

RESUMO

MÓDULO: PARTINDO DO ABSOLUTO ZERO

BOAS-VINDAS À SUA NOVA VIDA

Bem-vindos ao Do zero ao digital! O treinamento prático para você sair do zero e ganhar dinheiro no mundo da internet.

Saiba que sim, você tomou a **MELHOR DECISÃO** da sua vida ao ter entrado pro ZD!

Fazer 1 ano de salário em 1 ou mês (ou até menos) será apenas uma questão de tempo pra você chegar nesses resultados. O plano prático pra chegar lá está aqui, completo, te esperando para ser colocado em prática!

Se você me acompanha minimamente, sabe o quanto eu defendo que **o mundo é dos fazedores**. Daquelas pessoas que saem de um estado de reclamação, conformidade e mediocridade, arregaçam as mangas e vão atrás de construir a vida que sempre sonharam viver. Saem da caverna do mundo antigo e abrem os olhos pra possibilidade de uma nova vida.

E é isso que a internet nos possibilita: viver uma vida com liberdade financeira, liberdade geográfica, já que é possível trabalhar de onde você quiser, liberdade de tempo, para aqueles que não querem se prender à 8 horas diárias de trabalho de segunda à sexta... enfim, liberdade de escolhas. Poder viver a vida de acordo com as suas regras.

Aqui a ideia é eu te entregar diversos caminhos que eu mesma trilhei na minha vida para fazer fortuna no digital, caminhos validados, que não se tratam de teoria de livros, mas de um conhecimento de quem colocou a mão na massa e teve resultados expressivos.

O foco principal é, do zero, criarmos um produto, colocarmos à venda e você já ver dinheiro caindo na sua conta. Estarei com você desde a concepção da ideia até o lucro no bolso. Além disso, também vou trazer outros conhecimentos extras, para aqueles que não querem criar um infoproduto, mas querem aplicar o marketing digital de outras formas para ganhar dinheiro com a internet.

Antes de começarmos, quero fazer **2 combinados** com vocês. São simples e extremamente importantes. Vamos direto ao ponto:

O primeiro combinado é: **não quero que você tenha pressa para finalizar todas as aulas.**

O segundo combinado: **confie no processo.**

Eu desenhei o ZD minuciosamente, para que cada informação venha no momento certo. Além disso, o ZD, como eu já disse, é denso, extremamente completo. Pra que ele seja útil e eficaz tanto pra uma pessoa que tá começando do absoluto zero e quer criar seu infoproduto vendendo seu conhecimento, quanto pra um influenciador que quer vender publicidade em suas redes, quanto pro dono de um negócio físico que quer usar a internet pra levar fluxo do digital pros seus serviços presenciais. Tanto pra quem quer aparecer em frente às câmeras como eu, hoje em dia, por exemplo, quanto pra quem quer ser um lançador e vender o conhecimento de outra pessoa.

O ZD te ajudará a ganhar dinheiro na internet, os caminhos são vários e todos estarão aqui.

Você tem missões pra agora:

A primeira é anotar o nosso contato de suporte, que é pra onde você vai enviar tanto Feedback sobre o curso quanto dúvidas. O prazo de resposta é de 24 horas úteis. E o contato é: **suporte@bettinarudolph.com.br**

Minha sugestão é que você tenha um caderno de estudos exclusivo pro ZD, e já anote lá na primeira página dele esse e-mail.

A segunda tarefa é que você preencha a "**ficha de aluno**" que está aqui embaixo da primeira aula.

Teremos uma ficha exclusiva com as suas informações e será através dela que vamos acompanhar a sua evolução dentro do ZD.

Essas informações vão me ajudar a entender as suas necessidades e, se necessário, vou trazer novas aulas para atender exatamente o que você precisa e te fazer chegar no resultado muito mais rápido.

Eu vou explicar a dinâmica de como vai funcionar o ZD ainda nesse módulo.

É isso!

Receba as minhas boas-vindas e parabéns mais uma vez por tomar a decisão de vir para o mundo digital.

O mundo onde **liberdade** é nossa palavra preferida.

Agora vamos começar!

COMO O ZD VAI FUNCIONAR

O ZD é um treinamento dividido em **6 módulos**.

Além deles, você também receberá de presente, **minicursos** práticos de **bônus**, pra contribuir ainda mais pros seus resultados, e eles serão disponibilizados na sua área do aluno no momento certo de cada conteúdo.

Os módulos serão liberados gradualmente e a cada nova liberação, terão aulas bônus de presente pra vocês.

Não deixe de clicar na nossa **agenda**, porque além da liberação dos módulos oficiais, há outras datas importantes pra você tomar conhecimento e se programar na sua agenda.

