



# 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.

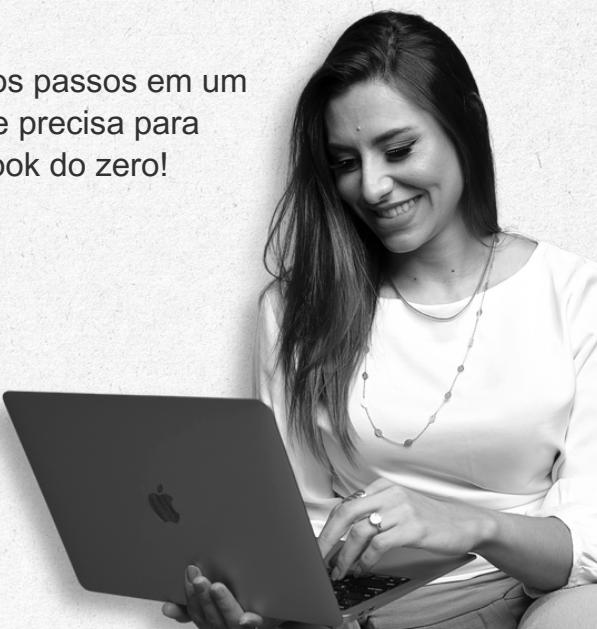
Qualquer tipo de violação dos direitos autorais, estará sujeito à ações legais.

*jasmin 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 **termino** 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!**

M  
6P.

# 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 Ikgai, 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 (deixei 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?



## CREIE 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-BOOOK

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://orbita.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 forma 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 plataformas de vídeos, onde o seu cliente está buscando (literalmente) pelo seu conhecimento.



## VENDER ATRAVÉS DO INSTAGRAM

Uma das maiores redes sociais do momento, o Instagram está 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