

TRILHAS DE AULAS

NOVO PORTAL



o novo
mercado

TRILHAS DE AULAS

Neste documento você encontrará orientações sobre que aulas assistir para tirar melhor proveito de nosso produto, de acordo com seus interesses e necessidades.

As aulas semanais d'O Novo Mercado oferecem uma visão muito completa do mercado digital, pois cobrem várias de suas áreas.

Não existe uma ordem certa ou errada de assistir às aulas. Existe aquela que melhor se ajusta ao que você precisa.

POR ONDE COMEÇAR A VER AS AULAS?

Independentemente do seu nível de conhecimento sobre o mundo digital, recomendamos que você comece pelos vídeos do **Pit Stop**, que estão dentro do módulo **Comece por aqui**.

Ele traz vídeos rápidos que introduzem vários termos criados aqui, dentro de nossa escola. Além de te ensinar muitas coisas para aplicar em seu negócio, eles te ajudarão a entender as aulas que você verá no futuro, onde estas expressões são bastante usadas.

Se você for iniciante, logo após o Pit Stop assista à **Formação Básica em Marketing Digital**.

As aulas dessa formação te trarão informações fundamentais para o seu trabalho dentro da internet. Você aprenderá conceitos usados por todos os profissionais desse ambiente, critérios para tomar decisões para seu negócio, como usar as redes sociais, que ferramentas usar para dar os primeiros passos e muito mais. Ao terminar, você estará preparado para acompanhar sem nenhuma barreira todos os demais conteúdos de nossa escola.

Uma vez superados os primeiros passos dentro da nossa plataforma, sinta-se livre para escolher as trilhas de aulas abaixo que mais agregam ao momento que você está vivendo.

Bons estudos!

T R I L H A

Primeiros passos no digital

- Aula 138** Começando do Zero
- Aula 195** Construindo sua carreira no mercado digital.
- Aula 249** Como aprender qualquer habilidade no digital
- Aula 277** Mix Marketing
- Aula 223** Os meus segredos para alcançar o sucesso nas coisas que faço
- Aula 236** Como se destacar em uma equipe - Parte 1
- Aula 238** Como se destacar em uma equipe - Parte 2

T R I L H A

Começando no Instagram

- Aula 197** Se preparando mentalmente para o Instagram profissional
- Aula 186** Utilizando o Instagram de maneira profissional - Parte 01
- Aula 187** Utilizando o Instagram de maneira profissional - Parte 02
- Aula 293** Como posicionar o seu perfil de Instagram de forma estratégica
- Aula 194** Como trabalhar sua marca no Instagram.

T R I L H A

Como melhorar sua comunicação na internet

- Aula 231** Os dez passos para perder o medo de aparecer
- Aula 299** Como superar a timidez para fazer vídeos e lives persuasivas.
- Aula 266** Oratória para Redes Sociais
- Aula 254** Comunicação magnética: boas práticas
- Aula 294** Como desenvolver uma personalidade atrativa no seu conteúdo

T R I L H A

Os diferentes formatos de conteúdo

- Aula 259** Os 7 passos para escalar o seu perfil com Reels
- Aula 243** Lives que Conectam: O Mapa
- Aula 256** Nove técnicas para construir uma linha editorial para os seus stories
- Aula 213** Como escrever bons textos para os seus stories
- Aula 189** Como utilizar a caixa de perguntas do Instagram
- Aula 193** Como fazer lives de maneira profissional
- Aula 255** Videomarketing: seis estratégias para vender mais
- Aula 267** 5 passos para começar no YouTube em 2022

T R I L H A

Turbinando o conteúdo

- Aula 209** A filosofia O Novo Mercado de produção de conteúdo orgânico
- Aula 232** Como inserir o humor na sua linha editorial
- Aula 235** Como aumentar as chances de viralizar seu conteúdo
- Aula 263** Storynomics
- Aula 292** 7 Conteúdos que vendem sem vender

T R I L H A

Conteúdos para os diferentes níveis de um funil

- Aula 280** Método BDA: Como aplicar e criar conteúdos de topo de funil
- Aula 219** A fórmula rápida para a criação do desejo humano
- Aula 269** Como criar conteúdos estratégicos
- Aula 230** Usando a live do Instagram dentro do seu lançamento
- Aula 292** 7 Conteúdos que vendem sem vender

T R I L H A

Criação de produtos

- Aula 286** Como criar uma narrativa irresistível para seu produto digital
- Aula 233** Construindo sua primeira régua de produtos – Parte 1
- Aula 234** Construindo sua primeira régua de produtos – Parte 2
- Aula 210** Tornando o seu produto ou serviço mais atraente na internet
- Aula 222** O que é um coprodutor? O que faz, quanto ganha e o que é preciso para se tornar um

T R I L H A

Criação de consultorias

- Aula 282** Como a “estratégia das dez semanas” pode te fazer vender muito mais
- Aula 285** O mapa da consultoria profissional

T R I L H A

Como criar grandes ofertas

- Aula 204** Buying Trance: O segredo para vender sempre
- Aula 198** Criando uma oferta irresistível para o seu produto.
- Aula 224** Timing Sell: Provocando o ambiente e preparando a audiência para a campanha
- Aula 203** Aplicando a técnica do Cheque em Branco
- Aula 282** Como a “estratégia das dez semanas” pode te fazer vender muito mais

T R I L H A

Como vender na internet

- Aula 297** 8 passos para estruturar seu processo comercial
- Aula 272** O processo comercial de uma venda direta e os insights que podemos levar para o digital
- Aula 268** Como vender mais BlackFriday
- Aula 202** Como vender exatamente o que o seu cliente quer
- Aula 198** Criando uma oferta irresistível para o seu produto.
- Aula 241** Como aplicar descontos

