

AULA MENSAL

17/11

Eu tenho notado a dificuldade de descobrir onde é o balde para fazer pesca em balde. **O NOSSO GRUPO NÃO É LUGAR PARA FICAR PESCANDO, JÁ QUE SÓ HÁ COLEGAS. VOCÊS PRECISAM IR FAZER ESSE TRABALHO EM LUGARES QUE TENHAM EXPERTS.**

É importante também saber que problemas o conteúdo que você posta vai resolver, e **NÃO POSTAR MATERIAIS ALEATÓRIOS.**

- Evite ser pedante! Isso pode fechar portas para vocês.

ENTENDAM O MERCADO EM QUE VOCÊS ESTÃO E SEJAM HUMILDES! Lembrem-se de que, quando pesca em balde, você está servindo, resolvendo um problema.

- História funciona muito dentro de grupo, mas tem de ser uma história bem feita.

As pessoas farão qualquer coisa por aqueles que encorajam seus sonhos, justificam seus fracassos, acalmam seus medos, confirmam suas suspeitas e ajudam a atirar pedras contra seus inimigos.

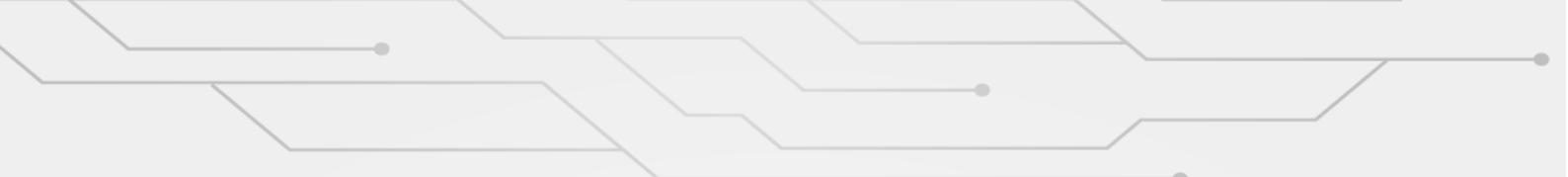
Blair Warren

Quanto mais você organiza a sua história e utiliza nela os elementos da jornada do herói, mais as pessoas vão se conectar com você.

Comporte-se realmente como se estivesse em um Mastermind. **APROVEITE BEM OS GRUPOS PARA TROCAR INFORMAÇÕES. SEJA HUMILDE E APROVEITE A OPORTUNIDADE QUE VOCÊ TEM DE APRENDER COM A EXPERIÊNCIA DE DIVERSAS PESSOAS DE VÁRIOS NICHOS.**

O mundo caminha cada vez mais para lançamentos menos engessados e com mais qualidade de vídeo e áudio. **AS PESSOAS ESTÃO VALORIZANDO MAIS A EXPERIÊNCIA, A PLATAFORMA, O MATERIAL DE APOIO.**

- Quanto mais cedo você lança, mais cedo valida sua ideia.



GERAR ANTECIPAÇÃO tem se mostrado muito promissor por nós estarmos em um mercado que lança o tempo inteiro.

É IMPORTANTE TER MUITO FOCO TAMBÉM PARA MELHORAR

O TRABALHO: eu já tenho bons resultados e, mesmo assim, prefiro continuar com apenas um tipo de lançamento.

O FRACASSO DE LANÇAMENTOS PODE SER DO COPRODUTOR POR TER ARRASTADO O EXPERT PARA A PRÓPRIA CONFUSÃO MENTAL, por isso, vocês devem ter muito cuidado e investir em um modelo validado.

- Se vocês não tiverem foco até para escolher o que estudar, vai ser muito difícil ter sucesso aqui, porque esse é um mercado muito dinâmico e que pode te encher de informações não muito úteis.

PERGUNTAS



- Dúvidas sobre persona - Quem tem dúvidas deve assistir à aula que eu dei sobre isso.



