mesmo muitíssimas vezes achando que estava falando sozinha.

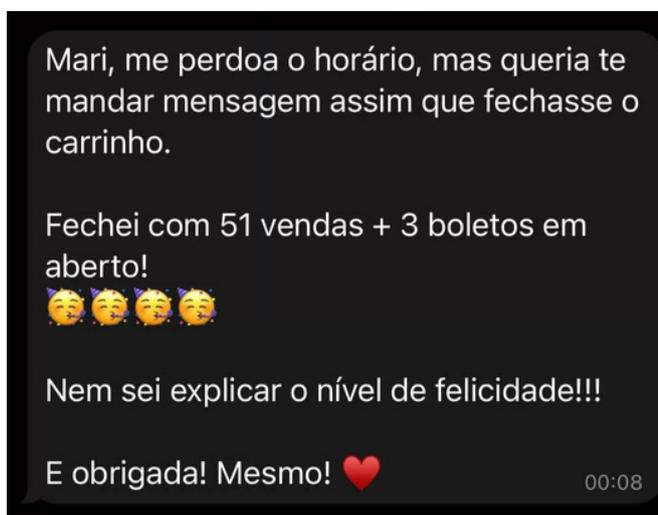
Fiz **meu primeiro lançamento** de um produto digital próprio quando tinha cerca de 600 seguidores (fiz 8 vendas e comemorei como se fossem 800). Segui lançando este mesmo produto e comecei a ver meus resultados dobrarem, triplicarem, quadruplicarem...

Quando me dei por conta, a menina endividada já tinha faturado 1 milhão, 2, 3, 4, 5...



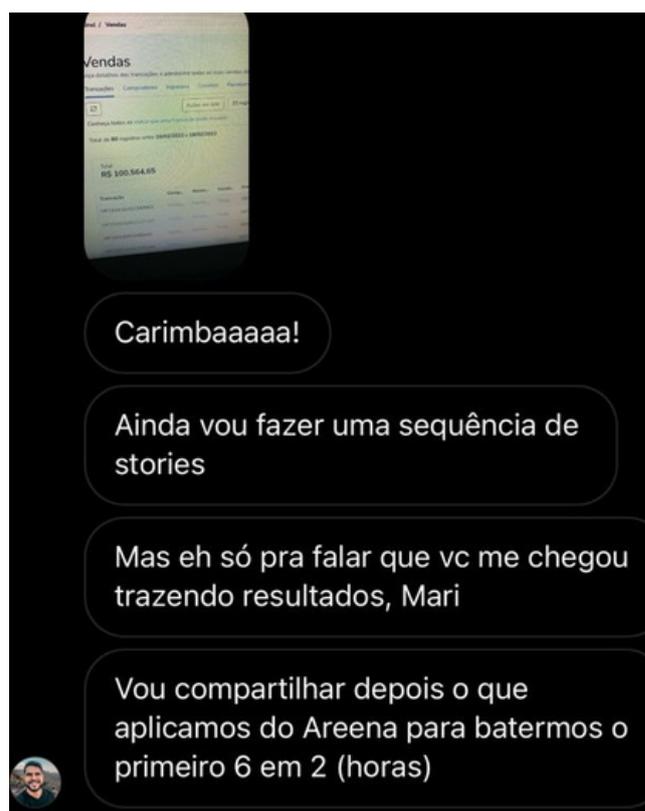
Estava faturando múltiplos 7 dígitos/ano e queria ensinar outras pessoas a atingirem esses mesmos resultados.

E se por acaso você estiver pensando *"ah, mas pra você é fácil"*, **olha olha só alguns outros exemplos reais de alunos meus:**



Esta mensagem foi enviada pela Paula após seu primeiro lançamento. Ela faturou mais de R\$100 mil reais com seus lançamentos nos últimos meses e tudo isso com pouco mais de 3 mil seguidores (número que era ainda menor na época da mensagem). A Paula tem um produto digital próprio e, hoje, vive do digital.

