



A . F Ó R M U L A

# FLASH

*Descubra...*

COMO CRIAR  
PRODUTOS DIGITAIS  
**EXTREMAMENTE**  
**LUCRATIVOS** EM  
POUCAS HORAS



Marlon **Sanders**  
Fernando **Nogueira**

Fórmula **INÉDITA** no Brasil criada pelo  
**REI** do Marketing Passo-a-Passo

# SUMÁRIO

---

- Os Autores — 2
- 1.** Um plano de 12 passos. — 3
- 2.** Introdução: Tendo Ideias de Produtos — 24
- 3.** A lista de problemas — 36
- 4.** A Lista de Títulos — 43
- 5.** Pesquisa 12-Produtos — 45
- 6.** Sua Carta de Vendas Matadora ou Carta de Vendas em Vídeo — 53
- 7.** Crie um site com duas páginas usando... — 58
- 8.** Faça um esboço — 62
- 9.** Gravação de Áudio ou Vídeo — 68
- 10.** Teste — 73
- 11.** Faça Melhorias — 76
- 12.** Monetize isso — 78
- 13.** Expanda — 82

## Capítulo 0

# Os Autores



*"Eu ajudo pessoas que querem transformar suas vidas através do marketing digital. A CHAVE do meu sucesso foi ter desenvolvido a habilidade de vender produtos por anos e anos."*

## MARLON SANDERS

Conhecido como o Rei do Marketing Passo a Passo, é um palestrante, escritor e empreendedor americano que já rodou o mundo apresentando seminários sobre marketing digital.

Para você ter uma ideia, ele já palestrou para milhares de pessoas na Arena de Wembley na Inglaterra, palco de grandes shows de rock.

Ficou mundialmente famoso com seu best-seller "The Amazing Formula".

Ele é conhecido por ser o ÚNICO produtor a ter mais de 100 páginas com depoimentos REAIS de pessoas que já foram impactadas positivamente pelos seus diversos produtos já lançados que já faturaram e continuam faturando MILHÕES DE DÓLÁRES anualmente.



*"Eu acredito no poder que o marketing digital tem para mudar vidas. Eu sou a prova vida de que é possível viver exclusivamente de produtos digitais. E quero fazer você vivenciar essa transformação."*

## FERNANDO NOGUEIRA

Fernando "O Embaixador" Nogueira além de escritor e palestrante é um profissional com mais de 16 anos de experiência em internet e marketing digital. Além de criador da Centralize Studio, da Admais e do Faceturbo, tem em seu currículo passagens por Editora Abril, Conrad Editora e Tambor Digital. É MBA em Gestão Empresarial na BBS Business School, bacharel em Análise de Sistemas e Certified Customer Acquisition Specialist pela Digital Marketer.

No mercado de afiliação já lançou diversos produtos de sucesso através de modelos inovadores e com foco em monetização rápida. Está em uma busca incessante por inovação e novas tendências sendo considerado por diversos produtores do exterior como o "embaixador do mercado digital brasileiro". Nos últimos dois meses participou de dois dos maiores congressos americanos de internet marketing.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## Capítulo 01

# Um plano de 12 passos. E aí, qual é o plano cara?

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Você está a apenas 8 passos de criar seus próprios produtos em um flash

**E**ste capítulo contém uma visão geral do meu sistema para criação e comercialização de infoprodutos de forma super rápida.

Se você comprou este livro é porque vê potencial no mercado de infoprodutos.

Talvez você só queira fazer uma grana extra em meio período.

Talvez você aspire a um lançamento de produto grande ou vários menores.

Talvez você precise gerar leads (potenciais compradores) para uma empresa de marketing de rede.

Ou ainda pode ser um planejador financeiro, prestador de serviço, contador, quiroprático, corretor de seguros, coach ou ter outra profissão que almeja gerar leads. E você sabe como a venda de um produto digital poderia facilmente e rapidamente fazer isso por você.

Boa notícia: você está no lugar certo! No final do texto, encontram-se DEFINIÇÕES de várias palavras e termos. Então, caso se depare com alguma palavra a qual você não tem muita familiaridade, basta verificá-la lá.

*A primeira coisa que quero fazer é ensinar o sistema de  
“Big Picture”.*

*Entenda uma coisa: O valor de uma informação é medido através do valor que ela gera. Quanto maior a transformação que a sua informação gera, maior será o seu valor de mercado.*

*E isso é tudo que você precisa... por enquanto.*

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## A versão resumida da razão pela qual eu sou qualificado para ajudar você...

Em fevereiro de 1999 eu tinha US\$ 853 em vendas; em março US\$ 65.690,9; em abril US\$ 45.643,15 e em maio US\$ 26.256,50.

Em 1982, o mercado de petróleo quebrou. Justamente quando eu estava procurando o meu primeiro trabalho em tempo integral.

Empresas estavam literalmente demitindo funcionários. Então, eu trabalhei em serviços de vendas durante a noite e até mesmo de madrugada, enquanto lutava para construir um negócio durante o dia.

No meu último emprego, descobriram que eu fazia alguns “bicos” nas hora vagas e acabei sendo demitido por esse motivo. Fiquei chateado durante um tempo e foi algo realmente muito difícil pra mim.

Quando comecei no mercado de infoprodutos, escrevia cartas de vendas e fazia uma série de anúncios, mas ninguém comprava nada. Foi uma fase MUITO deprimente e frustrante.

Continuei tentando de tudo e enfrentando dificuldades. Cometi alguns deslizes, mas estava tão determinado a ter sucesso que ultrapassei todos os meus limites e trabalhei mais duro e com mais afinco do que a maior parte das pessoas pode imaginar.

Desesperado, acreditando ser minha última chance, gastei US\$ 5.000 em um treinamento de marketing.

Finalmente, obtive alguns resultados! Comecei a faturar de US\$ 50 a US\$ 100 todos os dias e através desses resultados, comecei a minha jornada como especialista em internet marketing.

Foi durante esse processo que fui capaz de descobrir os VERDADEIROS SEGREDOS das vendas de produtos digitais e que a maior parte das pessoas não sabe.

Logo em seguida tive a minha primeira grande virada. Em um belo dia faturei US\$ 1.680,70 com a venda de 25 produtos. Isso aconteceu no dia 22 de março de 1999. No dia seguinte, consegui o mesmo resultado.

Então eu tive dias de faturamento de 1876,00; 2479,00; 3215,00; 4958,00 e 7035,00 em 135 vendas em um dia. E US\$ 10.234,00 com 41 vendas em 19 de abril de 1999.

Passei a ganhar mais de 100 mil dólares por ano durante vários e vários anos, enquanto trabalhava apenas 30 minutos por dia.

E agora o meu papel é ajudar pessoas que desejam alcançar esse mesmo sucesso através de produtos digitais.

A CHAVE do meu sucesso foi desenvolver a capacidade de vender mais e mais produtos DURANTE ANOS.

## Eu criei esse produto usando exatamente os mesmos passos que vou ensinar aqui...

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

**Acredito que o seu objetivo ao comprar este livro é estar sempre em busca de informações novas e diferentes em vez de informações repetidas que você sempre vê por aí.**

É ISSO que este capítulo oferece a você. Novas informações e novas ideias.

Outra coisa que você queria e eu prometi eram instruções PASSO A PASSO. Neste capítulo, descrevo todas as etapas para você.

Você deseja algo que possa implementar e testar rapidamente, e as informações contidas neste capítulo vão proporcionar exatamente isso.

O manual que você está lendo agora começou como uma transcrição de uma fita de áudio. Sim, eu usei fitas naquela época, porque o CD ainda não tinha sido inventado!

Em seguida, APÓS as vendas do meu produto atingirem um nível elevado, decidi repaginar o produto e torná-lo maior. Eu sentia que as pessoas estariam mais propensas a comprar um manual (a transcrição do produto) do que apenas um áudio. E aos poucos esse produto foi se expandindo e ganhando capítulos extras.

Desde então, ele passou por várias revisões ao longo dos últimos 7 a 10 anos. E o que você está lendo agora está 100% atualizado com as últimas e mais recentes ideias e tecnologia.

O ponto é que, ao iniciar, você deve criar áudios e/ou vídeos rápidos e publicá-los online através de alguma plataforma de compartilhamento como SoundCloud, Vimeo, YouTube ou Amazon. Mais tarde, depois que o produto realmente se estabelecer, caso queira criar um manual escrito expandido, você poderá fazer isso através de transcrições e vou ensinar como fazer isso.

Gastarei praticamente todo o resto deste livro ajudando você a avançar na produção do seu produto e dominar seu tópico favorito. Mas atenção: este capítulo oferece os alicerces fundamentais para a criação do seu infoproduto.

## A Grande Chave

Você está lendo isso porque quer um resultado. E quer aprender com alguém que sabe o que está falando.

Prepare-se! Pois em apenas algumas frases, fornecerei informação útil e especializada que valerá muito mais do que você investiu nesse produto.

Então lá vai. Aqui está o segredo.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## 12

## Estes são os passos da Fórmula Flash

**NÃO** escreva um e-book para iniciar seus empreendimentos de publicação digital. Em vez disso, comece vendendo um arquivo de áudio de poucos minutos ou vídeos curtos com narração sobre slides.

Se as vendas forem boas, e **SOMENTE** se as vendas forem satisfatórias é que você pode progredir para um e-book, curso, site de

membros, webinar, série ou outra forma de produto. Além disso, você pode transcrever o arquivo de áudio e usar ISSO como a matéria-prima para o seu e-book, vídeos ou webinar.

Acredite: ninguém mais está ensinando isso. Se alguém estiver ensinando, você já sabe com quem eles aprenderam: comigo.

E eu aprendi isso da maneira mais difícil.

Então - aqui está o resumo do sistema.

1. Lista Resumida - Faça uma pequena lista de seus hobbies, interesses / paixões e histórico de trabalhos anteriores.
2. Faça uma pequena lista de problemas que você sabe como resolver de forma natural e prática.
3. Transforme cada problema que você pode resolver em um título chamativo para seu infoproduto.
4. Realize uma pesquisa 12-produtos.
5. Escreva sua carta ou vendas matadora ou carta de vendas em vídeo.
6. Crie um site com duas páginas usando templates ou alguma ferramenta específica.
7. Faça um esboço do seu processo de resolução de problemas, defina os passos e reúna o mais número possível de dicas.
8. Faça a gravação de áudio e/ou os seus vídeos rápidos.
9. Teste.
10. Faça melhorias.
11. Monetize.
12. Expanda seus lucros.

Na etapa 11, você pode transformar seu produto em um e-book, curso completo, vídeo, webinar, série, site de membros ou programa de coaching. Ou você pode também fazer a transcrição do áudio, a fim de agregar mais conteúdo ao seu material e dessa forma aumentar a percepção de valor. Outra excelente opção é oferecer uma boa quantidade de vídeos. Resumindo, você deve adicionar novos recursos ou criar novas versões que reforçarão e tornarão seu produto mais valioso (mais caro).

Talvez nesse momento você pode estar pensando: "Ah, até aqui você não disse nada de novo. Eu aprendi isso através de outros e-books gratuitos...". Ou algo do tipo.

**FÓRMULA FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Calma. Estou apenas começando. Ademais:

- 1. Eu sou a única pessoa que ensina você a PRIMEIRO criar e testar arquivos de áudio digital. Pelo menos, eu tenho sido por um longo período. Imagino que de alguns anos para cá outras perceberam essa grande sacada e me copiaram.**
- 2. Também sou o único a ensinar a pesquisa 12-produtos em um e-book. Aprendi isso com Benjamin Suarez em 1978. Ele apenas focava em grupos presenciais, enquanto eu fui pioneiro ao desenvolver a versão com pesquisas online. E não conheço ninguém que tenha feito isso antes de mim.**

## **OS DOIS MÉTODOS ACIMA SÃO OS PILARES DA FÓRMULA FLASH. ELES FAZEM TODA A DIFERENÇA DO MUNDO ENTRE SUCESSO E FRACASSO.**

Existem outros produtos que ensinam você a escrever, como criar e-books ou qualquer outra coisa.

Mas entenda isso agora. Até você ter certeza que um produto tem potencial de vendas, isso não vale nada; é inútil. E a menos que você faça o que eu estou dizendo, as chances são de que você esteja gastando uma tonelada de tempo criando um produto que não fará sucesso.

O que você prefere? Gastar tempo, energia e dinheiro criando e aprimorando um produto que você SABE que irá vender ou você quer dar um tiro no escuro?

FATO: No mundo industrial, as chances de um novo produto ser bem-sucedido são de uma em 21, ou seja, por volta de 4,7%.

FATO: No mercado digital suas chances são de 1 em 7 (14%). Isso também é algo que ninguém mais te conta. Você deve estar preparado para tentar 7 vezes. No entanto, se usar o método de pesquisa 12-produtos que eu ensino aqui, você tem uma boa chance de melhorar as probabilidades de sucesso.

Ninguém mais ensina a pesquisa 12-produtos. Ao usar esse método você terá mais facilidade para descobrir que tipo de produto seu cliente quer comprar, isto é, qual é o tipo de informação eles realmente estão buscando.

Se você optar por fazer qualquer tipo de pesquisa antiquada, você NÃO está seguindo a fórmula. Uma pesquisa tradicional não serve para isso. Há apenas uma pesquisa que eu endosso para este fim e essa é a pesquisa 12-produtos.

OK, dito isso, vamos realmente nos aprofundar no processo de criação de um produto.

## Aqui estão doze passos da FÓRMULA FLASH

Quero te mostrar como fazer tudo de forma econômica. Não é hora de gastar muito dinheiro ou tempo nesse processo.

Em primeiro lugar, nosso objetivo será a criação de um produto de informação.

Especificamente, vou ensinar como criar gravações e relatórios de áudio ou pequenos cursos em vídeo. Primeiro falarei sobre infoprodutos em geral, depois vou explicar por que recomendo esse tipo de conteúdo.

Além de vídeos e áudios, outra opção são os chamados GUIAS DE REFERÊNCIA - conhecidos nos EUA como Cheat Sheet, porém ainda pouco conhecidos no Brasil - como muitos profissionais fazem.

Os infoprodutos têm uma grande margem de lucro. Em outras palavras, não há um referencial como em outros mercados onde você deve calcular estoque, matéria prima, despesas com logísticas, entre tantas outras coisas. Não há uma ciência para definir o custo de uma gravação de áudio ou de um curso em vídeo, isso estará sempre relacionado à transformação que o seu conteúdo oferece, certo?

Essa é a razão pela qual eu gosto de infoprodutos. Quando eu vendia fitas de áudio e manuais impressos, geralmente multiplicava o meu preço de custo por 10 ou 20 vezes. Agora, não há nem um custo fixo para entregar meus treinamentos online. Então, defino os preços baseado em minhas pesquisas de mercado visando o maior lucro possível.

Agora, você pode estar se perguntando se em alguns casos meus produtos não são muito caros. E a resposta é não. A razão é simples: você não está vendendo fitas, CDs ou papel. Você está vendendo informação. E o valor da informação depende unicamente dos resultados finais gerados por ela. Lembre-se: quanto maior o resultado que a sua informação gera, mais valiosa ela se torna.

Na verdade, as margens de lucro dos produtos de informação são cruciais para seu sucesso. Aqui está o porquê.

Essas margens te ajudarão a ganhar dinheiro de forma imediata ou, pelo menos, aumentarão



as chances disso se tornar realidade. Ademais, quanto maior o seu lucro, mais você poderá investir em publicidade e maior serão as comissões que você poderá pagar para os afiliados.

Deixe-me compartilhar com você um grande segredo sobre como ganhar dinheiro com infoprodutos.

*"Quanto maior o problema, maior será o preço para a solução."*

— Ben Feldman

Ben Feldman foi chamado de “o maior vendedor do mundo” pelo Guinness Book dos Negócios. Eu não sei se ele ainda detém essa marca. Ele, inclusive, pode até estar aposentado nesse momento, mas por muitos anos ele vendeu mais seguros do que qualquer pessoa no mundo.

Ben teve algumas claras filosofias de vendas. Uma de suas frases favoritas era: quanto maior o problema, maior será o preço para a solução. Então você tem que se preocupar em resolver os problemas que vão lhe gerar maior renda.

Em meus seminários, explico isso da seguinte forma. Eu seguro uma nota de US\$ 10 e pergunto quem gostaria de me pagar os mesmos US\$ 10 por ela. Ninguém nunca responde. Então eu pergunto quem gostaria de me pagar cinquenta centavos ou um dólar essa mesma nota.

Todas as vezes recebo uma grande quantidade de compradores! Essa é a sensação que você deve passar ao seu cliente quando mostra um produto. Ele deve ter a percepção que o que você oferece vale muito mais do que a quantia que está sendo cobrada.

Agora, a razão pela qual vou ensinar você a fazer gravações de áudio com manuais (a partir de uma transcrição do áudio) ou pequenos vídeos é que estes são os dois formatos mais fáceis, mais rápidos e mais baratos para oferecer suas informações. E o melhor de tudo é que você pode entregar todo material online a um custo beirando ao zero.

Na escola de pensamento “Lean Startup”, seguida por empresas como as do Vale do Silício, isso é chamado de PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL.

Exatamente. Até mesmo grandes empresas com algo entre 10 a 50 MILHÕES de dólares de capital inicial AINDA optam por começar com um produto minimamente viável. Em outras palavras, eles fazem o produto mais BÁSICO possível APENAS para descobrir se ele vai vender (ou seja, se é viável... se as pessoas vão pagar por ele).

Uma grande razão pela qual eu gosto tanto de gravações de áudio ou vídeos é que, além de ser muito fácil de criar e entregar online, você pode transformá-los em e-books através de

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

uma simples transcrição sem precisar gastar muito com isso.

Existem vários serviços e sites que oferecem isso. Nos velhos tempos, levava 2 ou 3 semanas para uma transcrição ser feita. Hoje em dia, a mesma leva uma semana ou uma noite, dependendo do quanto você está disposto a pagar.

Com uma gravação de áudio e uma transcrição, você está pronto para entregar o seu produto online. Ou, se preferir, você pode fazer vídeos rápidos de uma forma que vou explicar mais a frente.

