

Tipos de lançamentos: estratégias e técnicas para produtos digitais

Instrutora: Letícia Watanabe



Sumário

Aula 1 - Conhecendo a expert	Aula 4 - Mais estratégias de lançamentos
<u>Esteira de produtos</u> ----- 3	<u>Lançamento Relâmpago</u> ----- 120
<u>Produtos digitais</u> ----- 11	<u>Lançamento Espartano</u> ----- 130
Aula 2 - Definindo estratégias	<u>Hiper lançamento Semente</u> ----- 145
<u>Modelos de negócio</u> ----- 26	<u>Lançamento desafio 21 dias</u> ----- 156
<u>Gatilhos mentais</u> ----- 43	
<u>Criando conexões</u> ----- 56	
<u>Papéis e funções</u> ----- 67	
Aula 3 - Estratégias de lançamentos	Aula 5 - Lançamentos escolhidos
<u>Tipos de lançamentos</u> ----- 76	<u>Lançamento curso online</u> ----- 167
<u>Lançamento Semente</u> ----- 91	<u>Lançamento e-book</u> ----- 179
<u>Lançamento Interno</u> ----- 98	<u>Lançamento consultoria</u> ----- 187
<u>Lançamento Externo</u> ----- 107	<u>Conclusão</u> ----- 197

Aula 1 - Conhecendo a expert

Esteira de produtos





Trabalha com moda

Saber se arrumar

Maquiagem certa

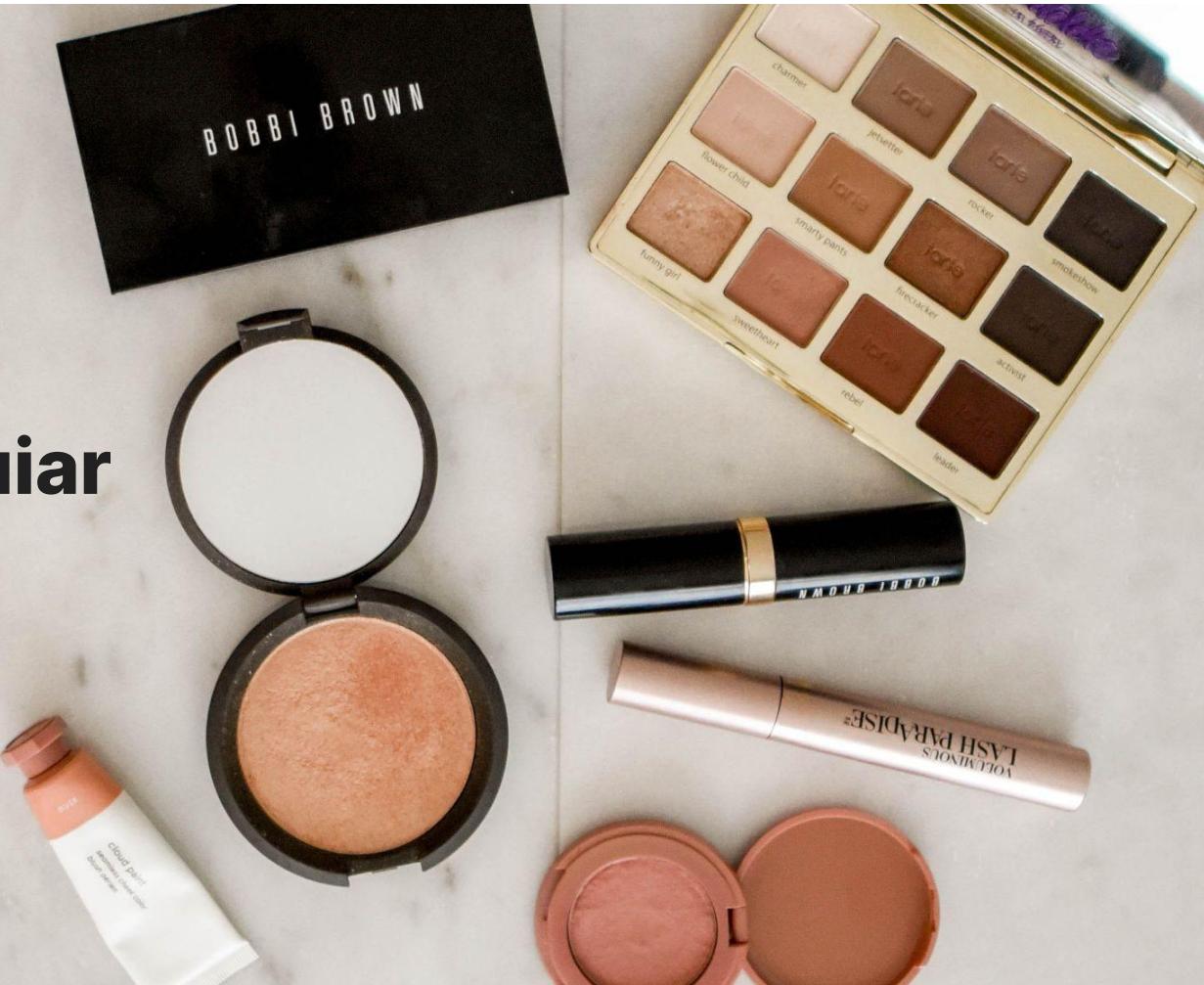
Eventos sociais

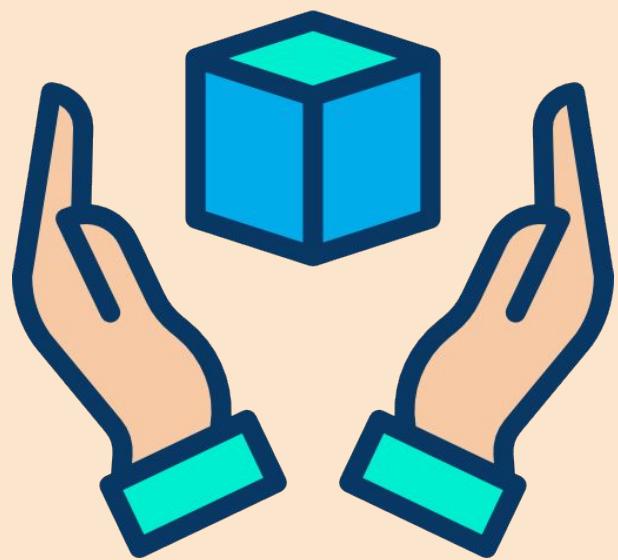
Maquiar sozinha

Sem tempo



Saber se maquiar sozinha





Qual é a importância da esteira de produtos?



A photograph of three young women lying down, looking up at the camera. They are positioned in a staggered arrangement, with one woman in the foreground, one in the middle, and one in the background. The woman in the foreground has long dark hair and blue eyes, wearing a white shirt. The woman in the middle has dark hair and brown eyes, wearing a light-colored sweater. The woman in the background has long dark hair and blue eyes, wearing a light-colored sweater. The background is a plain, light-colored wall.

