

FUNDAMENTOS DO MARKETING DIGITAL

Por Matheus Borges

Nessa call vamos conversar sobre o que eu chamo de fundamentos milionários do mercado digital. De certo modo, o resultado que vocês terão ao longo dessa mentoria depende 50% em média do que será passado e 50% de vocês (aplicação). É um jogo de dois lados.

Muitas vezes eu não estarei do seu lado pegando na sua mão e sabendo exatamente a forma como você está fazendo e reagindo às coisas. É por isso que temos que estar ao máximo com o pensamento alinhado. Esse conteúdo introdutório é de extrema importância para que alinhemos a nossa energia, para que a partir daqui comecemos a agir em sinergia, ou seja, quando duas energias estão caminhando no mesmo rumo. Essa sinergia só vai acontecer se tivermos os mesmos pensamentos, ou pelo menos o mais próximo possível disso.

A ÚLTIMA
REVOLUÇÃO
DIGITAL



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Já passei como funciona minha mentalidade em relação aos pilares que considero essenciais para que tenhamos sucesso na vida de maneira geral. Agora vamos ver como funciona a minha mentalidade em relação ao mercado digital. Qualquer pessoa que tem resultado no mercado digital concorda com esse conteúdo. Ele foi criado e tirado da minha cabeça com base na experiência que eu tive no mercado digital ao longo de três anos.

Meu objetivo agora é fazer com que você entenda a forma como eu enxergo o mercado digital. Talvez você já tenha visto que eu enxergo de maneira diferente dos outros. O que mais recebo aqui é mensagens dizendo que quando eu falo transparece muita verdade, que eu mostro que vivo do mercado e não só de vender conhecimento que já foi ultrapassado que nem eu mais uso.

Quem já viu alguma palestra minha ou é aluno ou ex-aluno do MVO já viu eu bater muito em cima da tecla que todo o dinheiro na internet está fundamentado em três pilares. Tudo o que é gerado de receita na internet está fundamentado nisso. Seja infoproduto, fazer dinheiro com revenue share e CPA, não interessa. Desde o mais básico até o mais louco possível funciona assim. Tudo está embasado nesses três pilares: tráfego, copywriting e funil de vendas.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

TRÁFEGO

Movimento de pessoas de um ponto A para um ponto B na internet. Por exemplo, quando estamos assistindo um vídeo e aparece um anúncio, se for do nosso interesse podemos ser convencidos a clicar no anúncio. Ao clicar no anúncio vamos para uma outra página, ou seja, saímos de um ponto na internet (Youtube) e fomos para outro (landing page, página de captura, Whatsapp etc.).

O tráfego é feito tanto de forma orgânica quanto através de ferramentas de anúncio. São ferramentas onde podemos criar anúncios para tirar as pessoas de uma determinada região da internet e enviá-las para outra região. Esse processo sempre tem um objetivo.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

COPYWRITING

É a arte da persuasão. É transformarmos palavras e elementos não verbais em dinheiro. Como somos convencidos a fazer alguma coisa através da internet? Como as pessoas geralmente tomam uma decisão? As pessoas que gastam dinheiro na internet (principalmente na internet) não gastam de uma forma essencial. Para sobrevivermos o essencial é: moradia (um teto), alimento, água, higiene. Ninguém acorda num determinado dia falando que precisa comprar um infoproduto para emagrecer, um infoproduto de exercícios físicos para poder chamar atenção na praia etc. Ninguém acorda com o pensamento de já saber uma solução sobre o que comprar na internet. Em termos de produtos físicos, ninguém acorda sabendo que vai comprar um aparelho de passar roupa portátil.

Na internet as pessoas estão acostumadas a não comprarem coisas essenciais, coisas que precisam para sobreviver. É diferente de alguém acordar e saber que precisa comprar pão porque não tem pão no armário. A pessoa sabe que se não comer ficará com fome. O padeiro não precisa convencer essa pessoa a comprar pão. A pessoa acorda e se não tiver pão vai na padaria comprar.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Na internet trabalhamos com um modelo de negócios onde as pessoas gastam o dinheiro delas de uma forma não essencial. Isso não significa que as pessoas não precisem de um determinado produto para melhorar suas vidas. Apenas quer dizer que elas não acordam com esse nível de consciência. Aqui que entra o copywriting. A internet não funciona sem esse pilar.

