

"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.

AULA#02

O que é lançamento digital?

Parte 2

- 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.