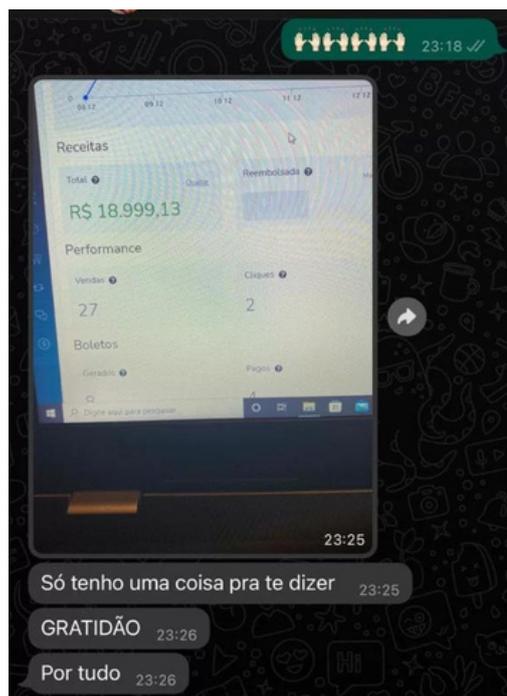
O Felipe atingiu R\$100 mil reais de faturamento em 2 horas e, no decorrer desse lançamento, fez múltiplos 6 dígitos. O Felipe lança produtos de outras pessoas e, hoje, também vive do digital.





A Ivi faturou recentemente R\$50 mil reais em um lançamento sem sequer investir em anúncios.

E a Yasmin fez simplesmente mais de R\$18 mil reais em seu primeiríssimo lançamento.



Essas são pessoas reais e você pode ter esses resultados também. Este mercado é real e é possível, para pessoas comuns como eu e você.

Mas, uma coisa é fato: estas pessoas escolheram ser **protagonistas** das suas próprias vidas. Você pode, sim, começar no mercado digital em busca de uma segunda renda, mas foque em torná-la a sua primeira.

Escolha se comprometer agora. Quem você quer ser: figurante ou protagonista?



protagonista

*Mas Mari, eu não quero aparecer, vender um conhecimento meu, existe vida pra mim nesse mercado? **Sem dúvidas.***

PALCO vs. BASTIDOR

No mercado digital, estrategistas e co-produtores atuam nos **bastidores** enquanto o especialista atua em frente às câmeras para expor e vender seu conhecimento.

O estrategista pode trabalhar em parceria, sociedade ou prestação de serviços com o especialista.

Para trabalhar no mercado digital fora da exposição das câmeras, você pode ser este estrategista digital, co-produtor, lançador, prestar serviços como gestor de tráfego, copywriter, designer, videomaker...

Existem **diversas oportunidades** para aqueles que querem trabalhar no mercado digital sem necessariamente aparecer.

E você, quer ser **estrategista** ou **especialista**?



Independentemente da sua escolha, saiba que, quando a gente descobre o mercado de infoprodutos, é preciso **focar na base** para somente depois partir para o efetivo lançamento e venda de um produto digital.

É preciso, portanto, **construir uma linha de raciocínio lógica** para que todas as etapas do lançamento funcionem.

E foi pensando nisso que eu criei o...

MÉTODO 11 P's

Para exemplificar melhor, vamos a um caso prático...

Pense em CLARA como uma maquiadora, autônoma, que trabalha de segunda a sábado e ganha cerca de R\$ 5 mil reais por mês. O que ela deseja? Mais tempo de qualidade com seus dois filhos e sua família no geral, desejando também mais liberdade financeira e geográfica.

A **Clara decide, então, criar um produto digital** - em um primeiro momento sendo a expert e também a estrategista do seu negócio.



1º P

Passado + presente

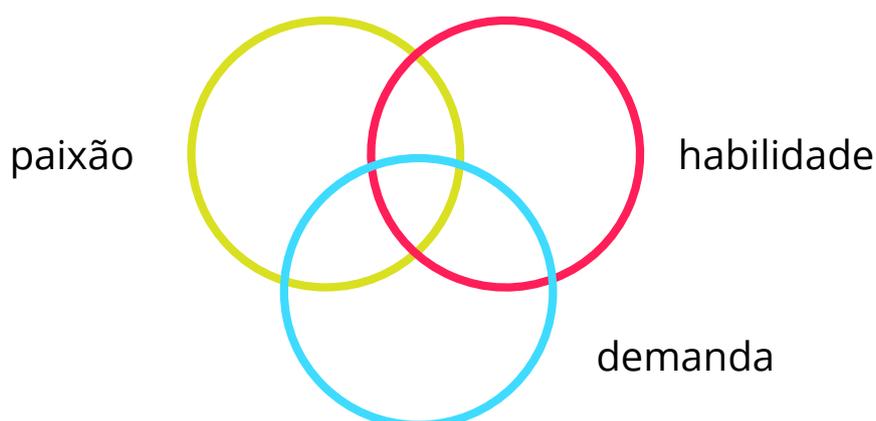
Tenha em mente que **tudo começa na sua história** (*ou na de seu especialista*).

