

*"Quem nasce grande é monstro"*

## OS 3 PILARES DE UM LANÇAMENTO

- **Rede de contato** (leads = pessoas que se cadastraram para o seu evento) \*\*
- **Evento** (momento de se relacionar com seu lead, despertar desejo no lead pelo seu produto = lives, aulas gravadas antes do produto...) \*\*\*
- **Info produto.** (transformação = levar a pessoa do ponto A ao ponto B). Entregar online.

No seu primeiro lançamento você pode entregar seu conteúdo online/ao vivo

*\*\*lead é ter ponto de contato direto (sem um intermediário)*

**Lead:** não há nada interferindo a entrega do seu conteúdo.

Há um ponto de contato direto.

**Seguidor:** segue seu instagram, tiktok, facebook, youtube, porém há um intermediário entre você e seu seguidor, o algoritmo.

*"Quem constrói só seguidor e não constrói lead está construindo uma casa em terreno alugado"*

*"Transforme seus seguidores em lead"*

**MITO:** preciso ter seguidores para fazer lançamento?

- Não, você precisa de lead e não seguidor.

- É possível fazer um lançamento sem ter seguidores

### **MITO:** preciso fazer conteúdo para fazer lançamento?

- você precisa de um evento e não conteúdo.

Gatilho mental da reciprocidade: é quando você gera valor na vida de outra pessoa, entrega algo bom a ela, gera nela uma sensação de que lhe deve algo, dessa forma ela consome o seu produto como reciprocidade.

\*\*\* Você deve gerar micro resultado para sua audiência, durante o evento. Para quebrar a principal objeção de todas (será que eu consigo?). Mostre a ele de que é capaz.

## >> POR QUE LANÇAMENTO DE INFO PRODUTO DA TANTO DINHEIRO?

- **Margem de lucro:** custo de produção é único, sendo para 1 aluno ou 10 mil alunos. Margem de lucro muito alta.
- **Escala:** produto digital não tem logística, não tem estoque, a escala é muito grande no digital.