A ÚLTIMA
REVOLUÇÃO
DIGITAL

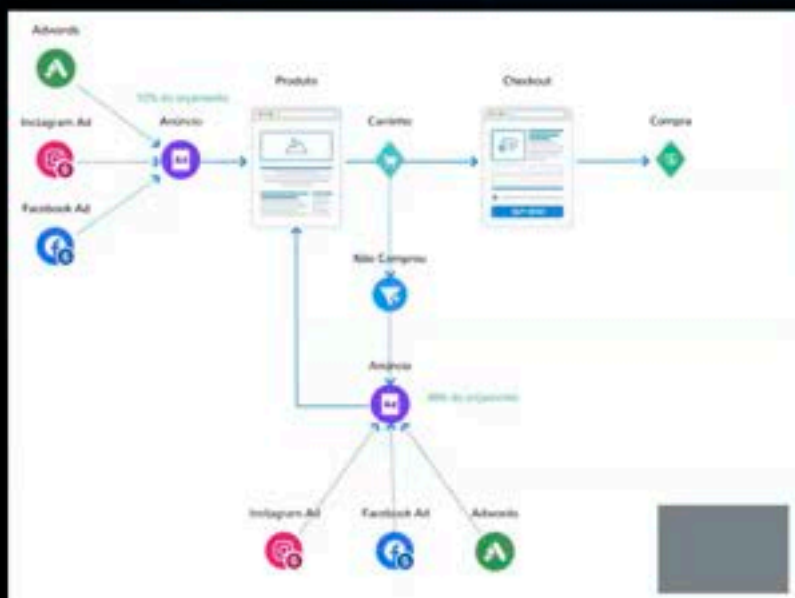


FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

FUNIL DE VENDAS

É o caminho que o cliente em potencial percorre até chegar no objetivo final (vendas). Não existe almoço grátis na internet. À medida que aumenta a sofisticação as pessoas ficam cada vez mais baqueadas em relação a isso. O objetivo final na internet é sempre a venda.

Exemplo de um funil de vendas:





FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Olhando de primeira parece um negócio complicado, coisa de outro mundo, mas é algo muito simples.

A etapa inicial consiste nas fontes de tráfego. A primeira etapa de um funil geralmente é um anúncio ou uma chamada para ação de algum influenciador digital (alguém que tem uma audiência). Os anúncios são criados através das plataformas de anúncios. Os anúncios são veiculados – propagados através de algum local que contenha e gere tráfego – para que eles apareçam para determinados grupos de pessoas. Aparecendo para essas pessoas, algumas clicarão no anúncio e serão enviadas para a página de um produto, por exemplo. Essa página conterá headline com alguma promessa, vídeo de vendas, oferta, copy listando os benefícios do produto, gatilhos mentais etc.

Se o usuário for convencido sobre essa proposta (produto), clicará em determinado botão da página e cairá no checkout (página de pagamento). Ao colocar os dados de pagamento (cartão de pagamento, PIX etc.) e pagar, a compra será efetivada.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Isso é um funil de vendas. São as etapas que uma pessoa percorre até chegar no objetivo final, que é a venda. Esse funil exemplificado é de tráfego direto. É um funil simples, mas muito poderoso.

Existem vários tipos de funil. Inclusive o verdadeiro lucro não está no funil de tráfego direto. O maior lucro, principalmente de médio a longo prazo, está depois da compra. Depois da compra podemos prolongar esse funil. Existem diversas maneiras de fazer isso. A maioria das pessoas só conhece upsell e downsell. Veremos essas outras vertentes mais à frente na mentoria.

Existe um direcionamento que tenho que passar para vocês para que estejamos alinhados nesses três pilares. Independentemente do que fizermos na internet, do que já foi implantado na nossa mentalidade - oportunismo, estar no lugar certo e na hora certa para acatar as melhores oportunidades do mercado digital, principalmente para fazer coisas que estão fora do radar, que a maioria não faz, coisas essas que começaremos a fazer agora e que só serão popularizadas daqui a 6 meses até um ano – tudo o que será feito depende desses três pilares. É algo que não temos como fugir. Tudo na internet depende de tráfego, copywriting e funil, juntos.

Um não sobrevive sem o outro.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Porém podemos nos perguntar: qual é o mais importante de todos? A copy é o pilar mais importante. É algo que eu sempre carrego comigo e percebi desde o começo. Tráfego bom com copy ruim não gera resultado. Podemos ter o melhor tráfego, o melhor gestor de tráfego, mas se o funil não tiver uma boa copy que converse com esse público, não irá gerar resultado. Já o contrário acontece: se o tráfego for ruim, mas a copy (oferta, persuasão) for muito boa, conseguiremos fazer dinheiro.

