

MATERIAL DE APOIO

MÓDULO 08

plano ê

PLANEJAMENTO DE PRODUTO

PLANEJAMENTO DE PRODUTO

Muita gente tem dificuldade em estruturar as aulas, principalmente se estiver começando do zero.

Na hora de criar um produto é importante se colocar no lugar do aluno e pensar o que ele teria que aprender se tivesse iniciando agora. Quanto mais didático ele for, mais as pessoas vão se conectar com ele.

Para isso, você pode usar o checklist disponibilizado aqui no material de apoio.

Checklist

Etapa 01 - Conceito

1- Nicho e Subnicho

2 - Avatar

3 - Qual é o problema central que o produto vai resolver?

4 - O que vocês gostariam de ouvir nos depoimentos dos alunos?

Etapas 02 – Planejamento de entrega

1 – Qual tipo de produto? (curso online, mentoria, evento etc.)

2 – Quanto tempo para a entrega? (período em que o produto será finalizado)

3 – Onde será entregue? (Hotmart, Youtube, ao vivo etc.)

4 – Como será entregue? (gravado, ao vivo, presencial etc.)

Etapa 03 – Planejamento de conteúdo

1 - Conteúdo principal (qual o problema que o expert vai resolver?)

2 – Etapas principais - Módulos (cada etapa que o aluno irá percorrer ao longo da jornada)

3 – Pequenos passos – Aulas dos Módulos (o que o aluno precisa passar para resolver o próprio problema)

Etapas 04 – Planejamento de produção

1 – Quais recursos vocês têm? (como gravar, local, equipamentos, entrega etc.)

2 – Quanto tempo vocês têm para a produção? (indispensável para marcar a data do lançamento)

Estruturação do produto

O início da estruturação do produto é a ementa, ou seja, os pontos essenciais em formato de módulos e aulas detalhadas em um documento. É como um guia do especialista, para que ele entenda as aulas que irão compor o produto. Independentemente que seja para um evento, mentoria, curso ao vivo etc., deve-se seguir essa filosofia para que o produto seja elaborado da forma mais padronizada e assertiva possível, seguindo os processos aqui explicados.

Módulo 0

Depois que todos os módulos e aulas são definidos, é indicado que se crie o Módulo 0. Ele serve de onboarding para o aluno, de forma que ele fique situado dentro da plataforma, absorvendo o máximo do curso. Isso serve também para reduzir as taxas de reembolso, desafogar o suporte, aumentar o engajamento e reforçar o branding do produto.

- Boas-vindas
- Explicação do curso
- Garantias
- Bônus
- Plataforma
- Etc.

Outros módulos

Cada módulo deve iniciar com a explicação do que o aluno irá encontrar em cada módulo, seguido das aulas e encerrando com a revisão do que foi mostrado. Isso aumenta a percepção de evolução do aluno. Além disso, disponibilizar um checklist para cada módulo é importante para que o aluno seja guiado durante as aulas.

Dica I: Em caso de reclamações, ou se um aluno não estiver conseguindo avançar no conteúdo, o suporte pode pedir o checklist para ver se esse aluno executou realmente as tarefas.

Dica II: Estimule que os alunos avaliem as aulas por meio dos CTA's ao final delas.

Ellen, você que decide as aulas do curso do expert?

Não é que eu decido, mas eu desenvolvo todo o brainstorm com ele do que eu acho que tem que ter. É óbvio que o expert precisa saber que aulas ele vai colocar, os temas e etc., mas pode ser que você encontre um expert com dificuldade e pode ser que você encontre um expert que já tenha o curso todo planejado na cabeça. Depende da situação, mas é aquela história do produtor da banda de rock: fazer o que precisa ser feito para dar certo.

Como é que eu vou ajudar o expert se eu não sei o conteúdo dele?

Se você está seguindo o passo a passo do Plano Vê, fazendo a Trilha do Expert, a essa altura você já tem todo o conhecimento necessário para fazer isso. Afinal, você já sabe todas as dores, sonhos, dificuldades... E lembra que, provavelmente, aqui vocês estão planejando um MVP, certo? Ou seja, vocês não vão planejar um produto perfeito logo de primeira, é normal. O próprio Plano Vê é totalmente diferente da versão 1.0, por exemplo.

Quanto tempo demora para definir a ementa de um produto?

De 3 a 5 dias.

Como o expert desenvolve as aulas?

Depende. Existem especialistas que escrevem todo o roteiro, outros fazem mapa mental e desenvolvem o conteúdo mais livremente. Cada pessoa tem seu processo criativo. Infelizmente, não existe um método único e você precisa discutir isso com seu especialista para dar o suporte necessário. Quem desenvolve o conteúdo das aulas, obviamente, é o expert. Então, eu acho super legal você ajudar, mas a responsabilidade, via de regra, é dele. A menos que você tenha uma negociação específica.

Como o curso é produzido? Como a gente faz a gravação? Quem fica responsável pela edição das aulas?

A gente vai falar sobre isso na aula de produção, ok? E também teremos uma aula de precificação.

E os outros produtos?

Todos seguem esse mesmo princípio. Se eu vou fazer um evento, eu vou planejar a ementa: o que vai ter, quais são os assuntos, se teremos convidados... Tudo parte do princípio de pensar no produto e ir colocando as ideias do papel. Um outro detalhe importantíssimo: fazer pesquisa de mercado. E, claro, jamais copiar um produto concorrente, mas é bem importante entender como outros produtos são.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Na Vê, não é hábito comprar os produtos da concorrência, mas existe uma boa pesquisa de mercado, baseada em alguns itens como:

- Oferta dos produtos
- Estrutura que eles oferecem
- Análise dos comentários das redes sociais
- Participação em lançamentos
- Observação da Página de Vendas
- Observação da Página de Checkout
- Etc.

plano ê

PRODUZIDO POR:

AUTORIA:

Ellen Salomão

PRODUÇÃO:

Felipe Botelho e Guilherme Feix

DIAGRAMAÇÃO E DIREÇÃO DE ARTE:

Gubbio Adson e Pedro Veloso