



TREINAMENTO  
**DIGITAL**  
FORA  CAIXA

**AULA03**

*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 assistir ao replay

**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

# REGADOS IMPORTANTES

---

- Este evento foi composto por 3 aulas ao vivo que aconteceram nos dias **10, 11 e 12 de maio** 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 (re)assista aos encontros o quanto antes;
- 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;
- As **inscrições para o curso Areena foram abertas ao final da aula 03** (com R\$500,00 de desconto por tempo limitadíssimo) e você já pode fazer a sua matrícula agora mesmo [tocando aqui](#).

## 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**, compreendendo, inclusive, que, para criar um produto digital que verdadeiramente gere resultados, é preciso antes construir autoridade e audiência através da produção de conteúdo.

E este foi o tema da nossa aula 02: os segredos para produzir conteúdo de maneira eficiente, com consistência e intencionalidade, para uma **construção de autoridade e audiência** efetiva.



## ***Mas, e agora? Como vender o seu produto digital?***

A técnica de vendas mais efetiva dos últimos tempos sem dúvidas é a de lançamento.

Mas, para ter resultados expressivos através desta técnica, é necessário entender todo o raciocínio lógico, estratégico e operacional por trás dos lançamentos digitais.

Não adianta decorar fórmulas prontas, regras engessadas, métodos estáticos...

Somente **compreendendo o verdadeiro passo a passo** desta técnica você vai conseguir reproduzi-la infinitas vezes, de diversas maneiras, alcançando altos resultados com as vendas do seu produto digital (ou do seu *expert*).

**Por isso, é preciso entender verdadeiramente a base de todo esse processo.**

Eu começo dizendo a você que o ato de vender precisa ser encarado com **naturalidade**. Se você confia no seu produto, no potencial dele de transformação, você não precisa temer o momento da venda.

## ***Por que o medo de vender?***

Pense em quem ganha mais... Aquele que compra ou aquele que vende? Quando alguém vende alguma coisa, está dando para seu cliente coisas que não têm preço, têm valor.

Logo, se está sendo feito o **bem** para uma outra pessoa, você não pode ter medo de vender.

E a melhor forma de fazer isso é através da técnica que mais dá resultados em um curto período de tempo.

O **lançamento** é uma técnica de vendas que tem por essência o convite de um público-alvo para participar de um evento, on-line e gratuito, em que um especialista em determinado assunto é colocado em grande exposição com uma grande concentração de atenção em cima de si. Isso com a intenção de entregar muito conteúdo de valor com o objetivo central de **eleva** o **nível de consciência do público** que está presente para que busquem uma solução e desejem a solução do especialista ao final do evento. Faz-se, então, uma oferta irresistível e abrem-se as vendas do produto digital por um curto período de tempo para que haja um pico de faturamento (é preciso entender que as pessoas dão mais valor ao que é escasso e exclusivo).

Pense nos desfiles de moda das grandes marcas: há uma grande concentração de atenção em cima das peças com o **objetivo de gerar desejo** nas pessoas.

No digital, abre-se a possibilidade de se estender essa exposição a muito mais pessoas dada a inexistência de barreiras físicas e geográficas para isso.

