

GUIA PRÁTICO

CHECK LIST

E-BOOK EXPRESS

O Guia completo para criar o seu primeiro
E-book do zero em 6 passos!



por @iasmimdomingues

Direitos Autorais

Este material está protegido por leis de direitos autorais. Todos os direitos sobre esse material são reservados. Sendo **exclusivamente** destinado para uso pessoal.

Você não tem permissão para copiar ou reproduzir o conteúdo desse material em sites, blogs, jornais ou quaisquer outros veículos de distribuição de mídia sem ser como afiliado.

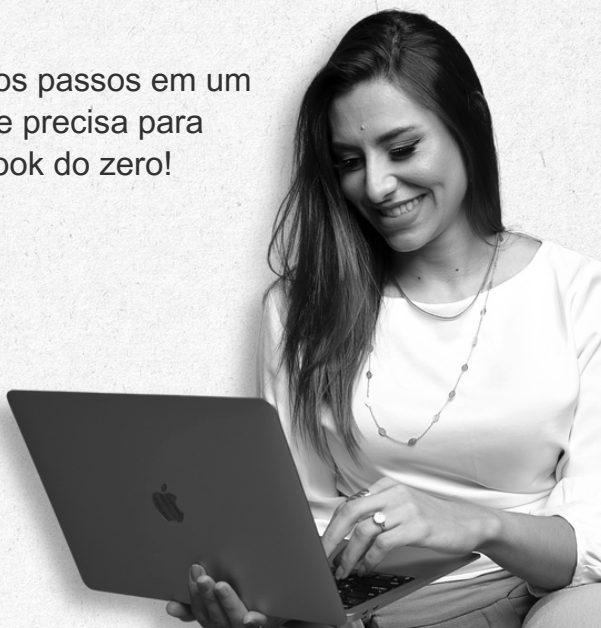
Qualquer tipo de violação dos direitos autorais, estará sujeito à ações legais.

iasmin Domingues

Quando decidi empreender, não existia essas promessas mirabolantes que vemos hoje no digital, e não tínhamos acesso a tantas ferramentas que hoje facilita nosso trabalho, nos últimos 3 anos venho trabalhado no digital como Co-produtora, Produtora e já trabalhei como Afiliada, faturando 10k mensal no orgânico e sem aparecer, nesse momento **+ de 6 dígitos** faturados com o Marketing Digital.

Hoje produtora do **MDI** Mapa do Infoproduto, meu **curso on-line** que te direciona e instrui passo a passo para criar seu primeiro curso on-line, sou fundadora da **Comunidade Canva**, uma comunidade e um curso completo para pessoas comuns, que não são design mas que aprendem a transformar seu conteúdo em artes irresistíveis para o seu Instagram, e desenvolvi o **M6P os 6 passos** para você criar seu e-book do zero de forma simples e objetiva.

E aqui, eu vou te dar os passos em um checklist completo que precisa para criar seu primeiro e-book do zero!



DESAFIO

O seu calendário será seu melhor amigo na construção de um e-book de sucesso.

Tenha em mente que vai poder alterar o seu cronograma de acordo com a sua agenda.

O importante é colocar uma data de início e uma data de término para seguir.

**DATA DE
INÍCIO**



**DATA DE
TÉRMINO**



**ADICIONE AS DATAS E CONCLUA OS 6 PASSOS
PARA SEU E-BOOK DE SUCESSO!**

☐ Passo 01 _____

☐ Passo 04 _____

☐ Passo 02 _____

☐ Passo 05 _____

☐ Passo 03 _____

☐ Passo 06 _____

Faça a impressão desse material e tenha em mãos sempre que concluir um próximo passo!

Não se esqueça de comemorar cada conquista!

ANTES DE TUDO!

**ACESSE A ÁREA DE MEMBROS PARA
ASSISTIR AS AULAS REFERENTE A
CADA TÓPICO AQUI NO CHECKLIST:**



Escaneie o código acima ou [CLIQUE AQUI PARA ACESSAR](#) A AULA!

PASSO 01
A CHAVE CORRETA



DEFINA UM TEMA DO SEU E-BOOK

O tema do seu e-book é o seu primeiro passo, onde usando a Mandala Ikigai, que te direciona a 4 perguntas importantes que deve fazer, aqui usamos a Paixão, Habilidade e Dinheiro para definir o tema que você irá trabalhar!



DEFINA O SEU SUBNICO

Aqui esta o segredo do seu produto, onde você entende e define seu nicho e subnicho, se destacando no mercado, e criando um produto único para seu público.



DESTRAVE SUA CRIATIVIDADE COM BRAINSTORMING

Depois que você já definiu o tema do seu e-book é hora de você colocar as idéias para fora, organizá-las em um bloco de notas todo o seu conteúdo, isso pode ser de uma forma desorganizada mesmo, porque depois você irá organizar, agora você precisa esvaziar a sua mente colocando tudo em um papel ou no bloco, para isso eu te instrui na aula que você use um app chamado Notion, vou deixar aqui abaixo o template pronto para usar!