Lembre-se do email de suporte: suporte@bettinarudolph.com.br

Outra questão importante é que todo módulo possui um **material de apoio**, que é um resumo de tudo que será abordado.

Coloca aí na sua agenda as nossas datas de liberação de módulo e dos nossos encontros.

Faça no seu tempo que mesmo assim, será transformador.

Agora, bora!

COMO VOCÊ VAI GANHAR DINHEIRO NA INTERNET

Mapa mental: o funcionamento macro dos caminhos de quem ganha dinheiro na internet.

Pra começar, eu quero separar as pessoas que ganham dinheiro na internet em 4 grupos.

O grupo dos **infoprodutores**, aqueles que vendem seu conhecimento por meio de um curso, de mentoria, de grupos de estudo, enfim, aqueles que produzem conteúdo de informação e os vendem na internet transformando esse conhecimento em grandes ideias, big ideas.

O grupo dos que **vendem produtos físicos** e usam a internet para vendê-los. Também por meio de big ideas.

O grupo dos que **produzem conteúdo na internet** para criarem audiência, ou seja, ter seguidores, e com isso, vender essa audiência pra marcas, os famosos influenciadores.

E o grupo dos **autônomos ou prestadores de serviço** que estão na internet para se posicionarem como autoridade e venderem seus serviços que não são infoproductos, como um médico que está no Instagram para atrair pacientes pro seu consultório por exemplo. Aqui também estão os profissionais dos bastidores do digital, ou seja, os copywriters, os lançadores, os gestores de tráfego, todo prestador de serviço.

Por trás desses 4 possíveis caminhos que você vai seguir, existe uma coisa em comum:

A venda ocorre quando você consegue comunicar a um grupo de pessoas que o seu produto ou serviço resolve uma dor ou realiza um desejo que ele tem.

Para haver venda, você precisa ou resolver uma dor de uma audiência específica ou realizar um desejo dela. Então, sim, até o influenciador precisa resolver uma dor ou realizar um desejo para crescer suas redes e ter sucesso. Seja por meio do entretenimento.

Essa é a premissa mais básica do marketing: **só há venda quando você resolver uma dor ou realizar um desejo de alguém.**

Mas fazer isso **não é simples.**

Porque, nesse jogo, você precisa unir duas pontas: o seu **produto com o público certo**, o público que sente a dor que o seu produto resolve ou o público que deseja a transformação que seu produto gera. Você pode ter o melhor pente do mundo, mas se você está anunciando num grupo de carecas, a venda não ocorrerá. E foi justamente para melhorar a eficácia da junção dessas duas pontas, público certo com o produto certo, que o marketing digital surgiu.

A diferença entre o marketing tradicional e o marketing digital não é apenas que o marketing digital é feito na internet. Longe disso.

E entender quais são as diferenças te ajudará a destravar sua mentalidade marketeira e de fazedor.

O que é o **marketing tradicional?**

O marketing tradicional era aquele que era veiculado nas mídias tradicionais. TV, jornal, outdoor, rádio e afins.

Ele tem duas grandes características.

- 1 Ele não conseguia de forma tão assertiva escolher o público que ele ia atingir.
- 2 Nem todo mundo consegue fazer esse marketing, porque é muito caro.

Essa foi a grande revolução do marketing digital.

O marketing digital permite que você, com pouco dinheiro, se conecte com exatamente o seu público-alvo. Ele permite que você niche, não só idade, região que você quer atingir, ele permite que você niche em assuntos de interesse.

Sabe aquela história de que o celular escuta o que você tá falando e depois começa a aparecer anúncios sobre aquele mesmo lugar que você conversou com um amigo, ou quando você clica uma vez num site de uma roupa e depois aquele site fica aparecendo pra você no patrocinado do Instagram?

Isso é o marketing digital. Ele usa a tecnologia e os dados das pessoas para veicular as coisas certas para ela.

Vendo tv, eu vou assistir propaganda de coisas que eu nunca compraria. Mas quando eu entro no meu celular, parece que ele me conhece mais do que eu mesma, só me mostra o que eu realmente quero comprar.

Então, hoje em dia, na internet, o marketing digital permite que você escolha exatamente os interesses que o seu público alvo tem. Pra você veicular o seu anúncio na internet só para aquele tipo de público.

Ele permite que você niche muito especificamente quem a sua propaganda vai atingir. E você consegue isso com muito pouco dinheiro.

Você consegue rodar uma campanha, um anúncio nas redes sociais, às vezes com R\$50 ou R\$100.

Essa foi a grande revolução do marketing tradicional para o marketing digital.

