



TREINAMENTO
DIGITAL
FORA  CAIXA

AULA02

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 assistir ao replay

AULA 02 DIGITAL FORA DA CAIXA
**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

TREINAMENTO
DIGITAL
FORA DA CAIXA

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*).



RECAPITULANDO...

Na aula 01 vimos com clareza que, sem dúvidas, quem ainda não tem um produto digital - ou seja, monetizando um conhecimento seu ou de outra pessoa - está deixando dinheiro na mesa.

Falamos sobre o mercado digital e sobre como este é um mercado de **grandes oportunidades**. Entendemos o mercado, sobre como é importante olhar para nossa própria jornada, entender qual problema se pretende resolver, se há a vontade de ser expert ou estrategista - ou os dois -, como desenhar a persona, fazer as pesquisas de mercado...

Demos os primeiros passos, portanto, no processo para a construção de um **negócio digital lucrativo e escalável**.

Mas, para criar um produto digital que verdadeiramente te gere resultados, você precisa antes construir a sua autoridade e audiência, através da...

PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

Primeiro de tudo: não se apegue a métricas de vaidade. É preciso ter qualidade de audiência e não quantidade.



E quando se fala em **autoridade**, não se trata de ser o maior do nicho e, sim, de ser alguém que as pessoas percebam como uma referência que pode ajudá-las.

O processo de mostrar autoridade é contínuo!

Para a **construção desses dois As** (autoridade e audiência), a chave é a produção de conteúdo. E o seu conteúdo, em resumo, precisa fazer duas coisas: **conectar** (*existir uma conexão entre você e quem consome seu conteúdo*) e **gerar microrresultados** (*a pessoa precisa aprender alguma coisa com você*).

Ao final do dia, o produtor de conteúdo vende conhecimento, e quem está buscando um conhecimento através de um produto digital está procurando por um professor.

Por isso, não adianta apenas se conectar, ou somente aprender: **é indispensável que conexão e microrresultados andem lado a lado.**

O digital não é um jogo só de conhecimento: as pessoas querem conhecer também a versão pessoal do professor (contrário do que costuma acontecer em cursos presenciais, por exemplo).

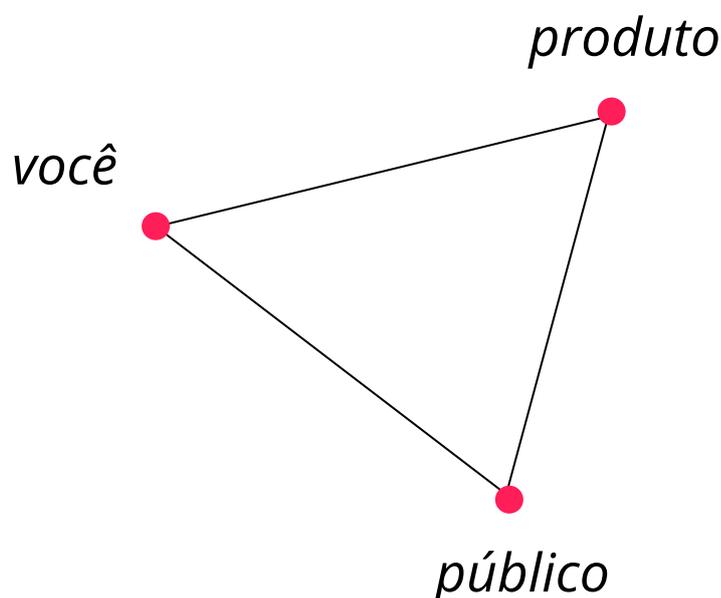


Por isso, aspectos pessoais da vida e história dos infoprodutores sem dúvidas conectam com a audiência e, **a partir do momento em que você une esses dois pontos** (conexão e microrresultados): o expert se torna a única opção para a audiência, isso porque ela não só aprende, mas também se inspira e GOSTA verdadeiramente dessa pessoa.

Ou seja, pense nos detalhes que podem ser trazidos ao seu posicionamento, comunicação e conteúdo para se conectar com o seu público.

COMO SE CONECTAR?

A conexão se dá de forma emocional através de **3 pontos**: sua com o seu público, do seu público com o seu produto, do seu produto com você.



A sua conexão entre você e seu público **precisa** levar à conexão do seu público com o seu produto: seu produto significa mais tempo com você, suporte, método, proximidade, exclusividade, sequência... Isso é o que faz com que a sua audiência deseje o seu produto pago.

Como gerar essa conexão na prática?

Através dos ELEMENTOS DE CONEXÃO:

1) Identificação

A pessoa precisa se identificar com você (ou seu especialista). Encontre o ponto que faça essa ligação.

2) Inspiração

Você inspira a pessoa a se movimentar, a crescer, a fazer algo que não fazia antes... Ela olha e pensa "*também quero fazer/ser assim*".

3) Personalidade

Todos nós temos características da nossa personalidade que nos fazem ser quem somos e que nos deixam únicos. Encontre traços autênticos da sua personalidade e invista nisso para se conectar com a sua audiência. *Personagens não se sustentam na internet.*

4) Crenças

Pessoas tendem a gostar mais de pessoas que têm crenças fortes semelhantes às delas.



5) Pontos em comum

A pessoa olha e pensa "*Caraca, eu também!*". Quais pontos em comum você tem com a sua audiência e podem ser levantados em sua comunicação e produção de conteúdo para proporcionar a aproximação entre vocês?