Esteira de produtos

Produtos digitais

Aula 1 - Conhecendo a expert

Produtos digitais

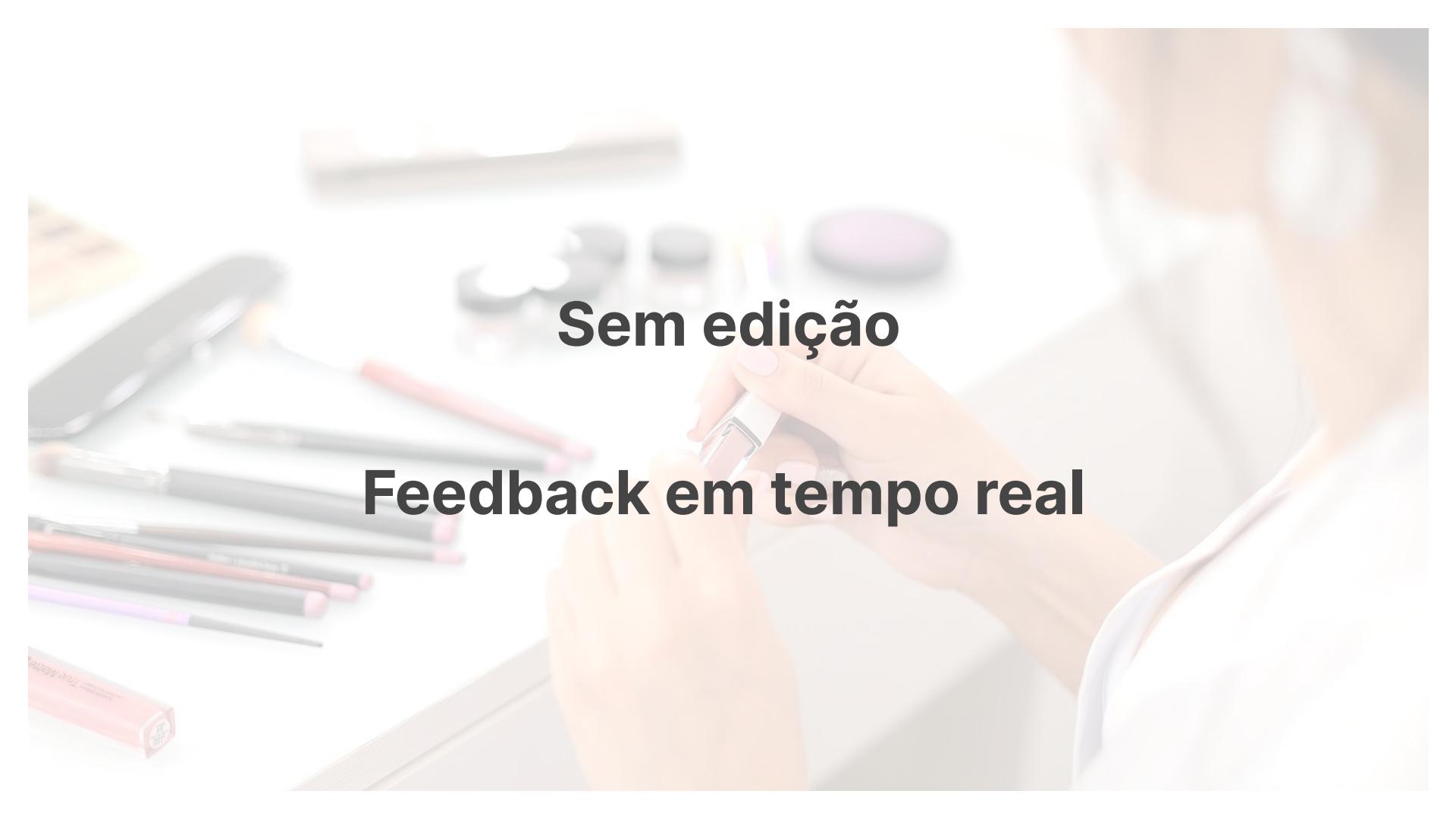
Curso on-line

Gravadas ou ao vivo
Planejamento de aulas

Ensinar algo para alguém





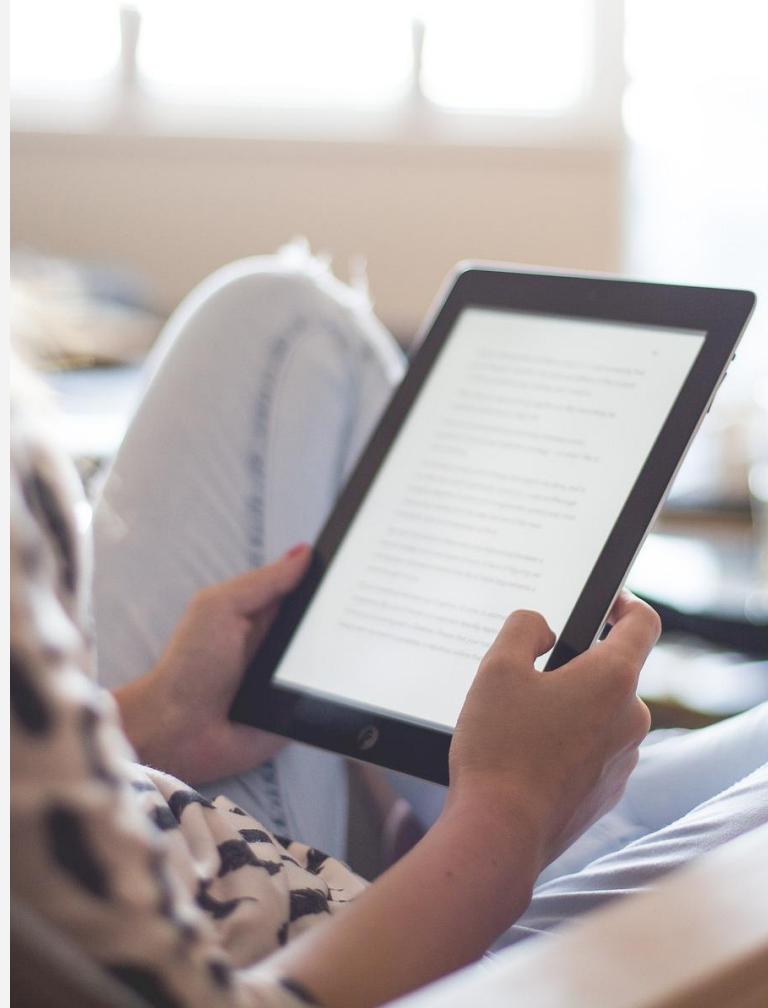


Sem edição

Feedback em tempo real

E-book

Iscas digitais
Conteúdo completo



Consultoria ou mentoria

- Produtos high tickets
- Consultoria - Problema pontual
- Mentoria - Acompanhar o desenvolvimento



Webinars

- Uma única aula ao vivo
- Produto de produção rápida



Aplicativos Jogos



Templates Vinhetas Kits de designer



Podcast



Clube do livro

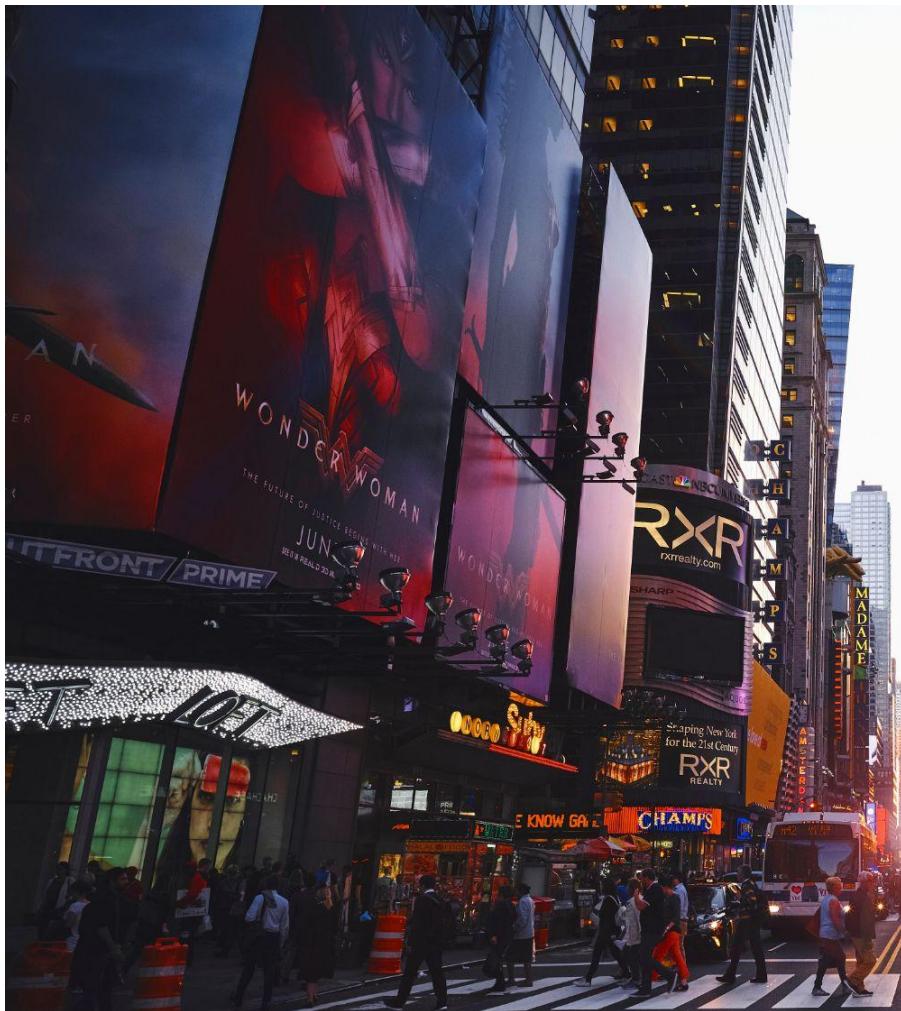
Grupos focados na leitura de um livro específico