Ficou muito mais **assertivo** e, portanto, **acessível**.

Já que todo mundo, seja você uma empresa ou um infoprodutor, um influenciador possa impulsionar posts para atingir mais pessoas e ganhar seguidores.

Como fazer isso? Teremos um curso prático de tráfego pago na hora certa, tráfego pago é justamente essa brincadeira de pagar alguns trocados inicialmente, para aparecer para as pessoas certas.

Por ora, é importante que você entenda **duas coisas principais** que já falamos por enquanto:

- Que só ocorre venda quando você **resolve uma dor ou realiza um desejo de um público específico**.
- E que o marketing digital é **a melhor ferramenta pra você conectar o seu produto ou serviço com esse público**.

Isso proporcionou que todo mundo participasse desse grande jogo que é o marketing. E é por isso que tanta gente tá ganhando dinheiro na internet.

Mas, depois disso, tem uma segunda grande diferença do marketing tradicional para o digital: no marketing tradicional existia pouca relação entre a empresa que estava fazendo aquela propaganda e as pessoas que estavam fazendo aquela propaganda, muitas vezes atores contratados.

Hoje no marketing digital existe uma nova forma de se relacionar, porque você está vendendo o influenciador acordar, escovar os dentes, enquanto fala com você, enquanto mostra ele se vestindo, enquanto mostra toda a vida dele.

Estamos vivendo uma nova era de conexão, de relação de fato, entre os gurus, entre os influenciadores, entre as celebridades. Então o marketing digital mudou a sua forma de **relação com o público-alvo**.

Possibilitou que mais pessoas ganhassem dinheiro, que mais pessoas veiculassem os seus produtos e serviços na internet, que mais pessoas fossem assertivas na hora de vender, que mais pessoas comuns começando do zero de fato ficassem ricas.

O marketing digital, no fim do dia, é a democratização do marketing tradicional.

Ficou muito mais barato, muito mais assertivo e você pode construir uma relação com o seu público, diferente do que acontecia antigamente.

E é exatamente esse o nosso objetivo aqui. Que a gente consiga desenhar e entender qual o seu produto, qual o seu objetivo, no que você é bom, qual o seu público-alvo, qual o mercado, qual a melhor comunicação para chegar nele e aí fazer esse marketing digital ser totalmente assertivo.

Em vez de ser um tiro de bazуca para qualquer lado, a gente vai dar um tiro certeiro no meio do alvo e vai gastar o menor dinheiro possível e ter o melhor resultado, a maior conversão.

AFINAL, O QUE É MARKETING?

A gente já viu que para ocorrer uma venda é preciso conectar um **público certo** com o **produto certo**.

E que o marketing digital é a melhor ferramenta para tornar essa conexão o mais assertiva possível. Agora, eu quero que você entenda, ainda de forma macro, quais as etapas desse processo.

Em resumo, eu vou te explicar o fluxo que une **o que você vende** com **quem compra**.

Temos o público. E temos o produto. Como conectar os dois?

Os simplistas poderiam responder: fazendo marketing.

Mas aí eu te pergunto: **o que é marketing?**

Marketing nada mais nada menos é do que **a estrutura de um relacionamento humano**.

Exemplo:

Como acontece um relacionamento humano? Vamos supor que a gente tem o João e a Maria.

Eles não se conhecem ainda.

Então, o **primeiro degrau** da estrutura de relacionamento, seria o primeiro ponto de contato entre eles, certo? É o **awareness**, ou seja, é apenas um ter conhecimento da existência do outro.

Seria eles estarem numa festa, num restaurante, andando na rua, e ocorrer o primeiro olhar, é o João e a Maria **criarem a consciência de que o outro existe**.

Se a Maria vai gostar do João, se o João vai gostar da Maria, não sabemos ainda. Então o João vai pra balada, ver dezenas de mulheres pra encontrar uma. E a Maria vai pra mesma balada, ver dezenas de homens pra encontrar um. No marketing, essa é a fase da **prospecção**.

Maria trocou olhares com João, João viu Maria e os dois se gostaram, partimos pra próxima etapa do relacionamento.

Que é o João ir lá, trocar uma ideia e tentar se vender, tentar converter, seja a conversão um beijo, sair pra jantar, conseguir o telefone dela... enfim. Em tempos modernos cada um tem seu tipo de **conversão**.

Se há conversão, ou seja, Maria topa dar um próximo passo com o João, ocorre o que chamamos no marketing de **venda**. Converteu, vendeu.

Avançando um pouco mais, temos a terceira etapa do relacionamento que é: a Maria e o João terem gostado do beijo, terem gostado do jantar, e queiram namorar para se conhecerem melhor.