Esse tipo mais simples de produto permite que você publique um anúncio e só efetivamente crie o produto caso você receba pedidos. Imagine isso: você liga o computador antes de ir dormir à noite. Na manhã seguinte, ao acessar o PC, depara-se com alguns pedidos. Então, nesse momento, você faz a criação do produto, envia para uma plataforma de hospedagem de cursos e em poucas horas você pode tornar o produto disponível, literalmente, EM POUCOS MINUTOS, como eu prometi.

**Eu PROMETI mostrar a você como criar produtos em POUCOS MINUTOS, e é isso que eu estou FAZENDO.**

Os primeiros passos desta fórmula ajudarão você a descobrir boas ideias para o seu produto. Se você já tem um negócio bem-sucedido e simplesmente deseja criar um produto de informação como um gerador de leads, você pode pular alguns passos à frente.

No decorrer do livro me aprofundarei em cada uma dessas etapas-chave. Mas aqui está o processo básico em poucas palavras:

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## Passo Um: Lista Resumida - Faça uma pequena lista de seus hobbies, interesses e histórico de trabalhos anteriores.



O que você gosta de fazer? O que você conhece muito bem? Para quais tipos de conselho as pessoas te procuram? Como você gasta seu tempo livre? Ou o que você FARIA se você tivesse tempo livre? Qual sua maior paixão na vida? Ou qual PODERIA ser sua maior paixão na vida? Em quais assuntos você sempre teve interesse? Quais hobbies você teria se você tivesse tempo?

O melhor é vender produtos relacionados a sua paixão. Trabalhar com o que você gosta facilita o processo de pesquisa e desenvolvimento e facilita o seu trabalho.

Por exemplo, um bom amigo meu tem tido dificuldade na venda de um determinado produto. Durante nossa conversa identifiquei que ele não tem a menor afinidade com o tema desse produto. Descobri que a paixão dele está em uma área totalmente diferente... longevidade, ervas e vitaminas. Isso é um grande campo para ele.

Então meu conselho foi parar de vender o produto que ele não está apaixonado e se dedicar a criar e vender algo novo em um campo que ele tenha paixão. Agora, se você é alguém que literalmente não tem interesses ou paixões, apenas escolha trabalhar com algo que ao menos ache interessante. Entretanto, devo admitir que a maior parte das pessoas bem-sucedidas que conheço vende algo relacionado à sua paixão.

Vou gastar um bom tempo falando sobre este ponto especificamente. Ele parece ser o ponto onde muitos iniciantes encontram dificuldade. Então, se neste momento, você não tem certeza de qual produto criar, não se preocupe. Voltarei a este assunto nas próximas páginas.

Nem sempre é fácil encontrar um tópico que você tem paixão, habilidade, conhecimento ou experiência e que tenha potencial de fazer muitas vendas. Mas seja persistente e faça pesquisas antes de descartar qualquer tema. Às vezes as ideias mais simples são as que geram os melhores resultados.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



## Passo Dois: Faça uma pequena lista de problemas que você sabe como resolver de forma natural e prática.

Se você quer CHAMAR A ATENÇÃO das pessoas e fazê-las se interessar pelos seus produtos você precisa tocar nos seus

DESEJOS, em suas DORES e seus PROBLEMAS.

Deixe-me dar um exemplo. Uma das coisas minhas maiores habilidades é escrever cartas persuasivas. Então frequentemente as pessoas me procuram para conselhos sobre isso.

Quais problemas você sabe como resolver melhor do que a maioria das pessoas. Um ótimo sinal é perceber que muitas pessoas lhe pedem conselhos ou ajuda nessa área. Faça o chamado brainstorm e separe uma lista com essas ideias. Escreva tudo que vier a sua mente e não critique nenhuma das suas ideias neste momento. Quanto mais ideias, melhor.

Entenda como existem oportunidades em qualquer nicho. Darei alguns exemplos práticos que se alinham com o meu ponto de vista: meu pai construiu e pilotou aeromodelos. Estes aviões são bem caros de construir. E ele sabe fazer algo que a maioria das pessoas não sabe: consertar esses aviões depois de terem caído ou sofrido algum tipo de incidente.

Outro exemplo. Estava conversando com um homem no outro dia e ele disse: “Marlon, que negócio eu posso começar? Eu não tenho a sua experiência”. Perguntei a ele o que ele fazia para viver. Ele disse que era geólogo. Então sugeri que ele elaborasse ideias baseadas em sua experiência como geólogo. **Vou explicar como fazer isso ainda.**

Agora, se você simplesmente não acredita que sabe alguma coisa de valor sobre qualquer assunto, não se desespere. Vou lhe mostrar como você ainda pode criar um produto de informação através de uma parceria com outra pessoa. **Chegaremos nisso em um minuto.**

Preste atenção: você não precisa ter grandes conhecimentos sobre um assunto para criar um produto se você entrevistar alguns especialistas da área. Se você tem paixão por um tema e não tem experiência suficiente para criar um bom infoproduto e/ou deseja lançar antes de todos um produto sobre um assunto que está bombando, mas não sabe praticamente nada: **USE ESSA TÁTICA!**

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Entretanto, em geral, o melhor e mais seguro caminho para o sucesso é vender algo relacionado a algum assunto que você domine.

## Passo Três: Transforme cada problema que você pode resolver em um título chamativo para seu infoproduto.



Vamos pegar o exemplo do meu pai. Uma vez que ele pode mostrar às pessoas como consertar aeromodelos caros de forma barata, o título do produto dele seria: Como economizar milhares de dólares consertando você mesmo seus aeromodelos quebrados - mesmo que você ache isso impossível.

Aqui vão duas dicas:

1. O título deve começar com a palavra “como”
2. O título deve incluir um benefício. No exemplo do meu pai, o benefício era “economizar milhares de dólares”.

Aqui está o que eu sugeri para o geólogo: Geólogo renomado revela fraudes em investimentos de petróleo - e o único caminho certo para possivelmente ficar rico.

Agora é sua vez. Pegue cada um dos problemas que você pode resolver e transforme cada um deles em um título “como fazer”.

Vou dizer onde é possível encontrar alguns grandes títulos: Olhe para os títulos de revistas nas bancas de jornais e anote os que chamam mais sua atenção. A mesma coisa vale para a Seleções (Reader's Digest): <http://www.selecoes.com.br>.

Ou, caso esteja vendendo para algum nicho específico, repare nos títulos das publicações mais vendidas ou livros da sua área. Use-os como modelos na criação de suas headlines atraentes. Um passeio até a livraria mais próxima, provavelmente, irá encher sua cabeça de ideias.

Observe as chamadas dessas publicações e use-as como um modelo ou padrão para a formação das suas. Perceba: os títulos são **IMPORTANTES** neste negócio. Você pode alterar sua margem de lucro apenas usando um título diferente.

Se um produto não está vendendo bem, a **PRIMEIRA COISA** a ser feita é tentar um título diferente. **ATENÇÃO!** Esse conceito é tão importante que não posso deixar de frisar. Se um produto não está vendendo bem, a **PRIMEIRA COISA** que você deve fazer é mudar o título.

O caminho certo para o sucesso é **VENDER** ou **OFERECER ALGO QUE JÁ ESTEJA FAZENDO SUCESSO**. É muito arriscado começar com um produto nunca comprado. A melhor coisa a fazer é observar o mercado e descobrir no que os clientes já estão gastando dinheiro e lançar algo na mesma linha.

Isso significa que você precisa olhar para os infoprodutos, relatórios, vídeos, aulas e treinamentos que as pessoas em seu mercado-alvo, área de interesse ou campo já estão comprando. Se não houver nada sendo vendido nesse nicho talvez você deva procurar um novo campo.

É muito arriscado ser um pioneiro. Descubra o que as pessoas já estão comprando e venda algo semelhante. Se os títulos dos seus produtos forem criados em torno de problemas que as pessoas já têm e **QUEREM** resolver, as vendas acontecerão. Se você não tem certeza, tudo bem. Apenas vá até a etapa quatro e faça uma análise.

O princípio básico é encontrar um tema promissor que as pessoas estejam interessadas e **DESEJAM** uma solução. É assim que você os leva a responder a sua mensagem e a comprar.

Em alguns casos, você pode até mesmo dar o produto de graça com o objetivo de gerar uma lista de possíveis clientes. Você pode testar ambos os métodos e ver o que funciona.



## Passo Quatro: Realizar uma pesquisa 12-produtos

Crie uma lista com 12 opções de nomes de produtos e faça uma pergunta simples: qual desses produtos você estaria disposto a comprar nos próximos dias? Peça para que seus amigos votem ou peça a colaboração

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

em redes sociais. Você também pode enviá-la para as pessoas inscritas em sua lista, caso você tenha uma.

Se você já tem clientes que compraram algo relacionado ao tema da sua pesquisa, melhor ainda. O ideal é obter votos de pessoas que tenham real interesse no assunto do seu produto.

Uma amiga minha fez isso com uma lista de títulos para seu novo livro e publicou o título vencedor. O resultado? 750.000 cópias vendidas e ela se tornou uma milionária.

Outra coisa que faço é colocar a pesquisa no meu site e oferecer um relatório em PDF **gratuitamente** a quem responder .

Vou lhe dar uma regra que fará você economizar uma tonelada de tempo, dinheiro, energia e esforço.

**NUNCA CRIE UM PRODUTO ANTES DE FAZER UMA PESQUISA 12-PRODUTOS COM SEU MERCADO ALVO.**

Eu não posso deixar de enfatizar muito isso. Se você acabou de criar um produto sem pesquisar antes, suas chances de cometer um erro são altas. Fazendo primeiro uma pesquisa 12-produtos, você coloca as probabilidades a seu favor.

Eu sempre envio para minha lista um e-mail e nele exibo todas as opções de títulos que criei e peço às pessoas para selecionar o produto que eles comprariam se estivesse disponível hoje. Você pode publicar este levantamento em fóruns relacionados ao seu produto ou serviço e oferecer um brinde gratuito para quem responder. Outra forma que funciona muito bem é criar enquetes no Facebook.

Sempre que possível ofereça uma recompensa e premie as pessoas que responderem. Quanto melhor sua recompensa, maiores serão as respostas. Uma ideia que funciona muito bem é oferecer uma cópia do seu produto já finalizado a todos aqueles que responderem a sua pesquisa.

Pessoalmente, eu prefiro relatórios gratuitos, pois já tenho alguns escritos. Este é provavelmente um bom uso para esses produtos mais antigos. Se você não tem nada para oferecer, existe a opção de oferecer algum material desenvolvido por terceiros, desde que haja consentimento.

Muitas pessoas travam nesse momento, por isso é tão importante falarmos insistentemente sobre isso.

Não importa como você faça, é extremamente importante fazer a pesquisa. A razão é que em uma pesquisa as pessoas dizem O QUE elas querem comprar. Então você volta e vende a elas

**FÓRMULA FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

exatamente isso. O segredo do marketing é dar às pessoas a oportunidade de comprar o que elas já disseram a você que querem comprar.

Se você está tendo problemas para vender um produto, provavelmente é porque o produto é difícil de vender ou as pessoas simplesmente não querem comprá-lo. Nosso papel não é se preocupar com o que as pessoas “precisam”. Nosso papel é desenvolver produtos que as pessoas QUEREM comprar.

A maneira de descobrir o que elas querem é através da pesquisa 12-produtos. Mas tenha cuidado de fazer uma boa segmentação. Você não deve enviar uma pesquisa sobre peças de carro a um comprador de livros. Você deve fazer uma pesquisa sobre peças de carros para compradores de peças de carros. E de livros para compradores de livros. E ainda assim, seja sempre específico. Não faça pesquisas sobre títulos de ficção para leitores de não-ficção.

Você pode encontrar nos mecanismos de busca um zilhão de fóruns online para publicar suas pesquisas, além de diversos grupos em redes sociais.

Existe um equívoco em relação a prioridades que impede muitas pessoas de avançarem na criação do seu produto. Muita gente não consegue sair do zero por não saber quais assuntos deve abordar na concepção desse material. Bobagem! Se você fizer uma pesquisa 12-produtos saberá exatamente o que o mercado deseja, depois basta começar a coletar um material que resolva as maiores dúvidas, preocupações, problemas ou reclamações das pessoas em relação ao tema em questão. Siga essa lógica e o seu caminho será bem mais fácil.

Muitas pessoas podem achar que fazer uma pesquisa é algo difícil. Mas com redes sociais ou com o Google Docs, essa tarefa se tornou muito simples. Tenho certeza que se você realmente QUER fazer o seu levantamento, você encontrará uma MANEIRA de fazê-lo!

## **Passo Cinco: Escreva a carta ou vendas matadora ou carta de vendas em vídeo.**

A carta de vendas deve ser produzida antes de todas as outras tarefas. Isso é crucial, pois dessa forma você criará um produto que cobre todos os pontos prometidos em seu material publicitário.

Escrever uma carta de vendas não é uma tarefa tão simples, mas qualquer pessoa com o mínimo de orientação consegue fazer. Se você encontrar alguma dificuldade com esse processo, não se preocupe. Nesse endereço <http://www.formulaflash.com.br/carta> darei alguns exemplos que poderão te ajudar.

Você pode adaptar sua carta de vendas para uma carta de vendas em vídeo. Esse é um processo relativamente simples e você pode fazer isso inserindo sua narração sobre alguns slides ou usando algum site como o <https://www.powtoon.com>.

## Passo Seis: Elaborar um site de duas páginas usando templates pré-existentes

A minha concepção de um bom site para projetos desse gênero é bem simples. Você não precisa de nada além de duas páginas. Só isso. Uma para a carta de vendas e outra para a página de obrigado / download. Seja simples e objetivo. Se o seu produto for bom e realmente resolver os problemas do seu público alvo, as pessoas comprarão independente de páginas super elaboradas.

Hoje meus sites são mais elaborados, inclusive com páginas de depoimentos e outras coisas, mas quando estava no começo, eu não tinha tudo isso e mesmo assim, vendia bastante. Apenas uma carta de vendas promissora e uma página de obrigado são mais do que suficientes para começar.

Existem muitos softwares disponíveis e serviços incríveis que podem te ajudar. Para citar apenas alguns: OptimizePress, Clickfunnels, Instabuilder, 10-Minute Pages, Thrive Themes; e ainda estou deixando de fora um milhão de outros.

Criar páginas online não é mais um problema. A cada dia que passa, essa tarefa fica mais rápida, mais simples ou mais fácil. Tenho visto as pessoas criarem sites bonitos e sofisticados em apenas uma hora. Isso é surpreendente.

## Passo Sete: Faça um esboço do seu processo de resolução de problemas, passos e dicas.

Faça a contagem dos votos de sua pesquisa 12-produtos. Qual foi a ideia vencedora?

Com o resultado em mãos, é hora de criar um produto sobre o assunto. Como? Criando um esboço (ou mapa mental) detalhado de todos os passos necessários para resolver o problema. Inclua dicas, sugestões e ideias.

Estruture seu material de forma a orientar seu cliente a sair do zero e avançar até o seu objetivo através de um passo a passo. Se você já conhece bastante o assunto, você não

precisa seguir um script de palavra por palavra. Seja espontâneo, mas delimite os assuntos de cada aula para você não perder a linha de raciocínio e nem viajar demais.

Antes de irmos adiante, quero ensinar o que fazer se você esgotar o seu cérebro e não conseguir chegar a qualquer conteúdo de valor.

Primeiro de tudo, você provavelmente está desvalorizando a sua experiência e a sua bagagem. Porém talvez você esteja inseguro por não ser reconhecido como um especialista. Mas afinal o que é um especialista? Para mim uma pessoa que leu um livro ou fez um treinamento sobre algo que eu não sei já se torna especialista em relação a mim.

Na realidade, a partir do momento que você resolver o problema de alguém, ninguém se importa de onde exatamente você tirou a solução. As pessoas se importam se você TEM a solução. É claro que existem pessoas mais qualificadas do que você no mundo sobre esse assunto. Mas adivinhe? Elas não estão criando infoprodutos enquanto você está. Isso lhe dá uma grande vantagem.

Eu não estou defendendo o compartilhamento de ignorância. Não finja dominar um assunto que você desconhece. Mas o que eu percebo ao conversar com as pessoas é que normalmente não é isso que acontece. Em geral, as pessoas passam a vida inteira praticando um hobby ou em uma carreira, mas não valorizam o conhecimento adquirido.

Então, o grande passo é valorizar as informações, know-how e experiências adquiridas.

Mas vamos dizer que mesmo depois de tudo que falamos, você ainda se sinta no zero, o que você faz? Vá até a biblioteca mais próxima e faça uma grande pesquisa (hoje em dia essa biblioteca fica dentro da sua casa e se chama Google), reúna e compile a maior quantidade possível de informações e só pare após se convencer de que já se tornou um especialista no tópico em questão. Então crie o produto.

A terceira opção é encontrar algum especialista no tema que você deseja e criar um produto em parceria. Tudo que você precisa é de uma hora do tempo dessa pessoa ao telefone ou no Skype. Faça perguntas detalhadas sobre como resolver o problema ou como os seus futuros clientes poderão obter os resultados esperados. Absorva o máximo de informação que essa pessoa puder te passar. Ah, e o passo mais importante é gravar a ligação.

Você pode gravar ligações usando diferentes ferramentas para gravar chamadas do Skype. Há “Gravador de Chamada” para Macs, “Pamela for Skype” para PC e muitos outros.

Eu uso apenas o Camtasia. Essa ferramenta, de fato, não é barata. Contudo, detém um valor incrível, já que é o ÚNICO software que eu uso mais e mais e mais. E sim, eles têm versões para Mac e PC.

## Passo Oito: Faça a gravação de áudio e/ou os seus vídeos rápidos.

Até agora você já fez sua pesquisa e identificou tópicos promissores em fóruns ou no Facebook, encontrou reclamações e dores comuns no nicho, além de ter criado uma lista dos produtos relacionados mais vendidos para enfim identificar o que a sua audiência deseja comprar.

Em seguida, antes de qualquer outra tarefa, você criou sua carta de vendas.

Vou repetir quantas vezes forem necessárias:

Você deve escrever sua carta de vendas ou carta de vendas em vídeo PRIMEIRO.

Depois de adquirir experiência, você poderá apenas definir os tópicos que serão abordados em seu produto para depois criá-lo e, por fim, terminar a carta de vendas.

Inicialmente, você deve fazer sua carta de vendas ANTES. Caso contrário, você criará um produto e perceberá que ele tem muito pouco “sales punch” (pouco apelo comercial).