Close friends

Grupos fechados com conteúdo especial





**Qualquer tipo de produto que é vendido e
entregue on-line**





Curso on-line de automaquiagem



E-book com os primeiros passos da maquiagem



Consultoria on-line



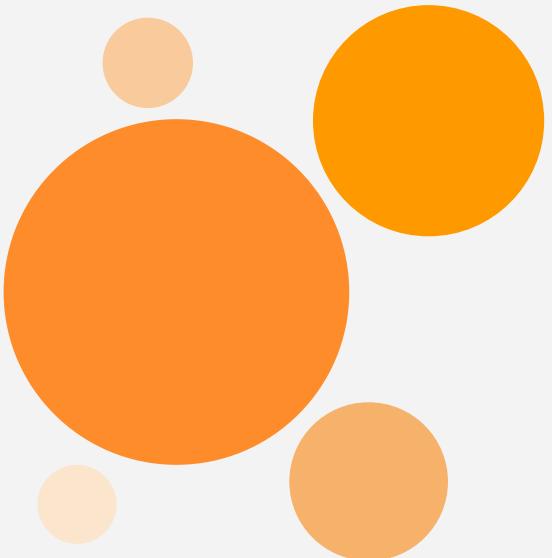
Aula 2 - Definindo estratégias

Modelos de negócio



**Qual é o
produto que eu
vou comprar?**



- 
- Montar turma seleta
 - 4 encontros semanais
 - Tirar dúvidas
 - Ter um momento especial
 - Oferecer um bom pós-venda
-

Lançamento

Curso On-line



Abrir e fechar

Montar turmas

1 Semana



Pessoas promotoras

Prova social
Demanda reprimida
Aquecida para compra





Intenção e conversão de compra simultânea

Precisa estar disponível



Consultoria por necessidade

Gerar urgência



Perpétuo

E-book e
consultoria



1 único lançamento

Abrir e não fechar

Disponível
para a compra

Modelos de negócios



Sazonal



Recorrência







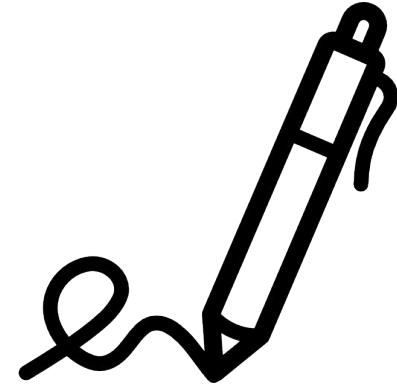


Sazonais

- Produto de épocas específicas
- Lançados antes da data
- Atende pessoas com necessidades pontuais



Recorrências



Planos de assinatura

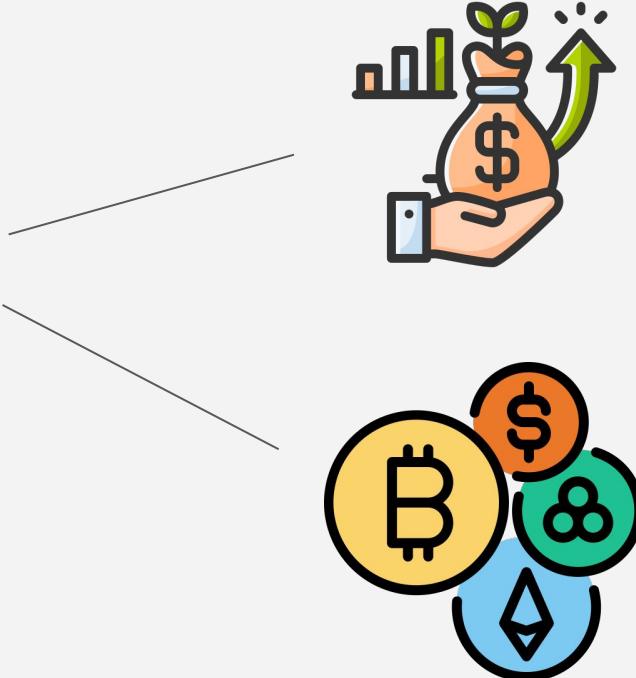
Modelo perpétuo quanto no lançamento

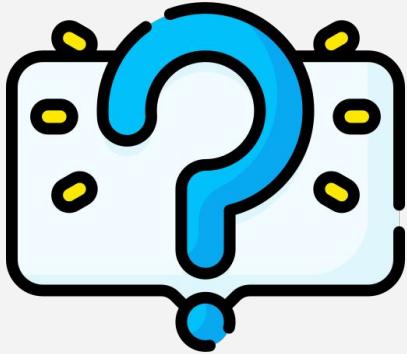
Trimestral, semestral ou anual

Aula 2 - Definindo estratégias

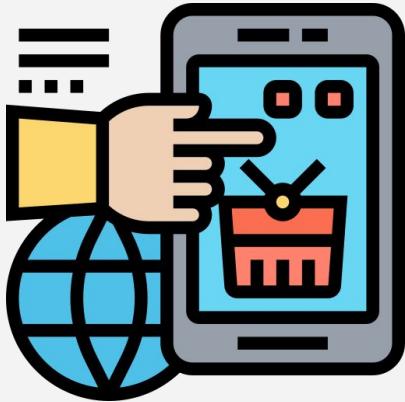
Gatilhos mentais







Aquecida para comprar
Lives sobre investimentos



O que ativou a
intenção de compra?



Gatilhos mentais

Persuadir a pessoa a comprar

O que ajudou na conversão?

Turma exclusiva com até 60 pessoas

Acesso ilimitado ao curso

Bônus - Masterclass

Compra = garantia do próximo bônus



O que ajudou na conversão?

Oferta especial para a live

Duração de 24h



Gatilhos

Turma exclusiva



Exclusividade

Última do ano



Escassez

Oferta limitada



Urgência

**Não posso perder essa
oportunidade!**



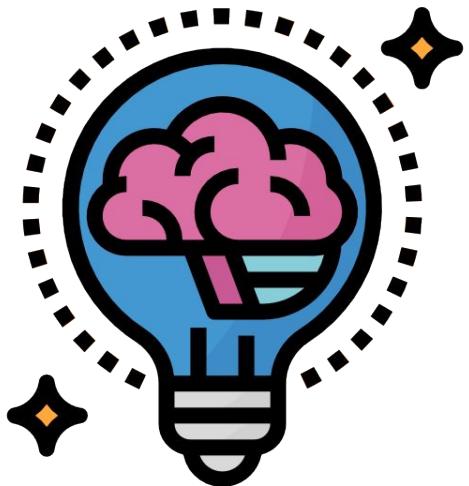


Credit
Gold

Exclusive

sterC

VISA



Gatilhos Mentais

Exclusividade

Urgência

Escassez

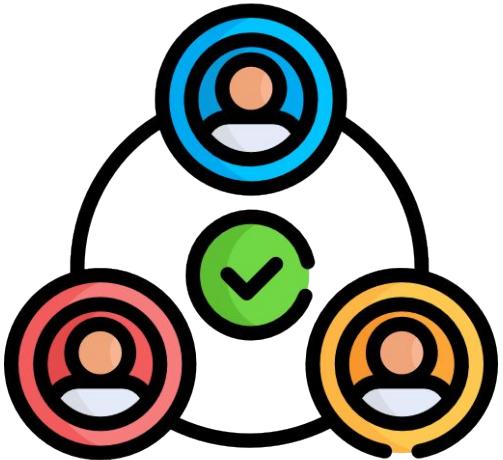




Aula 2 - Definindo estratégias

Criando conexões





Criando conexão

Relacionamento

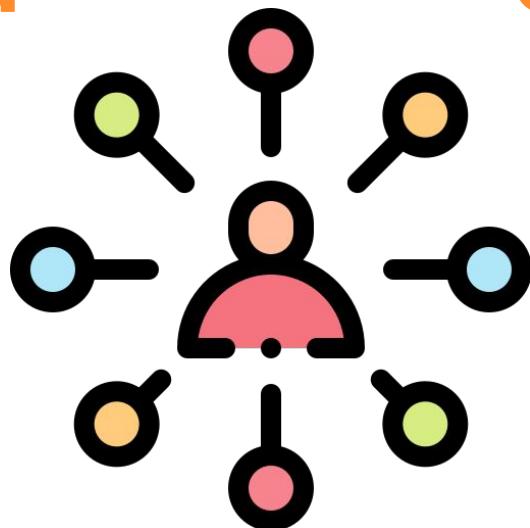
Identificação

- Jargões
- Comportamentos
- Interesses



Influência

Confiança







Utilizar a principal rede social

Criar conexão por meio
dos stories





Produção de conteúdo



10% de vida pessoal





Relacionamento Identificação

Publicidade não tem cara de publicidade



Pontos para pensar

Pessoas querem se identificar

Pessoas artificiais não tem graça

Mostrar fragilidades



Aula 2 - Definindo estratégias

Papéis e funções

Expert

Produtora

Pessoa que produz o conteúdo



Co-Produtores

Lançadores

Criar estratégias





Produtores e co-produtores

Responsáveis - Legal
e contábil

É possível ter mais de um co-produtor?