ANA, QUAL TEU NÍVEL DE INTERFERÊNCIA NA SEQUÊNCIA DE AULAS DO CURSO? NA ELABORAÇÃO DOS MÓDULOS DOS SEUS EXPERTS? OU VOCÊ ACHA QUE O PAPEL DO COPRODUTOR NÃO É DAR PITACO NISSO?

Eu interfiro em tudo. O Projeto é nosso, estamos fazendo em sociedade, então nós precisamos decidir juntos. Como o expert domina a área, eu respeito se ele disser que certa sequência faz mais sentido.

O COPRODUTOR ESTÁ DENTRO DE CADA PEQUENA COISA DO PROJETO. Não tenham medo de falar para o expert quando algo não está bom.



NUNCA PRODUZI CONTEÚDO E GOSTARIA DE UM DIRECIONAMENTO DE COMO FAZER ISSO NO INSTAGRAM E FACEBOOK.

PRODUZIR CONTEÚDO É RESOLVER UM PROBLEMA. Você pode contar histórias, compartilhar os conhecimentos adquiridos naquele dia, documentar as suas atividades diárias sobre o trabalho etc.



SEGUNDO LANÇAMENTO. NO PRIMEIRO, IDENTIFICAMOS UMA DOR BEM LATENTE E CRIAMOS UM PRODUTO PARA ISSO. AGORA A AUDIÊNCIA JÁ SABE ESSE TEMA. ESTOU TRAVADO PARA IDENTIFICAR OUTRAS DORES.

Se você está travado para identificar outras dores, é porque fez mal a **PESQUISA DE PERSONA**. Além disso, a não ser que você tenha vendido para 100% da audiência, você não resolveu o problema de todo mundo, então pode expandir o produto e vender de novo.

A PESQUISA DE PERSONA SEMPRE TE DARÁ IDEIAS DE PRODUTOS.



JÁ FIZ UM LANÇAMENTO POR DESAFIO EM NOVEMBRO E TEVE BOM RESULTADO. EM JANEIRO, QUERO RELANÇAR. MUDA ALGO PARA RELANÇAR UM PRODUTO?

Muda. Você deve usar mais prova social (colete do curso anterior) e **MELHORAR TODA A ESTRUTURA DO PRODUTO**. Se for o caso, regravar as aulas, melhorar criativos, estrutura, copies etc. Deve haver um processo contínuo de melhoria.



TENHO DÚVIDAS EM RELAÇÃO A CONSTRUIR UMA OFERTA BEM ESTRUTURADA. A AULA DE PERSONA ME DEU MAIS CLAREZA, MAS AINDA ESTOU COM PROBLEMAS PARA CRIAR UMA BOA OFERTA.

Você não vai saber produzir uma boa oferta se não tiver feito várias. **ESCRITA É COPY, É PESQUISA, PERSUASÃO, OPORTUNIDADE**. Por isso defendo que vocês devem fazer várias.

- Quem quer melhorar a escrita deve praticar escrevendo todos os dias.



QUAL FOI O SEU PRIMEIRO LANÇAMENTO? COMO SE ORGANIZAVA PARA EQUILIBRAR NOVOS APRENDIZADOS COM SITUAÇÕES DINÂMICAS QUE APARECIAM?

EU NÃO ACREDITO EM EQUILÍBRIO. Meu cérebro funciona ou no modo desinteressado ou no modo obsessivo. Eu só usava todo o tempo possível para fazer o que devia ser feito.



SOBRE O MÍNIMO DE 20 STORIES DIÁRIOS, VOCÊ DEIXA NA MÃO DE EXPERT? SUGERE TEMAS?

20 stories não engajam, não esquentam a audiência. **NÓS TEMOS QUE CAMINHAR PARA OS 50/100.** Quantos aos temas, o coprodutor deve alinhá-los com o expert.