Muitas vezes as pessoas acham que o segredo está no tráfego e coisas relacionadas: contingência, escala horizontal, escala vertical, mineração etc. Isso é 0,01% dos resultados. O principal está na copy, na persuasão. Todas as etapas de um funil de vendas envolvem copywriting, envolvem persuasão. Se melhorarmos a copy de um anúncio nos comunicaremos melhor com o público, teremos mais cliques e mais pessoas indo para a página de vendas. Chegando na página de vendas, com uma copy melhor no vídeo, com uma copy melhor na headline, na descrição do produto (benefícios, gatilhos certos), mais pessoas serão convertidas pela promessa, pela oferta, e serão direcionadas para a página de pagamento.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Na página de pagamento é a mesma coisa. Conseguimos colocar elementos de copywriting na página de pagamento. Muitas vezes esses elementos são não verbais como um timer, a cor do checkout e assim por diante.

Resumindo, se tivermos que focar em algo, temos que focar em copywriting. Todo o resto é mecânico, literalmente replicável. Já a copy depende um pouco mais de nosso feeling, de estudo, mas não é um bicho de sete cabeças.

O que tem ferrado com as pessoas no mercado digital é que elas perderam a capacidade criativa. A palavra do momento no mercado digital é modelar. “Temos que modelar a oferta, modelar fulano, modelar cicrano”. Vocês que me acompanham há algum tempo já me ouviram falar sobre isso algumas vezes: modelar pode até dar resultado, mas quem cria é que bebe água limpa e que está minerando diamante.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Na mentoria vou ensinar vocês a criar. Terá aulas sobre como o princípio da modelação pode ajudar. Porém a modelação em si nunca será o objetivo final. Eu não cheguei aonde cheguei modelando. Poderíamos entrar na biblioteca de anúncios e mudar duas ou três palavras de uma oferta e a cor de fundo da página. Isso não é modelagem, é cópia. O que vou ensinar para vocês é algo fora disso. É algo que se perdeu e que dá resultado: criar. Com esse processo criativo em mãos vocês terão muito mais facilidade com o copywriting em si.

No final das contas, todo o dinheiro que está rolando na internet, independentemente de como seja gerado (marketing digital, venda de infoprodutos, revenue share, CPA etc.), tudo isso se resume a identificar problemas e criar soluções. Embora as pessoas não comprem o que é “essencial” – comprem o que vai melhorar suas vidas – tudo se resume a identificação de problemas e a criação de soluções para esses problemas. Quanto melhor formos na identificação de um problema e na criação de soluções mais dinheiro faremos na internet. Simples assim. A partir de hoje incorpore esse direcionamento na sua mentalidade. Você tem que começar a ser alguém que passa a olhar para as coisas com um olhar mais analítico.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Por exemplo, as pessoas têm um determinado problema e existem algumas soluções, mas ainda não tem as soluções. Tudo se resume a identificação de problemas e a criação de soluções. Mais à frente voltaremos nesse ponto.

Muitas vezes observaremos que uma demanda, uma necessidade muitas vezes não existe. Nós que a criamos. Nós que criamos mercado. Ensinarei isso para vocês também.

Muitas pessoas às vezes ficam procurando um problema para resolverem. Por exemplo, criar uma solução para vender e fazer dinheiro. Porém o mar azul está em nós criarmos a demanda. Não se trata de criarmos o problema, mas de evidenciá-lo: mostrar que as pessoas têm um problema e não sabem disso ainda, de forma que suas vidas poderiam ser bem melhores se resolverem esse problema.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Onde está o dinheiro? Esse é outro direcionamento muito importante que vocês têm que seguir a partir de hoje. Eu poderia dizer que qualquer coisa que você tentar vender na internet você vai conseguir. Às vezes você tem alguma paixão ou hobby e pode ter o sonho de fazer dinheiro com isso.

Porém uma coisa precisa ficar clara: você pode sim fazer dinheiro com qualquer coisa, mas muito dinheiro e dinheiro em escala você só consegue suprimindo necessidades massivas. Dificilmente conseguimos escalar se fugirmos das necessidades massivas da população brasileira e mundial:

GANHAR DINHEIRO

Todo mundo quer ganhar mais dinheiro, independentemente do nível socioeconômico ou status. É muito difícil conhecermos alguém que não quer ganhar mais dinheiro.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

RELACIONAMENTOS

A maioria das pessoas enfrenta problemas nos seus relacionamentos ou gostaria de melhorar seus relacionamentos em alguma esfera. Isso vale principalmente para:

- **Se relacionar mais com outras pessoas: homens e mulheres que gostariam de ter relações melhores com o sexo oposto;**
- **Casamento.**

Os coaches têm muita visibilidade (audiência) por um motivo. Esses conteúdos relacionados a fidelidade, red pill e outros viralizam muito porque são problemas que ou as pessoas já passaram ou sentem que vão passar (receio) ou estão passando. São situações que estão no cotidiano da maioria das pessoas. Esses conteúdos chamam atenção.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

SEXUALIDADE

É um tema muito forte, principalmente para uma determinada faixa etária da população.