Será que seria vantajoso?



50/50
70/30
%

As porcentagens
não são uma regra

Afiliados

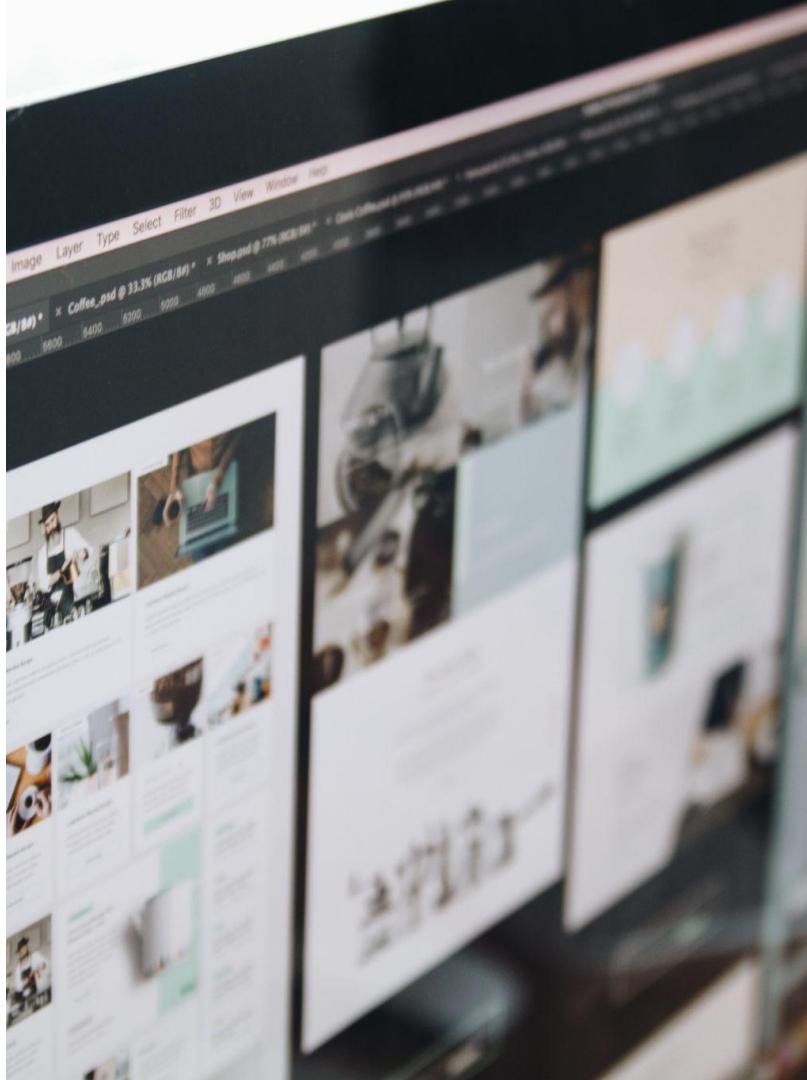
Vendas em troca de comissão

Link para contabilizar



Plataforma

Local onde o curso será
entregue



Valor da venda



Como seria a divisão?

Plataforma **10%**

Afiliados **25%**

Expert **70%**

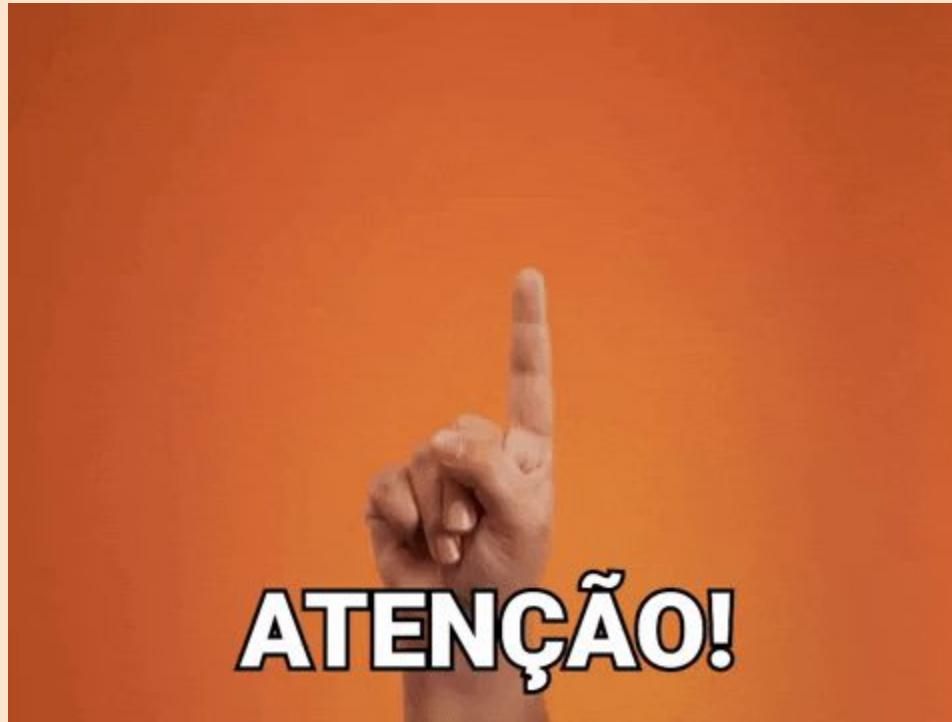
Co-produtor **30%**

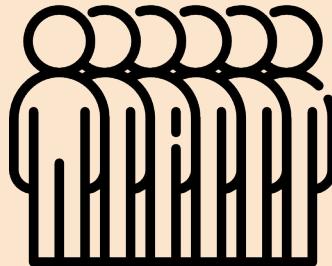
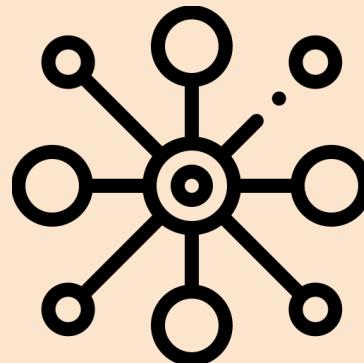
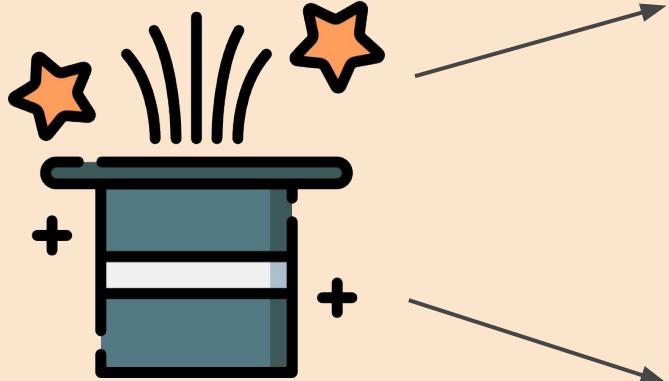
Aula 3 - Estratégias de lançamentos

Tipos de lançamentos

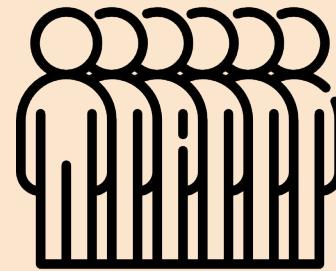


NASA









Estratégias Lançamento

Pré Pré-lançamento  **PPL**

Pré-lançamento  **PL**

Campanha de
pré-lançamento  **CPL**





Pré Pré-lançamento **PPL**



A close-up photograph of a person's face and hands. The person is wearing a white t-shirt and has pink-painted fingernails. They are holding a makeup brush with a purple handle and a small, round container of powder or blush. The background is a solid teal color.