QUANTO À ANTECIPAÇÃO QUE VOCÊ FEZ, PODE TER TIDO MAIS EFEITO POR CAUSA DO ALTO TICKET, CERTO? PARA PRODUTOS DE MENORES VALORES, ESSA "GRANDE" ANTECIPAÇÃO SERIA UMA OBRIGAÇÃO?

Meu produto não é de alto ticket. Além disso, **A ANTECIPAÇÃO SERVE PARA TODOS OS VALORES DE TICKETS**, principalmente se a audiência tem um baixo poder aquisitivo.



ESTOU PREPARANDO UM CURSO DE PHP PREPARATÓRIO DE PROGRAMADORES COM UMA ESCOLA. VOCÊ ACHA QUE DO ZERO AINDA VALE A PENA LANÇAR ESSE ANO?

Sim, mas **TRABALHE A ANTECIPAÇÃO**, porque as pessoas recebem muito dinheiro no fim do ano, mas compram muitas coisas.



QUAIS AS ESTRATÉGIAS PARA AJUDAR NO AUMENTO DE ABERTURA DE E-MAIL? NÓS COMEÇAMOS COM ABERTURA DE 20-25% E AGORA NÃO ESTÁ PASSANDO DOS 10%. AUMENTAMOS OS LEADS DE 2,5K PARA 5,5K NO PPL.

A estratégia é melhorar os e-mails e as headlines. Essa taxa de abertura pode significar que os e-mails estão chatos.



MINHA EXPERT NÃO TEM MUITA HABILIDADE COM INSTAGRAM, PROGRAMEI UMA AULA DE FERRAMENTA PARA ELA. COMO DEVO LIDAR COM ESSE PERFIL DO EXPERT? QUAIS MÉTODOS VOCÊ ACONSELHA?

Coprodutor nesses casos tem que ensinar o expert mesmo. Ele precisa resolver o problema da audiência e do expert.



EXISTE UMA SEQUÊNCIA DE PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DE CONSCIENTIZAÇÃO DE PROBLEMA E A SOLUÇÃO DELE?

Você deve falar sobre o problema todos os dias e trazer luz sobre ele, assim como falar sobre a solução.

O Instagram cansa por isso. **VOCÊ DEVE FALAR TODOS OS DIAS SOBRE O PROBLEMA E SOBRE A SOLUÇÃO.**



PARA QUEM ESTÁ COMEÇANDO UMA DAS TAREFAS COM O EXPERT É DEFINIR A LINHA EDITORIAL. QUAIS OS PRINCIPAIS REQUISITOS PARA CONSTRUIR ESSA LINHA? VOCÊ SUGERE CONTEÚDO PARA ESSE TEMA?

Tem aula aqui sobre isso. Reveja a aula com calma.



EXISTE UMA SEQUÊNCIA DE OBJETIVOS DE CONTEÚDO?

ISSO É INTUITIVO. Deve ser uma coisa natural. Você só vai conseguir fazer isso quando fizer muito.



EXPERT RESPONDE AS CAIXINHAS, MAS NUNCA APARECEU EM LIVES OU VÍDEOS. AUDIÊNCIA DE 2K E DEMANDA REPRIMIDA, DEVEMOS FAZER VÍDEOS E LIVES ANTES DO DESAFIO?

Sim. **AS PESSOAS NÃO COMPRAM DE QUEM ELAS NÃO CONHECEM.** Façam lives, coloquem os experts para aparecerem mais em conteúdos de vídeo.



ESTOU EM UM LANÇAMENTO. SÃO 5 LIVES DE SEGUNDA A SEXTA. TENHO 4 GRUPOS NO MOMENTO, 500 PESSOAS NO WHATSAPP, MAS SÓ 30 APARECEM NAS LIVES. É NORMAL?

Essa estratégia está errada. É normal aparecerem poucas pessoas nas lives por elas não estarem engajadas ou porque a lista não está com a persona correta, mas já está errado abrir carrinho na sexta.

No caso, ainda falta também gerar antecipação para as lives.