ESTÉTICA E BELEZA

É outra necessidade massiva. Esse nicho teve um crescimento nos últimos quatro anos maior do que teve nos últimos vinte. Só tende a aumentar cada vez mais nos próximos anos.

EMAGRECIMENTO E MELHORA DO CORPO

A maioria das pessoas, independentemente de como estejam atualmente, sempre vão querer emagrecer ou melhorar mais o corpo.

SAÚDE

Melhora da qualidade de vida, melhora do sono e outros problemas crônicos.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Para vender muito na internet, e em escala, vendendo produtos ou não – por exemplo, em revenue share e CPA ganhamos muito dinheiro sem oferecer produtos para ninguém, mas é algo relacionado com o nicho de ganhar dinheiro – temos que buscar fazer esses nichos conversarem entre si. Muitas vezes a questão do dinheiro está relacionada com relacionamento porque é comum brigas em casamento devido a questões financeiras. Outra questão é alguém achar que não tem sucesso nos relacionamentos porque não tem dinheiro. Isso também pode interferir na sexualidade por questões de confiança.

A estética e a beleza é um gatilho muito usado na questão de ganhar dinheiro, principalmente mulheres que são vistas com um sentimento de empoderamento.

No final das contas, a pegada é além de buscarmos trabalhar com esses nichos massivos, vocês têm que entender que muitas vezes eles se conectam e quanto mais conexões conseguirmos fazer entre esses temas, mais dinheiro ganharemos porque mais problemas identificamos e mais soluções propomos simultaneamente.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Se quisermos fazer um produto em um nicho que fuja dessas necessidades massivas, podemos, desde que saibamos como encaixar essas necessidades. Lembrar que as pessoas estão na internet não para consumir coisas essenciais, mas para consumir coisas não essenciais. Essas coisas vão melhorar as vidas delas, resolverão problemas, mas não estão necessariamente ligadas a coisas essenciais. Coisas essenciais são as coisas que precisamos para sobreviver. Não é que vamos vender coisas que as pessoas não precisam. O intuito é vender coisas que funcionam e que geram transformação na vida das pessoas, mas não necessariamente essas transformações estão ligadas às necessidades mais básicas.

O mundo inteiro funciona dessa maneira. Por exemplo, ninguém precisa de uma Ferrari, mas as pessoas compram, desejam a Ferrari.

Entre desejar e ir atrás existe uma lacuna. Então muitas vezes as pessoas desejam algo, mas entre o desejar e o agir existe essa questão de não ser uma necessidade, por isso as pessoas procrastinam para ir em busca de seus sonhos.



FUNDAMENTOS MILIONÁRIOS DO MARKETING DIGITAL

Vocês verão que o que funciona dentro da internet, que é capaz de colocar muito dinheiro no nos seus bolsos num curto espaço de tempo, principalmente surfando as tendências, giram em torno disso. Para não chegar lá na frente e perceber que perdeu tempo com coisas que não têm sentido, vocês têm que internalizar muito bem tudo o que aprenderam até agora.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

1) O que você acha do nicho de maternidade?

R: Eu acho um nicho muito interessante de ser trabalhado. Sempre terá mulheres grávidas todos os dias. Todos os dias novas mulheres entram em estágios diferentes da gravidez, enfrentando novos problemas da gravidez, tendo novos anseios em relação ao que está por vir em relação aos seus filhos, como irão criá-los etc. O que você tem que entender é que não é que não é possível ganhar dinheiro com esse nicho, inclusive acho que tem muita gente que ganha dinheiro nesse nicho. A mulher está muito mais propícia a querer comprar algo relacionado a essa necessidade se ela estiver com essa ansiedade em relação a maternidade e gestação. Porém temos que sempre tentar entender como iremos englobar na oferta essa questão das necessidades massivas. Esse que é o pulo do gato.

Às vezes a mulher que está na gravidez pode estar enfrentando algum problema no relacionamento. O nicho tem que ser estudado para entendermos quais problemas estão relacionadas a essas necessidades massivas. Assim criamos uma oferta que contemple essa questão. É assim que conseguimos ganhar escala ou pelo menos mais escala dentro de um nicho um pouco mais específico.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

2) Vai ensinar a como conseguir contas não bloqueadas no Facebook Ads?