Estamos falando aqui de VALOR PERCEBIDO. Seus clientes sempre devem achar que o preço de venda do seu produto é menor do que o benefício oferecido.

Por exemplo, se eu te vender por US\$ 1 um relatório de apenas uma página com um passo a passo para ganhar suas primeiras comissões na internet você provavelmente ficará satisfeito, afinal, isso não custou nada.

Por outro lado, se eu cobrasse US\$ 100,00, você talvez ficasse insatisfeito. Por mais que o conteúdo fosse bom, grande parte das pessoas não conseguiria entender como uma simples página pode custar tanto dinheiro.

As pessoas julgam ou avaliam as informações por critérios equivocados. Para mim, o que importa é se a informação funciona e não quantas páginas ou quantas horas de gravação ela tem.

Vamos dizer que eu te entregue uma pequena fórmula escrita em um pedaço de papel: “Vá para a pista de corrida. Aposte apenas em cavalos brancos de número ímpar. E você ganhará 3 vezes mais do que apostou. Você triplicará seu investimento.”

Óbvio, não existe uma fórmula assim. Mas imagine que isso existisse e realmente funcionasse. Você se importaria se isso fosse entregue em um papel amassado, se importaria se houvesse erros de português? NÃO! Afinal, o objetivo disso é fazer você ganhar as apostas e transformar 1 milhão de dólares em 3 milhões em um piscar de olhos. Tudo depende do propósito.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

*O valor da informação é obtido através do resultado alcançado.*



Por outro lado, digamos que você encontre um curso de 3.000 páginas sobre corridas de cavalos com cada método de aposta possível. O autor realmente se superou na criação desse material. Mas quanto é que isso vale para você?

O que você prefere? Um curso super bem elaborado, mas sem a garantia de resultados ou um simples pedaço de papel que garante a multiplicação do seu dinheiro? Eu sei qual é a minha escolha. E você, qual escolheria? Pense nisso.

## A arte é criar valor **PERCEBIDO**

O tamanho ou a beleza de um produto se torna menos relevante quando você realmente entrega um conteúdo transformador.

Eu garanto para você que marketing é fácil. Embora haja uma série de nuances que você deve aprender, os princípios são muito simples.

- Você define um público alvo,
- Você descobre o que ele quer,
- Você dá a ele uma razão para comprar de você,

No entanto, muitos consumidores não enxergam muito valor em um produto pequeno e simples. É por isso que quando você cria sua versão de lançamento, você normalmente capricha na carta de vendas para torná-lo mais atrativo.

Pois seguindo a Fórmula Flash você:

**PRIMEIRO:** testa o produto para saber se sua carta de vendas funciona e se você acertou na sua IDEIA do produto.

**SEGUNDO:** se você acertou, ENTÃO você pode voltar ao trabalho e aumentar o valor percebido do seu produto antes de fazer um lançamento maior, promovê-lo com anúncios ou criar versões maiores (**upesells**).

FÓRMULA **FLASH!**  
[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Vídeos, gráficos agradáveis, uma transcrição bem formatada, uma página de download atraente. Tudo isso aumenta o valor percebido de um produto. Até mesmo a inclusão de depoimentos na página de vendas de um produto aumenta seu valor percebido POR CAUSA da prova social. Somos seres sociais e prestamos atenção a essas coisas.

No mercado de hoje, muitas vezes, as pessoas percebem que VÍDEOS têm mais valor do que um PDF. Então, o que alguns profissionais fazem é criar um PDF e oferecer em conjunto com alguns vídeos. Isso pode ser vendido por US\$ 7,00, US\$ 17,00 ou US\$ 27,00.

Em seguida, no upsell você pode oferecer vídeos mais completos e detalhados.

Outros vendem os vídeos imediatamente porque eles tendem a ter maior valor percebido. E então eles vendem materiais complementares como upsell.

Outros vendem softwares e um treinamento como complemento.

Não há receita de bolo para isso. Teste sempre e faça o que funciona para você. Nesse momento você deve criar um áudio com uma transcrição PD ou fazer vídeos rápidos. Ou uma combinação de ambos.

O que eu não recomendo é a venda de um áudio sem uma transcrição a menos que você esteja vendendo por um preço realmente baixo ou em um mercado de baixa concorrência, onde a demanda é maior que a oferta.

Eu não recomendo que você crie produtos no nicho de internet marketing, pois nele o fornecimento de produtos excede a demanda. Assim, os clientes são muito exigentes. No mundo ideal, você quer vender para um público que é subfornecido com informações.

Tudo se resume de fato à oferta e à demanda. Quando você em um mercado onde a demanda excede muito a oferta, a vida é boa e o dinheiro flui facilmente.

Quando você está no lado da oferta, onde há muito mais oferta do que demanda, a concorrência é feroz e você tem que trabalhar muito mais na criação e venda de seus produtos ou serviços.

Se você quiser criar MÁGICA em sua vida, descubra como se mover do lado da oferta para o lado da demanda da equação. Oferecer produtos com alta procura em um mercado de baixa concorrência mudará a sua vida.

Até certo ponto, é isso que meu método de pesquisa 12-produtos faz por você. Essa é uma maneira mecânica de criar produtos onde há forte demanda.

No entanto, se o público geral para o qual você está vendendo é martelado com oferta após oferta e a competição por atenção é feroz, você ainda está do lado da oferta da equação. Não me interprete mal: você ainda pode fazer um monte de dinheiro com isso. Você apenas terá que trabalhar muito mais e os seus clientes serão muito mais exigentes.

**FÓRMULA FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## Passo Nove: Faça o teste

Agora que você tem um PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL (isto é, uma versão básica, mas vendável) criado, você pode fazer um teste de mercado para descobrir o seu potencial de vendas.

## Passo Dez: Faça melhorias

Se as vendas forem positivas, você pode expandir ou melhorar o produto adicionando gráficos, adicionando vídeos ou melhorando-o de alguma outra forma.

Se não vender bem, você pode então melhorar a sua carta de vendas ou carta de vendas em vídeo para ver se consegue melhorar as conversões.

Se você estiver usando seu produto para gerar leads e ele está cumprindo seu papel a risca, isso é ótimo. Caso ele esteja decepcionando, você deve aprimorar sua página de download e a headline.

Ter um ótimo produto não garante seu sucesso em vendas. O que um bom produto garante é uma quantidade menor de reembolsos e um aumento na base de clientes fiéis.

Se o seu produto não está vendendo, há algumas opções prováveis:

- Ele não é relevante para o público alvo e houve alguma falha na condução da sua pesquisa 12-produtos.
- Sua carta de vendas precisa ser revista. Normalmente, a falta de vendas é causada por uma carta de vendas ineficiente ou uma headline inadequada.

Agora é a hora de ver se o seu produto pega embalo. Ou as pessoas se interessarão e comprarão ou não.

## Passo Onze: Lançamento

Agora você pode lançá-lo, criar uma campanha publicitária madura no Facebook, fazer anúncios de geração de leads no Instagram ou Twitter e captar afiliados.

## Passo Doze: Expanda seus lucros

### Pontos-chave para lembrar

Lembre-se disso:

- Preste atenção às pessoas que realmente FAZEM o que estão dizendo;
- Preste atenção às pessoas que SABEM como fazer e podem ensinar você a fazer o mesmo;
- Preste atenção às pessoas fazendo isso parecer simples - porque realmente é;
- Avalie um produto pelos resultados que você obtém quando você o usa. Não quão bonito é. Não pela capa. Não pelo título. Nem mesmo pela reputação do autor ou quantas pessoas o apoiam.



Quando comecei neste negócio em 1978, eu era péssimo. Minhas primeiras cartas de vendas estavam todas erradas e não funcionavam. Meus anúncios não faziam efeito. Nada funcionou para mim nesse sentido. Mas eu continuei nisso. E foi assim que me tornei competente.

Hoje sei que meu material é testado pelo fogo da experiência. Eu sei que funciona. Eu sei onde estive, de onde eu vim, onde estou hoje e como cheguei aqui. E eu me sinto bastante confiante de que posso compartilhar isso com as pessoas.

Se você avaliar esse ebook de acordo com os resultados que obtiver após seguir todos os seus passos, você descobrirá que essa é uma das melhores compras feitas na sua vida.

Aproveite este produto. Leia várias vezes. Faça anotações. E então crie seus produtos.

Repita os procedimentos quantas vezes forem necessárias.

Muito sucesso,

Marlon Sanders

FÓRMULA **FLASH!**

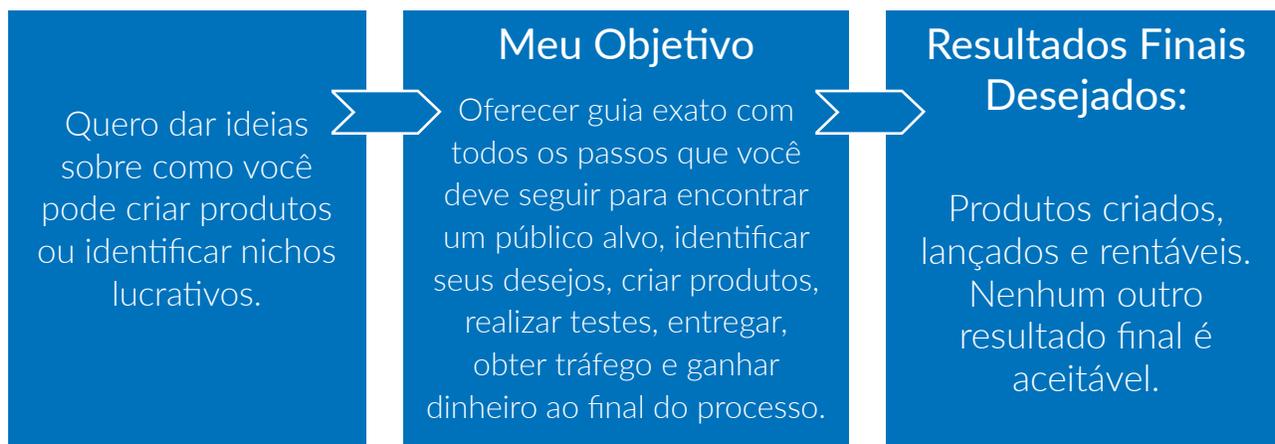
[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## Capítulo 02

# Introdução: Tendo Ideias de Produtos

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Um: Lista Resumida - Faça uma pequena lista de seus hobbies, interesses e histórico de trabalho anterior



Se você já tem um negócio e deseja apenas criar um GERADOR DE LEADS, então pule direto para o passo dois. Embora haja informações muito interessantes por aqui, o próximo passo é mais indicado para o que você precisa.

Agora, se você ainda não escolheu seu NICHOS ou seu público-alvo, aqui estão alguns EXEMPLOS:

### - Mágico.

Eu poderia fazer anúncios no Facebook para criar uma lista para esse pequeno, porém apaixonado nicho e enviar reviews sobre produtos de mágica com meu link de afiliado.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Em seguida, poderia fazer uma pesquisa 12-produtos com ideias específicas para esse mercado para então me dedicar ao lançamento da ideia vencedora.

Mais uma vez, recomendo que você tenha afinidade com o nicho e conheça o seu funcionamento antes de começar. Como fez meu amigo Martin Howey, ex-presidente de uma associação nacional de mágicos que lançou um treinamento de US\$ 5.000 nesse nicho.

Essa é a prova de que você PODE vender produtos de ticket alto sobre qualquer assunto, desde que o seu gancho seja suficientemente bom ou você seja uma autoridade.

## - Jogador de xadrez.

Eu poderia criar uma lista com enxadrista e enviar reviews de livros ou cursos com meus links de afiliado. Ainda poderia ter um pequeno blog com análises de novos produtos ou cursos de formação, além de divulgar eventos desse mercado.

Este talvez não seja um mercado tão concorrido, então suponho que, com bom conteúdo, o blog iria bem no Google, mesmo sem todos os truques de SEO.

Se as coisas comesçassem a caminhar, poderia lançar algum pequeno ebook e ganhar muitos leads com isso ou poderia lançar uma série de pequenos produtos.

Acontece que SEI que as pessoas gastam dinheiro em infoprodutos nesse nicho, porque eu gasto. Eu comprei um monte de produtos digitais sobre xadrez de um cara que era um Grandmaster de baixa classificação. Isso significa que ele era bom, mas certamente não incrivelmente excepcional.

EU DUVIDO que ele era o cérebro por trás dos produtos digitais. Meu palpite é que algum empreendedor digital fez um acordo com ele para comercializar os seus produtos.

Você pode fazer a mesma coisa. Encontre alguém com grandes produtos que não sabe como comercializá-los e ofereça 4%, 10% até 30% das vendas ou lucros líquidos.

Isso é totalmente negociável. Se alguém não está faturando absolutamente nada, qualquer renda extra, sem precisar trabalhar, é como ganhar na loteria.

A MAIORIA das pessoas que tem sucesso consegue se concentrar em apenas um nicho. Então não acho que você deva pensar, nesse momento, em diversificação. Porém faz algum sentido pensar em ampliar seus negócios apenas replicando suas estratégias em outros mercados com bom potencial. Você não precisa de mais do que apenas um dia para fazer um cronograma e uma squeeze page quando você conhece os atalhos. Na verdade, talvez algumas horas sejam suficientes.

E para fazer uma isca digital simples, leva-se menos do que uma hora. Então é possível colocar um projeto para andar gastando apenas algumas horas de sua semana criando e otimizando anúncios para seus produtos. Além disso, pense sempre em realizar webinários, pois esta é uma das mais efetivas formas de divulgação.

Quanto maior for sua experiência, menos tempo você levará para tirar projetos do papel. Essa é a chamada curva de aprendizagem. Eu sempre procuro comprar treinamentos que me ajudem a acelerar esse processo. Tempo é dinheiro. Mas acostume-se, você sempre passará um tempo na curva de aprendizado.

E até mesmo enquanto estou aprendendo algo, eu penso em como ganhar dinheiro. Por exemplo, eu gosto muito de fazer vídeos com o Sony Vegas, mesmo que seja apenas um hobby. E esses dias, me peguei perguntando quanto eu pagaria em cliques para anunciar um produto nesse nicho.

Acredito que os cliques podem variar entre USD 0,50 a USD 0,90 e, provavelmente, **menos** após algumas otimizações. E talvez um investimento nisso valesse muito a pena. Estamos falando de pessoas apaixonadas por vídeo. E o que elas compram?

**Equipamento de vídeo**, softwares, plugins e coisas do gênero. Eu poderia fazer webinários oferecendo plugins ou equipamentos e receber comissões a cada venda? Com certeza poderia. Eu poderia automatizar isso e colocar em sua sequência de autoresponder? Com certeza poderia. Eu poderia fazer vídeos mostrando como configurar um estúdio de gravação caseiro, com luzes, microfones e outras coisas e ganhar comissões como um afiliado Amazon? Com certeza poderia.

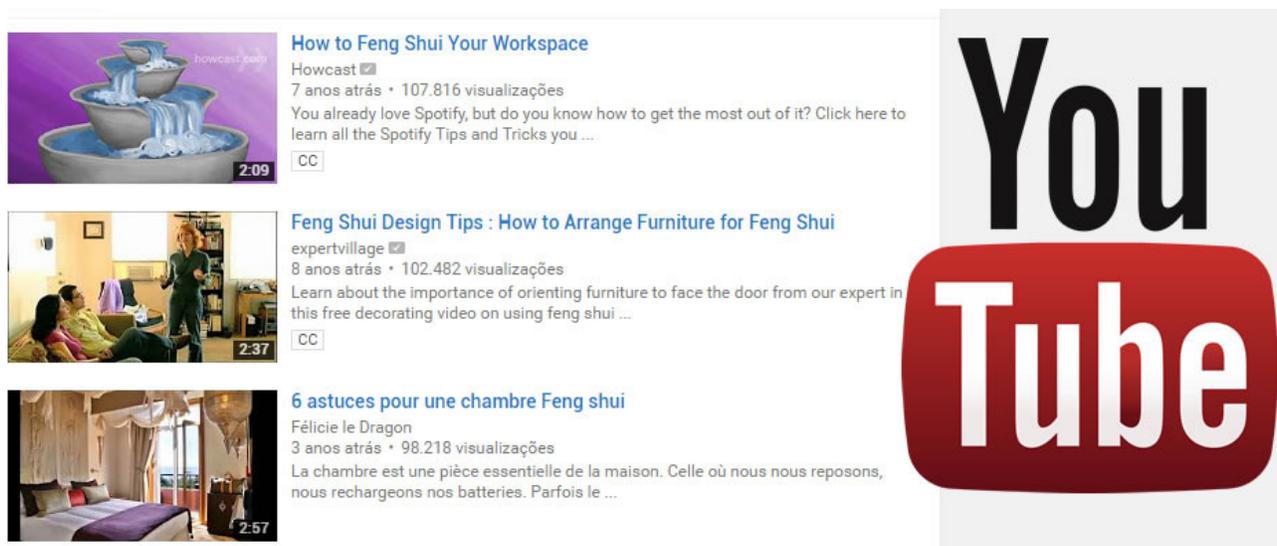
Além disso, poderíamos criar diversos produtos digitais para essa lista. Essas ideias fazem minha cabeça piscar como uma árvore de natal.

Vamos voltar aos exemplos:

## - Feng Shui.

Isso é uma coisa oriental descolada que acho muito legal e interessante. Não existem tantas pessoas no Facebook interessadas nisso. Mas você poderia encontrar pessoas interessadas em decoração de interiores e outros assuntos relacionados e começar a atraí-las para esse assunto.

Porém a forma mais fácil de conquistar essa audiência é através de vídeos do YouTube.



Existem vídeos com milhões de visualizações. Isso me diz que eu posso fazer reviews em vídeos para produtos que ofereçam bonificações para afiliados e ganhar dinheiro com isso. Faça uma breve pesquisa e tenho certeza que você encontrará produtos assim.

E então, se você tiver um pouco de sucesso fazendo isso e começar a entender o que as pessoas querem, quais são as suas reclamações, quais produtos elas estão pedindo mas não conseguem encontrar, você pode fazer uma pequena pesquisa 12-produtos com algumas ideias e ver como seu público alvo reage.