Produção de conteúdo

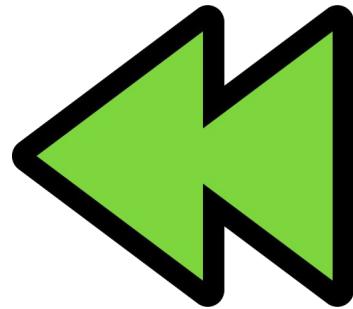
Posts

Lives

Stories

Pré-lançamento

PL





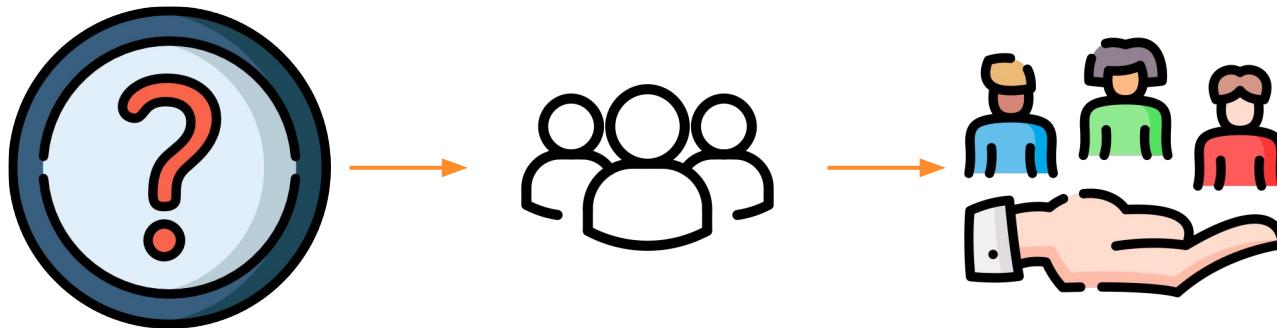
Conteúdo

Problema
Dores
Solução

Campanha pré-lançamento **CPL**



O que falar na CPL



3 Etapas de CPL

Apresentar a solução para uma dor

Transformação causada

Produto digital



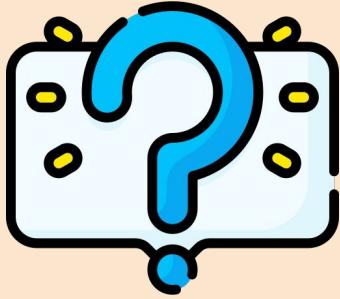
Aula 3 - Estratégias de lançamentos

Lançamento Semente



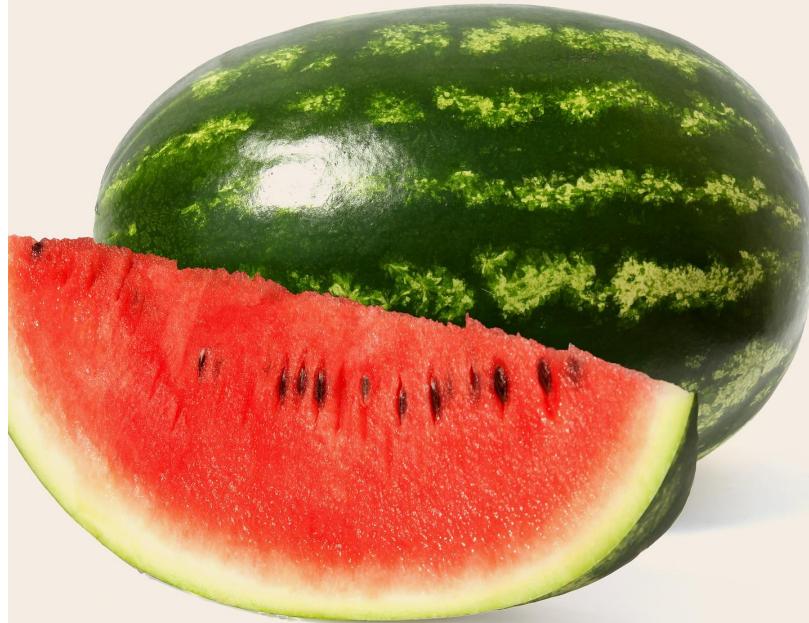
**Não possui o curso
gravado**

Será que é possível vender e depois produzir?

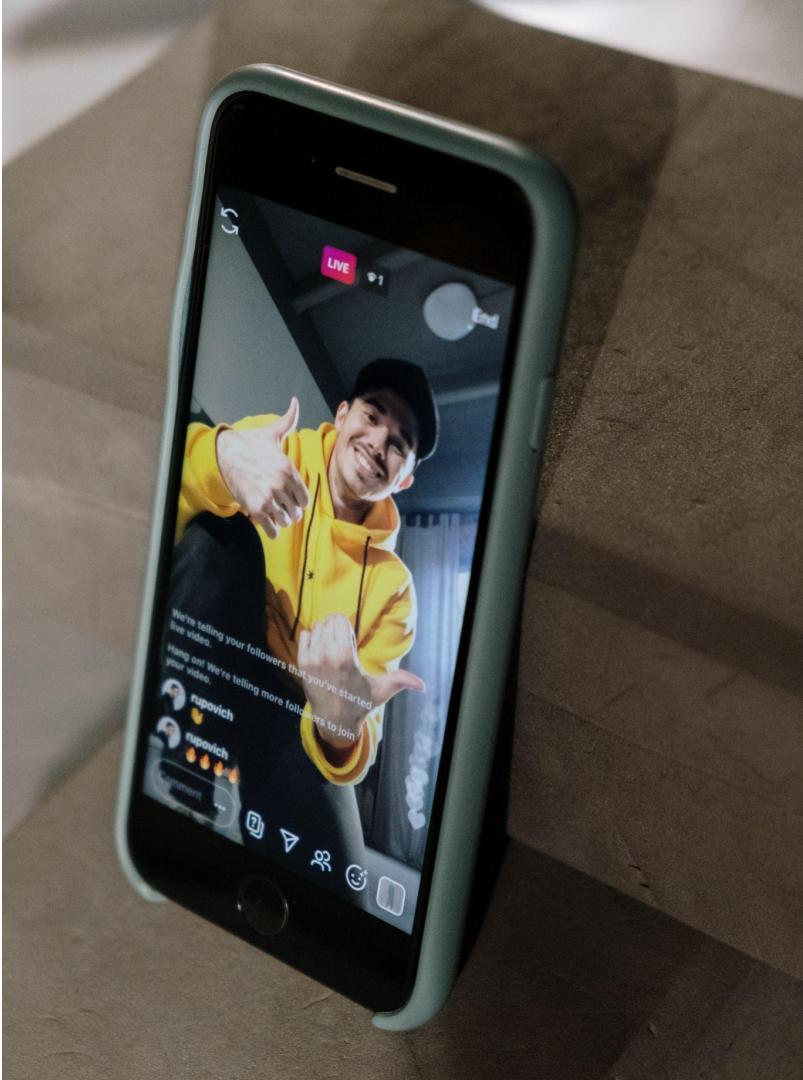


Lançamento Semente

1º Vender
2º Produzir



Feedback em tempo real



Lançamento Semente



Validar o produto



Primeiro da lista

O produto satisfaz as
necessidades?





- Lançamento pequeno
- Aula ao vivo - conteúdo grátis
- Abrir carrinho ao final da aula
- 3 dias de carrinho aberto
- Existe demanda