EXPERT COM POUCA AUDIÊNCIA, DA PARA CONFIAR NUMA PESQUISA DE MERCADO BASEADA EM UM NÚMERO BAIXO?

Sim, se tiver 10 respostas já dá para ter uma base.



NO CASO DE COPRODUTOR INICIANTE, NO PRIMEIRO LANÇAMENTO, DE QUEM É O INVESTIMENTO EM TRÁFEGO?

Não faz diferença se você é iniciante ou não, mas sim o seu **MODELO DE NEGÓCIO**, o que vocês combinaram.



VOCÊ ACHA VÁLIDO, AO PROSPECTAR O EXPERT, ESCOLHER UM QUE JÁ SAIBA DE PRODUÇÃO DE CONTEÚDO?

Claro. **A PRODUÇÃO DE CONTEÚDO É A ESPINHA DORSAL DO ENGAJAMENTO.** Sem isso, você não engaja e, consequentemente não vende.



O QUE VOCÊ ACHA DE LANÇAR UM PRODUTO POR MÊS?

Todo lançamento estressa demais a audiência. **FAZER ISSO TODO MÊS É LOUCURA.**



A EXPERT COMEÇOU A PRODUZIR MAIS CONTEÚDO E TEVE UM AUMENTO NA DEMANDA DOS SERVIÇOS. ISSO ESTÁ AFETANDO A QUANTIDADE DE CONTEÚDO. O QUE FAZER?

Isso é normal, criar conteúdo é muito cansativo. **O COPRODUTOR DEVE TENTAR AJUDAR A DESAFOGAR O EXPERT NESSE CASO.**



QUAL A FREQUÊNCIA DE CONTEÚDO VOCÊ RECOMENDA USAR NO FEED DO EXPERT PARA INTERAÇÃO COM OS SEGUIDORES?

3 posts de feed e 50 a 60 stories por dia. É um número que funciona para mim.

Claro: *se for para fazer conteúdo de feed ruim, não faça.*



ACHA POSSÍVEL FAZER UM LANÇAMENTO COM O EXPERT EM OUTRO PAÍS? MEU MEDO É ELE NÃO SABER FAZER TUDO SOZINHO DE LONGE.

Não precisa se preocupar com isso. Se for necessário, marque vídeo chamada todos os dias, mas dá certo.



MAS EU LANCEI NA SEXTA E ESTOUROU.

NÃO FAÇAM DA EXCEÇÃO A REGRA. Eu também fiz um lançamento pouco tradicional, mas não recomendo isso por não estar validado.



ESTOU NO INÍCIO TOTAL E VI QUE VOCÊ FALOU QUE COPY, AUTOMAÇÃO E TRÁFEGO SÃO BÁSICOS. VOCÊ INDICA CONTEÚDO PRIMEIRO OU POSSO PROCURAR UM EXPERT PARA COMEÇAR?

Pode procurar o expert e estudar enquanto isso.



HÁ ALGUMA REGRA EM RELAÇÃO A ANTECIPAR A EXISTÊNCIA DE BÔNUS?

Pode ser antecipado. **O IMPORTANTE É QUE O BÔNUS GERE REALMENTE UMA TRANSFORMAÇÃO**, não esteja lá apenas para ocupar espaço.



QUANDO VAI FAZER O TRÁFEGO, VOCÊ FICA COM A SENHA DO EXPERT?

Eu preciso ter acesso à conta, então, sim. **A CONTA DO EXPERT FAZ PARTE DO PROJETO, DA EMPRESA.**



VOCÊ FAZ OS ANÚNCIOS NO GERENCIADOR DA SUA EMPRESA OU NA CONTA DOS EXPERTS?

Eu faço a partir da minha, mas com a conta e o pixel dele.



ESSA QUANTIDADE TRÊS POSTS NO FEED EM PERÍODO DE LANÇAMENTO É SEMANAL OU DIÁRIO?