Você pode escrever uma carta de vendas, fazer um mapa mental em 30 minutos, filmar um vídeo de treinamento de 1 a 3 horas e pronto. Você pode ter um produto sobre Feng Shui.

Ou, se preferir, você pode gravar um áudio e obter sua transcrição e depois criar um relatório a partir dele.

Que tal como ganhar dinheiro fazendo consultas de Feng Shui para empresas? Que tal encontrar outras maneiras que as pessoas estão fazendo dinheiro com Feng Shui e fazer um produto para CADA uma delas.

Se você não tem a informação, encontre alguém que tenha e dê a essa pessoa 25% dos lucros.

Ou aqui está uma maneira ainda mais fácil. Compre um monte de livros sobre o assunto. Faça um monte de anotações. Em seguida, combine suas anotações em um esboço e crie o seu áudio ou vídeo a partir do esboço.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## - Jardinagem ou Paisagismo. Ou até mesmo café.

Você pode receber comissões fazendo reviews de diferentes produtos que falem sobre esses três temas. Basta que você tenha um conhecimento mínimo sobre o mercado de afiliação.

As pessoas compram toneladas de infoprodutos sobre jardinagem! É um tema promissor. Esse perfil de cliente compra todos os tipos de mercadoria para estufas, hidropônicos e entre tantos outros.

Busque em revistas antigas informações sobre produtos que eram vendidos antigamente e tenha ideias para seus próximos lançamentos. Muitas editoras ainda não embarcaram no mercado de infoprodutos e isso abre um grande espaço para nossos infoprodutos. Você pode pesquisar em <http://books.google.com> para encontrar inúmeras edições anteriores de revistas para ler online gratuitamente.

## Pressão arterial elevada e dor de angina

É um mercado gigante onde você pode oferecer dietas, livros de receita e mais uma série de coisas. Que tal um “Guia de Comidas com Teores de Gordura Incrivelmente Baixos, Deliciosas, Saborosas e Rápidas para Cardíacos”?

Eu já comprei, provavelmente, mais de 50 livros com todo tipo de dieta que você pode imaginar.

Através de anúncios no Facebook, vídeos do YouTube, blogs, ebooks, anúncios do Bing, comentários em blogs e outras táticas, você começará a criar uma audiência e a gerar uma lista de e-mails. Com a lista em mãos o processo de fazer uma pesquisa 12-produtos se torna bem mais fácil.

Uma vez com uma lista em mãos, você poderá enviar reviews de produtos que você posta em um blog com seu link de afiliados. Você pode promover webinários para fazer entrevistas e análise de produtos. Ou ainda fazer vídeos e colocar no YouTube.

Entre tantas outras ideias. Quando pensamos em ganhar dinheiro online, as possibilidades são infinitas.

Por exemplo, o site [Drfurmann.com](http://Drfurmann.com) tem alguns cursos que eu gosto muito. Eu poderia promover esse site como afiliado ou, se ele não tiver nenhum programa de afiliados, surge a minha oportunidade de vender consultoria ou ganhar um dinheiro como gerente de afiliados. Poderia, por exemplo, receber uma comissão de todas as vendas apenas para configurar e administrar o programa de afiliados. Não seria nada mal receber uma comissão toda vez que alguém comprar ticket para algum de seus workshops.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

A grande ideia por trás disso é que tudo que falei até agora é replicável em qualquer nicho que você imaginar.

Você também poderia reunir entrevistas com os grandes nomes do ramo e criar um infoprodutos coletivo onde todos os participantes recebam uma parte a cada venda, o que seria um grande incentivador de participação. Viu como você pode se tornar uma autoridade e gerar lista em um nicho que você não domina?

Usando anúncios do Bing e Facebook você pode facilmente criar uma lista de pessoas com dor de angina ou pressão arterial elevada ou ambos. Então o seu “trabalho duro” diário consiste em ir para o café, digitar um e-mail oferecendo alguma uma oferta de afiliado e enviar para a sua lista.

Pessoas com pressão arterial elevada precisam MUITO fazer uma mudança de dieta. E eu não acho que a maioria delas percebe isso. Não só isso, elas não percebem que têm uma grande chance de ter um acidente vascular cerebral. E se você tem um acidente vascular cerebral, suas chances de desenvolver a doença de Alzheimer são de 80%. Isso é o que um médico me disse. Alerta sobre esse risco e torne os membros de sua lista mais saudáveis.

## - Fotografia.

Eu gosto muito de tirar fotos e gosto de aprender a tirar boas fotos. Eu não sou bom nisso, mas acho fascinante.

E existem diversas formas de ganhar dinheiro nesse mercado. Se você tiver uma lista poderá fazer review de produtos, máquinas, cursos de formação, lentes e ganhar boas comissões como afiliado.

Em relação à infoprodutos, você pode ensinar amadores a tirar boas fotos, iniciantes a ganhar dinheiro como fotógrafo em tempo integral ou parcial, entre outros.

## - Religião.

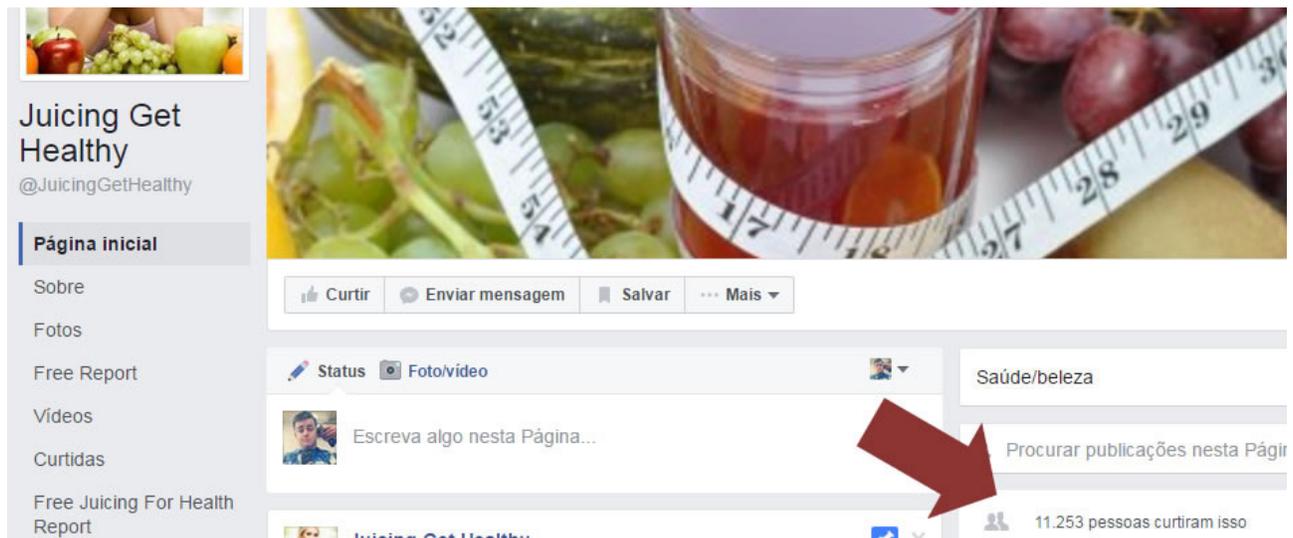
Meu irmão se interessa MUITO por estudos bíblicos. As pessoas nesse nicho SÃO MUITO apaixonadas. Há todo um universo de negócios para o qual uma lista pode ser criada voltada a promover produtos religiosos. Essas pessoas compram toneladas de cursos, treinamentos, livros e assim por diante.

**Aspirantes a atores e atrizes** formam um grande nicho altamente apaixonado. Eu vejo um nicho inteiro aqui que você pode segmentar através de vídeos do YouTube, um ou dois livros

na Amazon e, provavelmente, anúncios no Facebook, para não mencionar Bing, entre outras formas de publicidade. Há uma fonte infinita de produtos, cursos, workshops e treinamentos que você pode criar e vender para este mercado.

## Não tente reinventar a roda. Venda algo que já faz sucesso

Esta é uma Fanpage que criei há algum tempo:



E então eu também fiz uma pequena squeeze page:

# How I Used Juicing To **Lower** My Blood Pressure!

Enter Your Email Below To Get The Free Report!

Enter Your Email Here

CLICK TO CONTINUE

We respect your email privacy

FÓRMULA **FLASH!**  
www.formulaflash.com.br

Existe uma série de ótimas ferramentas que te permite criar páginas de captura incríveis em um flash.

Agora, como já havia mencionado, você **NÃO** precisa obrigatoriamente ter uma lista. Mas essa é uma ótima maneira de pesquisar o seu mercado.

Veja um exemplo de anúncio que eu criei:

The image shows a Facebook post from 'Juicing Get Healthy' dated September 7, 2015. The post asks for favorite juice and mentions cucumbers. Below the text is a photo of a glass of juice with various fruits and a measuring tape. To the right, there's a sidebar with search options for the page, a URL, and two ad placements. The first ad is a yellow box with 'Begin Here' and 'Free Report'. The second ad features a woman and says 'Free Juicing For Health Report'.

Aqui está o público potencial APENAS para a palavra “JUICING”: **348.120**.

E há muitas outras palavras que posso usar.

The image shows the Facebook Audience Insights interface. The 'Location' field includes United States, Australia, Canada, and United Kingdom. The 'Age' field is set to 18 and older. The 'Gender' field is set to All. The 'Precise Interests' field includes #Juicing. On the right, the 'Audience' section shows a total of 348,120 people. A red arrow points to this number. Below the total, a list of audience characteristics is provided: who live in one of the countries: U States, Australia, Canada or Unite; age 18 and older; and who like #Juicing.

A MÁ NOTÍCIA é que você não pode contar única e exclusivamente com o Facebook. Assim como o Google Adwords e o Youtube, o Facebook bane as pessoas. Não há uma ciência exata por trás disso, existem algumas regras, mas muitos bloqueios acontecem de forma inexplicável.

A BOA NOTÍCIA é que existem outros locais para você fazer anúncios como o Bing, Taboola, Outbrain e outras redes poderosas.

Voltando ao tema dos sucos, esse não é o meu nicho principal. Desta forma, nunca gastei muito tempo com isso. Minha intenção é dar um exemplo de como você pode aproveitar um assunto do seu interesse e criar uma lista a partir dele. Com essa lista em mãos ficará mais fácil identificar os interesses do seu público alvo e conduzir uma pesquisa 12-produtos.

Assuntos de saúde são um pouco arriscados em anúncios do Facebook. Mas você poderia certamente fazer um teste com sucos. E, de fato, eu já fiz. É um mercado com MUITO engajamento. Minha página de Facebook recebe muita atenção e curtidas mesmo que eu não faça praticamente nada com ela.

Estou fazendo isso principalmente por diversão e para ter um exemplo para demonstrar que, sim, essas coisas FUNCIONAM para algo além de Internet marketing. O irônico nisso é que se algo funciona para Internet marketing, vai funcionar para quase TUDO, porque eu acredito que Internet marketing é possivelmente ou provavelmente o nicho mais competitivo do mundo.

Vídeos do YouTube também são uma grande opção para criar listas nesse nicho. Embora exista uma grande concorrência, visto que toneladas de pessoas já fizeram vídeos sobre sucos; se você criar conteúdo relevante e melhor do que os concorrentes, é possível obter muito destaque.

Eu sempre recomendo que você se espelhe em produtos de sucesso para criar os seus. Existem várias maneiras de fazer isso. Uma delas é pesquisar nas plataformas de produtos digitais (Hotmart ou Monetizze) os mais vendidos.

**Outra coisa que você pode fazer é procurar neste endereço <https://lists.nextmark.com/market> por listas de compradores de diferentes produtos e serviços.**

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

## Aqui estão exemplos do que estou falando

86.500 pessoas se inscreveram em uma newsletter sobre o uso de computadores em seu pequeno negócio.

**IDEIA:** E-book sobre como usar computadores em seu pequeno negócio. Talvez como montar uma rede caseira para os seus computadores e assim por diante.

**IDEIA:** Produzir um livro ou e-book sobre um destes assuntos. Há um mercado comprovado.

44.055 pessoas compraram livros sobre caça desportiva, armas de caça, caça a pássaros e cães de caça.

32.064 pessoas compraram livros e serviços para melhorar suas habilidades de falar em público.

**IDEIA:** Criar e-book ou curso online sobre como melhorar suas habilidades de falar em público.

**IDEIA:** E-book ou curso online com ideias de decoração criativa para sua casa.

79.116 pessoas compraram livros sobre artes e artesanato de decoração para suas casas.

352.958 pessoas assinaram uma revista para crianças com histórias, jogos e imagens!

**IDEIA:** Produzir um e-book ou curso online para crianças.

Você entendeu a ideia. Veja o que **ESTÁ** vendendo agora e então entre com o seu ponto de vista, subproduto ou ideia.

O ATALHO é fazer pesquisas na Amazon, como já discutido. O motivo é que a Amazon permite que você ordene a exibição de produtos pelos mais vendidos.

A questão toda é que, quando você está começando, é melhor vender e criar algo novo baseado em algo que **JÁ** esteja fazendo sucesso de uma forma inovadora. Não estou falando sobre copiar **descaradamente** outras pessoas. Mas, certamente, você pode adaptar ideias e elementos de algum campeão de vendas.

## 1. Outra maneira de obter ideias para seus produtos é manter-se atento ao que as pessoas reclamam. Cada reclamação é uma ideia de produto em sentido inverso.

Mais uma vez, outras pessoas têm tentado plagiar nossa fórmula. Mas você vai descobrir que elas sempre acabam adicionando ingredientes que não deveriam estar lá ou deixam de lado passos cruciais. E **NENHUM** deles tem o nosso mais recente conceito de consciência de mercado.

O que atualmente parece relativamente simples levou mais de 20 anos para ser desenvolvido. Não ache que você obterá os mesmos resultados seguindo uma imitação da Fórmula Flash. Você tem que entender. Eu ensinei esta fórmula em mais de 120 seminários e vendi milhares de cópias de meus produtos. **Eu terei meus imitadores.**

## 2. Só minha fórmula dá a você os passos exatos que uso na criação dos meus produtos.

Tudo que você está lendo aqui já me ajudou a gerar milhões de dólares em vendas. Você tem em mãos um guia que mostra exatamente os passos que sigo para validar uma ideia.

O objetivo deste livro é ser o mais **OBJETIVO** possível. Não quis criar algo longo e entediante. Não há necessidade de escrever 1000 páginas sobre esse assunto, sendo que nesse ebook eu consigo condensar tudo que você precisa. Não quero que você perca tempo.

Quero que você crie um produto imediatamente e ganhe bastante dinheiro. E para mim a melhor forma de te ajudar a atingir esse objetivo é te entregando um sistema simples e funcional. Estude sempre e não se acomode. Aplique tudo que você aprendeu aqui. Este não é um livro teórico.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



## Capítulo 03

# A lista de problemas

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Dois: Faça uma pequena lista de problemas que você sabe como resolver de forma natural e prática.

Você já entendeu que você deve escolher um público alvo de pessoas para as quais você deseja vender. Ou seja, você tem que selecionar a lagoa para pescar. O segredo de selecionar a lagoa certa é:

1. Encontrar um lago que tenha peixes.
2. Encontrar uma lagoa onde os peixes estejam com fome.

Se os peixes não estão com fome pela sua isca (seu produto ou serviço), nenhuma quantidade de boa conversa ou persuasão vai gerar um frenesi alimentar.

Tenho batido muito na tecla “escolha um mercado”. Por que isso é tão importante? A razão é que atualmente há muito barulho no mercado. Estudos apontam que o seu cliente em potencial precisa ouvir a sua mensagem pelo menos sete vezes antes de você causar uma boa impressão.

Eu ouvi a estatística de que recebemos em média 3.000 mensagens comerciais por dia. Para se destacar em meio a essa bagunça, você precisa enviar a sua mensagem para um cliente em potencial pelo menos sete vezes.

Para que o seu produto seja bem-sucedido, você deve criar uma maneira de obter tráfego. O relacionamento com a sua audiência ajudará você a descobrir que tipo de produto o seu público alvo deseja comprar. Se você já está no mercado e tem clientes, você pode desenvolver novos produtos ou serviços baseados em suas reclamações. Lembre-se: nossos produtos devem ser SOLUÇÕES para RECLAMAÇÕES.

Fique atento, converse com sua audiência e entenda as expectativas do seu público alvo em

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

potencial. Monitore reclamações em fóruns online, grupos de Skype ou grupos no Facebook. As pessoas adoram reclamar, então essa não é uma tarefa das mais difíceis.

Se você ainda não tem clientes, não há problema. Fique atento a outros produtos no nicho que você deseja lançar e busque reclamações e sugestões que possam te ajudar a criar um produto que supra essas necessidades. Participe de fóruns e redes sociais e faça uma pergunta simples: como posso resolver seu problema? As respostas te ajudarão a ter ótimas ideias de produtos.

Isso funciona melhor em nichos onde as pessoas não são inundadas com produtos e soluções. Em áreas como Internet marketing essa abordagem não é eficiente, pois as pessoas são bombardeadas com novos produtos praticamente todos os dias.

Se mesmo assim você deseja trabalhar nesse mercado concorrido, a melhor aposta para conseguir destaque é encontrando um ASSUNTO ou tipo de produto que ninguém mais esteja vendendo e apostar no pioneirismo. Em outras palavras, encontrar algo negligenciado ou ignorado. O que você não deve fazer é vender o chamado “mais do mesmo” ou algo que o mercado já esteja saturado. Essa é uma armadilha muito FÁCIL de cair.

Às vezes, você compra um produto e pensa: “Eu poderia criar algo melhor do que isso”. Mas você não está pensando que um zilhão de outras pessoas também já criaram produtos sobre o mesmo assunto. Você provavelmente está bem longe de ser o PRIMEIRO E ÚNICO! O ideal é escolher um assunto ou abordagem que ninguém mais tenha escolhido. E só nesse caso você deve criar um produto ou gravar aulas sobre isso.

A razão pela qual eu recomendo sempre a gravação, ao menos da versão inicial do produto, é que escrever um e-book leva muito tempo. Gravar vídeos é bem mais simples e prático. Nesse mercado mais concorrido você deve evitar bater de frente com outros vendedores de produtos que já estejam estabelecidos. Busque sempre fazer coisas NOVAS.

