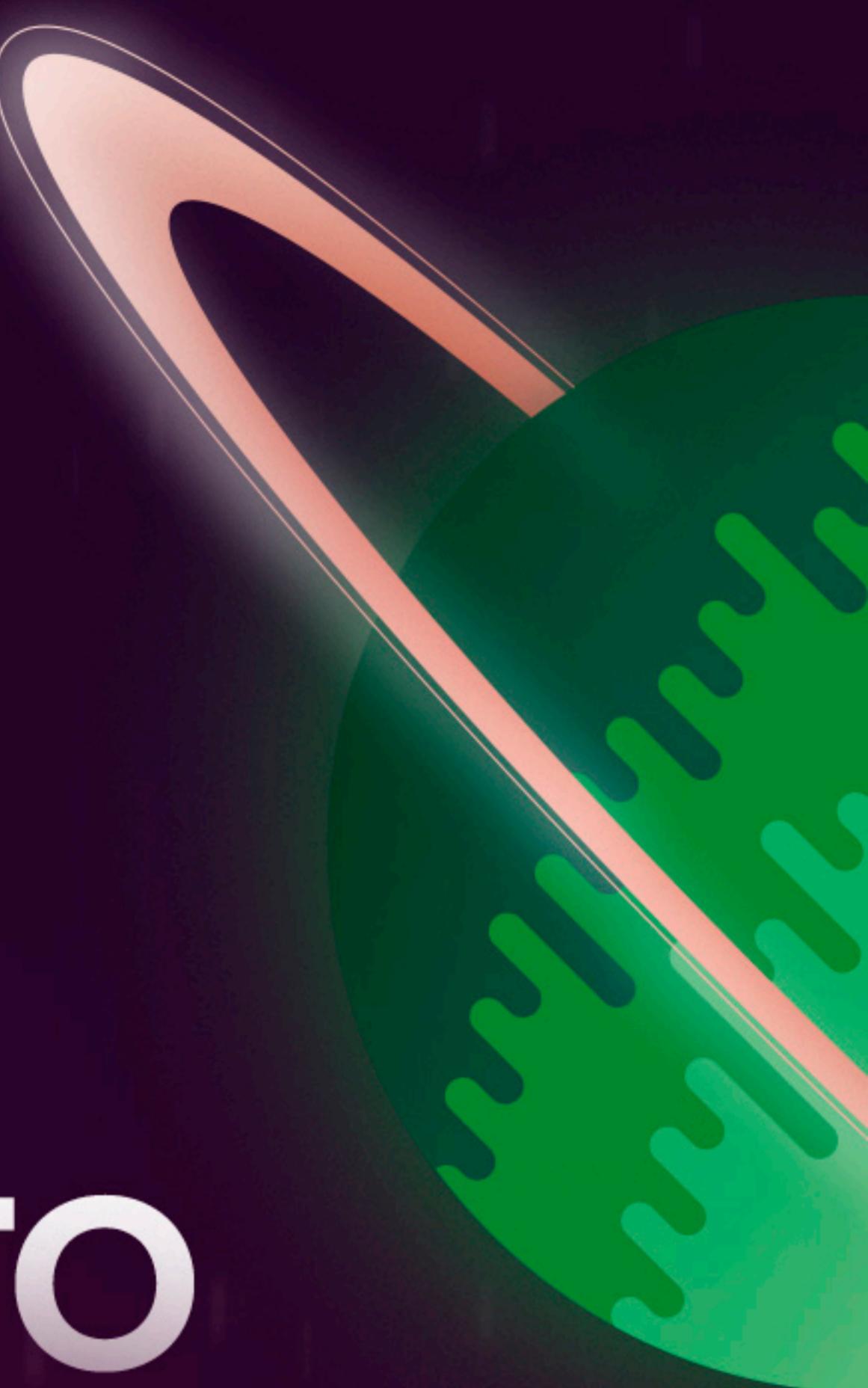
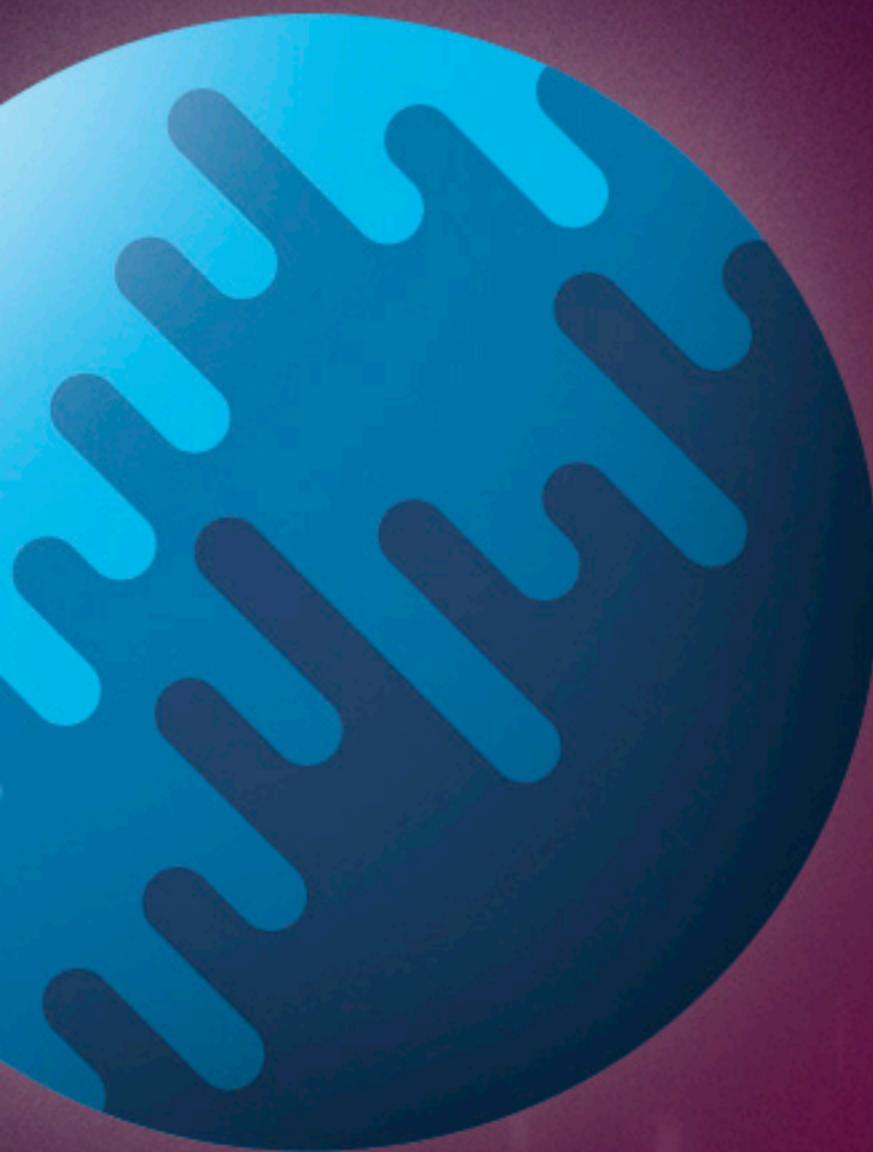