A quantidade de posts citada é para **TODAS AS SEMANAS. EM PERÍODO DE LANÇAMENTO, DEVE HAVER POSTS TODOS OS DIAS.**

- Posts que funcionam para feed:
- Motivacional;
- Templates e métodos para seguir.
- Lembrem-se de que é necessário gerar um pouco de conteúdo de entretenimento e que tenha um pouco de humor para que as pessoas acompanhem, como uma novela. No meio disso, insira o conteúdo técnico. Isso é **NECESSÁRIO PARA GERAR CONEXÃO COM AS PESSOAS**, pela vida real.



O IDEAL É ABORDAR O EXPERT COM O PRODUTO JÁ IDEALIZADO, COM BASE NO QUE EU ACOMPANHO DELE?

Não. **O PRODUTO SÓ É MONTADO COM ACESSO AOS DADOS DA PESQUISA DE PERSONA.** O produto tem de vir do problema da persona, que sempre muda de um expert para o outro.



O TELHADO DA CASA DA MÃE DA MINHA EXPERT CAIU E ELA FEZ UMA VAQUINHA, ISSO PODE ATRAPALHAR LANÇAMENTOS FUTUROS?

Com certeza. As pessoas veem o sucesso muito atrelado ao sucesso financeiro, então quando a expert faz isso, perde a credibilidade. Eu teria feito algum produto para injeção de caixa rápido.

- Os **POSTS MOTIVACIONAIS** não podem ser vazios, mas devem ser **EXTREMAMENTE ALINHADOS COM AS DORES DA PERSONA.**



QUAL A PRINCIPAL VIRADA DE CHAVE PARA SAIR DO FATURAMENTO DE 5 DÍGITOS PARA 6 DÍGITOS?

Escala vem com conteúdo e investimento em tráfego.

- Quem tem que medir se o nosso conteúdo é bom ou não é quem o consome, não a gente.
- Você precisa ter a senha do expert para emergências!



MENTORIAS LANÇADAS DURANTE O TRABALHO DA COPRODUÇÃO DEVEM TER TAMBÉM SEUS LUCROS PARTICIONADOS?

Sim, porque, como aquilo também é fruto do seu trabalho com o expert, você deve receber uma parte. Eu só pegava uma porcentagem menor porque a entrega depende mais do expert.



QUANDO O PÚBLICO-ALVO QUE O EXPERT QUER ATINGIR NÃO CONDIZ COM A AUDIÊNCIA QUE ELE TEM, VOCÊ MONTA UM PRODUTO COM BASE EM PESQUISA DE MERCADO?

Faça sempre o produto para resolver o problema da persona.
PRODUTO É PARA RESOLVER O PROBLEMA DA PERSONA.



PRECISA SABER MUITO DE TRÁFEGO DESDE O INÍCIO? OU MELHOR CONTRATAR?

Se você puder pagar, contrate, se não, se vire e aprenda. É bom que você saiba ao menos o básico para gerenciar.



QUANDO O EXPERT NÃO QUER PASSAR AS SENHAS DAS REDES SOCIAIS, O QUE FAZER?

Eu só terminaria a parceria e seguiria em frente. Se a pessoa complica algo tão simples, imagine algo complexo? **NÃO SE CONSTRÓI SOCIEDADE SEM CONFIANÇA.**

- Se você se posicionar como empregado do expert, que segue apenas o que ele fala, vocês nunca serão sócios.



VOCÊ ACHA QUE VALE A PENA PAGAR FIXO + PERCENTUAL PARA GESTOR DE TRÁFEGO?

Eu não pago percentual para ninguém.

OU VOCÊ CRIA SEU POSICIONAMENTO, OU VOCÊ NÃO CRIA MODELO DE NEGÓCIO NENHUM. A gente tende a respeitar quem admira. Quando você se posiciona como um mero seguidor de ordens, dificilmente as pessoas irão te admirar e, por consequência, te respeitar.

- Tirem suas dúvidas sempre na plataforma ou no grupo do Facebook!
- Sempre que assistirem às aulas, coloquem o conteúdo em prática.