Busque o equilíbrio entre criar algo novo e único baseado em um produto que já esteja fazendo sucesso. Uma maneira de fazer isso de forma suave e discreta é adaptar algo que já esteja vendendo e tornar mais rápido, mais simples ou mais fácil. Ou você pode adaptar o mesmo conceito para um novo MERCADO ou público alvo.

Mas o método mais comprovado é pegar algo que já está fazendo sucesso, melhorar e vender para o mesmo mercado. Essa é uma boa maneira para um iniciante começar. Você já SABE que o produto vende. Por quê? Porque números não mentem.

TUDO QUE VOCÊ deve fazer é adicionar um toque pessoal. Torne-o melhor de alguma forma. **Agora, eu NÃO estou falando de copiar descaradamente um produto.** Há uma linha tênue aí também. No caso de um infoproduto você pode falar sobre os mesmos tópicos e ideias, mas

deve adicionar suas próprias pesquisas, ideias ou talento.

Aqui está a BOA NOTÍCIA: Os problemas das pessoas nunca desaparecem. Eu não ligo para quantos vídeos existem no Youtube ensinando como resolver as reclamações das pessoas, os problemas nunca irão desaparecer.

Na verdade, se você tem um problema que está tentando resolver, rapidamente descobrirá que a maioria dos vídeos do YouTube são curtos, de entretenimento e têm muito pouca PROFUNDIDADE.

O que significa que eles são ótimos para resolver problemas pequenos, simples, curtos e rápidos. Mas normalmente não servem para as questões maiores.

E, embora atualmente haja uma grande quantidade de infoprodutos em relação há alguns anos, surpreendentemente ainda existem MUITAS LACUNAS onde não existe boa informação.

Vou te dar um exemplo.

Eu tinha uma empregada que usava dois produtos de limpeza no meu chuveiro que ela não deveria usar. O cheiro IMPREGNAVA a casa toda! Toda a informação sobre remoção de odor fala sobre tapetes. Não há praticamente nada relacionado ao meu problema.

É por isso que descobrir os problemas das pessoas, ler fóruns, grupos no Facebook e ouvir do que as pessoas RECLAMAM pode ser uma mina de ouro.

Se eles TIVESSEM uma solução, eles não estariam reclamando.

Agora tudo que você precisa descobrir é se eles estão dispostos a PAGAR por uma solução ou não. Você descobrirá isso escrevendo sua carta de vendas, criando uma versão simples do seu produto e fazendo o seu lançamento teste.

Se você já tem uma lista, tudo fica mais fácil. Senão, vamos falar sobre outras maneiras de testar a viabilidade do seu produto.

## BÔNUS ESPECIAL

### INFORMAÇÕES AVANÇADAS

Aqui está um trecho de um texto que escrevi em um boletim que eu publico aos sábados, normalmente de forma gratuita. Esta é uma informação avançada. Então, se você é novo e não entender muito bem, não se preocupe. Você pode ler isso novamente mais tarde.

Eu tenho um produto, que é avançado, chamado Red Factor. Ele explica bastante sobre os 3 mercados básicos:

1. Mal servido
2. Sobrecarregado
3. Não-consumidores

Para os nossos propósitos aqui, vou esboçar alguns fundamentos: há duas escolas de pensamento em marketing. E isso é interessante. A escola de pensamento número 1 nos estimula a pegar um tópico que está quente AGORA, colocarmos nosso toque pessoal e lançar. O objetivo é realizar vendas rápidas e fáceis. E às vezes você pode acertar em cheio e ganhar muito dinheiro.

A outra escola de pensamento diz que devemos atender necessidades e desejos não satisfeitos através da venda de produtos.

E qual é o certo? No mundo ideal, você faz um pouco de cada.

Não há dúvida de que apostar em uma tendência promissora pode ser muito rentável. Mas se você conseguir dominar um nicho que tenha desejos ou necessidades não atendidas ou ignoradas, você terá um caminho facilitado para muitas vendas e lucro.

Eu sempre senti que uma ÓTIMA forma de começar é analisando nossas PRÓPRIAS



FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

**FRUSTRAÇÕES.** Se você tem um problema ou uma necessidade e você simplesmente não consegue encontrar as informações, ferramentas, software ou cursos que apontem uma solução, então ISSO é um bom sinal. Você pode transformar suas frustrações em lucro.

Essa é uma ótima maneira de começar, porque você já sabe **COMO** vender o produto uma vez que você já se certificou que todas as alternativas disponíveis são péssimas.

Eu acho engraçado como as pessoas costumam perder o fio da meada quando discutem a resolução de um problema em grupos do Facebook. Analisar essas discussões é uma fonte inesgotável de insights, uma vez que as pessoas que formam o seu público alvo estarão discutindo seus problemas e dores. Isso é um prato cheio para que você possa transformar cada um desses problemas em um capítulo ou tópico a ser abordado no seu produto.

Mas preste atenção em nosso mercado: **veloz.** Acredite que se é provável que outros depende de **VOCE**. A velocidade é frente.

Se você ainda não resolver o seu a você se dedicar de implacável a busca Edison falhou 10.000 FATO encontrou o para a lâmpada.

**Exemplo 1:** Estou de gráficos e vejo que fazem coisas que eu



em um ponto chave você deve ser sempre **VOCE** tem uma ideia, também tenham. E alavancar essa ideia! importante. Saia na

tem ideia de como problema recomendo forma incessante e da solução. Thomas vezes, mas ele **DE** elemento necessário

usando um programa **OUTRAS PESSOAS** não sei como fazer.

**E NÃO HÁ VÍDEOS** ou instruções em qualquer sobre **COMO** fazer essas coisas. Neste caso eu não tenho certeza se as pessoas gastariam dinheiro com o treinamento. **MAS** se eu descobrir como fazer isso, com certeza há um mercado para a venda de **SERVIÇOS**. E descobrir **COMO** fazer estes gráficos específicos não é algo fácil.

Então, você tem uma **BARREIRA DE ENTRADA** que mantém concorrentes afastados. Isso é **BOM**. Quanto mais barreiras, menos concorrentes e mais lucros para você. A obra definitiva

**FÓRMULA FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

sobre Barreiras Competitivas são os livros de Michael Porter.

Quanto mais complicado criar conteúdo sobre um tema, menor será sua concorrência. Quando a demanda é muito maior que a oferta, você mantém as margens de lucro e vende facilmente. Já quando a oferta excede a demanda, o resultado é péssimo.

Michael Porter escreveu uma série de livros sobre a concorrência. Mas o meu favorito se chama “Vantagem Competitiva”. Ele explica porque as barreiras de entrada são importantes para os nossos negócios.

Se existisse um botão que imprimisse dinheiro sob demanda, TODO MUNDO usaria esse mesmo botão e ele quebraria. É a lei da oferta e procura.

No momento percebo que há um bom mercado para a venda de **produtos digitais de ticket alto**, pois a maior parte dos profissionais não conhece as táticas por trás da comercialização desse tipo de produto.

Esse é um exemplo claro de barreira de entrada. Quanto menos gente fazendo algo, menor será a concorrência e com isso as chances de venda aumentam.

Tudo que é muito fácil é RUIM, já que acaba inundando o mercado com a OFERTA. E com isso a demanda desce rio abaixo.

Às vezes é preciso criar uma estratégia pensando apenas em vender o que é MAIS FÁCIL. No entanto, se você estiver buscando criar um negócio de longo prazo e sólido, opte por algo diferente, lucrativo e com menos concorrência.

Em Internet marketing, os lançamentos de produtos estão ficando mais sofisticados e se concentrando em torno de softwares. Por quê? Porque os grandes players estão tentando loucamente criar maneiras de erguer barreiras de entrada.

Neste exemplo, depois de descobrir COMO fazer os gráficos e DOCUMENTAR ISSO para que eu possa terceirizar essa tarefa, o próximo passo seria descobrir QUEM estaria disposto a pagar dinheiro para aprender como fazer isso.

Para isso, coloque anúncios no Facebook ou use outras formas tradicionais de divulgação. Em um mundo ideal seria interessante contar com alguns afiliados dispostos a promover o seu produto.

Não limite as suas buscas. Tente encontrar produtos similares a sua ideia em outros países. O mundo é muito grande e com certeza alguém já teve alguma ideia idêntica a sua. Conhecer essas soluções te ajudará a acelerar ainda mais todo esse processo.



## Capítulo 04

# A Lista de Títulos

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Transforme cada problema que você pode resolver em um título chamativo para seu infoprodutos.

Está quase chegando a hora de fazer sua pesquisa 12-produtos. Por isso você precisa criar TÍTULOS para a sua pesquisa.

Aqui estão algumas dicas sobre como desenvolver a sua lista de headlines:

### 1. Observe postagens populares no Facebook, postagens em blogs e mensagens

em fóruns sobre o assunto.

Considero uma boa postagem aquela que tem grande número de likes e comentários e geralmente isso acontece com aquelas que têm um título chamativo ou que fala sobre algo realmente interessante.

### 2. Observe títulos de artigos em revistas que chamam sua atenção.

Eu adoro fazer isso.

### 3. Observe os livros na sua prateleira.

Provavelmente o título será bom, afinal, você comprou.

### 4. Observe o que as pessoas estão falando na Amazon nos comentários de livros relacionados ao seu nicho.

Muitas vezes você encontrará uma palavra ou frase que se adapta perfeitamente ao seu produto em um simples review de cliente.

### 5. Procure tópicos em seu nicho que estão vendendo bem.

Um ótimo lugar para fazer isso é no Hotmart. Lá você encontrará todo tipo de produto.

### 6. Vá até uma livraria ou acesse a Amazon e anote os títulos que prendem sua atenção.

Tenha certeza que algum profissional altamente qualificado participou do processo de escolha do nome de um livro. Surfe nessa onda.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



## Capítulo 05

# Pesquisa 12-Produtos

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Quatro: Conduza uma Pesquisa 12-produtos

Chegou a hora de fazer sua pesquisa 12-produtos. No capítulo anterior você selecionou 12 títulos para seu eventual produto. Após a pesquisa você estará pronto para criar a sua carta de vendas matadora, desenvolver a versão inicial do seu produto, testá-lo e descobrir na prática se ele vende.

*Lembre-se:*

*A maioria dos iniciantes demora em média 7 tentativas para encontrar um produto que vende bem!*

Você pode melhorar esses números se usar religiosamente o meu método de pesquisa. Mas é possível que ainda assim sejam necessárias 4, 5 ou 6 tentativas.

**É POR ISSO QUE NÃO RECOMENDO QUE VOCÊ ESCREVA UM E-BOOK LOGO DE CARA,** a menos que você seja muito rápido na escrita.

Então, o que você fará em alguns instantes é criar um ARQUIVO DE ÁUDIO e/ou vídeos rápidos para cobrir cada um dos tópicos expostos em sua carta de vendas.

**Ouçã: Não importa se a gravação de áudio é excelente ou não. Não importa se você soar como um idiota. O que você quer é um produto legal que você possa entregar as pessoas.**

**Como eu disse, se você não for um escritor muito hábil, levará uma eternidade para criar um ebook. E como eu já sei que você pode precisar de até 7 tentativas para acertar na mosca, essa não é a melhor opção.**

**SOMENTE QUANDO SEU PRODUTO SE TORNAR COMPROVADAMENTE UM SUCESSO DE VENDAS VOCÊ DEVERÁ PENSAR EM PRODUZIR UM E-BOOK OU UM PRODUTO MAIS COMPLETO. ALÉM DISSO, QUANTO MAIOR O NÚMERO DE VENDAS MAIOR A CERTEZA DE QUE VOCÊ ESCREVEU UMA BOA CARTA DE VENDAS.**

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

**Não esqueça que existem diversos sites de freelancers onde você pode contratar, de forma econômica, profissionais para cuidar da sua transcrição sem que você precise fazer um grande esforço. Essa transcrição é uma ótima forma de aumentar a percepção de valor do seu produto.**

Eu tenho uma grande notícia para você. Muita gente acha que é difícil criar uma plataforma para entregar o conteúdo para o cliente. Bobagem. Plataformas como a Hotmart e a Eduzz disponibilizam espaço para você criar uma área de membros e hospedar todo seu material. Daí em diante todos poderão acessar seu conteúdo através de computadores, tablets ou telefones.

Ninguém está ensinando o que eu acabei de dizer. Embora muitos me imitarão quando finalmente entenderem que essa é a única forma segura para começar. Todos os meus concorrentes estão ensinando seus alunos a criar e-books, o que significa que eles não passaram muito tempo no mercado.

- Eles não sabem as regras e as estatísticas.
- Eles não sabem que é preciso 7 tentativas para ter um vencedor.

Geralmente quando um iniciante cria um produto e falha automaticamente ele passa a pensar que é um péssimo profissional e que o mercado de produtos digitais não funciona.

Jamais pense isso. **SE VOCÊ VIER A FALHAR VOCÊ TERÁ QUE TENTAR NOVAMENTE.** Esteja preparado para tentar 7 vezes. E isso pode levar mais ou menos tentativas. Isso é apenas uma média. Alguns precisam de 4 tentativas, outros precisam de 12.

É por isso que você precisa desenvolver a habilidade de escrever cartas de vendas, criar produtos e fazer a pesquisa 12-produtos com velocidade. Dominar essas disciplinas é fundamental para você lançar seus produtos em um flash.

## Como criar a sua pesquisa

Você pode ser extremamente sucinto e dizer apenas:

"Qual desses 12 produtos abaixo você compraria nos próximos 30 dias:"

E então você deve exibir uma lista com suas 12 opções de título. Isso é TUDO que você precisa em uma pesquisa 12-produtos.

Por exemplo:

## Qual desses 12 produtos você compraria nos próximos 30 dias:

1. 23 novas maneiras de fazer o tráfego do seu site disparar
2. Como eu encontrei dinheiro, liberdade e viagens pelo mundo vendendo ideias
3. Como transformar visitantes do seu site em compradores
4. Como criar e vender banners de e ganhar bastante dinheiro
5. Como fazer uma fortuna vendendo anúncios de banners de HTML
6. Como chegar a 20.000 inscritos em sua lista
7. Novo software secreto faz com que você seja listado no topo dos mecanismos de busca.
8. Como adicionar vários centros de lucro para o seu site em apenas 60 minutos
9. Como triplicar sua taxa de conversões e duplicar seu faturamento
10. Como escrever uma carta de vendas incrível
11. Como ganhar muito dinheiro (ou você não paga um centavo)
12. Os incríveis segredos dos anúncios mais clicados

Muito simples, não acha? É só isso.

Se você tiver sua própria LISTA isso pode ficar um pouco mais sofisticado. Aqui está um levantamento enviei para meus assinantes. Lembrando que você pode criar sua pesquisa usando o Google Forms ou a versão gratuita do SurveyMonkey.com.

## Caro Assinante do Segredos do Marketing, eu tenho um presente fabuloso para você.

Você pode receber o meu novo relatório com 12 páginas (cujo valor é US\$ 35) "O Maior Segredo de Marketing Online do Mundo" apenas respondendo a essa pesquisa de dois minutos. Isso nos ajudará a fornecer-lhe produtos que você deseja por um preço justo.

### INSTRUÇÕES:

Você pode preencher este formulário de duas maneiras diferentes - por e-mail ou pela web.

**INSTRUÇÕES PARA E-MAIL** - Escolha responder, coloque um X entre os parênteses, em seguida, envie o formulário de volta.

**INSTRUÇÕES PARA WEB** - Adicionamos uma versão web da pesquisa. Abra o anexo (alguns sistemas permitem que você clique nele duas vezes), em seguida, preencha o formulário web como faria em qualquer outra plataforma. Você deve estar conectado à Internet, a fim de processar este formulário.

### 1. Com qual dos seguintes problemas você está mais preocupado? Coloque um X nos dois mais relevantes.

- Não ter bastante tráfego no seu site
- Resposta ruim aos seus banners
- Não converter suficientemente o seu tráfego em compradores
- Ter que processar manualmente pedidos de cartão de crédito
- Não conseguir descobrir quais produtos as pessoas querem comprar
- Tentar criar seus próprios produtos de alta rentabilidade
- Encontrar hospedagem web confiável e ter o seu site funcionando
- Passar muito tempo trabalhando em seu site, em vez de comercializar
- O alto custo de gerar um cliente em potencial
- Descobrir onde gastar um orçamento de publicidade limitado
- Classificação baixa nos mecanismos de busca
- Criar produtos digitais que você pode entregar automaticamente
- Descobrir quais produtos você deveria estar vendendo
- Descobrir por que seu site não ganha mais dinheiro
- Outros: \_\_\_\_\_

**FÓRMULA FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

**● Há quanto tempo você comercializa na Internet? (Escolha uma)**

- 1 a 3 meses
- 3 a 6 meses
- 6 meses a 1 ano
- 1 a 2 anos
- Antes do WWW existir

**2. Qual dos seguintes produtos mais provavelmente você compraria?**

- 23 novas maneiras de fazer o tráfego do seu site disparar
- Como eu encontrei dinheiro, liberdade e viagens pelo mundo vendendo ideias
- Como visitantes em compradores
- Como criar e vender anúncios de banners de áudio para grandes lucros
- Como fazer uma fortuna vendendo anúncios de banners de HTML
- Como chegar a 20.000 inscritos em sua publicação eletrônicas
- Novo software secreto faz com que você seja listado no topo dos mecanismos de busca.
- Como adicionar vários centros de lucro para ao seu site em apenas 60 minutos
- Como triplicar sua taxa de “sucessos de venda” ou dobrar seu dinheiro de volta
- Como escrever uma carta de marketing online incrível
- Como fazer um freakin' killing online ou você não paga um centavo.
- Os incríveis segredos dos anúncios mais clicados
- A mais nova estratégia rápida de comercialização de dinheiro na web
- Como vender uma tonelada de produtos com cartas simples que qualquer idiota pode escrever
- Como comprar publicidade online com 50% de desconto
- Golpes de marketing na Internet revelados: Como mentirosos e trapaceiros estão roubando você!
- Como ganhar dinheiro com seu site a partir de amanhã de manhã.
- Segredos de promoção na web dos superstars online
- Como fazer US\$ 1000,00 online na próxima semana
- Criadores de tráfego automatizados que são instalados no seu site

**FÓRMULA FLASH!****www.formulaflash.com.br**

- Como transformar seu site em uma máquina de dinheiro
- Como conseguir 1.000 sites para vender seus produtos
- Como converter 2% a 8% de suas visitas em vendas
- Como uma simples mudança de 10 minutos no o seu formulário de pedidos pode dobrar suas vendas
- Como corrigir o seu site para que ele receba pedidos, processe cartões de crédito e processe os pedidos, receba referências e envie e-mails de follow up - tudo isso enquanto você está dormindo.