ESCANEIE o código ao lado
acesse o ***bloco no Notion*** em seu
celular:

OU **CLIQUE AQUI PARA ACESSAR**





TORNANDO SEU E-BOOK ATRAENTE E VALIOSO

Nesse momento você entende o que a sua audiência precisa e quer comprar de você, isso através de formulários, realmente perguntando qual é a maior dificuldade no seu nicho. Aqui eu ensino você usar o respondi.app para o questionário e criar um material valioso para entregar em troca das respostas.

A estratégia usada é conteúdo de carrossel onde no ultimo card você usa um CTA (chamada para ação) para algo ainda mais valioso, que pode ser uma aula, uma live exclusiva e antes da pessoa ter acesso a esse material ela precisa te entregar as informações necessárias que você precisa (deixe o PDF com questionário na aula).

PASSO 02
**O SEGREDO ESTÁ DENTRO
DE VOCÊ!**



DESENVOLVENDO SEU MÉTOD

O método não tem segredo, aqui você precisa descrever quais são os passos que o seu aluno precisa trilhar para ter o resultado que você promete, liste esses passos conforme a sua jornada, qual foi o ponto A ao ponto B que você trilhou?



CRIE UMA PROMESSA MAGNÉTICA

Aqui na promessa magnética você usa o quadrante mostrado na aula onde sua promessa precisa ter:

DESEJO PELO RESULTADO

QUANTIDADE DE TEMPO EXECUTADO

PROBABILIDADE PERCEBIDA DE REALIZAÇÃO

NÍVEL DE SACRIFÍCIO E ESFORÇO.

POR EXEMPLO:

Desejo pelo resultado: 6 passos;

Quantidade de tempo executado: menos de 7 dias;

Probabilidade de Realização: mesmo sendo um iniciante;

Nível de Sacrifício: Fácil (templates prontos);

Descreva abaixo as 4 etapas que compõe a sua promessa:



ORGANIZE SEUS CAPÍTULOS

Chegou o momento de você organizar seu conteúdo, onde você já tem em mente o que irá entregar como capítulos, bônus, Ctas que irá usar dentro do seu e-book, assim como desenvolveu o seu método de ensino, precisa organizá-lo em capítulos, etapas para sair do ponto A ao B.

Nesse momento você deve usar o template que eu disponibilizei na aula e colocarei aqui para você acessar!

ESCANEIE o código ao lado
acesse o [bloco no Notion](#) em seu
celular:



OU [CLIQUE AQUI PARA ACESSAR](#)



CRIE UM NOME MAGNÉTICO

O nome do seu produto precisa ser simples e fácil de ser lembrado, você deve ser objetiva aqui, pode usar siglas para facilitar assim como uso em todos os meus produtos, MDI, M6P e TPV, isso gera curiosidade para saber o que é exatamente. Criando o nome do seu produto você marca território.

Referencias no mercado:

- ▶ FORMULA DE LANÇAMENTO - *Erico Rocha*
- ▶ PIOR ANO DA SUA VIDA - *Pablo Marçal*
- ▶ O PODER DA AÇÃO - *Paulo Vieira*
- ▶ SDA - *Samuel Pereira*
- ▶ M6P - *Iasmim Domingues*

PASSO 03
OFERTA IRRESISTÍVEL



GERANDO VALOR PARA O SEU E-BOOK

Não entregue apenas um PDF, gere valor. Você deve desenvolver materiais complementares como PDF que acelera o resultado do aluno, materiais que ajude no decorrer da leitura do E-book, ferramentas, acessos a sites externos, aulas complementares, e essa aulas pode ser vídeos de introdução, vídeos de instruções e até mesmo tutoriais.



DESENVOLVA SUA OFERTA

O que seu aluno terá acesso quando adquirir seu e-book, mais bônus, quais resultados, qual garantia. Faça uma revisão de tudo que criou até aqui.



PRECIFICANDO SEU E-BOOK

Dependerá de onde ele está posicionado na escada de valor, podendo ser valores entre: R\$7,00 a R\$97,00 ou até mais caro;

Análise do mercado (Quanto seus concorrentes estão cobrando?)

Investimento no e-book, tem coprodutores, outros experts que você investiu no conhecimento?

Quanto você quer ganhar com o E-book?

Qual VALOR AGREGADO na oferta?

1. **E-Book:** R\$ 0 - R\$27,90 a R\$197,00
2. **Close Friends:** de R\$19,90 a R\$69,90 (assinatura)
3. **Curso ON-LINE:** de R\$97,00 a R\$497,00 (depende da estratégia);
4. **Comunidade:** de R\$47,00 a R\$197,00
5. **Consultoria:** de R\$247,00 a R\$697,00
6. **Mentoria:** de R\$497,00 a R\$997,00 / R\$3.000,00
7. **Workshop:** de R\$37,90 - 47,90 a R\$97,00 (depende do momento).