MENTORIA PARA LANÇAMENTOS DIGITAIS

EVOLUWILL

SEU PRIMEIRO LANÇAMENTO



ANTES DO LANÇAMENTO, VOCÊ PRECISA ENTENDER:

APRENDIZADO

- **NÃO TEM CONHECIMENTO DO ASSUNTO**
- **CONHECE MUITO POUCO**
- **JÁ TEM ALGUMA EXPERIÊNCIA**
- **JÁ É AVANÇADO NO TEMA**



DESEJO



- 1 Não conhece a existência
- 2 Acha que é possível, mas desconfia (muito bom pra ser verdade)
- 3 Gostaria se fosse menos difícil
- 4 Quer muito, mesmo que não saiba como
- 5 Já tem claro o resultado inicial
- 6 Tá fissurado e quer entrar de cabeça

HISTÓRIA

- Não conhece a sua história
- Sabe o básico da tua história
- Conhece os pontos de descoberta da tua história
- Sabe dos pontos de personalidade de ti
- Conhece teus valores

PRODUTO

- Não sabe da existência
- Sabe do produto, mas colocou você na caixinha errada
- Sabe do valor e benefício profundo do produto (mecanismo único)

COMO IDENTIFICAR

Aprendizado

- Como foi formada sua audiência?
- Qual nível de complexidade de conteúdo que você gera?
- Se você fosse dedicar um tempo pra conversar comigo sobre (seu mercado), o que você perguntaria? (O que o seu público quer aprender?)

Desejo

- O que a minha audiência deseja alcançar consumindo meu conteúdo?
- Qual seu próximo nível/desejo profissional?



COMO IDENTIFICAR

História

- O quanto sua audiência sabe da sua história?
- O quanto sua história de fato se conecta com a audiência?

Produto

- Quais transformações que meu produto gera que são claras pra sua audiência?
- Quais são as principais objeções que sua audiência tem em relação ao produto?
- O quanto a audiência acredita de fato na sua forma de resolver o problema dela?