**3. Qual preço seria maior do que você está disposto a pagar por esse produto? (Escolha um)**

- US\$ 30,00
- US\$ 50,00
- US\$ 97,00
- US\$ 197,00
- US\$ 297,00

**4. Qual é a sua situação de emprego? (ESCOLHA UMA)**

- Trabalho por conta própria em tempo integral
- Trabalho por conta própria meio período
- Trabalho no departamento de marketing de uma empresa
- Funcionário em outra função em tempo integral
- Estudante
- Não empregado
- Outros: \_\_\_\_\_

**5. Você é homem ou mulher?**

- Homem
- Mulher

**6. Qual é a sua idade? \_\_\_\_\_**

**7. Maior nível de educação atingido**

- Ensino Fundamental
- Ensino Médio

- Graduação
- Pós-graduação

**8. Renda familiar aproximada? Dólares americanos**

- Abaixo de US\$ 20.000,00
- US\$ 20.000,00 a US\$ 40.000,00
- US\$ 40.000,00 a US\$ 75.000,00
- Acima de US\$ 75.000,00

**9. Você já fez uma compra de Marlon Sanders/Marketing Response Superior, Inc.?**

- Sim
- Não

**10. Você tem algum comentário sobre o seu relacionamento com Marlon Sanders e Marketing Response Superior, Inc.?**

Obrigado, isso é tudo! Mas antes de pressionar o botão “Enviar”, POR FAVOR verifique o campo PARA: campo da sua mensagem.

Como você pode ver uma pesquisa como essa permite a coleta de MUITA informação rapidamente.



## Capítulo 06

# Sua Carta de Vendas Matadora ou Carta de Vendas em Vídeo

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Cinco: Escreva sua Carta de Vendas Matadora ou carta de vendas em vídeo

**Vou explicar como fazer isso de maneira mais rápida, simples e fácil.**

Agora que você já tem definido o título do seu produto é a hora de você criar a carta de vendas do seu produto. Aqui está a uma estrutura básica que você pode seguir:

1. Headline (chamada)
2. Subtítulo (opcional)
3. Vídeo explicativo ou de demonstração (opcional)
4. Primeiros parágrafos sobre os resultados que o produto pode oferecer
5. O problema
6. A solução
7. Diagrama com 3 passos para solução
8. Prova social (opcional)
9. Lista de “Para quem”
10. Principais benefícios
11. Lista de marcadores para cada “módulo”
12. Preço
13. Bônus
14. Escassez
15. Garantia
16. Como comprar

Nenhuma das opções acima é obrigatória e você pode mudar a ordem.

Se você ESTUDAR e analisar as cartas de vendas de outros produtos do seu mercado verá que a maioria dos elementos citados acima, estarão presentes.

E há uma lógica por trás disso.

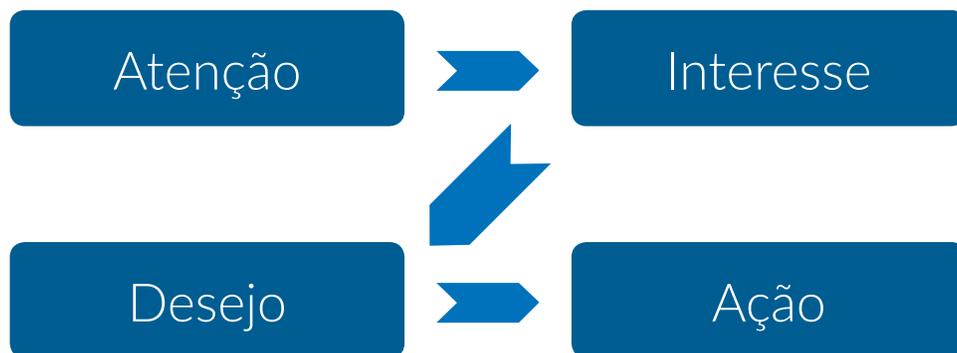
FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

O HEADLINE é o que chamamos de “interrupção de padrão” que além de chamar a atenção ajuda sua promessa se tornar grande, farta e succulenta. Atualmente muitos profissionais utilizam vídeos no topo da página de vendas e em alguns casos o vídeo é até mais importante do que a headline.

### Você conhece a fórmula AIDA?

Ela é bem antiga, foi criada no início dos anos 1900 e é usada até os dias de hoje. Sua base é a seguinte:



Tudo começa através da ATENÇÃO. Adeptos da PNL (um ramo da psicologia conhecido como programação neurolinguística que ficou famoso com Anthony Robbins) chamam esse estágio de INTERRUPÇÃO DE PADRÃO, é um momento em que você ganha a atenção do seu cliente em potencial.

### ETAPA DO INTERESSE: Agora os parágrafos de abertura serão responsáveis por despertar o interesse.

A etapa de interesse é responsável por fazer alguém QUERER a SOLUÇÃO que será apresentada na etapa do DESEJO.

Às vezes esta etapa serve para aprimorar a promessa feita no título.

Às vezes, contam uma história.

Às vezes esta etapa é utilizada para identificar os problemas ou dores que os prospects têm. Em algum momento ANTES da etapa de DESEJO você deve falar sobre os problemas e DORES que eles têm e que seu produto ou oferta vai resolver.

Ou você tem que falar sobre os RESULTADOS FINAIS que eles terão.

Isso cria uma LACUNA entre onde eles estão AGORA e onde querem CHEGAR. Se não houver LACUNA, não há DESEJO para uma SOLUÇÃO. Por que você precisa de uma solução para um problema ou lacuna que você não PERCEBE que existe.

Na etapa do interesse você cria a PERCEPÇÃO DE UMA LACUNA. Sempre que você ouvir as pessoas falando de “problemas”, pintando quadros com seus resultados desejados, falando sobre dores relacionadas ao seu estágio ATUAL, elas estão dando a você ideias a serem exploradas na ETAPA DO INTERESSE.

É uma boa ideia estudar as cartas de vendas e cartas de vendas em vídeo de produtos bem sucedidos no seu nicho e VER o que elas falam. Você pode fazer isso acessando as plataformas de afiliação como Hotmart e Monetize e buscando a lista de produtos mais vendidos.

Por que não buscar padrões e se inspirar nas cartas de vendas dos produtos mais vendidos em sua área?

O que a maioria das cartas de vendas faz é identificar as dores ou problemas dos clientes e posteriormente mostrar que existe uma solução.

Às vezes, o vídeo no topo mostra a PROVA ou, se for software, uma demonstração curta, clara e objetiva. Ao optar por um vídeo fuja de algo demorado e tedioso que passa um tempão sem informar nada relevante.

Muitas cartas de vendas optam por exibir a solução dividida em 3 passos. Isso faz com que ela PAREÇA MAIS SIMPLES! E acredite, ninguém quer comprar soluções complicadas.

Normalmente há uma menção que mostra para que tipo de pessoa o produto se destina, em quais situações ele pode ser usado ou quais tipos de negócios podem se beneficiar desse produto.

**ETAPA DE DESEJO: Há geralmente uma lista com tópicos divididos em 5 categorias como MÓDULOS.**

A etapa de desejo é onde você mostra às pessoas O QUE ELAS RECEBEM ao efetuarem a compra.

Mostre que você está oferecendo a ela uma SOLUÇÃO COMPLETA em troca do seu dinheiro.

Lembra que falei que você deve escrever sua carta de vendas antes de gravar suas aulas? Esse é o motivo. Você não pode deixar de gravar nenhum módulo exposto em sua carta de vendas. Normalmente você tem de 3 a 5 subtópicos para cada um dos módulos e você deve explicar detalhadamente o que você vai ensinar em cada um deles.

Não deixe que a ideia de MÓDULOS assuste você!

Um módulo pode ser um segmento de 10 minutos de uma entrevista ou uma parte de um mapa mental que você consegue explicar em 7 ou 10 minutos. Sugiro que você mantenha cada vídeo abaixo de 15 minutos, e, geralmente, menos de 10 minutos.

## Aqui estão alguns templates de tópicos que você pode usar:

- Xxx perigoso. Como evitar xxxx
- Como mágica!
- Este atalho permite que você xxxx
- A melhor maneira de xxxx
- Porque xxxx
- O jeito mais rápido para xxxx
- Comprovado!
- Como os profissionais xxxx
- O erro número um que todo mundo comete em xxxx
- O caminho certo para xxxx
- Cuidado!
- O segredo de xxxx
- Uma receita para xxxx
- Como economizar 20% a 40% em xxxx
- Onde xxxx
- Uma lista completa de xxxx
- xxxx à prova de bala
- O que o seu xxxx não fala sobre xxxx
- Pare de xxxx com esta maneira simples
- Uma maneira pouco conhecida para xxxx

**ETAPA DA AÇÃO: Na etapa de ação você mostra o preço, os bônus, escassez, prazo de garantia e ensina como fazer o pedido.**

Para a escassez, a maioria das pessoas está usando um timer de contagem regressiva ou um aviso que explica que o preço aumentará a cada vez que um determinado número de vendas for atingido.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



## Capítulo 07

# Crie um site com duas páginas usando templates ou alguma ferramenta específica

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Seis: Crie um site com duas páginas usando templates ou alguma ferramenta específica

**Felizmente hoje existem diversas ferramentas que tornam essa tarefa extremamente fácil.**

Um lançamento mais robusto é composto por diversos tipos de página:

- Páginas de vendas
- Páginas de webinar
- Páginas de upsell e downsell
- Páginas para recrutar afiliados
- Páginas para ofertas de afiliados com seus bônus
- Páginas de carta de vendas em vídeo
- Páginas de agradecimento
- Páginas de confirmação
- Páginas de download
- Páginas de adesão

Mas no seu primeiro lançamento você não precisará disso tudo. Você só precisará da página de vendas e da página de agradecimento / download.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Você consegue cuidar disso se tiver um freelancer trabalhando para você ou se você tiver tempo e conhecimentos em CSS e HTML. Se esse não for o seu caso ou se você apenas busca uma maneira mais rápida e moderna de criar suas páginas existem algumas ótimas opções.

Estes são os programas ou softwares que você pode usar. Alguns têm uma taxa única e alguns têm taxas mensais. Cada ferramenta tem um grande conjunto de adeptos e fãs.

## 1. Lead Pages

Seus designs são ótimos. Tudo é integrado. E você pode facilmente criar layouts de aparência extremamente profissional. Eles exibem sua lista de layouts de páginas ordenadas por taxa de conversão, o que é algo muito importante.

Porém você deve pagar mensalmente por ele. E embora haja opções de personalização, você não pode modificar, desconstruir e reconstruir totalmente as páginas.

Uma coisa que posso dizer é que um monte de profissionais testa outras ferramentas e acaba voltando para o Lead Pages.

## 2. OptimizePress

Uma das ferramentas mais usadas no mercado é o OptimizePress. Embora ela não seja barata, ela oferece excelentes recursos que permitem você fazer páginas profissionais com rapidez e facilidade. Como ponto negativo, destaco que você precisa de cerca de 4 cliques para conseguir alterar uma fonte e você precisa efetuar um monte de cliques para trás e para frente para editar páginas. Isso atrasa o processo.

Isso é um pouco problemático para mim, pois tenho alguns problemas no pulso em decorrência de todos esses anos que escrevo compulsivamente. Eu digito intensamente desde os 18 anos, quando eu consegui meu primeiro emprego como escritor.

## Outras opções

Gosto muito da ferramenta Instabuilder, que torna muito mais fácil formatar fontes com um mínimo de cliques, bem como outros itens de página. E também aprecio muito uma ferramenta chamada ClickFunnels.

Alguns outros profissionais preferem criar páginas em HTML puro pois elas carregam muito mais rapidamente. Porém eu acredito que o Clickfunnels, Optimize Press, Lead Pages e o Instabuilder exportam html. O carregamento rápido é muito importante para as conversões e algumas vezes o Wordpress tende a ser um pouco lento.

## Mas, Marlon, como faço para CRIAR uma carta de vendas em vídeo?

Se você não estiver familiarizado com o termo “carta de vendas em vídeo” estou falando daqueles vídeos em que cada frase é apresentada em um slide de Power Point e à medida que alguém as lê os slides mudam.

O efeito final é que suas frases aparecem na tela uma de acordo com a narração. Isso tem colaborado com o aumento de conversões em alguns casos. Existem até mesmo softwares que automatizam esse processo. Mas a maneira mais fácil e econômica é esta:

### 1. Escreva o seu script

Basicamente a mesma coisa que a sua carta de vendas.

**2.** Use o Power Point ou recurso de importação Keynote para importar o texto. Cada frase deve entrar automaticamente em um slide separado. Você também pode usar o Open Office gratuito para isso.

**3.** Formate as fontes dos slides para o tamanho certo usando o slide Mestre. Você pode querer fazer isso ANTES de importar o texto.

### 4. Grave o seu áudio

Você pode usar o Camtasia para isso. Esse é o canivete suíço do Internet marketing e algo que eu uso o tempo todo. Mas se você não tem dinheiro para isso, há alguns programas gratuitos que você pode usar.

A tecnologia sempre está mudando. Mas no momento, você pode usar Screenr, Screencast-o-matic e outros programas que fazem gravações GRATUITAS. Faça uma pesquisa no Youtube ou Google e você vai encontrar muitas opções Exporte seu áudio.

**5.** Em seguida faça uma segunda gravação. Grave a tela enquanto você toca o áudio e altera os slides. Exporte apenas o vídeo.

### 6. Agora, pegue o áudio da etapa 4 e cole no vídeo da etapa 5

Boom! Você tem um vídeo totalmente sincronizado com o vídeo. Se você deseja economizar toda essa trabalheira, você pode tentar gravar ENQUANTO você aperta a tecla de seta para mudar os slides.

O problema é que haverá um atraso entre slides e a transição não será tão suave e espontânea.

Mas escute, se você é um iniciante, NÃO SE PREOCUPE! Faça o melhor que puder e você vai SE TORNAR MELHOR à medida que você GANHAR DINHEIRO!



## Capítulo 08

# Faça um esboço

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Faça um esboço do seu processo de resolução de problemas, passos e dicas.

**Acredite ou não, AGORA você está pronto para realmente começar a criar seu produto viável mínimo “rápido e simples”!**

Você pode fazer o seu esboço em algo como Freemind (é gratuito), PowerPoint, Open Office, Microsoft Word, ou apenas uma folha de papel.

Você precisa de um esboço para pautar a sua gravação.

Se for gravar sua voz sobre slides de PowerPoint, Keynote ou Open Office, você deve criá-los nesta etapa.

Se você vai gravar usando um programa de Mapa Mental como MindMeister ou XMIND, obviamente você vai precisar criá-los agora. O XMIND tem versões gratuita e paga. Há também o Bubbl.us que é gratuito.

Se você vai gravar apenas áudio, tudo que você precisa é de um bom esboço.

Eu gosto de fazer o meu no Textpad que é um editor de texto muito básico. Mas isso de fato não importa.

Aqui está um exemplo de um Mapa Mental que usei para fazer uma gravação recentemente. Este foi criado no Mindjet.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



Se você vai fazer um infoproduto, você tem que organizá-lo. Não é muita coisa. Mas aqui estão algumas ideias que podem ser úteis para você:

## Método um: Problema-solução

Cada capítulo em seu produto pode ser um problema que as pessoas têm e a solução para isso. Fazer este tipo de produto é relativamente fácil.

**Passo um:** Anote todos os problemas sobre os quais as pessoas falam ou têm e escreva uma solução para cada um.

Como você encontra problemas?

**Passo dois:** Navegue por grupos de discussão online atrás dos problemas comuns.

A maneira mais fácil é encontrar um grupo de discussão ou fóruns sobre o tema escolhido e observar do que as pessoas reclamam e fazer perguntas relacionadas.

**Passo três:** Reúna as respostas encontradas no mesmo fórum de discussão ou grupo

Você pode até mesmo encontrar as respostas postadas direto nesse fórum! No entanto, você não pode simplesmente copiar e colar o texto. Escreva respostas com suas próprias palavras e adicione alguns pensamentos ou ideias adicionais que você tenha.

## Método dois: compilação de uma história de sucesso

**Passo um:** Encontre uma série de pessoas ou indivíduos que são referências no assunto que você deseja criar o produto e peça para entrevista-las.

**Passo dois:** Faça de cada entrevista um capítulo.

**Passo três:** Fale com pessoas comuns com boas soluções relacionadas ao tema. Pessoas desconhecidas são mais acessíveis e também podem oferecer excelentes soluções. Basta escolher com critério pessoas que realmente acrescentem informações ao seu produto.

## Método três: O método de síntese

Cada capítulo deve conter entrevistas breves com um número de pessoas sobre um único tópico. Você sintetiza essas entrevistas em um único capítulo. Então, digamos que você tenha um grupo de 15 especialistas que estão dispostos a lhe dar as suas opiniões.

**Passo um:** Peça a opinião deles sobre 15 temas, e você tem o conteúdo para 15 capítulos.

**Passo dois:** Escreva introdução, resumo e conclusão para cada tópico. Lembre-se, cada capítulo deve abordar um tópico.

**Passo três:** Organize todos os comentários dessas 15 pessoas de maneira sequencial e conexa em cada um dos tópicos. Então acrescente as informações que você julgar necessárias para darem mais fluidez aos textos e crie também uma conclusão.

**Passo quatro:** Escreva uma introdução e uma conclusão para o seu infoproduto.

## Método quatro: offline para online

Encontre produtos que vendam bem offline e crie uma versão online, sem violar os direitos autorais, é claro.

## Método cinco: Online para offline

É fazer o inverso. Encontrar um produto que venda bem online e revenda um produto similar para um público off-line através de apostilas ou cursos presenciais.

## Método seis: A síntese de artigos

Entre em contato com autores de artigos de revistas ou artigos de publicações eletrônicas e peça permissão para utilizar um ou mais de seus artigos em seu infoproduto.

## Método sete: Compilação de especialistas

Encontre diferentes autores ou especialistas que estão dispostos a contribuir com um capítulo para o seu infoprodutos, curso ou e-book.