R: Sim.

3) R\$3000 já é o suficiente para começar?

R: Mais do que o suficiente para começar.

4) Qual é a diferença entre sexualidade e relacionamento?

R: Sexualidade envolve problemas de ereção, libido e coisas relacionadas. Relacionamento está mais ligado a questões emocionais como problemas para um homem conseguir se relacionar com boas mulheres ou vice-versa, problemas no casamento, problemas no namoro etc.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

5) Como o evoluir a copy?

R: Vocês vão receber um conteúdo completo de copywriting. Nesse conteúdo vocês terão basicamente um compilado de tudo o que eu já aprendi, já apliquei e do que funciona em relação a copywriting. Vocês só têm que estudar esse conteúdo e partir para a prática. Lá dentro existem algumas outras recomendações. Na copy nada supera a prática. O que mais vai fazer você evoluir é a prática além do conhecimento direcionado que darei para vocês.

6) Como criar um produto sem ter conhecimento nenhum?

R: Vou ensinar vocês a criar um infoproduto. Você vai conseguir criar um produto sem conhecimento nenhum porque você não precisa ter conhecimento do produto para criá-lo. Você tem na palma de suas mãos a maior fonte de acesso à informação que existe no mundo. Além disso você tem hoje a inteligência artificial. Isso vai virar o jogo para você criar seu produto. Isso se você não tiver um expert por trás para atuar nesse produto, que seria outra opção.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

7) Você vai liberar o modelo de funil de Whatsapp para revenue share?

R: Sim, inclusive essa será a primeira estratégia que será abordada a partir de amanhã. Vou liberar o funil já com criativos para vocês se basearem. Eu recomendo que vocês criem seus próprios criativos.

8) Todos esses nichos são considerados black?

R: A questão de ser black diz respeito à oferta. O nicho em si não é black (agressivo). Tem como anunciar um produto de relacionamento sem ser agressivo. Tem como anunciar ou vender na internet um produto de sexualidade sem ser agressivo. Isso é muito simples. A questão é que a copy em si envolve um pouco de agressividade. Ser agressivo não quer dizer ser falacioso ou mentiroso. Isso é um ponto importante.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

9) Os que vão estar em processo de levantamento de caixa vão ficar para trás nos conteúdos?

R: Claro que não, mas é um processo que você precisa passar por ele se quiser levantar caixa. Você tem que ter um pouco de empatia também. Tem gente que entrou aqui e já tem um caixa. O cara não vai ficar esperando você levantar seu caixa para ele começar a aplicar. Não seria justo com ele. Esse foi um dos desafios na abertura da mentoria. Imagine se eu tivesse aberto somente para iniciantes, ou somente para quem já tem resultados no mercado digital. Ficaria um negócio injusto. A forma que eu distribuí o conteúdo te dará esse tempo para você ir atrás, desde que você não procrastine. Mete a mão na massa e vá atrás.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

10) Dá para fazer milhões sem aparecer?

R: Obviamente. Isso eu sempre deixei claro. Os resultados que eu posto no Instagram, que eu mostrei até hoje, são resultados vindos de coisas que não envolvem a minha imagem. O que envolveu minha imagem até hoje foi o MVO. É vendido até hoje na plataforma da Ticto. Antes vendemos um pouco na PerfectPay.

Já mostrei milhões com revenue share, resultados absurdos com infoprodutos. São outros tipos de infoprodutos que não envolvem a minha imagem. Porém eu nunca falei que ninguém nunca apareceu nos meus produtos. Tem alguns produtos na minha esteira, que vocês verão, que realmente não têm uma imagem de ninguém, embora tenha um processo de branding por trás deles.

Existem outros produtos que possuem um expert por trás, uma pessoa com um milhão de seguidores por trás. Eu trabalho dessas duas formas e vou ensinar vocês a trabalharem dessas duas formas também. A mentoria é para abrir meu jogo por completo.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

11) Os gurus ensinam que devemos começar pelos subnichos, já que não temos muita experiência e existe menos concorrência nesses subnichos. Faz sentido começar assim?

R: Eu não acho que faz sentido porque é mais difícil de você vender. A concorrência não existe. Ela só existe quando você está batendo de igual para igual com outra pessoa. Vamos supor que você vai vender paçoca da marca X. Você compra a caixa de paçoca e vende pelo dobro para lucrar o dobro. Vamos supor que você vai vender essa paçoca no mesmo lugar que já tem outro cara vendendo a paçoca da mesma marca, no mesmo horário. Isso é concorrência e é isso que os gurus ensinam, a questão da modelagem. Isso é concorrência. Você está concorrendo com algo quando está fazendo exatamente igual a outra pessoa.

