AULA 5

Vender na Whop e Outras Plataformas

Montar a loja, definir preço e conquistar a primeira venda

Objetivo da aula

Você já tem uma ideia validada e um produto criado. Agora é hora de **colocá-lo à venda**. Nesta aula você compara as principais plataformas, monta sua loja na Whop passo a passo, cria uma página de venda clara e entende preço, taxas e cuidados básicos.

O que você vai aprender

- Escolher a plataforma certa para o seu tipo de produto
- Montar a loja e publicar o primeiro produto
- Estruturar uma página de venda que explica o valor
- Definir preço, oferta e entender taxas, pagamentos e impostos

Mapa da aula



Onde aplicar

Os passos valem para a Whop e servem de base para Gumroad, Payhip, Hotmart, Kiwify e outras. Os nomes dos menus mudam, mas a lógica é a mesma.

Panorama das plataformas

Plataforma	Tipo	Bom para
Whop	Loja própria e vitrine de descoberta	Downloads, cursos, comunidades, software e assinaturas, com cobrança única ou recorrente
Gumroad	Loja simples, sem mensalidade	Testar ideias rápido com e-books, templates e PDFs
Payhip	Loja de produtos digitais com plano gratuito	Downloads, cursos e assinaturas, com taxa por venda
Hotmart / Kiwify	Plataformas de infoprodutos em português	Cursos e produtos para o público lusófono
Etsy	Marketplace por busca	Planners, templates e imprimíveis
Amazon KDP	Publicação de livros	Livros, diários e cadernos
Skool	Comunidades com cursos	Acompanhamento em grupo

Atenção às taxas

Cada plataforma cobra de forma diferente (taxa por venda, mensalidade, processamento de pagamento, saque e câmbio) e os valores mudam. Confira a página oficial de preços atual antes de escolher e de definir o seu preço.

Como escolher

Se quer testar rápido, comece por uma loja simples. Se quer vender comunidade, assinatura ou vários formatos juntos e ser encontrado em uma vitrine, a Whop é uma opção. Se o público é lusófono e busca cursos, avalie as plataformas locais.

Montando a loja em 6 passos

1. Conta e perfil

Crie a conta, o nome da loja, o logotipo simples e a descrição curta.

2. Produto e tipo

Crie o produto e escolha o tipo: download, curso, comunidade ou assinatura.

3. Preço

Defina pagamento único ou recorrente e, se quiser, um preço de lançamento.

4. Entrega

Envie o PDF ou configure o acesso à área de membros ou comunidade.

5. Página de venda

Escreva título, benefícios, prova, perguntas frequentes e adicione imagens.

6. Teste

Faça uma compra de teste ou use um cupom para conferir pagamento e entrega.

Onde aplicar

Use a promessa da Aula 2 como título, a capa da Aula 3 como imagem e o link da página nos vídeos da Aula 4. Tudo conecta em um único caminho de compra.

Atenção

Os menus e os nomes dos botões mudam. Siga o assistente de criação atual da plataforma e leia os termos e as regras sobre conteúdo permitido, reembolsos e uso de IA.

Página de venda que explica o valor

Uma boa página responde às dúvidas do visitante na ordem em que elas aparecem. Veja um exemplo simples com os elementos essenciais.



Regra de honestidade

Use apenas depoimentos verdadeiros e resultados que você consegue comprovar. Não prometa ganhos garantidos nem invente escassez ou prazos.

Preço e oferta

Pagamento único

Simples para o cliente. Ideal para guias, templates e pacotes de prompts.