## Método oito: A entrevista aprofundada

Este é o método menos eficaz com todos os podcasts disponíveis hoje. Mas se você escolher bem seus temas e conseguir boas informações, ele ainda pode funcionar.

**Passo um:** encontre um especialista que esteja disposto a ser entrevistado.

Sua abordagem será muito importante. Eu recomendo uma combinação de e-mails e telefonemas. Você deve mostrar que colaborar com você não será um desperdício de tempo e que te ajudar também será importante para sua carreira. Seja organizado, profissional e se comunique de forma clara e sucinta.

**Passo dois:** Entreviste o especialista por 6 a 8 horas em áudio e publique o resultado final, após uma boa edição, como um produto. A chave para uma longa entrevista é um esboço detalhado com as perguntas que você quer fazer organizadas por temas e subtemas.

Faça a transcrição dos áudios e crie um infoprodutos mais completo.

## Método nove: A super compilação

Compre o maior número possível de livros e artigos possíveis sobre um assunto.

**Passo um:** anote todas as boas ideias de cada um separando tudo por tópicos.

Você pode fazer isso com seu celular, tablet ou um caderno. Basta que você organize bem a informação.

**Passo dois:** Reescreva essas ideias em suas próprias palavras.

Cuidado para não copiar e usar frases exatas de materiais de terceiros, dessa forma você não violará nenhum direito autoral.

**Passo três:** Adicione seus próprios pensamentos e impressões.

Nesse etapa você deve adicionar suas visões e ideias e fugir do lugar comum ao:

1. Adicionar outros exemplos de sua própria experiência
2. Adicionar explicações adicionais
3. Adicionar provas, detalhes ou fatos

**Passo quatro:** Crie uma super compilação de seus tópicos.

Crie um índice e organize seu infoproduto.



## Capítulo 09

# Gravação de Áudio ou Vídeo

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Oito: Faça a gravação de áudio e/ou os seus vídeos rápidos.

Vou evitar complicações e tornar isso simples para você. Uma coisa que RECOMENDO é um microfone de boa qualidade.

Porém você NÃO precisa gastar dinheiro com isso antes do seu produto ser um sucesso. Você poderia começar as gravações usando seu smartphone ou iPad. Inclusive você pode fazer seus vídeos de captura de tela através de um iPad.

Essa é a hora de usar criatividade e investir de acordo com suas possibilidades. Existem microfones excelentes que são muito caros, mas por outro lado existem pessoas que conseguem ótimos resultados com microfones simples que são acoplados a fones de ouvido.

Pessoas AVANÇADAS algumas vezes usam equipamento profissional. Você pode encontrar mais informações nesse site: [www.podcastanswerman.com](http://www.podcastanswerman.com).

Se você quer gravar chamadas do Skype ou entrevistas, você pode usar o Call Recorder para Skype em um Mac. Em um PC, você pode usar Pamela for Skype. Ou você pode fazer o que faço, que é usar o Camtasia e selecionar a opção “gravar o som dos alto-falantes”.

Depois de terminar as gravações, você precisará de uma maneira de entregar seu produto e uma página de download ou através de uma área de membros.

Todos os sistemas de criação de páginas, como OptimizePress, Instabuilder, Lead Pages, Clickfunnels, Thrive e 10-Minute Pages têm páginas templates de páginas de download disponíveis ou tornam extremamente simples a criação de uma.

Por outro lado o Hotmart e a Monetize oferecem páginas de entrega de produto. Então você não precisa necessariamente se preocupar com isso. Eu recomendo que você sempre crie sua própria página de entrega, pois lá você pode inserir banners para seus outros produtos ou pode também promover ofertas como afiliado.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Se você não se importa você nem mesmo precisa proteger seus produtos com senha. Um amigo meu vendeu entre US\$ 3 ou US\$ 4 milhões apenas no ano passado e nem sequer usava proteção por senha na maioria de seus produtos.

Ele simplesmente colocava os produtos em uma URL que era difícil de adivinhar. Então ele usou um arquivo chamado robots.txt para proibir que o Google exibisse essa página nos resultados de sua busca e ele não teve nenhum problemas.

Para fazer o mesmo você só precisa digitar isso em um editor de texto e salvar como robots.txt e fazer upload para o seu diretório principal.

```
User-agent: *
```

```
Disallow: /
```

Se você não quer se arriscar você pode contratar alguém no Fiverr.com para fazer isso para você por US\$ 5,00. Se você não tem ideia de como fazer upload de arquivos, vá ao Youtube e procure “Como fazer upload de arquivos com Filezilla”. O Filezilla é um software que facilita o upload de arquivos para o seu serviço de hospedagem.

No entanto, se você estiver usando Clickfunnels, Optimize Lead Pages, Thrive ou 10-Minute Pages, você não vai precisar muito utilizar FTP. Ainda assim, não se preocupe pois esse processo é realmente simples. Basicamente, você só arrasta e solta arquivos do lado esquerdo para o lado direito. É só isso.

Mas se você é totalmente iniciante, NÃO se preocupe com FTP. Você pode apenas usar sua ferramenta de página da web. E no caso raro em que você precisa fazer upload de um arquivo basta contratar alguém no Fiverr.com.

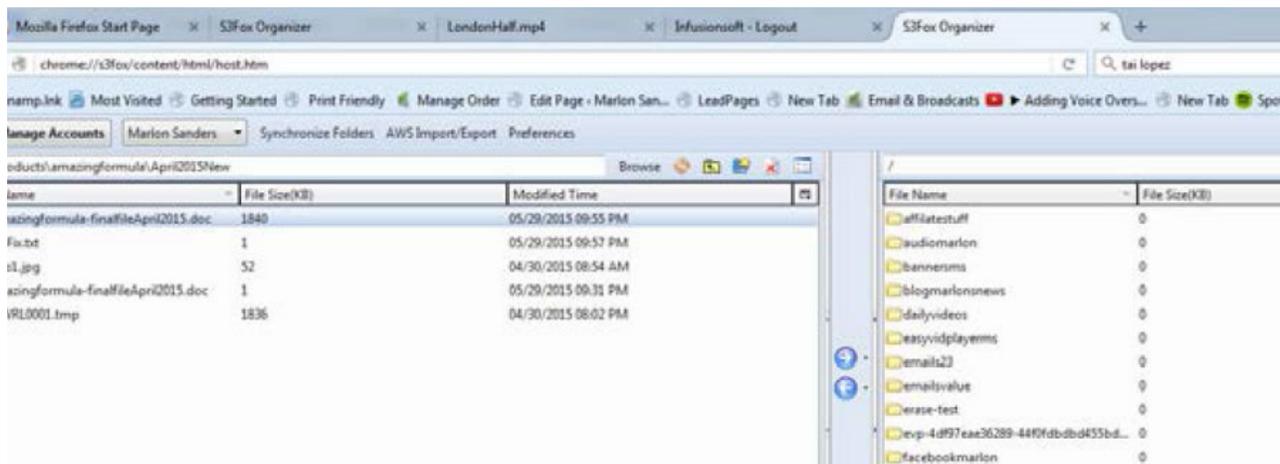
A próxima coisa que você deve decidir é como você “transmite” ou entrega seus arquivos de vídeo ou mp3. Se você tem um site no ar, você tem um servidor de hospedagem então você pode simplesmente armazenar os seus arquivos por lá.

Eu costumo colocar em um serviço chamado Amazon S3 todos os meus arquivos de vídeo ou de áudio. O Camtasia permite que você salve os apenas em áudio (MP3) ou em vídeo (MP4).

Formatos de arquivo mudam com o tempo. Mas atualmente o MP4 é o formato mais usado para vídeos.

## INSTRUÇÕES para usar o Amazon S3

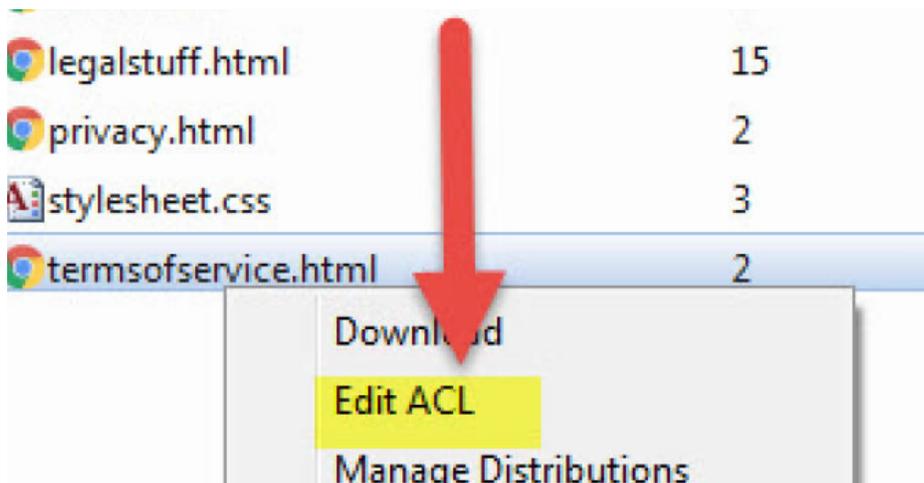
É simples. Basta acessar o Youtube e pesquisar: “Configurar o amazon s3”. Existem vários tutoriais. Para fazer upload de arquivos para a conta S3, eu uso o S3 Organizer, que é um aplicativo gratuito para Firefox.



Ele parece um programa de FTP.

Seus arquivos no seu disco rígido do lado esquerdo. O servidor S3 que hospeda os seus arquivos para você está do lado direito. Você simplesmente arrasta e solta o arquivo ou arquivos do lado esquerdo para o lado direito.

Para permitir que as pessoas vejam o vídeo ou ouçam o áudio, clique com o botão direito do mouse e selecione “editar ACL”:



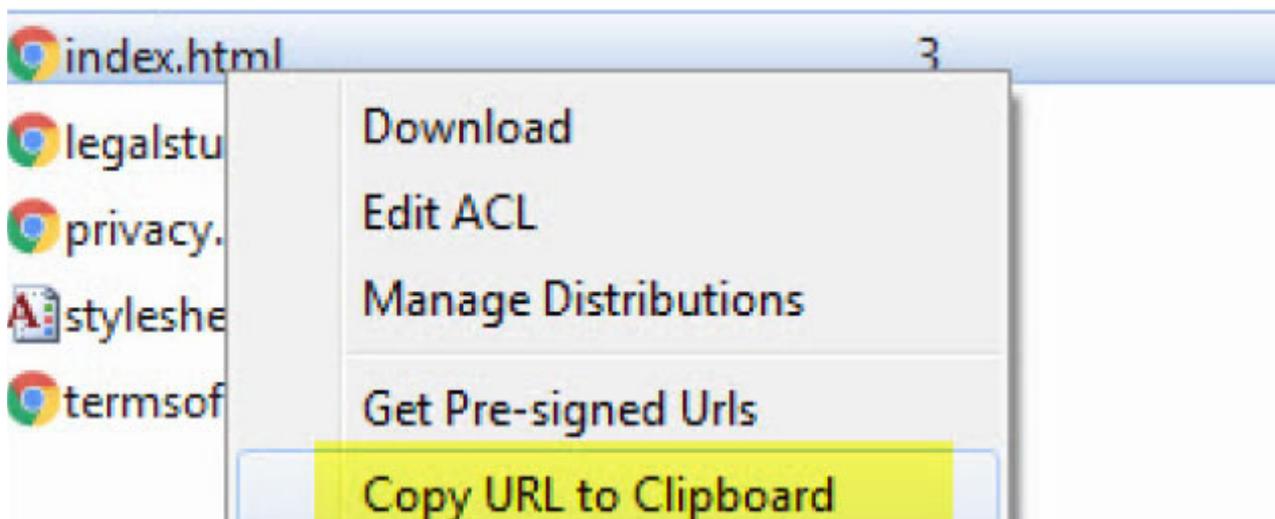
Então basta clicar para tornar verde os sinais de confirmação nos 3 itens da primeira coluna:

Manage ACLs for 'index.html'				
User Name	Read	Write	FullControl	
Everyone	✓	✗	✗	
Authenticated Users	✓	✗	✗	
marlononly(Owner)	✓	✓	✓	

Isso é tudo que você precisa fazer.

Há um custo muito pequeno e razoável para usar o S3. Eu achei incrivelmente barato em comparação com Wistia ou outras opções.

Antigamente você tinha que gastar um braço e uma perna para hospedar seus arquivos de vídeo para que eles fossem transmitidos. O S3 torna isso super fácil



Você clica com o botão direito do mouse e você pode copiar a URL. Em seguida, colocar a URL na sua página de download. Isso funciona tanto para seu arquivo MP3 como MP4.

Você também pode hospedar seus vídeos com facilidade no YouTube ou no Vimeo.



## Capítulo 10

# Teste

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Nove: Teste.

### **Você sempre aprende alguma coisa quando você testa.**

O principal fator a ser discutido aqui é ONDE você vai conseguir os seus visitantes ou tráfego. Já discutimos isso antes quando expliquei todos passos.

Se você estiver usando este produto para GERAR LEADS, então você faz o teste e verifica se ele está cumprindo seu papel ou não.

Se é um produto que você pretende vender e promover com tráfego pago a tarefa se torna mais fácil. Crie uma campanha, invista algum dinheiro e veja se o peixe morde a isca.

Se você pretende lançar o produto no mercado, envie e-mails para a sua lista, para a lista de outra pessoa (afiliado / parceiro) ou você pode usar alguma outra forma de compra de tráfego.

A forma mais fácil é enviar o produto para sua lista ou para lista de outra pessoa. É POR ISSO que é inteligente ter amigos e parceiros nesse mercado.

Faça todo tipo de parceria possível. Ofereça 100% de comissão para um afiliado fazer um teste com sua lista ou quem sabe você saiba fazer algum serviço como elaborar um layout ou escrever uma copy e você possa oferecer isso em troca de um disparo.

Se você é ativo em mídias sociais, você pode fazer várias postagens no Facebook, Twitter, ou em outra rede, além de fazer lives no Facebook ou vídeos no Instagram e no SnapChat.

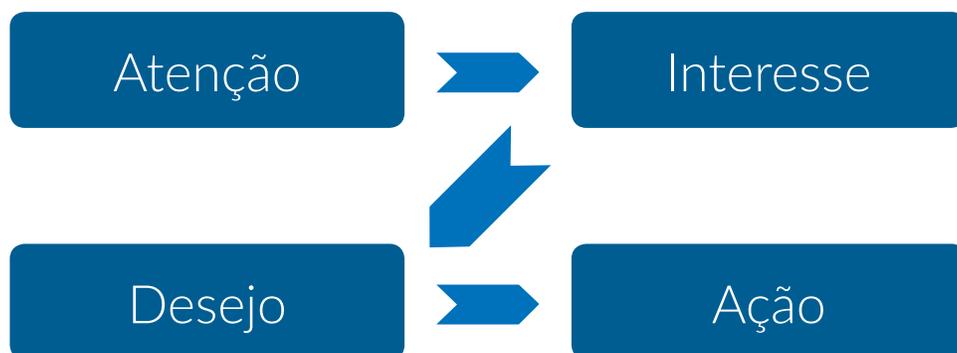
Espalhe sua palavra e veja se a sua carta de vendas converte.

Esse momento é importante para você se certificar de antemão que ela vai vender razoavelmente bem, de preferência muito bem. Se isso não acontecer, então você pode mudar ou adicionar bônus, fortalecer a garantia, ou tentar headlines diferentes.

Alterar o nome do produto e ponto de preço são outras coisas que você pode testar. Lembre-se, você tem 4 variáveis básicas em uma carta de vendas ou carta de vendas em vídeo:

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)



A headline é responsável pela etapa da atenção (que às vezes pode ser substituída por um vídeo no topo da página de vendas). Já quando falamos em Interesse é o momento de você mostrar resultados ou fazer uma explanação no estilo problema/solução.

Desejo é onde você aprofunda a solução mostrando tudo o que seus futuros clientes obterão, aprenderão ou descobrirão ao comprar seu produto. Para um software, você pode fazer isso através de uma demonstração detalhada.

Se você sentir que sua carta ou VSL não está vendendo como esperado, você pode melhorar sua chamada para ação, oferecer diferentes ou melhores bônus, alterar a garantia ou adicionar algum ponto de escassez muito forte.

Na parte DESEJO, pergunte às pessoas o que elas pensam sobre os tópicos do seu produto. Será que eles soam atraentes? Será que eles QUEREM aprender sobre eles?

Na parte INTERESSE, talvez você precise exibir provas de que seu produto realmente funciona. Ou você precisa contar a sua história ou explicar o PROBLEMA de uma forma que enfatize a EMOÇÃO ou a DOR dor seu cliente em potencial.

O mercado digital facilita a realização de testes. Em apenas alguns segundos você pode testar diferentes headlines.

Se você já tem mais experiência pode criar diversas páginas de vendas e enviar quantidades similares de tráfego para todas para descobrir qual delas gera mais conversões. É isso que chamamos de teste A/B. Se isso não funcionar, volte para os 4 Ps:

**Produto:** Você criou o produto certo? Olhe novamente para os resultados da sua pesquisa 12-produtos novamente em busca de insights e veja se você está oferecendo uma solução totalmente alinhada a headline vencedora da pesquisa.

**Preço:** Você está praticando um preço similar ao que os líderes de mercado praticam?



## Capítulo 11

# Faça Melhorias

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Dez: Faça melhorias.

### **A vida é boa quando o seu teste é bem-sucedido**

Se o seu teste foi bem-sucedido você enfim pode aprimorar seu produto.

Adicione vídeos. Ou compre alguns gráficos no Fiverr.com, 99designs.com, Freelancer, Upwork, ou qualquer outro site do gênero.

Se você tem uma transcrição, separe um tempo para fazer uma edição minuciosa e deixar seu texto mais interessante. Remova informações irrelevante e desnecessárias e acrescente conteúdo que ofereça ainda mais valor e transformação para o seu cliente.

Você pode também reformular sua página de download / obrigado e colocar banners de produtos relacionados para faturar ainda mais como afiliado.

Trabalhe para aumentar a percepção de valor do seu produto. Mas não perca tempo.