## 5 elementos centrais de um lançamento

**Atração** - Atração do público para o evento, organicamente ou através de tráfego pago (anúncios online)

**Conexão** - Conexão entre o expert e as pessoas que ele deseja atrair

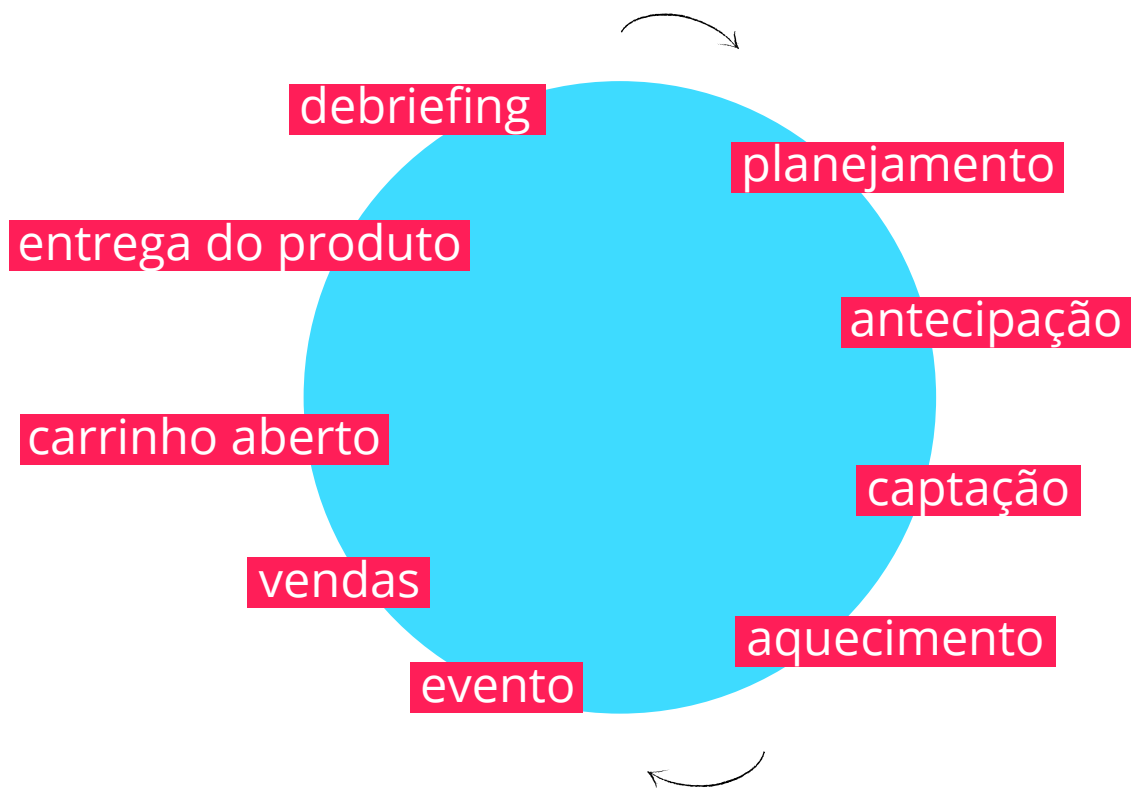
**Desejo pelo produto** - A pessoa precisa desejar o produto oferecido pelo especialista

**Oferta escassa** - Sempre é necessário dar o tom certo de urgência e escassez à oferta do produto

### **Pico de vendas em um curto espaço de tempo**

Em um lançamento, você precisa entregar conteúdo e gerar valor para a pessoa. É a partir disso e da conexão entre vocês que ela te vê como única opção.

# CICLO DO LANÇAMENTO



**Planejamento** - Onde você vai planejar todas as próximas etapas do seu lançamento

**Antecipação** - Crie uma curiosidade e desejo nas pessoas pelo seu evento

**Captação** - Efetivo convite às pessoas para que possam se inscrever em seu evento

**Aquecimento** - Relembre a audiência do seu evento, deixando-as animadas e ansiosas

**Evento** - Evento de lançamento em si



**Venda** - Período de vendas efetivamente

**Entrega** - Momento em que ocorre a entrega do produto digital

**Debriefing** - Análise de todas as métricas para futuro planejamento do próximo lançamento

*EFEITO COLATERAL DO LANÇAMENTO:* Vender mais seus serviços/produtos físicos. Isso porque o produto digital, além de tudo, aumenta a sua autoridade no off-line.

Dentro do **Areena**, cada fase do lançamento está extremamente destrinchada em detalhes operacionais e estratégicos com um módulo próprio para cada uma delas.



## JORNADA DO CLIENTE

**1) ANÚNCIOS/ORGÂNICO** - Convite para participar

**2) INSCRIÇÃO** - Através da página de captação, onde a pessoa te fornece um meio de contato



**3) ANSIEDADE** - Você precisa aquecer a pessoa para participar do seu evento

**4) EVENTO** - A pessoa precisa ter microrresultados com o seu evento e se conectar verdadeiramente com o especialista

**5) COMPRA** - Para, ao final, a persona querer realmente comprar o produto do *expert*

### **FASE DE PLANEJAMENTO:**

*(disponível na íntegra no planner físico e digital do Areena - bônus da nova turma)*