6) Admiração

Está ligado à autoridade: a pessoa te admira e te enxerga como uma referência.

7) Confiança

A pessoa precisa confiar em você, ou seja, você precisa transmitir essa confiança e credibilidade para o seu público.

COMO IMPLEMENTAR ESSES ELEMENTOS NA PRÁTICA?

Através do que você escolhe mostrar para a sua audiência diariamente por meio da sua produção de conteúdo. Contando a sua história, mostrando o seu dia a dia, a sua rotina, o seu trabalho, as suas relações pessoais...

Se você tiver vergonha, identifique o que trava você: você tem vergonha de que ou de quem?

É muito mais fácil julgar e apontar o dedo, mas não vale a pena. É preciso ser o **grande escritor** da sua própria história.



Receber uma mensagem de alguém dizendo que você ajudou a transformar vidas, não tem preço...

EXEMPLOS DE POSTS DE CONEXÃO:



Mas, é preciso também que a sua audiência te veja (ou seu *expert*) como um **professor**.

A maldição do especialista é o conhecimento.

Ele quer mostrar que sabe muito. Mas, por isso, acaba produzindo só conteúdo denso, pesado, de difícil consumo para determinadas audiências.

Sim, **o especialista precisa ensinar**, mas de 3 maneiras:

Conteúdo topo de funil: mais raso, rápido e resolutivo - trabalha sintomas para que a pessoa identifique que tem o problema.

Meio de funil: é o momento de se aprofundar um pouco mais no conteúdo, através de lives, por exemplo.

Fundo de funil: a pessoa já entendeu que tem um problema, que existe uma solução, ela deseja e procura por essa solução, descobre que você a tem e quer saber sobre a solução que você oferece.

EXEMPLOS DE POSTS QUE GERAM MICRORRESULTADOS





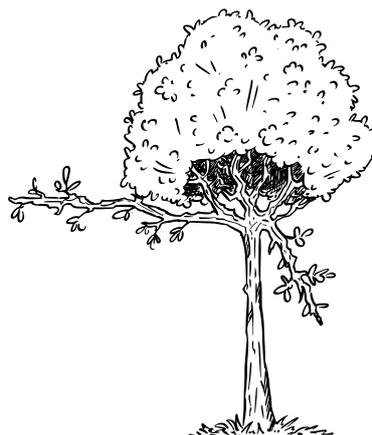
E como organizar, na prática, a sua produção de conteúdo?

Avalie:

SOBRE O QUE VOCÊ FALA? Defina o seu tema-mãe, o tema central sobre o qual você fala.

Depois, defina os subtemas: outros temas menores sobre os quais você vai falar que são de alguma forma relacionados ao tema-mãe.

O tema-central é o tronco de uma árvore, de onde derivarão os subtemas, que são os galhos.



COMO VOCÊ FALA? Quais suas características únicas ao falar sobre estes temas? Quais são os elementos da sua personalidade que te tornam único e que diferenciam a sua comunicação?

ONDE? Em quais plataformas você vai distribuir o seu conteúdo? E quais serão os formatos dentro de cada uma delas?



Entenda que o padrão de consumo de cada uma destas plataformas é diferente, mas, sem dúvidas é muito importante que você esteja presente em mais de uma (**não fique dependente de um único canal de comunicação com a sua audiência**).

QUANDO? Com qual frequência você vai produzir seu conteúdo? Estabeleça uma constância mínima que você dê conta e se comprometa com ela, ampliando-a tão logo seja possível.

O segredo é **consistência + intencionalidade**. É um jogo de longo prazo...

A partir do momento em que você começar a produzir conteúdo, você vai conseguir começar a desenhar muito melhor seus próximos conteúdos e poderá pensar efetivamente na criação do seu produto.



O produto surge, portanto, após o posicionamento da pessoa no mercado e ouvindo os *feedbacks* de quem a acompanha.

MVP - Mínimo produto viável

Primeiro você deve construir a **forma mais simples de entrega** para somente depois pensar na mais complexa. Ou seja, pense na forma mais simples de entregar a transformação para a sua audiência.

Não é preciso uma estrutura extremamente elaborada!

Pense: o produto é o caminho que leva a pessoa do problema até a solução. Faça um *brainstorming*: por qual jornada a pessoa deve passar para atingir a transformação final? Deposite todas as suas ideias em um papel e depois organize-as em uma ordem que faça sentido.

O seu produto deve ser um GPS que tire a pessoa de um ponto A e a leve a um ponto B.

FOCO NA TRANSFORMAÇÃO: é isso o que você vai vender.

E a melhor forma de vender este curso não é simplesmente anunciando no Instagram.



Existe uma **técnica poderosa** que faz com que você retenha a atenção das pessoas em cima do seu produto e as deixe desejando por ele.

Esta técnica, chamada lançamento, tem um raciocínio lógico que precisa ser entendido para muito além de métodos engessados que tentam ensinar por aí para que você simplesmente decore.

Na próxima aula...

Você vai aprender todo o raciocínio por trás de um lançamento que converte e vai saber como deixar a sua audiência pronta para comprar de você.

Existe um jeito certo de vender, e você vai aprender isso na prática, **na aula 03**.

É a aula mais importante de todas, a que vai te ensinar a efetivamente colocar dinheiro no bolso (**toque aqui para definir o lembrete do nosso último encontro**).

E será nela que eu vou te mostrar tudo sobre a mais completa formação de marketing digital para que você possa subir para o próximo nível.

Você não pode perder por nada!

Eu te espero hoje, às 20h.