Quando você está fazendo algo que é exclusivamente seu, não necessariamente 100%, mas contendo alguma coisa exclusiva sua, como um método, você não tem concorrência. Por isso eu não vejo sentido em começar pelos subnichos. Qual é a lógica em começar pelo mais difícil? Se você não tiver um expert por trás, você jamais vai vender um produto de lei da atração, por exemplo. É o tipo de produto que você tem que educar o lead, educar a pessoa a comprar.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

12) Como que gera a sensação de necessidade ou desejo sobre algo que não é essencial?

R: É aí onde entra a copy, mostrando que existe um problema na vida daquela pessoa, que existe uma solução e que existe uma vida que ela ainda não conhece, que é uma vida depois desse problema resolvido, ou seja, gerando um desejo. Recapitulando: evidenciando um problema na vida da pessoa que ela muitas vezes não nota que tem, mostrando uma solução fácil e executável para esse problema e por fim mostrando que existe uma vida que ela ainda não conhece, que ela ainda não desfrutou, com esse problema resolvido. Com isso você vai gerar desejo. É assim que funciona.

13) Dá para fazer muita grana com produtos em ebook?

R: Dá para fazer, mas a escala é limitada. Não tem mais como você achar que vai escalar 1 milhão ou 2 com ebook. Dá para fazer grana, mas tem que ter alguma outra coisa dentro do funil para entregar depois. Já coloque isso na cabeça.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

14) Além da questão fundamental sobre problema e solução, o que acha da questão de propor novas soluções para problemas antigos?

R: Embora muitos problemas antigos já tenham soluções, sempre existe uma maneira de trazer uma solução melhor. Sempre. Mais para frente aprenderemos a desvalidação de soluções. Muitas vezes alguém já tentou resolver um problema, já testou uma solução ou muitas vezes já viu alguém que testou, não deu certo e criou uma objeção em cima dessa solução antes mesmo de testar. Por exemplo, uma pessoa acima do peso conhece outra pessoa que também está acima do peso e essa pessoa diz que testou a dieta cetogênica e que não presta. Sem dúvidas a pessoa que ouve isso cria uma objeção. Sempre existe a possibilidade de criar novas soluções e dessa forma conseguir vender mais fácil ainda. Isso inclusive é um gatilho mental: novidade. As pessoas naturalmente são atraídas por algo novo.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

15) Então iremos sempre trabalhar com duas dores. Por exemplo, uma pessoa careca pode ser tocada na autoestima em relação a autoimagem e também ao relacionamento, nesse caso o medo de como as mulheres ou as outras pessoas veem alguém careca ou calvo. É mais ou menos isso?

R: É basicamente isso mesmo. É entendermos como para um determinado problema aquela pessoa pode encontrar várias necessidades massivas. Por exemplo, o cara tem autoestima baixa porque é careca. Você pode falar que ele vai deixar de ganhar dinheiro por causa disso, também. Isso porque a autoestima reflete na confiança. Se você fizer uma entrevista de emprego não conseguirá passar por conta de sua autoestima abalada. Falando de maneira bem resumida, é isso. Teremos muitas aulas específicas sobre isso, principalmente no módulo de copywriting.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

16) Vai mostrar suas estratégias de iGaming e LATAM?

R: Eu não rodo iGaming e LATAM atualmente e vou dizer o porquê. Esse negócio é furada. Quem está ganhando dinheiro mesmo com revenue share e CPA está ganhando aqui no Brasil. LATAM não é tão fácil quanto você imagina, não é esse mar azul que estão falando. O verdadeiro mar azul está aqui no Brasil. Se não fosse assim não estaríamos recebendo tanto investimento agora nesse nicho. Estariam investindo na LATAM. Sabe quais sites têm no Uruguai? Dois. No Brasil tem mais de 500. Qual mercado você acha que é maior? Além disso o nível socioeconômico é pior. Sem expert você não vai conseguir. A barreira de entrada é maior. No começo de tudo eu fiz parte de uma operação muito forte na Europa. A operação não era toda minha. Eu vendi muito com ela, mas eu notei que a coisa fluía mais aqui no Brasil. Por isso eu direcionei todo o meu foco para rodar somente no Brasil. Eu vou passar tudo, sem esconder nada. Vocês vão ver o funil que eu rodo, o criativo que eu rodo, o expert nas operações que eu tenho expert. Tudo será explicado.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

17) Tema de bloqueios.