No mundo do marketing é quando você **fideliza o seu cliente**. Ele gosta de você e quer ter um relacionamento mais longo com você. Ele topa inclusive abrir mão de comprar de outros concorrentes seus porque gosta muito de você. Seria o relacionamento monogâmico, né.

E aí, o quarto nível mais alto, é quando, depois de namorar, de sair muitas vezes, de os dois se gostarem muito a ponto de nunca mais quererem se largar, é quando eles decidem ir pro altar e se casar.

No mundo do marketing, é quando você curte tanto uma marca que você se torna advogado dela. Você a **defende** publicamente. Você se casou com ela.

Essas são as **4 etapas principais de um relacionamento humano**, que deve ser trazido pra nossa mentalidade de venda.

Por quê? O que fazemos com isso?

A gente muda tudo. A gente muda absolutamente todo o jogo do seu negócio ou das suas vendas. Aqui, o jogo dos que fazem o marketing tradicional e pouco conversor perdem espaço, para os que entenderam que o marketing é relacionamento humano e usam isso a seu favor.

Por quê?

Porque enquanto você estiver focado demais em usar marketing pra vender seu produto, pior vendedor você será.

Se marketing é sobre relacionamento humano, a gente precisa passar a maior parte do tempo buscando nos **conectar com o ser humano**. O marketing é sobre estudar, conhecer e realizar desejos e suprir dores de pessoas.

Devemos estudar suas dores, seus desejos, qual a melhor forma de chamar atenção da Maria, qual o melhor approach pra chamar a mariazinha pra jantar, como encantar a Maria todos os dias pra que ela queira se casar com você.

Isso muda tudo.

Menos foco no produto. Mais foco nas pessoas.

TAREFA PRÁTICA:

Pegar um papel e separar ele em 4 colunas e preencher com o que você já faz em cada um dos tópicos e o que você pode começar a fazer (ideias, insights, ações).

Prospectar	Vender	Fidelizar	Defender
O que já faço?			
O que posso começar a fazer?			

DO ZERO À ESCALA NA INTERNET

A gente já falou que pra vender precisamos resolver uma dor ou gerar um desejo, precisamos estar na internet e fazer marketing digital, precisamos entender o processo do marketing como um relacionamento humano.

Mas, **como sair do zero e de fato começar a lucrar na internet?**

Vamos falar sobre as etapas desse processo. Agora você vai começar a entender melhor em qual etapa você está e qual deve ser o seu foco no momento. É importante que você use essa aula pra se encontrar nas **8 fases** que vou apresentar aqui pra termos clareza sobre seus próximos passos.

O que eu vou trazer aqui serve para os 4 grupos que separamos no início desse módulo: infoprodutores, vendedores de produtos físicos, influenciadores ou autônomos e/ou prestadores de serviço.

Porque, de novo, nesses 4 grupos, há uma máxima em comum: o marketing é uma estrutura de relação humana. Então, para vender, você precisará humanizar.

Você precisará de pessoas representando seu produto, hoje não dá mais pra pensar em venda de produto físico sem rostos fortes por trás, como é o caso da marca de cosméticos da Boca Rosa, por exemplo. Ou você mesmo, sendo o guru ou a autoridade que vende seu conhecimento ou serviço.

Mas, **como sair do zero e vender de fato?**

Vamos ao fluxo. Isso aqui não é teoria, não está em nenhum livro. Isso é uma trajetória que eu, empiricamente, observei nas pessoas que vendem na internet e encontrei um padrão.

As 8 fases são:

- **problema**
- **resultado**
- **história (porquê)**
- **conexão**
- **fãs**
- **autoridade**
- **produto**
- **escala**

Vou explicar essas 8 fases me usando como exemplo e depois trago exemplos diversos, combinado?

Para eu vender hoje o ZD pra você, eu precisei passar por essas 8 fases.

E ela começou lá atrás, quando eu era apenas uma adolescente e queria ser livre financeiramente, seguindo um caminho diferente do que meus pais seguiram, porque eu vi que eles não tinham a vida que eu queria ter. Aqui, eu vivo o problema: eu queria algo que eu não tinha. E eu precisaria de um caminho diferente para conquistar esse resultado.

Que é a segunda etapa. Eu fui pro mundo do marketing em 2018, apliquei e trabalhei muito e tive resultados expressivos.

Isso me possibilitou ter uma história pra contar. Uma trajetória que sai de um universo comum, um universo de problema, de querer uma transformação e chegar num resultado. Eu saí de um ponto a e cheguei num ponto b. E essa história é a que vai me trazer conexão com as pessoas que estão no ponto a. Essas pessoas se inspiram em mim. Elas querem ter o resultado que eu tive.