O que você vai ensinar para as outras pessoas vem do que você viveu e do que acredita. Ou seja, é a jornada que te levou do ponto A a um ponto B.

Como você percorreu este caminho - de onde você não sabia fazer determinada coisa e agora sabe - é **isso** o que será ensinado a seus futuros alunos.

O passado do especialista, então, dá a ele a autoridade para que possa ensinar alguma coisa a alguém no presente.

Na hora em que você olhar para esta jornada, você terá que encontrar uma interseção entre essas 3 coisas: ***paixão, habilidade e demanda.***



A partir da sua história, verifique:

O que você GOSTA de fazer?

Depois, dentre as coisas de que você gosta, identifique **em quais você tem HABILIDADE** (resultados) [mas cuidado com a síndrome do impostor, hein. Você não precisa ser o top 1 do assunto para ensinar sobre ele a alguém].

Lembre-se de que autoridade é como uma escada: para você ensinar algo a alguém você não precisa ter chegado no topo, basta você ter subido alguns degraus e conseguir estender a mão para ajudar quem ainda está no térreo.

Dentre as coisas nas quais você tem habilidade, encontre **em qual ou quais efetivamente há DEMANDA**.

Isso porque o seu produto digital deve ser a SOLUÇÃO para um problema!

2º P Problema

Você vai identificar um problema no mercado que **você sabe resolver**, ou seja, o seu produto nada mais é do que esta solução para o problema.



Essa solução parte da sua história, que vai virar um caminho/método para ajudar outras pessoas a terem resultados.

Na **jornada da Clara**, em seu passado ela teve muita dificuldade em se posicionar como maquiadora, faturar alto, fazer seu marketing...

Clara tem, agora, 2 possíveis pessoas para ajudar: 1. quem quer trabalhar com maquiagem; 2. pessoas que querem aprender a fazer sua própria maquiagem.

Nem todas as pessoas de um mesmo nicho (maquiagem, por exemplo) querem uma mesma solução, percebe? Clara precisa entender qual grupo de pessoas ela quer ajudar. Ou seja, para quem ela quer vender?

Público-alvo: grupo de pessoas que se beneficia da solução que você oferece.

Mas, este é um conceito muito amplo e geral. É preciso passar para o terceiro P.

3º P **Persona**

É a personificação da representação ideal do seu público-alvo.



Pense em uma turma da sua escola, que tem características próprias e possui um representante de turma que melhor a representa. Esta dinâmica é como se fosse a persona dentro do público-alvo.

E por que é importante desenhar a persona? Porque todas as vezes em que você for se comunicar no digital, é com esta pessoa que você deve se comunicar.

Todo mundo dentro do grupo maior é igual ao representante de turma (*persona*)? **Não**. Porém, ele tem as características que melhor representam aquelas pessoas.

E, entenda: você não precisa de teorias mirabolantes para a sua persona. Pense em uma Barbie... Uma boneca sem história, sem nome, sem idade, sem características subjetivas, de maneira em que você pode dar tudo isso a ela - uma legítima página em branco.

A partir do momento em que você vai entendendo quem é o seu público, com quem você quer se comunicar... Você vai construir a história dessa persona.

E há 4 pontos principais a serem definidos:

DOR - *o que não a deixa dormir à noite?*

DESEJO - *o que ela tanto sonha em alcançar?*

DÚVIDAS - *quais são suas principais dúvidas?*

DESAFIOS - *quais os desafios que a impedem de alcançar seus objetivos?*



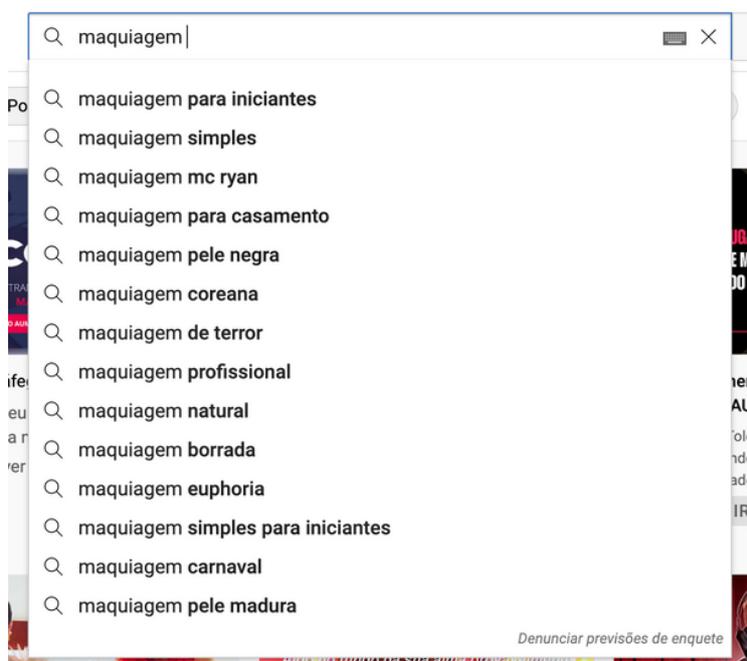
Como entender tudo isso? **ATRAVÉS DE PESQUISAS**, para entender melhor o nicho, a persona, se existe demanda, se há tração no nicho... **No marketing digital não se presume nada**, trabalha-se com fatos/números.

PARA FAZER BOAS PESQUISAS

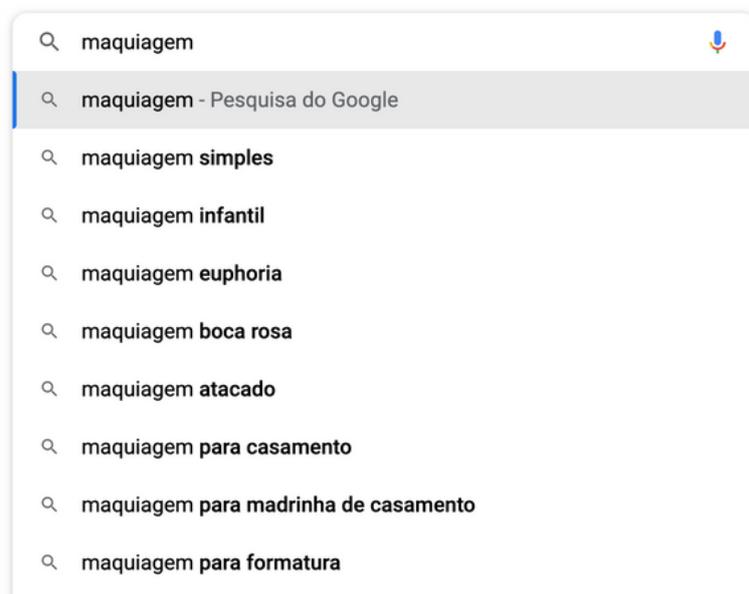
Defina palavras-chave ligadas ao seu nicho, listando-as. Por exemplo: maquiagem, trabalhar com maquiagem, curso de maquiagem, automaquiagem, profissional de maquiagem, curso on-line de maquiagem, maquiagem profissional...

Pesquise o **tamanho** do mercado (*por exemplo: quantos advogados há no Brasil? Quantos se formam por ano?*).

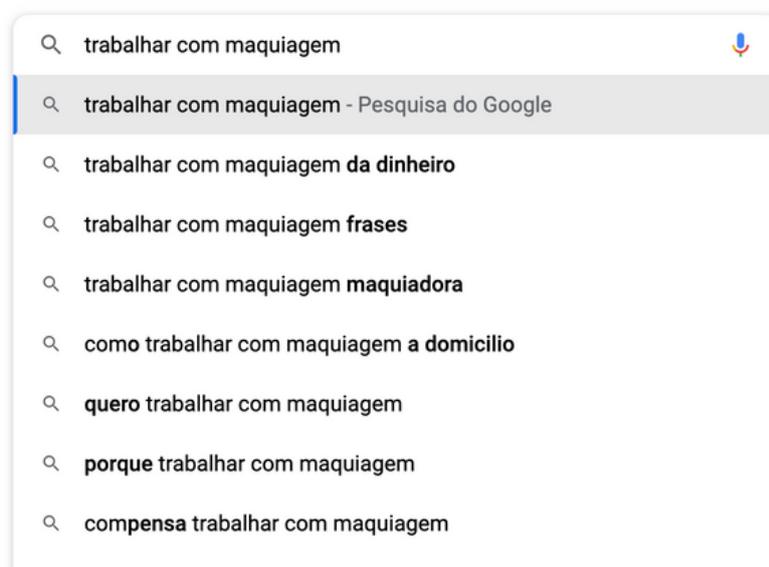
Pesquise no **Youtube** uma primeira palavra geral que defina o seu nicho e veja as sugestões automáticas da plataforma para identificar os termos mais pesquisados:



Pesquise no **Google** da mesma forma:



Depois, comece a pesquisar de maneira mais específica, por exemplo -> trabalhar com maquiagem...