Seu o teste funcionou, coloque isso para vender mais o mais rapidamente possível. Pense em ganhar escala



## Capítulo 12

# Monetize isso

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Onze: Rentabilize o produto.

### Amplie a promoção do seu produto genial!

É aqui que você vai levar seu lançamento para o próximo nível. É o momento de começar a pensar em investir mais em campanhas de tráfego pago e captar novos afiliados.

Esses são os bons tempos.

Este é um tópico muito importante para qualquer pessoa que deseja fazer um lançamento que envolva afiliados.

Alguns pontos essenciais:

- 1.** Divulgue seu lançamento em todos os grupos do Facebook que reúnam afiliados e permitem a postagens de lançamentos. Existem vários. Basta pesquisar no Facebook e entrar neles. Pergunte a outros produtores em quais grupo eles anunciam seus lançamentos.
- 2.** Crie uma página especial para afiliados com prêmios para top vendedores e material que auxilie na divulgação.
- 3.** Convide o maior número possível de afiliados para promover o seu lançamento e pergunte se eles podem apoiar você.
- 4.** Mantenha-se em contato com todos que disserem sim.
- 5.** Reserve uma quantia em dinheiro para premiar as pessoas que tiverem o maior número de vendas em um dia ou em uma semana.
- 6.** 4 dias é um bom período para um lançamento de iniciante. É necessários habilidades mais avançadas para um lançamento de 7 dias ou mais.
- 7.** Se você ainda não tem afiliados interessados em promover o seu produto ofereça comissões de 100% no produto de entrada e 50% nos upsells.
- 8.** Se você está com medo de oferecer prêmios em dinheiro, então estabeleça uma quantidade

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

mínima RAZOÁVEL de vendas e só pague bonificações para quem atingi-las. Observe o mercado e analise como lançamentos bem-sucedidos lidam com isso.

9. Todos os programas para criação de página que eu falei contam com templates de páginas de afiliado ou facilitam muito a criação de uma.

**Aqui estão algumas das lições AVANÇADAS que aprendi com meus lançamentos mais recentes usando plataformas tradicionais de afiliação:**

**Lição 1: Eu descobri em meus lançamentos recentes que ao oferecer algum software ou plugin juntamente com seu produto as chances de fazer sucesso aumentam.**

Não se preocupe com isso se você é um iniciante. Mas se você é AVANÇADO, então considere isso. Mas no geral, cada dia mais os clientes querem um elemento de software. Eu não entendia isso muito bem até esse novo lançamento.

**Lição 2: 4 dias é MUITO mais tempo em um lançamento do que parece.**

Eu planejei originalmente um lançamento com duração de 7 dias. Ufa. Em um período de lançamento 4 dias podem ser bem exaustivos e suficiente. Vou repensar isso no meu próximo lançamento.

**Lição 3: Da próxima vez eu vou escrever mais e-mails para afiliados dispararem para suas listas**

Pensei que 5 eram suficientes, mas não foram. E se os afiliados quiserem enviar e-mails uma segunda ou terceira vez? Eu não tinha pensado nisso!

**Lição 4: Faça afiliados se inscreverem em uma lista separada**

Eu não fiz isso e foi um erro substancial. Eu não pude enviar e-mail aos meus afiliados que estavam promovendo meu produto durante o seu lançamento.

Eu tinha criado uma inscrição opcional, mas isso não funcionou muito bem.

**Lição 5: Planeje o pós-lançamento e o pós-venda**

Eu descobri que essa é uma consideração muito importante em uma estratégia de lançamento.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Meu próximo passo será fazer um follow up com afiliados. E apoiar meus novos clientes com mais afinco.

## **Lição 6: Plataformas de afiliados são excelentes**

Plataformas como a Hotmart e a Monetize oferecem exposição fácil para obter novos afiliados. Além de serem fáceis de configurar e de usar. Você vai ter muito mais exposição utilizando a plataforma deles do que você provavelmente iria se usasse a sua própria.

## **Lição 7: Você precisa vender muito para chegar ao topo dos mais vendidos**

A maior parte dos produtores que chegam ao topo planejam seus produtos por meses e investem verdadeiras fortunas em tráfego.

## **Lição 8: Da próxima vez eu acho que vou usar um gerente de afiliados.**

Há muito trabalho envolvido em um lançamento como este. Se você estiver em um nicho MENOS competitivo, eu recomendo ir mais devagar com os seus lançamentos. Ser menos intenso pode ser bem menos estressante.



## Capítulo 13

# Expanda

Vendas = Lista resumida + Problemas + Títulos + Pesquisa + Carta de vendas matadora/carta de vendas em vídeo + Produto + Esboço + Criar PRODUTO MÍNIMO VIÁVEL

## Passo Doze: Expanda seus lucros

### Persiga os lucros de várias maneiras.

A vida se torna muito boa quando você tem uma promoção de sucesso. Você pode criar produtos complementares como webinários, programas de treinamento, versões em vídeo e muito mais. Sua imaginação é o único limite.

O que sabemos é que, quando as pessoas compram produtos sobre um assunto, eles vão **COMPRAR MAIS** sobre esse **MESMO ASSUNTO**.

Por quê?

Porque a partir desse momento esse tema é o que está dominando seu sistema reticular ativador. Ou seja é isso que está dominando suas mentes.

Então, é hora de aproveitar suas oportunidades e multiplicar seus lucros.

Quando isso acontece é o momento em que você se sentirá como rei ou a rainha do universo! Isso é mais do que merecido, então aproveite os frutos do seu trabalho.

### **Marlon, QUANTO gastarei no total para ter o meu produto criado?**

Você pode colocar um site no ar em 5 a 10 minutos. Contrate alguém no Fiverr.com para fazer estes passos para ou coloque a mão na massa e faça tudo você mesmo, para isso basta conhecer alguns processos básicos necessários para colocar um site em Wordpress no ar.

Depois faça o upload e ative seu tema. Delete alguns widgets da barra lateral. Adicione alguns plugins para melhorar seu desempenho, crie suas postagens ou páginas, adicione seus vídeos, crie ou contrate algum designer para cuidar da sua parte gráfica, faça alguns uploads e você está pronto para começar.

Embora eu tenha escrito muitas palavras, todo esse processo acima leva de 10 a 30 minutos. E possivelmente menos se você seguir um passo a passo bem definido.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Se você ainda não gravou suas aulas, você precisará gravar vídeos ao vivo ou apenas capturar sua tela com slides ou mapas mentais. Existem hoje muitas opções BASTANTE atraentes para gravar vídeos com captura de tela que ficam com aparência extremamente profissional.

Na minha opinião, a GRANDE JOGADA é poder gravar 10 vídeos de captura de tela com duração de 5 a 10 minutos cada e com isso ter mais de uma hora de conteúdo.

Depois é só colocar esses vídeos no Wordpress, adicionar a proteção de conteúdo e BOOM!

Isso é o suficiente para você ter sua própria área de membros para entregar seu produto. E em vez de entregar um vídeo de 60 minutos que tem POUCO valor percebido, entregue um site que tenha uma boa barra de navegação com 10 tópicos. Essa forma também será melhor para o seu cliente pois quando ele precisar encontrar um tópico, não terá que assistir um vídeo enorme até encontrar.

Isso aumenta o seu valor percebido, diminui os reembolsos e por fim oferece uma melhor experiência ao seu cliente.

E você pode fazer tudo isso em UMA NOITE!

Você pode gravar vídeos em 1 a 2 horas usando um mapa mental ou O Power Point/Open Office.

Depois você terá que renderiza-los (esta é a parte lenta). Enquanto isso você pode ir trabalhando na configuração do seu blog. Depois disso é só fazer upload dos vídeos em algum servidor e incorpora-los em seu blog.

E é só isso. Atualmente existem ferramentas ainda mais completas que dispensam a necessidade de você criar seu blog para entregar o produto. O Hotmart e a Monetizze já oferecem sua própria área de membros.

Não se esqueça que nesse ponto você já deve ter sua carta de vendas preparada. Então na noite 1 você trabalhará na sua carta de vendas enquanto na noite dois você gravará seus vídeos.

Se você tem previsão de ter afiliados você também pode criar uma página especial para que esses parceiros fiquem mais preparados para o seu lançamento.

Vamos recapitular:

## *Dia um: Faça a sua carta de vendas*

Com métodos MODERNOS e seguindo meu passo a passo você pode dar conta disso em uma noite. Se isso é totalmente novo para você talvez você precise de mais algum tempo. Mas com prática você pode fazer isso, INCLUINDO projeto gráfico, certamente em apenas uma noite (duas no máximo).

## *Dia dois: gravar produto e configurar a entrega*

Grave vídeos e enquanto eles estão renderizando comece a configurar a plataforma de entrega. Você pode fazer isso com um blog em Wordpress ou através das plataformas do Hotmart e da Monetizze. Em seguida, faça o upload dos vídeos e incorpore-os na plataforma de entrega.

Essa será uma noite CHEIA, mas você é capaz de fazer tudo isso. Se necessário, divida todas essas tarefas ao longo de dois dias, ou dê conta de tudo em uma noite de sexta-feira ou um sábado.

Você pode gravar as aulas em um dia e editar / renderizar no outro. E por fim cuidar da plataforma de entrega em um terceiro dia. Use a criatividade mas tente ser rápido.

## *Dia três: Faça o seu lançamento de produto/página de afiliados*

Você pode ter uma página muito bacana feita em apenas uma noite. Antigamente não havia nenhuma maneira de fazer isso a menos que você tivesse algumas habilidades avançadas de design.

Mas com ferramentas MODERNAS isso certamente é possível e, de fato, muito, muito factível.

As três partes para esta equação são:



FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

Sinceramente, de nada adianta ter todas as ferramentas necessárias se você estiver travado na paralisia da análise. Se você não vender isso você nunca testará suas ideias. Ou você vai criar e testá-las de forma tão dolorosamente lenta que você nunca vai ter o feedback que precisa para ter sucesso.

São os “NÃO SUCESSOS” que lhe dão o feedback que você precisa para ser um vencedor.

Se você não evoluir através dos insucessos e problemas, você NUNCA conseguirá chegar nas COISAS BOAS.

Assim, além das ferramentas certas, você tem que AGIR.

No entanto, há um problema com isso:

Se você agir, mas levar 3 ou 6 meses na elaboração de um produto “perfeito” mas que ninguém vai comprar, você AINDA estará atrás no jogo.

Você tem que ter uma FILOSOFIA DE TESTE que diz: “QUER SABER? EU NÃO FAÇO A MENOR IDEIA DE QUAL PRODUTO VENDER OU QUAL É O MERCADO-ALVO IDEAL. ENTÃO EU SÓ VOU ATIRAR PARA TODOS OS LADOS E DEIXAR QUE O MERCADO ME DÊ AS RESPOSTAS!”.

O caminho para ser um Guru do marketing é não ter atitude ou a soberba de um guru é preferível ser apenas “ingênuo”.

Ser tão INGÊNUO a ponto de deixar as pessoas te digam o que elas querem comprar, desde que isso seja moral, legal e ético. Procure ser mais irracional do que você é agora. Embora isso pareça um pouco louco é assim que isso funciona.

Você não precisa tentar ser um Einstein e descobrir a equação responsável pela criação do produto perfeito. Tome uma atitude, crie alguns produtos rápidos, teste-os e ENTÃO quando você encontrar um vencedor, INVISTA PRA VALER EM SUA CRIAÇÃO!

Nem todo produto é um vencedor.

Alguns são realmente patos mortos. Eles nunca sequer fazem quack uma vez...

Se for pra falhar, FALHE RAPIDAMENTE de modo a tirar essa ideia do caminho e APRENDA com elas, para que possa enfim CHEGAR aos produtos rentáveis.

Eu acredito em você.

Ao seu sucesso,

Marlon Sanders e Fernando Nogueira

P.S.: Se você estiver lendo isto e está travado em alguma etapa do processo, você pode me enviar suas dúvidas em nosso grupo secreto do Facebook:

**Internet Marketing Mastermind – Fernando Nogueira**

Terei muito prazer em te ajudar.

---

## PALAVRAS CHAVE / VOCABULÁRIO

**Recorrência:** O meio que as pessoas são cobradas regularmente, normalmente de forma mensal ou trimestral. Nos negócios, nós chamamos isso de “renda de continuidade” ou cobrança recorrente.

Newsletters são normalmente pagas mensalmente assim como os sites de membros. A razão pela qual você vê muita ênfase nas ofertas de continuidade é que proporcionam renda estável e dão a você uma forma de pagar suas contas. O exemplo clássico são clubes do livro com pagamentos mensais.

**Recorrência forçada:** Significa que você não tem escolha. A forma como isto funciona é quando você compra um produto, você recebe uma versão gratuita de um boletim informativo ou site de membros. O teste é geralmente de 14 a 30 dias. Às vezes, de até dois meses. No final desse período de tempo, se você não cancelar, você é cobrado mensalmente por isso, seja o que for.

Alguns profissionais levam seus clientes a assinar pacotes mensais e depois NUNCA mais enviam e-mails ou comunicações esperando que as pessoas se ESQUEÇAM da compra e deixem os pagamentos rolando para sempre. Eu acho isso legalmente arriscado. Se você fizer continuidade forçada, garanta que as pessoas saibam que estão sendo cobradas e possam cancelar sem fazer malabarismos.

**Back End:** O back-end do negócio é tudo APÓS a venda inicial. Em outras palavras são so produtos complementares. No mundo ideal, você empata ou obtém um pequeno lucro na venda inicial (ou o que chamamos de “front end”). E você faz seus lucros nos upsells, downsells e vendas subsequentes).

**Upsells:** Produtos ou serviços adicionais oferecidos após a primeira compra. Embora seja tão louco quanto parece, o momento MAIS FÁCIL de fazer outra venda para o cliente é quando eles já têm o seu cartão de crédito em mãos. Qualquer produto adicional oferecido é um upsell.

FÓRMULA **FLASH!**

[www.formulaflash.com.br](http://www.formulaflash.com.br)

**Downsell:** Se o upsell for recusado, outra oferta por um preço menor do que o upsell é feita. Isso é chamado de downsell.

**Mercado-alvo:** Um mercado é um grupo de pessoas que estão no MERCADO interessadas em um produto ou serviço. Um mercado-alvo é o mercado que você está almejando. Por exemplo, homens online entre as idades de 35 e 65 anos que querem começar um negócio em casa seria um mercado-alvo. Dito de outra forma, são as pessoas que são os potenciais compradores do que você vende.

**Cartas de vendas:** Neste negócio, muitas vezes usamos as cartas de vendas longas semelhantes às cartas de mala direta que você recebe pelo correio. Chamamos de cartas de vendas, porque eles são cartas de mim-para-você que VENDEM alguma coisa. Elas são diferentes de um folheto, que é uma comunicação impessoal. Cartas de vendas são escritas como se você estivesse falando diretamente para a pessoa. Elas são mais pessoais e persuasivas.

**Site de membros:** Estes sites são protegidos por senha que têm conteúdo entregue regularmente e muitas vezes têm um fórum ou outra forma de interagir com os membros.

**Fórum:** Estes são lugares que você vai para falar com outras pessoas que compartilham um interesse comum.

**Opt ins:** Quando alguém entra na sua lista de e-mail, eles “opt in” para receber e-mails de você.

**Double opt in:** Quando alguém entra na sua lista de e-mail, eles recebem um e-mail pedindo-lhes para clicar em um link de confirmação para PROVAR que eles se inscreveram na lista de e-mail. Esse é um recurso anti-spam e é agora uma prática comum.

**Autoresponder:** Este é um programa de software que permite o envio de transmissões de e-mail para todos em sua lista. Ele também irá enviar uma sequência de e-mails em qualquer número de dias no intervalo que você especificar.

**Carrinho de compras:** O mecanismo de pedidos que você usa para obter o nome, endereço e cartão de crédito das pessoas ou verificar informações e processar seus pedidos.

**Programa de afiliados:** Um programa onde você promove o produto ou serviço de um fornecedor e recebe uma comissão quando há uma venda. O exemplo clássico é Amazon.com. Você pode oferecer livros da Amazon com links customizado e se um visitante de seu site adquire um deles, você recebe uma pequena comissão.

**Anúncios de banner:** Aqueles anúncios quadrados ou horizontais em sites.

**E-book:** Basicamente o mesmo que um livro impresso, mas entregues online, muitas vezes como um PDF.

**PDF:** Formato de Entrega Portátil. Este é um formato uniforme para a entrega de informação digital. Um padrão de entrega de documentos na web.

**White Paper:** Um trabalho de pesquisa ou relatório entregue como um PDF.

**Squeeze Page:** Uma página com um único propósito de obter ou “espremer” um nome e endereço de e-mail ou endereço de e-mail sozinho, do visitante da web.

**Página de Captura de Lead:** O mesmo que uma squeeze page.

**Visitantes Únicos:** Programas de estatísticas tentam identificar visitantes reais e eliminar os visitantes duplicados em um período de 24 horas.

**Cookies:** A forma como as coisas são rastreadas na Internet. Estes são pequenos arquivos de texto colocados no seu computador. Eles contêm pedaços de informação que permitem que o material seja rastreado. No caso de programas de afiliados, a nossa forma de acompanhar as vendas e crédito do revendedor correto com as comissões é através do uso de cookies. Os cookies simplesmente contêm o número de identificação desse afiliado.

**PPC:** Publicidade pay-per-click. O Google fez do PPC um método de publicidade dominante. Como um anunciante PPC, você executa anúncios no Google e SÓ paga quando alguém clica em seu anúncio.

**Monetizar:** Quando você encontra uma maneira de ganhar dinheiro com algo, você monetiza isso. Então você vai ouvir as pessoas falando sobre monetizar seu tráfego. Tudo que eles estão falando é encontrar uma maneira de ganhar dinheiro através dos visitantes do site.

**Tráfego:** Os visitantes do seu site ou página da web são o tráfego.

**Lançamento do produto:** Quando um número de afiliados promove um produto em um dia ou uma semana. Normalmente dura uma ou duas semanas e envolve frequentemente promoções pesadas por afiliados que estão tentando ganhar dinheiro e prêmios.

**Rastreador do anúncio:** Um programa que permite criar links que rastreiam quando as pessoas clicar neles e depois também contam ações ou vendas que seguem o clique.

**Periscope:** Um aplicativo para smartphones que permite que qualquer pessoa transmita vídeo de seu telefone.