A partir das respostas devemos adaptar o produto e a oferta



EXECUÇÃO:

Cadastrar e preparar produto

Grupos no Whatsapp

Pré-Lançamento e Lançamento



1º Passo

Cadastrar e preparar produto

A

Colocar produto na hotmart
(ou outra plataforma)

C

Estruturar página de checkout

B

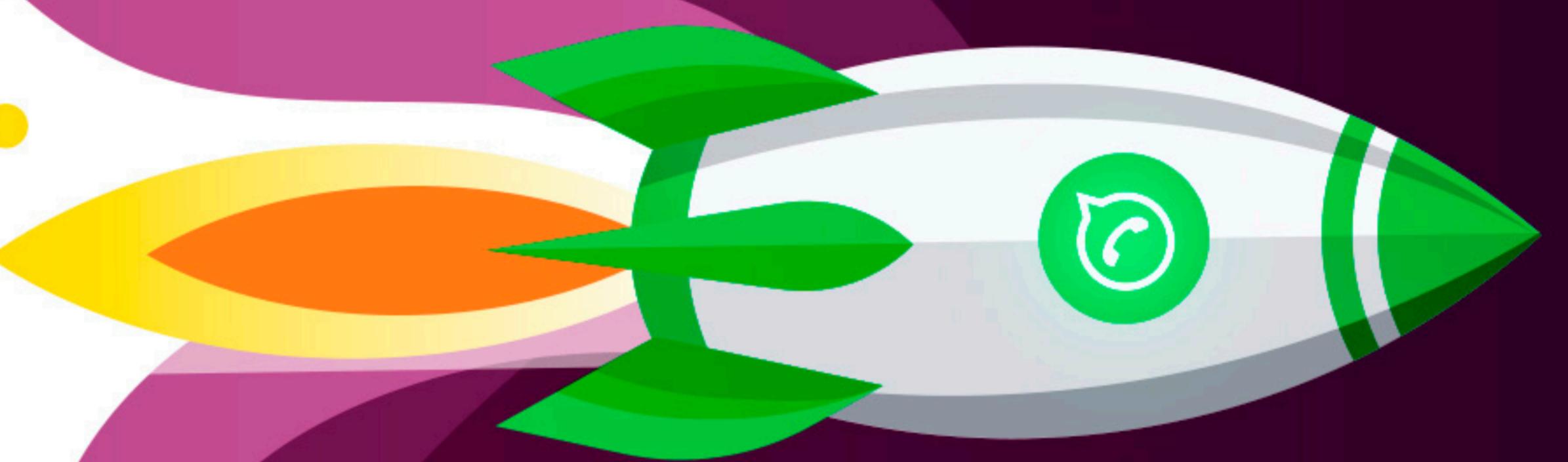
Esperar aprovar o produto, publicar
algumas aulas e preparar oferta e
os links de checkout

D

Modificar o link no bit.ly

2º Passo: Grupos no Whatsapp

- Comprar Joinzap (ou usar outro redirect) e cadastrar grupos
- Começar no #10 (#10 MENTORIA MTPT)
- Criar descrição (mandar a copy básica no privado)
- Rodar anúncios e postar conteúdo jogando para o grupo
- Pelo menos 3 adms
- Cliente oculto
- Grupos fechados



3º Passo: Pré-Lançamento

Observações:

- As lives são cruciais, principalmente nos dois principais dias (revelação de oferta e abertura de carrinho)
- Disparos para as principais lives (live de abertura, live de tirar dúvidas, live com convidados influentes)

Dia 1 e 2: Captação para os grupos (Orgânico e Tráfego Pago)