Aula 3 - Estratégias de lançamentos

Lançamento Interno



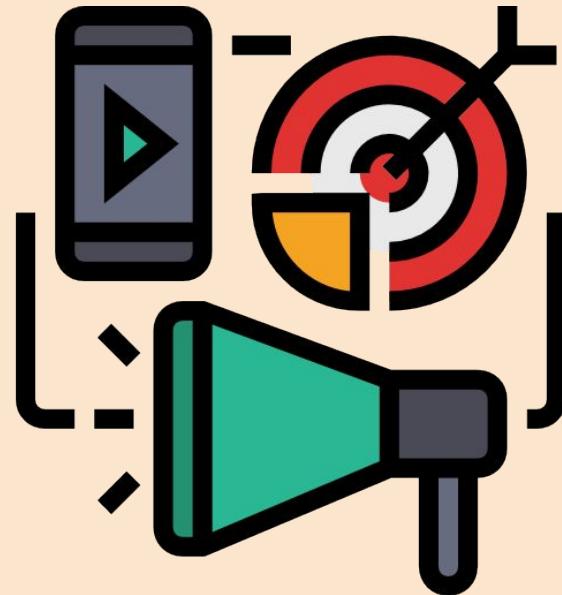
Produto Validado

Existe demanda



Tráfego Pago

Captação de leads



**3 Vídeos de CPL
1 Vídeo de vendas**

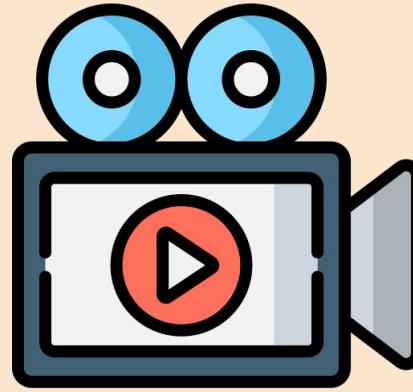


Gravado ou ao vivo

—

3 Vídeos de CPL

- 1^a CPL a oportunidade
- 2^a CPL Método
- 3^a CPL Quebras de objeções



1 Vídeo de vendas

- Apresenta o produto
- Abre carrinho



1 Semana



Segunda-feira
1 CPL

Terça-feira
2 CPL

Quarta-feira
3 CPL

Quinta-feira

Vídeo de vendas



Aula 3 - Estratégias de lançamentos

Lançamento Externo



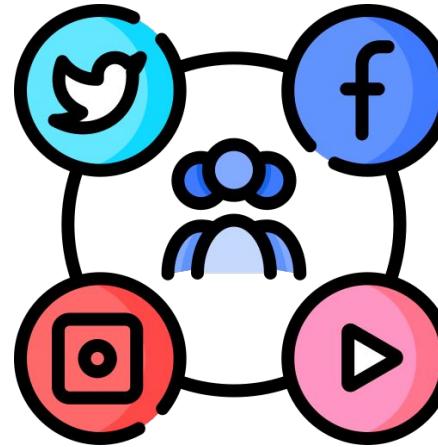
A photograph showing three people in what appears to be a professional or social setting. On the left, a man's profile is visible, wearing a white shirt. In the center, a woman with dark hair, wearing a grey cardigan over a light-colored top, is smiling warmly at someone off-camera. On the right, another woman with short blonde hair, wearing a blue blazer over a yellow top, looks down at something in her hands. The background is blurred.

Afiliados

Lançamento Externo

Pessoas afiliadas

Pessoas para vender os
produtos digitais



Afiliados influenciadores

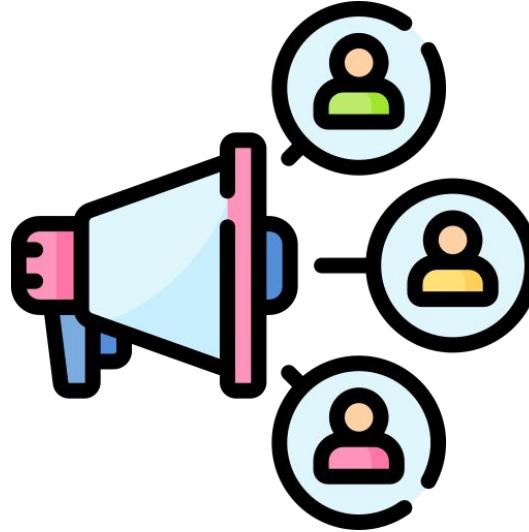
Público engajado
Pessoas aquecidas



Afiliados em geral

Pessoas frias

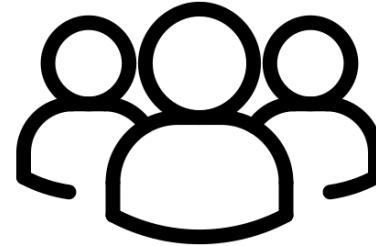
Desconhecem o produto ou
a pessoa produtora

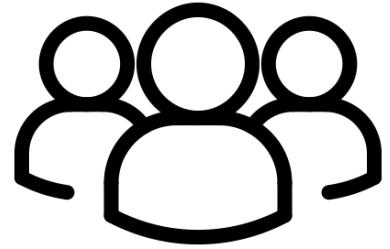




Mas será que isso é sempre uma vantagem?

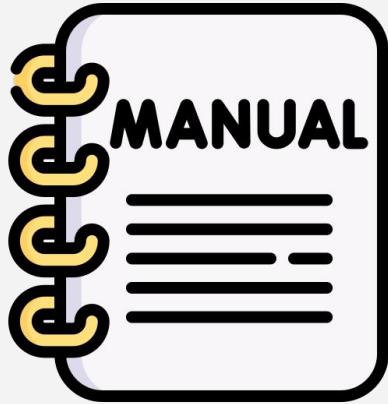
Controle das informações
pode ficar difícil





Promessas falsas





Guia do que pode ou não fazer



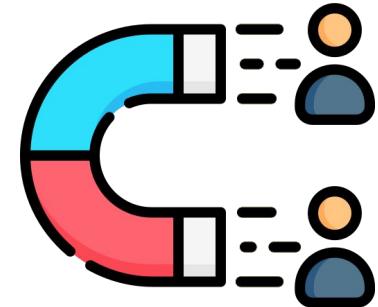
Criativos para a divulgação

Estratégias

Nutrir e atrair o lead

Nutrição por e-mail marketing, Telegram ou WhatsApp

Atração por anúncios ou iscas digitais



Reflexão

Controle na divulgação
Direcionamento de pessoas



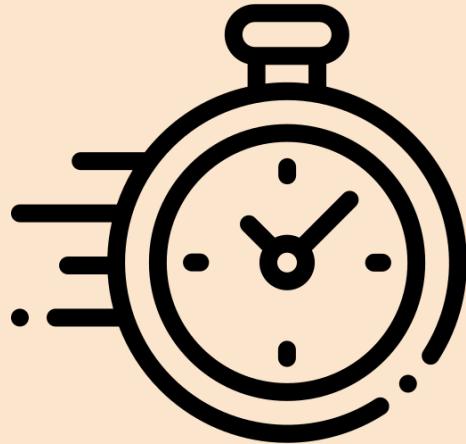
Aula 4 - Mais estratégias de lançamentos