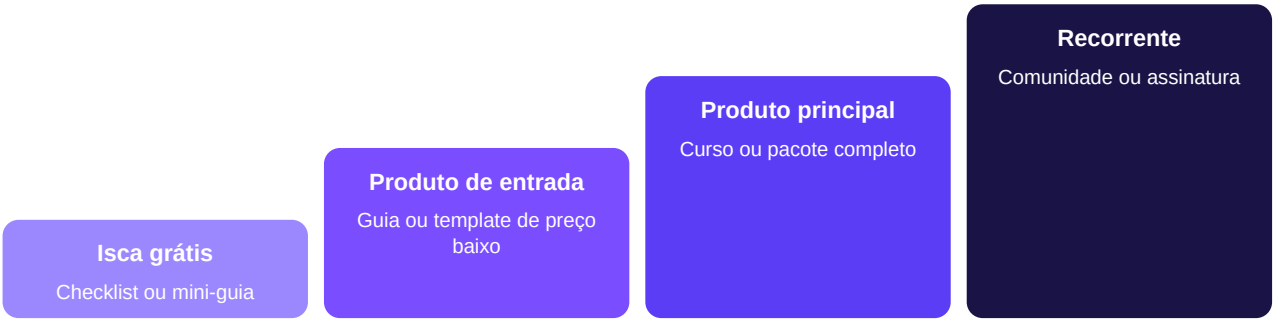
Assinatura

Receita recorrente. Faz sentido quando há conteúdo novo ou comunidade ativa.

Pacote

Combina produtos (por exemplo, guia mais bônus). Aumenta o valor percebido.

Escada de valor



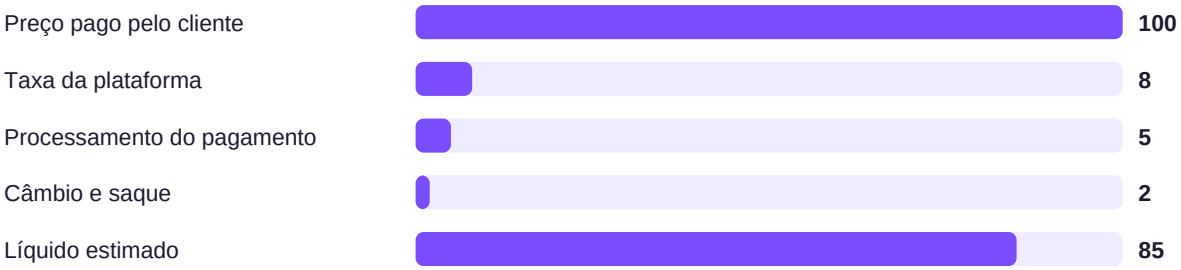
Como pensar no preço

- Qual é o valor do resultado para o cliente (tempo ou dinheiro que ele economiza)?
- Quanto custam as alternativas que ele já usa?
- Quanto tempo você investiu e quanto suporte vai oferecer?
- Teste um preço, observe as reações e ajuste com base em dados reais.

Taxas, pagamentos e impostos

O valor que o cliente paga não é o valor que chega até você. Entenda cada desconto antes de definir o preço.

Decomposição hipotética de uma venda de 100



> **Valores fictícios**
>
> Os números acima são só um exemplo para mostrar a lógica. As taxas reais variam por plataforma, plano, país e meio de pagamento.

O que conferir

- Taxa da plataforma e do processador de pagamento
- Prazo e custo de saque, e eventual conversão de moeda
- Política de reembolso e como lidar com contestações
- Impostos sobre a renda: declare conforme as regras do seu país e consulte um contador

Exercício prático

- [ ] Compare duas plataformas e anote taxas, formatos aceitos e regras atuais.
- [ ] Crie a loja e publique o produto com título, imagem e descrição.
- [ ] Escreva a página de venda com os 5 elementos essenciais.
- [ ] Faça uma compra de teste e confirme se a entrega funciona.
- [ ] Defina o preço, a política de reembolso e o contato para suporte.

Resumo da aula

- Escolha a plataforma conforme formato, público e custos.
- Uma loja precisa de produto, preço, entrega e página de venda clara.
- Preço depende do valor do resultado, não só do tempo gasto.
- Conheça as taxas e os impostos antes de definir o preço.

Próxima aula

Na Aula 6 você aprende a atrair visitantes, medir resultados e seguir um plano de 30 dias.

Aviso

Material educativo. Não há garantia de vendas ou rendimentos. Taxas, regras e menus das plataformas mudam: consulte sempre a documentação oficial atual.