T R I L H A

Desenvolvendo uma personalidade interessante na internet

- Aula 284** A vulnerabilidade é a sua maior mensagem
- Aula 294** Como desenvolver uma personalidade atrativa no seu conteúdo
- Aula 240** Personalidade: O artigo mais caro da internet
- Aula 265** Como usar suas fotos para posicionar seu negócio na internet

T R I L H A

Como criar engajamento na internet

- Aula 298** Como construir uma comunidade apaixonada pela sua marca
- Aula 228** Criando uma tribo de seguidores engajados
- Aula 257** Conteúdos que humanizam e conectam
- Aula 294** Como desenvolver uma personalidade atrativa no seu conteúdo

T R I L H A

Crescendo o próprio negócio

- Aula 218** Decisões que você precisa tomar para o seu negócio crescer
- Aula 247** Aplicando visão empresarial na internet
- Aula 278** Como deixar de ser uma "eupresa"
- Aula 244** A estrutura mínima que você precisa para crescer no digital

T R I L H A

Processos de venda

- Aula 203** Aplicando a técnica do Cheque em Branco
- Aula 206** O mapa do lançamento com Desafio - Parte 1
- Aula 207** O mapa do lançamento com Desafio - Parte 2
- Aula 282** Como a "estratégia das dez semanas" pode te fazer vender muito mais

T R I L H A

Escrevendo uma campanha de vendas

- Aula 185** Processo Construtivo Para Big Idea
- Aula 198** Criando uma oferta irresistível para o seu produto.
- Aula 221** Como criar um ótimo vídeo de vendas
- Aula 208** Montando a página de vendas do seu produto

T R I L H A

Criando designs para o seu negócio

- Aula 296** O design como ferramenta de retenção
- Aula 281** Design profissional e autêntico: FIGMA
- Aula 279** 0 passos para criar um carrossel no Canva

T R I L H A

Como aprender melhor e mais rápido

- Aula 245** Ultra-aprendizado
- Aula 246** Ultra-aprendizado parte 2
- Aula 249** Como aprender qualquer habilidade no digital
- Aula 287** Mapa mental: como aproveitar ao máximo essa ferramenta

T R I L H A

Como ser mais criativo

- Aula 251** Bloqueio criativo: Como superar suas barreiras internas e realizar suas visões
- Aula 229** Como nunca ficar sem ideias na hora de criar conteúdo
- Aula 288** Uma boa ideia pode se tornar um bom negócio?

T R I L H A

Cuidando da mente ao trabalhar na internet

- Aula 276** Gestão das emoções
- Aula 197** Se preparando mentalmente para o Instagram profissional
- Aula 270** Como decifrar a origem das decisões que precisam ser tomadas

T R I L H A

Livros de negócio

- Aula 275** Como escolher um livro de negócios
- Aula 264** Marketing de Permissão
- Aula 258** O Fim do Marketing
- Aula 263** Storynomics

T R I L H A

Entendendo melhor o ser humano

- Aula 212** Os diversos canais de envolvimento humano.
- Aula 199** Como criar empatia
- Aula 163** Criando uma proposta irresistível para Homens e Mulheres
- Aula 225** Conheça os seis gatilhos mentais – Parte 1
- Aula 227** Conheça os seis gatilhos mentais – Parte 2

T R I L H A

O que um copywriter deve saber

- Aula 202** Como vender exatamente o que o seu cliente quer
- Aula 225** Conheça os seis gatilhos mentais – Parte 1
- Aula 227** Conheça os seis gatilhos mentais – Parte 2
- Aula 185** Processo Construtivo Para Big Idea
- Aula 216** Big Picture: Potencialize o poder da sua mensagem
- Aula 198** Criando uma oferta irresistível para o seu produto
- Aula 286** Como criar uma narrativa irresistível para seu produto digital

T R I L H A

O que um social media deve saber

- Aula 291** Introdução ao social media profissional.
- Aula 248** O que é e como se tornar um Social Media
- Aula 289** Como começar na profissão Social Media
- Aula 209** A filosofia O Novo Mercado de produção de conteúdo orgânico
- Aula 196** Como construir a sua linha editorial
- Aula 241** As cinco camadas do conteúdo
- Aula 260** Branding: Como construir uma marca forte e de sucesso

T R I L H A

O que um coprodutor deve saber

- Aula 222** O que é um coprodutor? O que faz, quanto ganha e o que é preciso para se tornar um
- Aula 205** Entendendo a relação comercial entre coprodutor e expert
- Aula 233** Construindo sua primeira régua de produtos - Parte 1
- Aula 234** Construindo sua primeira régua de produtos - Parte 2
- Aula 206** O mapa do lançamento com Desafio - Parte 1
- Aula 207** O mapa do lançamento com Desafio - Parte 2

T R I L H A

Cuidando da parte jurídica de sua empresa

- Aula 283** Desafios jurídicos dos infoprodutores
- Aula 250** LGPD para leigos
- Aula 242** Como construir o contrato certo para o seu negócio

T R I L H A

Negociação e Contrato

- Aula 273** A nova aula do cafezinho
- Aula 214** Negociando o fechamento de contratos como um profissional
- Aula 242** Como construir o contrato certo para o seu negócio
- Aula 283** Desafios jurídicos dos infoprodutores

T R I L H A

Interpretando dados

Aula 274 Business Intelligence: uma introdução prática usando dados do Instagram

Aula 271 Teste A/B: como aplicar Data Science e aumentar suas vendas

OBRIGADO!



o novo
mercado