R: Trabalharemos muito bem essa questão de contingência e bloqueios no Facebook Ads. Porém temos que focar no essencial, que é a copy. O ouro está nisso. O resto uma hora ou outra vamos resolver. Inclusive temos que ter uma noção boa de copy para evitar bloqueio.

18) Em todos os métodos da mentoria, desde Rev até inteligência artificial você vai ensinar a vender e ganhar dinheiro sem aparecer?

R: Sim. Em todos os métodos da mentoria você vai aprender a ganhar dinheiro sem aparecer, embora em algum método ou outro você possa ganhar dinheiro com outra pessoa aparecendo.

Eu nunca dependi da minha imagem para fazer dinheiro. O que já fiz de dinheiro com minha imagem não chega a ser nem 7% de todo o dinheiro que eu fiz na internet como um todo. Se for considerada também a questão do lucro, a porcentagem é menor ainda. Na minha operação interna nunca foquei em ter lucro com os produtos que envolviam minha imagem.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

Sempre foquei em ser algo que poderia ser um projeto de longo prazo em termos de LTV, em termos de transformação também porque acredito que muitos de vocês que entraram na mentoria foram meus alunos no MVO. Estou pegando um público já qualificado, que me conhece, que já tem uma noção de marketing digital, e isso para mim é muito melhor porque fica mais fácil de trabalhar e de atingir as transformações na vida de vocês.

No geral, eu sempre coloquei na minha cabeça que não posso criar um negócio que dependa só da minha imagem ou que a maior fonte de renda seja a minha imagem. Isso não é saudável. Algumas pessoas não têm problema em aparecer. Algumas pessoas que compraram a mentoria são experts, produzem conteúdo, têm um Instagram nichado. Essas pessoas também verão outras portas para ganharem dinheiro de outros lados com formas que não envolvam imagem própria.

Usar sua imagem para ganhar dinheiro é algo que já deixei estabelecido para mim, mas se você se sente bem produzindo conteúdo você pode aproveitar esse dom para fazer dinheiro.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

19) A exemplo de relacionar os nichos com produto, revenue share mais CPA poderiam ter uma oferta relacionada com o tema de ganhar dinheiro?

R: Sim, com certeza. Mesmo você não vendendo um produto digital para as pessoas nas quais se tornaram sua fonte de renda dentro desse sistema de comissionamento, querendo ou não você irá criar uma base e nada te impede de ofertar um produto para essas pessoas.

Por exemplo, nós tínhamos uma operação onde fazíamos muito dinheiro com revenue share e CPA. Havia uma base de mais ou menos 55.000 pessoas e decidimos lançar um produto para ofertar para essas pessoas, sem muito trabalho, só para ver no que ia dar. Fizemos um produto de R\$289 e lançamos. Em um dia conseguimos R\$250.000 em vendas. Ou seja, não tem por que não fazer essa integração. É um dinheiro fácil. Como já tinha a construção era só ofertar, e não se paga nada para ofertar.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

20) Para a área de turismo, acredita que dá para incluir algum desses temas?

R: Sim porque para turismo conseguimos mexer muito com a questão de ganhar dinheiro, oportunidades, e também com a questão das milhas aéreas. Essa é uma sacada que inclusive eu vejo a galera que vende produto para viagem, com milhas aéreas, usando muito.

Porém é um grande erro essa galera não oferecer junto um benefício ou um outro produto ensinando a ganhar dinheiro com cartão de crédito ou então com as milhas aéreas. São coisas que se conectam muito bem.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

21) Em relação ao CNPJ, terá aulas sobre qual modalidade é melhor abrir?

R: Sim. Vocês estão com o cara aqui na mentoria. Eu quebrei muito a cabeça com isso porque aumentei meu faturamento muito rapidamente, de uma hora para outra. Quando você faz isso você não está preparado para essa questão jurídica e tributária. Às vezes você vai se assustar. É normal. É algo que todo mundo passa sem orientação. Você vai se assustar com a quantidade de imposto que você vai ter que pagar, quando você faz os negócios certos, dentro da legalidade. Só que existe algo chamado de planejamento tributário. Teremos aulas somente sobre isso, inclusive vou indicar a minha assessoria jurídica e contábil, que modéstia à parte é uma das melhores do Brasil. Para quem vai para um faturamento mais alto isso vai te fazer colocar muito mais grana no seu bolso.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

22) O que são esses experts e como encontrar eles?