Depois, acrescente CURSO e CURSO ON-LINE e verifique quais são seus concorrentes... Crie uma planilha com todas as informações.

curso maquiagem profissional

Todas Shopping Imagens Vídeos Notícias Mais Ferramentas

Aproximadamente 4.490.000 resultados (0,46 segundos)

Anúncio · <https://www.lucasvieiramakeup.com/> ▾
Curso Maquiagem Profissional - Curso Oficial Lucas Vieira
Vou te ensinar o passo a passo de tudo que você precisa aprender e tornar isso realidade.
Maquiagens Sociais E Campanhas Publicitárias. Formação Completa São 25 VÍDEO-AULAS.

Anúncio · <https://www.domestika.org/> ▾
Curso online - Introdução a técnicas de maquiagem profissional
Introdução a técnicas de **maquiagem profissional**. Um curso de Vanessa Rozan. Aprenda em comunidade, compartilhando ideias e projetos com milhares de criativos. Para iniciantes e experts. Comece seu curso hoje. Faça onde e quando quiser. Comunidade Criativa.
[Packs de cursos](#) · [Novos cursos](#) · [Melhor avaliados](#) · [Domestika Basics](#) · [Domestika Plus](#)

Anúncio · <https://www.cursomaquiagemnaweb.com/> ▾
Curso completo de maquiagem - Curso e técnicas de maquiagem
Aprenda a realçar sua beleza Descubra técnicas desde as mais básicas até a mais poderosa!
Curso 100% em 35 video aulas CERTIFICADO Grupo VIP para alunas Suporte exclusivo.
Suporte Exclusivo. Certificado De Conclusão. 35 Videoaulas.

Observe também os produtores de conteúdo com vídeos em maior relevância e com mais visualizações no Youtube.

FILTROS				
DATA DO UPLOAD	TIPO	DURAÇÃO	CARACTERÍSTICAS	ORDENAR POR
Última hora	Vídeo	Menos de 4 minutos	Ao vivo	Relevância
Hoje	Canal	4 a 20 minutos	4K	Data de envio
Esta semana	Playlist	Com mais de 20 minutos	Alta Definição	Contagem de visualizações
Este mês	Filme		Legendas/CC	Classificação
Este ano			Creative Commons	



Pesquise também na plataforma [Answer the Public](#) para saber o que as pessoas têm falado e pesquisado sobre o seu nicho.

Os objetivos da sua pesquisa de mercado devem ser:

- saber se o nicho tem tração
- quem são seus concorrentes (*comece a acompanhar para saber o que as pessoas perguntam a eles, verifique o que vendem e por quanto vendem, planilhe tudo*)
- o que as pessoas pesquisam
- dúvidas
- desejos
- dores

Ao final, **desenhe a sua persona**.

*E depois de tudo isso, vem a criação do **PRODUTO**, certo?*
Errado.

Este ainda não é o momento de construir o seu produto digital. Antes de você de fato pensar em criá-lo e colocá-lo para vender, você precisa **construir autoridade** (*ser visto como uma referência no mercado*) e a sua **audiência** (*pessoas que engajem, confiem em você e queiram comprar o seu produto quando você decidir lançá-lo*).



E como se constrói autoridade e audiência?

Na aula 02 do Treinamento Digital Fora da Caixa você vai aprender a construir esses elementos importantíssimos para você transformar o seu produto na única opção para o seu cliente ideal e se tornar insubstituível para a sua audiência. Para, depois, construir um produto digital campeão de vendas.

É como uma série... Não adianta apenas assistir ao primeiro episódio. Você precisa estar ao vivo comigo nas próximas aulas para amarrar todas as pontas.

Este é só o começo.

Te espero hoje mais tarde, **às 20h!**

Um beijo,
Mari.

toque para definir o lembrete da aula 02



DIGITAL FORA DA CAIXA AULA 02

**CONSTRUINDO
AUTORIDADE E AUDIÊNCIA
NO MERCADO DIGITAL**

Com Mari de Toledo

dia 12 de Maio às 20h

ATIVE O LEMBRETE



