

TURMA JANEIRO/2021

DESAFIO

SEU PRODUTO DIGITAL EM 3 SEMANAS



DIA 5

VALESKA BRUZZI & RAFAEL VILAÇA

TIPOS DE PRODUTOS DIGITAIS

DIA 5

PARTE 2

Hoje vamos dar seguimento aos tipos de produtos digitais mais comuns ofertados pelo mercado.

podcast



São aulas gravadas em formato de áudio e podem ser transmitidas por vários tipos de aplicativos e redes sociais.

Podem ser apresentados com durações diversas, como de 5 minutos a uma hora. As plataformas mais comuns para este modelo são o spotify, o soundcloud, o Castbox, o Google play music ,entre outros.

Esse tipo de produto não requer muito trabalho, pois você consegue gravar do seu celular de qualquer lugar. Ele pode ser usado como transcrições de uma videoaula por exemplo.

Muitas pessoas preferem escutar podcasts em vez de assistir videoaulas, devido à sua praticidade.

O ideal é que você ofereça os dois tipos de produto, tanto a videoaula quanto o podcast, a fim de atender a ambos os gostos.

Outra característica interessante sobre o Podcast, é que você pode chamar convidados ou entrevistar alguém.

O conteúdo segue a linha de um programa de rádio. Nesse formato, é possível, conforme a quantidade de conteúdo a ser oferecido, dividir a narração em episódios, trabalhar com entrevistas ou discussões entre um grupo de especialistas no assunto.

close friends - Instagram



Também chamada de Melhores Amigos, essa ferramenta permite enviar stories a um grupo selecionado de seguidores da sua página. Para as marcas, é a oportunidade de fidelizar usuários por oferecer exclusividade. Nele você pode segmentar sua audiência e praticar dois modelos de comercialização:

- **Assinatura mensal**
- **Períodos fechados, podendo ser 15 dias, 1 mês, 1 ano, etc - tudo varia conforme o tipo de produto que se quer comercializar.**

grupos de desafio



Os grupos de desafio podem servir como uma segmentação do seu conteúdo (bem parecido com o CF do Instagram), porém o nível de engajamento dele é alto.

Você pode usar ferramentas como o Whatsapp e Telegram para fazer as suas turmas. O tempo dos desafios costumam variar em: 15, 21 e 30 dias.

Precisamos ter muito cuidado com desafios curtos demais, (inferiores a 15 dias) vez que é necessário que haja tempo hábil para que você consiga gerar a transformação que deseja no seu público final. Assim, tratando-se de algo complexo, busque fazer desafios de pelo menos 30 dias.

Os desafios são muito usados no meio fitness e de autoconhecimento.

perfil fechado - Instagram



Seguindo a linha de comercialização via Instagram, muitos produtores digitais tem feito a comercialização de seu Instagram através de perfis fechados.

A vantagem do perfil fechado é a possibilidade de se utilizar também o feed do Instagram, além de não ser necessário segmentar tudo o que posta nos stories.

O controle também fica mais facilitado, vez que apenas serão adicionados no perfil aqueles que compraram o produto.

A parte negativa deste perfil é que você não terá todas as funcionalidades estatísticas do Instagram.

Não será possível saber quantas pessoas entram na sua página e não terá conhecimento de todas as métricas, tais como: visitas do perfil, alcance, interações, etc.

assinaturas

(VIA HOTMART OU OUTRO PORTAL DE HOSPEDAGEM DE CURSOS)



Quem é produtor da Hotmart pode criar um produto digital em formato de assinatura.

Essa modalidade permite a cobrança recorrente, que pode ser mensal, bimestral, trimestral, semestral ou anual.

Desse modo, quem comprou só tem acesso ao conteúdo novo efetuando o pagamento de acordo com a periodicidade definida pelo produtor.

Usamos esse formato para cursos como o Firme no Foco. Via Hotmart conseguimos gerir de forma clara e precisa todos os usuários assim como todos os status de assinatura.

DESAFIO: SEU PRODUTO DIGITAL EM 3 SEMANAS

curso com módulos e prazos

(VIA HOTMART)



Este é o tipo de produto que mais usamos. Hoje temos hospedados no Hotmart diversos cursos, tais como: 100 Passos, Salve o meu negócio e 21 dias de auto-amor.

Normalmente são cursos com duração de 4 a 6 semanas e disponibilização de uma videoaula por semana, além de arquivos em PDF, imagens, áudios. Neste modelo você pode apresentar um produto digital robusto e com uma densidade maior de conteúdo.

A plataforma Hotmart Club será abordada neste desafio e mostraremos para vocês como utilizar ela da melhor forma possível.



Assim como o desafio de ontem, hoje queremos que vocês relacionem o conteúdo de vocês com cada tipo mostrado aqui. Além de relacionar, veja qual fará mais sentido para você e sua audiência. Faça o levantamento com calma e use as perguntas dos primeiros para lhe ajudar neste processo.