R: São pessoas, influenciadores. Pessoas que têm alguma rede social falando sobre um determinado tema, com mais de 20.000 seguidores. Às vezes nem isso. Já fizemos dinheiro com gente com R\$15.000, R\$10.000 seguidores. Vou ensinar vocês a encontrar e a fechar a negociação. Vou ensinar vocês a fazer muito dinheiro com experts.

23) Será obrigado abrir um CNPJ na operação de Rev e CPA?

R: Inicialmente não. Inicialmente você consegue operar recebendo só no CPF. Não tem necessidade. Caso você precise depois por questões de faturamento, vou deixar o email de suporte para vocês tirarem esse tipo de dúvidas.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

24) Dentro da sua operação, qual nicho representa a maior fatia de faturamento hoje?

R: Depende do mês. Não é saudável e nem sustentável você ter uma operação que fature um valor alto de forma consistente sem você ter um ecossistema de produtos em diferentes seguimentos. É normal você encontrar sazonalidades, ou seja, meses em que um determinado produto vai vender mais do que o outro, meses em que é mais fácil vender num determinado nicho ou outro. Hoje fica uma briga boa entre o nicho de ganhar dinheiro (isso envolve diversas maneiras de ganhar dinheiro online ou não) e o nicho de saúde e emagrecimento. Geralmente eu sempre acabo envolvendo mais de uma coisa em um único nicho. Dificilmente eu separo em só saúde ou só emagrecimento, fitness etc. Então o que eu mais ganho dinheiro hoje está nesses dois nichos. Algumas vezes no nicho de ganhar dinheiro eu faturó mais, outros meses na área fitness eu faturó mais. Tem essa sazonalidade. Isso falando em termos de infoprodutos. Em alguns meses, como no mês passado e retrasado, eu fiz mais dinheiro com revenue share e CPA do que com infoproduto. Esse mês infoproduto vai faturar mais. Depende do mês.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

25) Você vai ensinar tráfego direto?

R: Sim, é uma estratégia que vai funcionar eternamente. Porém não só tráfego direto, mas vários outros tipos de funis que já venho implementando.

26) A ideia é fazer produtos dentro do nosso conhecimento e habilidades ou criar produtos em nichos que vendem muito?

R: Segunda opção, principalmente criar demanda.

27) Consigo iniciar no Rev e CPA com R\$600?

R: Conseguir você consegue. Eu só não garanto que você terá escala. Provavelmente você não vai conseguir escalar com esse valor. Por isso eu falei na aula anterior que vocês deveriam ter como meta de caixa para começar pelo menos R\$2000.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

28) Vai passar automação para Whatsapp?

R: Sim, mas essa será a segunda estratégia que irei ensinar dentro das estratégias de Rev e CPA. Eu já ia começar com automação, mas ela envolve um nível técnico um pouco maior e também envolve um custo para contratar a ferramenta de automação. Por isso inicialmente vou passar outra estratégia tão eficiente quanto. Em seguida passarei o funil pronto de automação para Whatsapp.

29) Como fica a questão de vender um produto usando um expert e precisar dividir o negócio em 50% com ele? Às vezes acho difícil fechar a conta.

R: Cara, não é difícil fechar essa conta. Garanto para você que não é difícil. Não necessariamente você precisa dividir com ele 50%. Tem negociações que eu já fechei por exemplo 80% para o meu lado. Mas vamos supor que você feche em 50%. Você tem que entender que o 50% que você vai ganhar com ele vai ser muitas vezes maior do que o 100% você ganharia sozinho. Esse é o ponto.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

30) Foco na criação de um único produto ou crio um em cada nicho principal e vejo qual vira primeiro?

R: Eu indico que você comece com dois produtos. Lógico que você não vai fazer os dois ao mesmo tempo, mas faz um e ao validar ele já vai para outro. Vou falar isso detalhadamente mais para frente.

31) Como testar hipóteses para ver o que não está funcionando na oferta?

R: Vou ensinar vocês a fazer isso com inteligência artificial. Você vai baixar as informações da página, jogar num relatório e fazer a inteligência artificial analisar isso para você.

32) É possível fazer R\$10.000 no primeiro mês?

R: Sim, é possível.



PERGUNTAS E RESPOSTAS

33) Entre Rev/CPA e produtos BLV, qual requer mais do tráfego e qual requer mais da copy?

R: Os infoprodutos BLV requerem mais da copy, enquanto a estratégia de Rev/CPA requer mais do tráfego, muitas vezes.

34) Qual desses traz mais resultado em curto prazo?

R: Revenue share e CPA é o que traz mais resultados no curto e médio prazo, mas também traz muito resultado no longo prazo. É por esse motivo que essa será a primeira estratégia que vou passar.