Lançamento Relâmpago

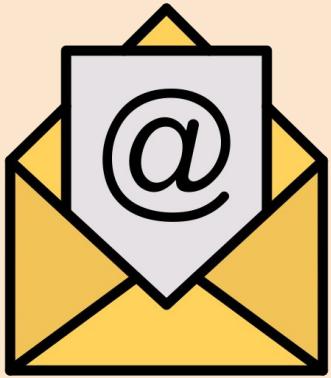


Lançamento Relâmpago

Tempo de duração



4 a 7 dias



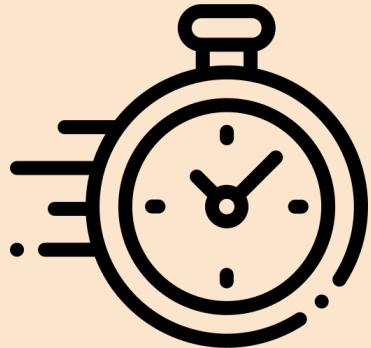
Email para falar
com os leads



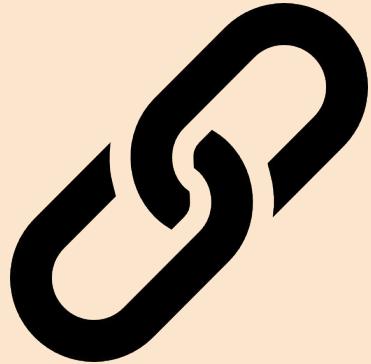
Copy

Identificação

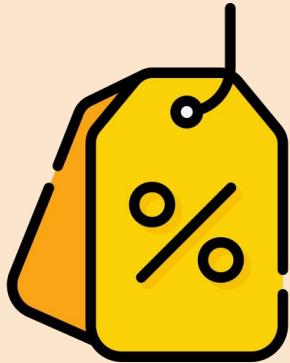
Reciprocidade



Envio de 1 email por dia



Link para página de
vendas

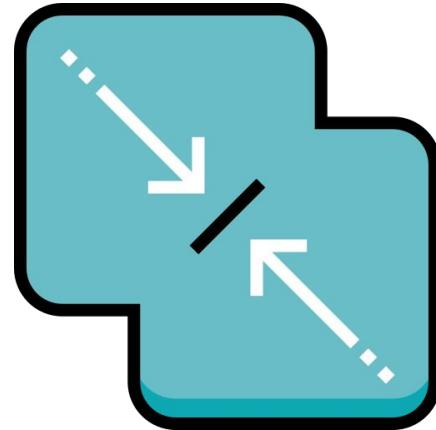


Urgência

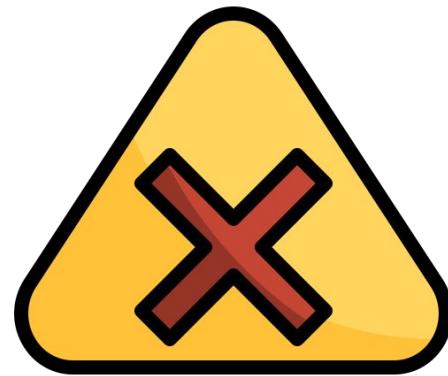
Escassez

Lançamento Relâmpago

Pode ser combinado a
outro tipo de lançamento



Não faça várias
vezes seguidas





Oferta imperdível Todos os meses

Perde a credibilidade

Aula 4 - Mais estratégias de lançamentos

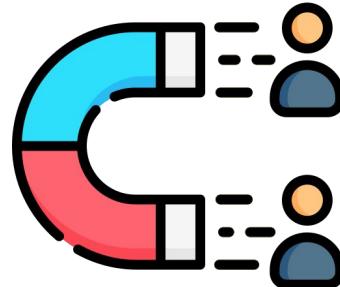
Lançamento Espartano



Lançamento Espartano

Autoridade

Leads qualificados











100X





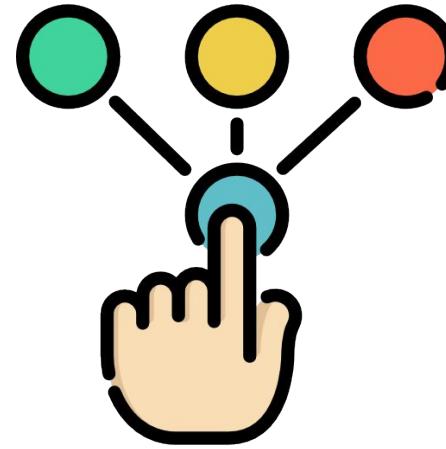
Lançamento Espartano

Mentorias

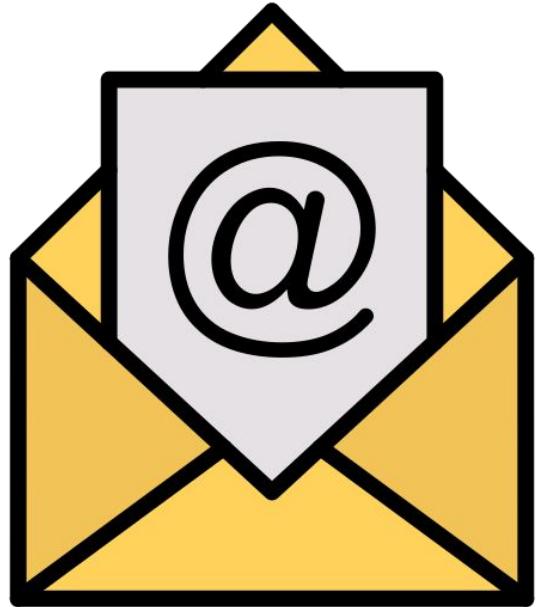
Imersões

Consultorias

Masterminds



Produtos complementares



Envio de 3 emails

1º Oportunidade



Oferta do produto

Persuasão e Escassez

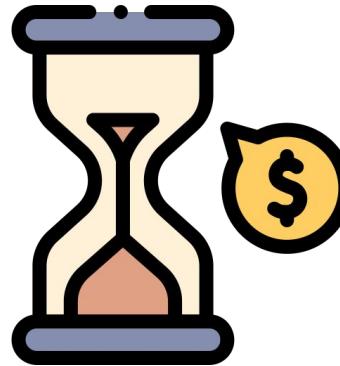
Produto e como será a estrutura

2º Escassez

Poucas vagas restantes

Transformação

Solução das dores



3º email

Apenas se houver necessidade



Webinário



Chame para um Webinário

Tirar dúvidas
Apresentar a oferta

Aula 4 - Mais estratégias de lançamentos

Hiper lançamento Semente

Hiper

Lançamento Semente





Congresso on-line

Mais de 1 dia
Vários palestrantes
Gravadas ou ao vivo
Dúvidas ao vivo



Como ganhar dinheiro
com esse tipo de
infoproduto?