PASSO 04

TOQUE DE MIDAS



O DESIGN DO SEU E-BOOK

Usando ferramentas para desenvolver sua paleta de cores, capa, logo e tipografia. Quando falamos de design ele é um conjunto que irá representar seu conteúdo, por isso falo que ele é tão importante quanto o próprio conteúdo.

Logo, Cores, Tipografia, Layout, Elementos Gráficos e Estilo Visual.

Aqui menciono um site muito conhecido o AdobeColor, nele você tem infinitas idéias de paleta de cores para formatar seu e-book.



ETAPAS DO SEU E-BOOK

É importante ressaltar que essa estrutura é flexível e pode ser adaptada de acordo com as necessidades do autor e do conteúdo do e-book.

ETAPAS:

Capa
Introdução
Sumário
Direitos Autorais
Biografia do Autor
Capítulos ou seções principais
Conclusão
Agradecimento
Recursos Adicionais
Página de Contato
Acesso a Bônus



DIAGRAMAR SEU E-BOOK

A ferramenta que indico para diagramar seu e-book é o próprio Canva, criando o formato ideal, fontes, elementos, cores, cabeçalho e rodapé.

Todos essas etapas ensino na aula, porém quero deixar aqui para você o template para baixar que usei na aula.

<https://bit.ly/template-ebook-m6p>



TANGIBILIZAR SEU E-BOOK

Tangibilizar significa dar forma para um produto digital, porque as pessoas compram o que entendem e entendem o que veem. O processo de tangibilizar eu chamo de criar mockups no caso de um e-book é no formato de livros, no caso de aulas, trazer o formato de um computador ou celular, assim como no exemplo abaixo:



Você pode criar mockups através do próprio canva assim como esses criados acima e também por esse site:

<https://www.absolutecovers.com/cg1/>

PASSO 05

HOSPENDANDO SEU E-BOOK



HOSPEDAGEM DO E-BOOK

A plataforma que indico para hospedar o seu e-book é a Eduzz, ela é simples de usar e com taxas baixas na venda, isso é um ponto muito importante na hora de escolher uma plataforma para hospedagem.

Lembrando que a venda e hospedagem do produto podem ser em lugares diferentes, assim podemos usar uma área de membros externa, hoje uso a Astron Members:

<https://central.astronmembers.com.br/indicacao/AMP7274/lp>

Porém no início recomendo usar a própria plataforma que não tem custo, já a externa é uma assinatura mensal de a partir de R\$97,00 nesse momento.

A venda e entrega pode ser pela mesma plataforma, no caso a Eduzz junto com a Nutror como você pode ter acompanhado o tutorial no curso.

<https://orbital.eduzz.com/>



PROTEÇÃO DO E-BOOK

A proteção do seu e-book já acontece quando hospedamos ele em alguma plataforma de venda, porém existem diversas outras formas de proteger o seu material, um deles citados na aula é:

<https://pincdocs.com.br/>

Essa plataforma é uma das formas de você criar uma prova de autoria para qualquer documento ou arquivo. Um pequeno registro do seu material em PDF.

PASSO 06
**VENDENDO E AUMENTANDO
SEU FATURAMENTO**



VENDER ATRAVÉS DO YOUTUBE

Nesse passo você pode usar suas redes sociais para vender seu e-book, aqui cito a plataforma Youtube, onde vendo meu e-book através de tutoriais ensinando algo relacionado ao meu nicho, o famoso vender sem vender. Hoje o Youtube é uma das maiores plataforma de vídeos, onde o seu cliente esta buscando (literalmente) pelo seu conhecimento.



VENDER ATRAVÉS DO INSTAGRAM

Uma das maiores redes sociais do momento, o Instagram esta aqui disponível de forma gratuita para vendermos nossos produtos de forma profissional, sabendo usar a ferramenta da melhor forma possível.

Uma estratégia que ensino na aula é vender através de carrosséis estratégicos, usando sempre um gancho ou melhor CTA para a venda do seu produto no direct.



O PODER DA ANTECIPAÇÃO

A estratégia para vender seu produto antes mesmo de terminá-lo, antecipar a venda através de estratégias que geram curiosidade e desejo de compra (como ensino na aula), com publicações, stories com bastidores da criação do produto.



AUMENTANDO SEU FATURAMENTO

O que irá fazer você aumentar o seu faturamento imediatamente é vender para o mesmo cliente, essa é uma das estratégias que deve utilizar, mesmo que esse seja o seu primeiro produto você já deve pensar em estruturar um próximo produto, uma nova oferta, uma nova experiência, como um curso on-line, uma ferramenta de orderbump, ou até mesmo um upsell, onde você oferta logo após a compra.

O que recomendo é que já comece hoje mesmo a estruturar seu curso on-line, ensino o passo a passo no MDI, o Mapa do Infoproduto.

<https://mapadoinfoproduto.com/>



ELIMINANDO O REEMBOLSO

Um desafio que podemos contornar entregando valor no seu e-book após 7 dias, liberar acesso a algo valioso após esse prazo que é o período de reembolso disponível para o cliente após a compra.

PRÓXIMO PASSO

MAPA DO INFOPRODUTO