Me acompanhando por um certo tempo, algumas das pessoas que consomem meus conteúdos começam a se tornar meus fãs.

Estando nas redes sociais incansavelmente, faça chuva ou faça sol, mostrando meus resultados, as pessoas começam a me enxergar como autoridade. E é aí que eu posso criar um produto para vender.

E, depois que esse produto der certo, for validado e estiver cumprindo bem o papel de levar a pessoa para resultados que eu tive na minha vida e que ela também pode ter, eu consigo escalar esse produto e ganhar muito dinheiro.

Essas são as 8 etapas que você precisa identificar na sua história. Vou te ajudar agora a identificar em qual você está, e pra onde você deve dedicar maior atenção no momento, para avançar de fase.

Quem está no **primeiro estágio** precisa se preocupar com gerar resultado que te permitam ter a sua credencial, e com isso se tornar autoridade.

Quem está no **segundo estágio** precisa se preocupar com criar narrativas para contar sua história. O foco dessa pessoa é produzir conteúdo, mostrar seus resultados nessa produção de conteúdo e criar narrativas, por meio do copywriting, pra ser mais conhecida e percebida como autoridade.

Quem **já tem sua história** precisa compartilhá-la para gerar conexão. Aqui, a frequência será importante. A frequência com que você conta sua história se conectando com quem ainda está lá atrás, no caso de você vender a transformação que você mesmo teve. Ou a frequência de compartilhar os resultados que você gera. Além, claro de dar às pessoas a chance delas se aproximarem de você. Lembra Aque não existe mais marcas sem um rosto por trás.

Quem **já tem uma audiência** conectada precisa se preocupar com fidelizá-la. Para fidelizar você precisa mostrar seus valores, seu compromisso, sua excelência, e sua capacidade de realmente levá-la de um ponto A para um ponto B.

Quem **já tem fãs** precisa se preocupar com ser percebido como autoridade. Aqui, a forma como você se posiciona, tanto visualmente, quanto as palavras que usa, quanto a sua postura, tudo isso contribui ou atrapalha para formar sua versão de autoridade. Como eu te disse, no ZD eu coloquei absolutamente tudo que eu entendo como necessário para ter resultado no digital. Ser autoridade é um dos maiores desafios hoje, principalmente com o aumento da concorrência. A autoridade ela é formada não só com os resultados que você teve, mas com como você fala sobre eles e como você se comporta.

Quem **já é autoridade** precisa criar a monetização. Seja por meio de um produto novo na internet, seja usando suas redes sociais para aumentar os preços dos seus serviços no presencial, seja adicionando produtos na sua esteira de produtos de forma a fidelizar o seu cliente e sempre ter um novo produto pra vender pra ele.

E, quem **já monetiza** precisa ganhar escala, escala se ganha com apertar parafusos de produção de conteúdo, copywriting e lançamentos. Para escalar você precisa ter todas as etapas do processo funcionando com excelência, além de ter um produto que resolva a dor ou desejo de um grande público, pra que o mercado potencial seja grande.

RESUMO DO MÓDULO

Esse módulo foi para te passar uma **visão macro de marketing** e de como o jogo da internet e das vendas atualmente está sendo jogado. Falamos sobre **mentalidade, alinhamento de expectativas, visualização dos processos**.

Em resumo, para **aumentar a conversão** do seu produto ou serviço, você precisa sempre se lembrar de que **pessoas se conectam com pessoas**.

Se você não estiver com total foco no público, não haverá produto nenhum que possa te dar dinheiro.

Por outro lado, se você for uma pessoa obcecada por conhecer pessoas, entender pessoas, estudar pessoas, maior sua chance de fazer muito dinheiro na internet.

No fim do dia, **marketing é sobre pessoas**.

E temos as 4 etapas do relacionamento entre pessoas: **prospecção, conversão, fidelização e defesa da marca**. Entender as melhores ações para os clientes em cada etapa aumentará seus resultados.

Além disso, falamos sobre a importância da **humanização na venda**. Ninguém compra de uma logomarca. **Pessoas compram de pessoas**.

E também vimos que há 8 fases para sair do zero e escalar e fazer fortuna na internet: primeiro você tem um **problema**, aí você tem **resultados** com o caminho de decide seguir para sanar esses problemas, isso te dá uma **história** para contar, que cria **conexão** com o público que também quer ter esses resultados, da conexão vem a **fidelização**, depois a **autoridade**, aí surge a oportunidade de você criar um **produto** para vender na internet e, uma vez esse produto validado pelo público, você pode **escalá-lo**.