- Desenvolver a ideia central de narrativa do lançamento: *o que você quer que seu público sinta?*
- Quantos dias e em quais datas o evento acontecerá
- Transformação (promessa)
- Investimento
- Estrutura
- Em qual plataforma o evento será transmitido
- Será gravado ou ao vivo
- Quais serão os meios de comunicação a serem utilizados no lançamento
- Dia de abertura e fechamento das vendas

#### ***Sobre o produto:***

- Qual será o ticket
- Entregáveis
- Transformação (promessa)



- Bônus (agrega ao produto)
- Garantia
- Tempo de acesso
- Disponibilização

## ***CRONOGRAMA E DATAS***

Se o evento vier a ocorrer no dia 21, é preciso começar a captar cerca de 20 dias antes, começando a gerar um aquecimento aproximadamente 3 dias antes do início do evento.

—

Cada etapa possui um raciocínio estratégico por trás e um passo a passo operacional completo que **você encontra de ponta a ponta, nos detalhes, dentro do Areena.**

Eu criei o Areena porque conheço a sua dor e cada insegurança sua sobre o mercado digital. E foi por isso que eu coloquei em um único lugar absolutamente tudo o que você precisa para **criar com segurança e estratégia um negócio digital do zero**, que te dê liberdade, reconhecimento e a vida confortável que você merece.

É literalmente do zero ao avançado quando o assunto é lançamento digital.



Você vai aprender a criar um posicionamento digital forte e de destaque como estrategista ou especialista.

Vai aprender a criar uma marca de sucesso no digital e como construir autoridade e audiência através de um módulo extremamente extenso e completo exclusivo para produção de conteúdo.

Você vai dominar a **construção de um produto digital do absoluto zero**, com o passo a passo para criar produtos que virem objeto de desejo da sua audiência e que transformem alunos em fãs da sua marca.

Depois, você vai aprender nos mínimos detalhes - estratégicos e operacionais - cada uma das fases do ciclo do lançamento. E vai entender como profissionalizar o seu negócio digital verdadeiramente, criando uma empresa lucrativa e sustentável.

E sim, **as inscrições para o Areena estão abertas neste exato momento** e, fazendo a sua matrícula agora, assim em que compensado o pagamento você já terá acesso a 16 módulos gravados, com mais de 100 aulas, podendo assistir a cada uma das aulas quando e quantas vezes quiser durante 12 meses.



Além disso, você terá acesso a **oficinas práticas ao vivo** em um método totalmente olho no olho e mão na massa:

- 1) Oficina de desenvolvimento e análise de produto: para criar produtos digitais de sucesso do absoluto zero ou melhorar a estruturação de produtos já existentes
- 2) Oficina de produção de conteúdo: análises de redes sociais para a construção das melhores estratégias para uma produção de conteúdo eficiente
- 3) Oficina de análise de criativos e páginas: análises de criativos e páginas de lançamento dos alunos, com a construção de novas ideias para resultados expressivos
- 4) Oficina de análise de lançamentos: debriefing de lançamentos dos alunos com avaliação das métricas indispensáveis e discussão de estratégias práticas para próximos eventos

Além de **aulas ao vivo de tira-dúvidas e suporte** personalizado durante todo o curso.

## **BÔNUS IMPERDÍVEIS:**

Planner físico somente para os 30 primeiros inscritos  
Análise de Instagram completa para os primeiros  
Imersão ao vivo de Desenvolvimento de Expert  
Imersão Minha Consultoria On-line do zero  
Minicurso de tráfego pago  
Minicurso de eneagrama



Fazendo a sua matrícula agora, você garante acesso a tudo o que precisa para criar o seu próprio **negócio digital lucrativo e escalável** e ter resultados expressivos em seus lançamentos em um só lugar, de forma estruturada, simples e estratégica.

E muito mais!!!

Para fazer a sua inscrição no Areena e se tornar um verdadeiro protagonista do digital, [faça aqui o seu cadastro agora mesmo.](#)

Para (re)assistir à aula 03, [toque aqui.](#)

—

Muito obrigada pela sua companhia até aqui.

E espero que possamos continuar juntos!

Um grande beijo,  
*Mari.*

**AREENA**  
Protagonistas do digital