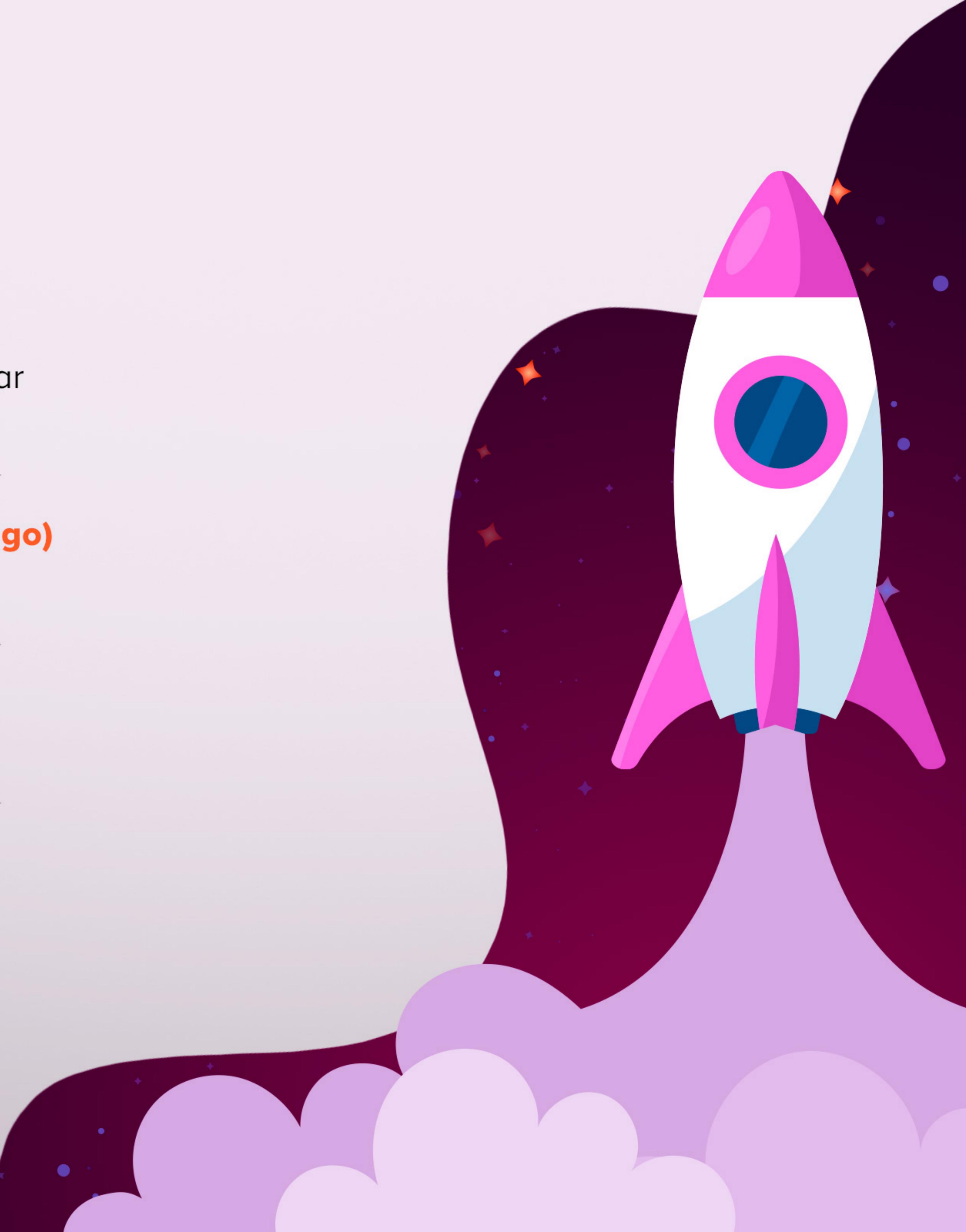
Dia 1: SOMENTE CAPTAÇÃO

Dia 2:

- (11h) Mensagem de boas vindas
(20h) Mensagem de boas vindas novamente (novos grupos)
-

Dia 3: GERANDO ANSIEDADE PELA OFERTA!

- (11h) Mensagem de antecipação para revelação da oferta no dia seguinte
(15h) Antecipação para abertura dos grupos em 1h
(16h) Abertura dos grupos para dúvidas
(17h) Fechamento dos grupos com mensagem de antecipação para revelação segunda de manhã



Dia 4: Revelação da oferta e ansiedade pela abertura de carrinho

- (09h) Antecipação para revelação da oferta
- (10h) Revelação da oferta
- (10:30h) Mudança do nome dos grupos para "OFERTA REVELADA"
- (16h) Revelação da oferta novamente ("Se ainda não viu...")
- (18h) Antecipação de abertura dos grupos com prova social
- (19h) Abertura dos grupos para dúvidas
- (20h) Fechamento dos grupos com antecipação para abertura na terça



4º Passo: Lançamento

Dia 5: Abertura de carrinho

- (10h) Conteúdo do curso (ou explicação do produto) + revelação dos bônus
- (10:30h) Antecipação para a live de abertura
- (11:30h) Chamada pra live
- (11:57h) Disparo do link do checkout
- (15h) Prova social com link de checkout
- (17h) Antecipação para abertura dos grupos com link de checkout
- (18h) Abertura dos grupos
- (19h) Fechar os grupos com prova social e link para o checkout
- (20:00h) Antecipação para Live de encerramento
- (20:30h) Live de encerramento e aviso de vagas encerradas!





PRÓXIMOS PASSOS



Will Arnhold