

Lançando uma Comunidade | Live #025

O que significa uma Comunidade pro Oney?

Juntar as pessoas que compartilham das mesmas dores, dúvidas, desejos e metas em um único lugar onde elas aprendem e ensinam umas as outras, transformando o Grupo em um aliado poderoso na construção do seu negócio.

>> Produto de Comunidade é o que realmente vai gerar resultado pro meu cliente?

A resposta dessa pergunta te norteará para que formato de produto será o seu.

Boa e má notícia de um produto de Comunidade:

Má notícia:

- > Pode não se encaixar com o seu produto,
- > exige atenção do expert,
- > precisa de controle.

Boa notícia:

- > É um modelo de anuidade, como a Apple,
- > gatilho mental da comunidade,
- > os clientes começam a enxergar o seu produto pelos olhos de outros clientes.

Por onde começar?

Inspiração

Pedro Sobral (@sobralpedro_) #obrigadosobral

Ícaro de Carvalho (@icaro.decarvalho)

Ícaro de Carvalho foi uma sacada que já valeu o investimento de ter comprado O Novo Mercado.

- Membros cria conteúdo.

Pedro Sobral foi o cara que me apoiou, quando comentei com ele a ideia de fazer uma comunidade pra mostrar o caminho pro infoprodutor ou editor de vídeo produzir conteúdo eu saquei que era uma boa ideia só pelo entusiasmo na voz dele.

#obrigadosobral

Compre um (ou mais) Produto de Comunidade (ou que tenha uma Comunidade)

Se você quer melhorar seu produto, consuma produtos parecidos.

Comunidades que eu participo:

- > Full Time Filmmaker (perguntas e repostas dentro da Comunidade)
- > C. Sobral de Tráfego
- > Bastter.com
- > O Novo Mercado

> Ciclo da Maestria 2.0 - Wendell de Carvalho

Defina Regras

Você define o tom do seu grupo, lá quem manda é você.
(Sobral, Pedro)

Da pra pra vender só a Comunidade no Facebook?

“O cliente tem que estar mais feliz do que você que vendeu.”

Já possui autoridade:

R: Você tenderá a encher rápido e quando já tem gente lá dentro, e aparentemente quanto mais pessoas fazem parte, mais fácil fica de vender.

Está começando:

R: Mais difícil, você vai precisar criar uma oferta mais atrativa que só um grupo no Facebook. Por exemplo, o COC tem 2 pilares, as Lives (+aulas exclusivas) e o Grupo no Facebook.
(*E aí sobre como construir essa oferta eu expliquei numa aula de 2h12min, Live #023, Como produzir um vídeo de vendas.*)

O que justifica vender no modelo de anuidade?

- > Aprimoramento do produto, dia após dia.
- > Comunidade cada vez mais rica em informação.
- > Membros cada vez mais engajados.
- > Comunidade cada vez maior.
- > Área de membros (aulas) cada vez com mais conteúdos.
- > Águia anda com águia

> Cada ano é um produto diferente (no meu caso a Comunidade em Fevereiro não chega aos pés do que é hoje)

O membro mais ativo da Comunidade

Da onde eu tirei isso?

Recomendação do Hugo Rocha.

Assinei o bastter.com >entrei na comunidade da plataforma > fui respondido por ele nas 3 vezes que eu abri um tópico pra tirar uma dúvida > Comunidade possui mais de 100 mil assinantes.

O efeito que isso causa é que, você impede a ideia de Cego guiando cego, aumenta a chance dos seus clientes terem resultado com seu produto e eles aprendendo com você vão ensinar futuro clientes. O conhecimento é repassado.

Deixo as pessoas se venderem lá dentro?

A grande sacada.

Não proibir de pescar em aquário mas saber direcionar essa energia. Hoje se algum editor quer se promover, achar um sócio etc, ele faz isso CRIANDO CONTEÚDO dentro da comunidade, ele só pode atrair as pessoas através de posicionamento, por isso eles são orientados a produzirem conteúdo lá, e eu ganho com isso pq membros gerando valor é o poder.

Grupo vitalício?

- > Permanecimento dos membros mais antigos.
- > Clientes que não renovarem, continuam dentro da Comunidade e são constantemente reaquecidos.

Como criar escassez:

- > Limitar número de membros (Exemplo Sobral)
- > *Limitar até 1000 membros com acesso vitalício ao grupo no facebook (Exemplo Oney)*

Uma pequena descoberta que quem tá de fora dificilmente vai sacar...

Descobri que Comunidade é uma parada que vc tem que encher rápido.

Que preço? 997,00

A minha hora de consultoria era 1000 a 1500.

Vender por 997 > 5 compraram > 5k de fat. = 5 Clientes
Vender por 47 > 100 > 5k de faturamento = Um negócio.

100 pessoas

- + *depoimentos*
- + *engajamento*
- + *curva de crescimento maior*
- + *pessoas renovando*
- + *inteligência dentro do seu produto*

+ aprendizado pra você

“Indecisão mata seus sonhos muito mais rápido que os seus erros. Só vai!”