Evento gratuito

Apenas no ao vivo sem
direito a replay

**Palestras ao mesmo
tempo?**



A estratégia

Acesso vitalício ou por 1 ano

Valor na pré-venda

Valor maior durante o evento

Valor maior ainda depois do evento



Limite de vendas

Data de encerramento das vendas

Profissionais

Muitas vezes não cobram
pelas palestras



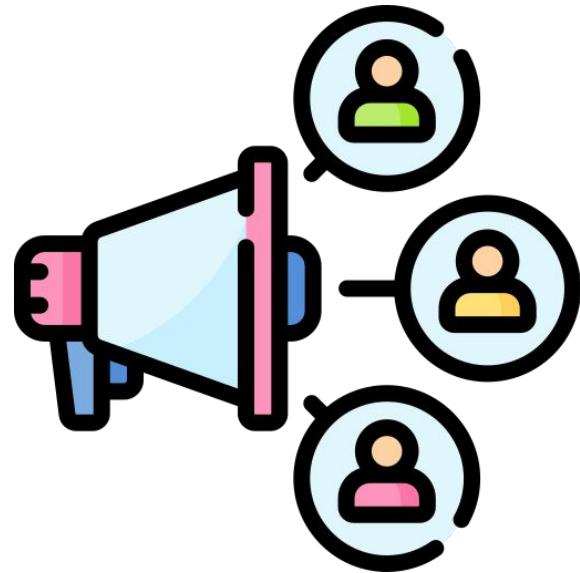
Divulgação

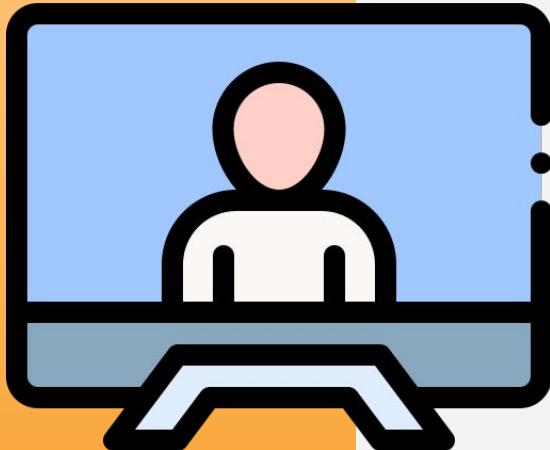
Cursos, palestras, webinários e afins

Visibilidade

Oferecerem como bônus

Afiliados que ganharam com a venda





Palestras vendidas a parte

Interesses específicos

Aula 4 - Mais estratégias de lançamentos

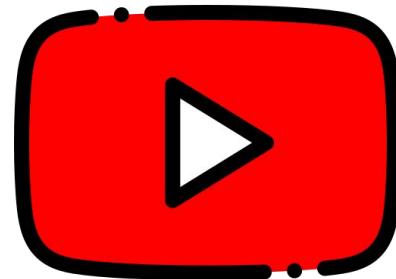
Lançamento desafio 21 dias

Lançamento Desafio 21 dias

21 lives



21 dias





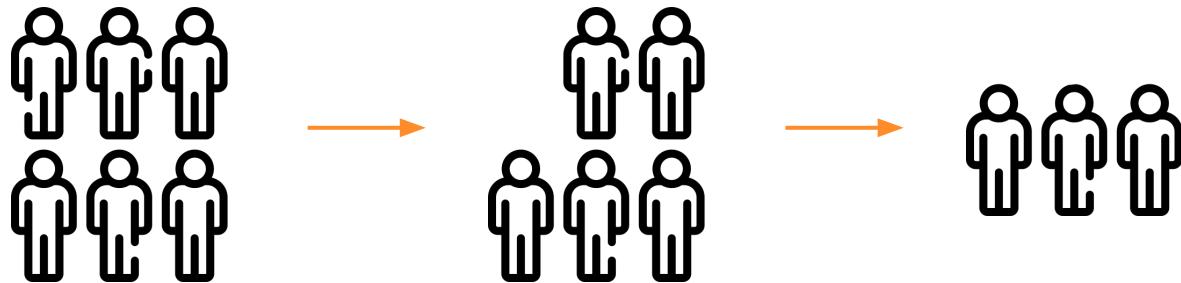
7 días

14 días

Adaptado a cada tipo de
produto



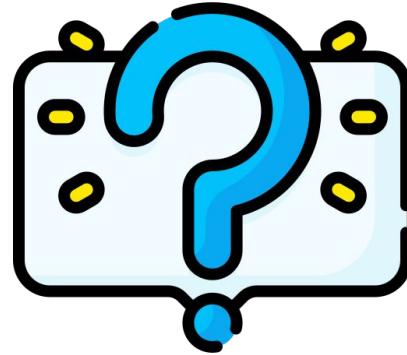
Audiência vai caindo



Despertando a curiosidade

Dores do público

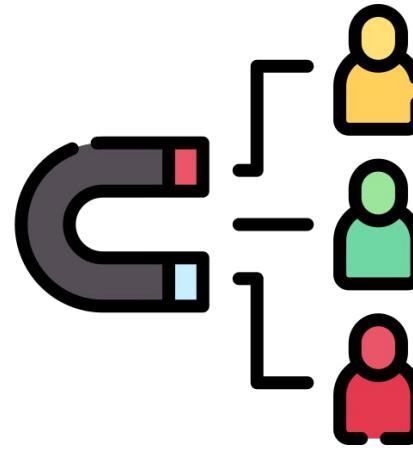
Dúvidas recorrentes



Lista de leads

Criar a lista

Pessoas interessadas no assunto



Pré-lançamento

Motivos da entrega do conteúdo



Gratuito

Semana, imersão ou como
melhor se encaixar



Abrir carrinho

No meio ou no final do
evento



Reabertura de carrinho

Flash opening

24 ou 48h apenas
Motivo plausível



Não faça a reabertura do
carrinho sempre



Gatilho da Urgência

Perdendo credibilidade



Aula 5 - Lançamentos escolhidos

Lançamento curso on-line



A close-up portrait of a woman with voluminous, curly brown hair. She has dark eyebrows and green eyes. She is wearing a small, colorful necklace and a light-colored top. The background is a plain, light-colored wall.

Método Pele Perfeita

Curso on-line

Lançamento Desafio 21 dias

7 dias de lançamento



Principais queixas

Dias consecutivos

Produto digital ou físico



**O foco principal
são as pessoas!**



Resolução dos problemas

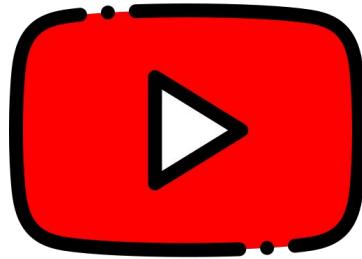


Lives no horário escolhido
pela audiência



Entrega de conteúdo





7 lives



Divulgação

Nome - telefone - e-mail



Pré-Lançamento

4 a 7 dias antes do lançamento

Motivos de criar a Semana da
pele perfeita



2 Vídeos de CPL

- 1 - Abordar o problema
- 2 - Mostrar que existe solução
- 3 - Falar que ela pode ajudar

Falar da data e hora do
início do evento



Conteúdo das 7 lives

Serão as principais dúvidas que ela recebe





Afinal, onde testar a cor da base?

Tônico ou demaquilante?

O que preciso fazer para preparar a pele?

Será que eu exagero no blush?

Não pode esquecer!

Falar no stories como foi a live

Fazer um lembrete sobre a
próxima live



5º dia de evento

- Oferta especial para a live
- Carrinho aberto e fechará 24h depois do encerramento
- Turma seleta de apenas 50 pessoas
- Bônus exclusivos para quem comprar o curso

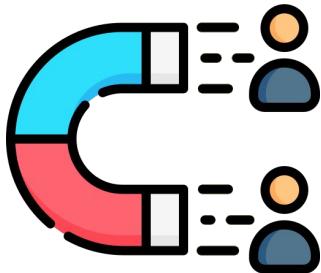
Reabrir por 24h

Aula 5 - Lançamentos escolhidos

Lançamento e-book

Lançamento Relâmpago

E-mail



PRIMEIROS
PASSOS NA
MAQUIAGEM



Beca Liandri



A estratégia



1 Vídeo de CPL



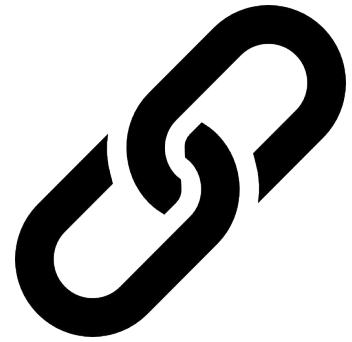
4 e-mails



Saber se maquiar pode ser uma luta quando
não sabemos nem por onde começar, não é
mesmo?

Se você pensa como eu pensava tenho certeza que eu posso te ajudar, porque eu vivi o mesmo problema que você.



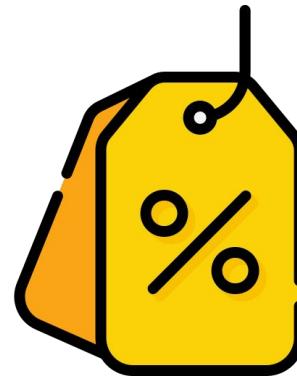


Página de vendas

Lançamento Relâmpago

2 vezes ao ano

Data sazonal
Oferta especial





Posts no feed

Falar sobre o
e-book nos stories

Aula 5 - Lançamentos escolhidos

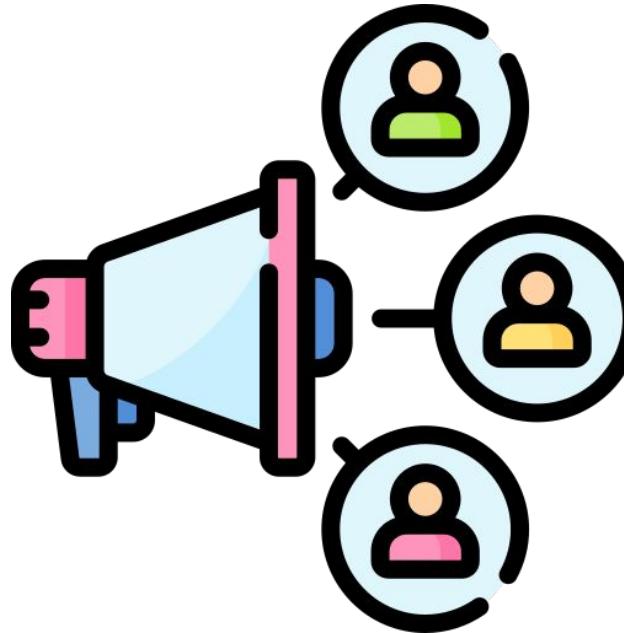
Lançamento consultoria

Lançamento Interno

Conhecem

Seguem

Perfil profissional



PPL



Falar sobre o novo produto



Preparar o público

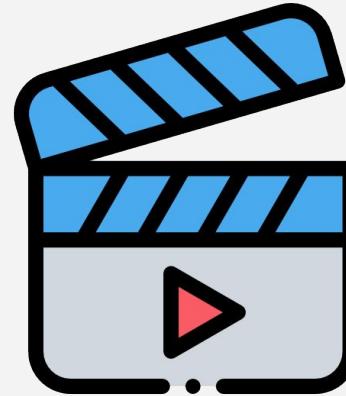


Deixar link para participar



PL

3 Vídeos de CPL



Oportunidade

Falar exclusivamente com a Rebeca

Consultoria para tirar qualquer dúvida



Método

Total exclusividade

Tempo - Data - Horário

Estrutura de como será a consultoria



Quebra de objeções

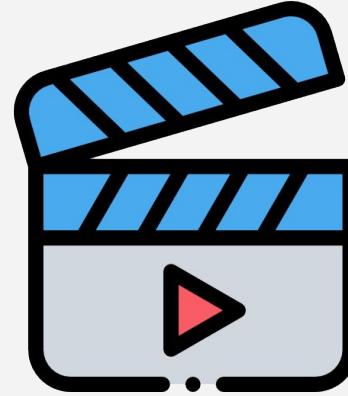
Possíveis dúvidas

Comprar ou não a consultoria



Lançamento

1 Vídeo de vendas



Ao vivo

Abertura de carrinho

Deixar o produto no perpétuo





Carrossel para o feed



Fechar o carrinho

Aula 5 - Lançamentos escolhidos

Conclusão



Lançamento

Produto digital



Esteira de produtos



Produtos Digitais

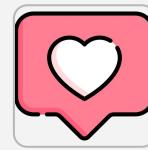


Modelo de negócios





Gatilhos Mentais



Criar Conexões

Tipos de Lançamentos

