



**OS 5 PASSOS PARA  
CRIAR SUA MENTORIA  
OU CURSO ON-LINE.**





# Chegou a hora de tirar a sua mentoria ou curso on-line do papel!

PASSO 1:

## Promessa ABC

O ponto A, é onde você vai escrever o lugar que o seu cliente está.

O ponto B, é onde você vai escrever onde ele vai chegar.

E o caminho C, é o que você vende, o seu método, é o caminho para gerar essa transformação que leva o cliente do ponto A para o B.



### DICA BÔNUS

Quando você cria um nome pro seu método, você consegue dois objetivos importantíssimos:



Você se diferencia dos demais concorrentes existentes no mercado.



Você tangibiliza a sensação de que o seu método é mais sério, já foi testado, validado. De que ele não é comum.



### **Então a sua promessa deve ficar assim:**

"Eu tiro você do ponto A (aqui você vai colocar a realidade atual do seu cliente) e levo até o ponto B (dor resolvida ou desejo realizado) através do método XYZ."

### **Exemplo:**

Eu faço você parar de vender a sua hora e te levo até a liberdade (financeira, geográfica, de tempo e de escolhas) através do ZD - Do Zero ao Digital.

---

### **PASSO 2:**

## **Definir os entregáveis**

Aqui é sobre desenhar o que precisa conter na mentoria ou curso on-line para que a transformação que criamos no passo 1 seja, de fato, cumprida.

### **Formato**

Ou seja, online ou ao vivo? com interação dos alunos ou sem? Aulas curtas ou aulas longas? Dica: para produtos baratos, faça um curso gravado. Assim você grava uma vez só e pode vendê-lo sempre. Para produtos mais caros, como a mentoria, por exemplo, entrega ao vivo. Isso agrega mais valor e te permite cobrar mais.

### **Didática**

Aqui é a hora de você olhar pro conteúdo. Pra gerar a transformação, o que eu vou precisar passar de conhecimento pro aluno? Comece por macrotemas.

Esses macrotemas vão ser os módulos de um curso gravado. Ou os assuntos do encontro ao vivo. Enfim, vai ser a primeira divisão do conhecimento como um todo.





## Prazo de entrega

O ZD é um curso gravado, mas as aulas ficam disponíveis por 1 ano. Por que eu fiz assim? Porque eu entendo que as pessoas precisarão visitar aulas ao longo dos próximos meses pra aprimorar seus resultados no digital.

Agora, a minha mentoria, por exemplo, por ser um ticket mais alto, de 20 mil reais, a entrega dura 6 meses.

**Pare e pense de novo:** foco no cliente. Qual a melhor forma de entregar a promessa que estou fazendo?

## Periodicidade

Aqui, por exemplo, é sobre a didática do aluno. Você acha que pra ter a transformação que você tá prometendo, o aluno precisa de aula toda semana?

Ele pode ter o curso inteiro liberado no primeiro dia ou é melhor liberar aos poucos? No caso de uma mentoria, é melhor um encontro semanal ou é melhor quinzenal?

Por último, além do escopo principal, é importante você dedicar um tempo para revisar se a transformação do seu aluno realmente será viável com tudo que desenhou e, se possível, adicionar materiais de apoio. Para que ele se sinta extremamente cuidado.

**Aqui, é só você se perguntar:** o que você pode entregar para o seu aluno para ajudá-lo no processo e na transformação que você prometeu a ele?

---

## PASSO 3:

# Desenho do avatar

O avatar é o seu cliente ideal.

Faça esse exercício fictício mesmo. Desenhe o seu avatar, porque quanto mais específico formos ao desenho, mais saberemos sobre as dores e desejos mais profundos dele.

Aqui na internet, a verdade é que ninguém liga pras características do seu produto. As pessoas querem saber como você pode mudar a vida dela.

...



E quando temos um avatar definido, paramos de falar sobre um produto ou serviço e passamos a falar sobre pessoas. Isso conecta. Isso vende!

---

PASSO 4:

## Nome e precificação

### Nome

Comunique um benefício. Não faça um nome ensimesmado. Tampouco trave aqui. O nome é só um nome. Muito mais relevante que isso é fazer a primeira oferta e a transformação de fato

### Preço

Muita gente complica na hora de decidir um preço pro seu produto. Aqui a gente vai simplificar e chegar numa resposta juntos!

Existem alguns fatores que me fazem definir o preço de um produto ao lançá-lo. E, após ponderar esses fatores, fica muito mais fácil da gente tomar uma decisão.

Se é a sua primeira venda na internet, eu sempre defendo começar por um ticket mais alto. Eu não recomendo menos de 3 mil reais. Idealmente, 5 mil reais.

**Entenda:** menos pessoas te pagando mais, você entrega um produto melhor porque se dedica mais a menos gente. E se posiciona como autoridade.

Gravado ou ao vivo?

Gravado: menos valor.

Ao vivo: mais valor.

### Exemplo:

Mentoria acima de 3 mil: ao vivo.

Curso até 2 mil reais: gravado.



## PASSO 5:

# Oferta irresistível

Oferta irresistível é aquela que você consegue provar que o ganho comprando a sua mentoria ou curso on-line será 10 vezes superior ao preço.

Portanto, encontre um equilíbrio entre a promessa perfeita e a entrega real que você pode fazer.

Esse encontro entre o máximo que você pode prometer e o que de fato você consegue entregar, torna a oferta irresistível.

Elementos de uma oferta irresistível:

### Ancoragem de preço

O seu avatar espera por um valor muito maior e é surpreendido positivamente pelo valor que realmente vai custar o seu produto ou serviço.

De "X" por "Y" (lembre-se sempre de dar o motivo para tal). Comparação com resultados similares buscando por outras alternativas.

### Descontos

O ser humano compra quando vê vantagem. E o melhor desconto é aquele que tem um porquê. Ou seja, dê desconto, mas explique o motivo por trás.

### Bônus

O seu avatar deve se sentir com vantagem.

Alerta: não use bônus para "encher linguiça".

Os bônus precisam ser relevantes e também trazer benefícios.







**Acredite:** com esse checklist você já tem um bom norte para transformar o seu conhecimento em uma mentoria ou curso on-line.

Não se trata de dinheiro fácil, mas com a estratégia certa e o meu direcionamento de perto fica tudo mais fácil.

Por isso, é muito importante você estar comigo amanhã, às 20h (horário de Brasília).

Eu vou te apresentar uma oportunidade bizarra de você ter o plano prático do ZD e eu garanto: quem chegar antes terá vantagens!



**Se você ainda não ativou o lembrete,  
clique no botão abaixo agora mesmo!**

**QUERO SER LEMBRADA DA AULA 4**

