AULA 6

Marketing e Plano de 30 Dias

Tráfego, funil, métricas e rotina para vender com consistência

Objetivo da aula

Ter um bom produto e uma loja pronta não basta: é preciso que as pessoas certas cheguem até ela. Nesta aula você aprende a **atrair visitantes, capturar contatos, medir resultados** e seguir um plano de 30 dias que junta tudo o que viu na série.

O que você vai aprender

- Os principais canais de tráfego e quando usar cada um
- Montar um funil simples com isca digital e página de venda
- Planejar conteúdo com IA e produzir em lote
- Ler métricas básicas e decidir o que ajustar

Mapa da aula



Onde aplicar

Use esta aula como rotina semanal: o mesmo ciclo vale para um produto na Whop, no Gumroad, na Hotmart ou em qualquer outra loja.

Canais de tráfego

Não tente estar em todos os lugares. Escolha um ou dois canais onde o seu público já está e dedique tempo constante.

Canal	Custo	Velocidade	Melhor para
Vídeos curtos orgânicos	Baixo	Média	Descoberta de público novo
YouTube (busca)	Baixo	Lenta, mas duradoura	Temas que as pessoas pesquisam
E-mail	Baixo	Rápida para quem já tem lista	Relacionamento e lançamentos
Parcerias e afiliados	Variável	Média	Chegar a públicos de outras pessoas
Comunidades e grupos	Baixo	Média	Ajuda real a quem pergunta (respeite as regras)
Anúncios pagos	Alto	Rápida	Testes pequenos com oferta já validada

Onde aplicar

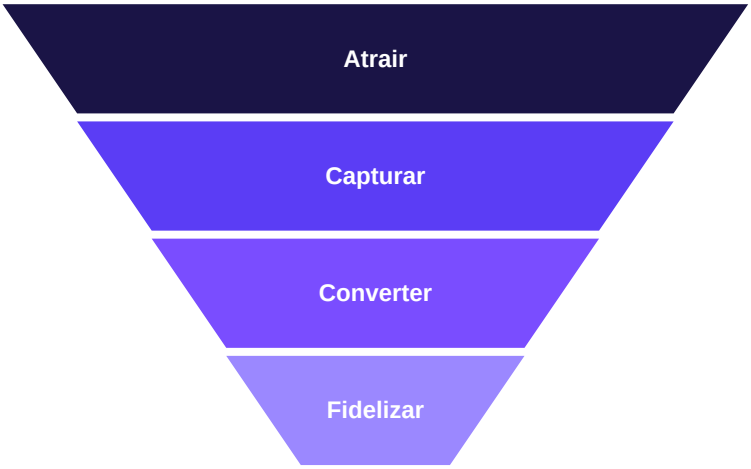
Escolha um canal principal e um de apoio. Por exemplo: vídeos curtos para atrair e e-mail para quem baixou a isca digital. Direcione tudo para a mesma página de venda.

Atenção

Em comunidades e grupos, não faça spam. Ajude primeiro e só mencione o produto quando as regras permitirem. Em parcerias, divulgue claramente quando houver comissão.

Funil simples

Um funil organiza o caminho do visitante até a compra. Comece com quatro etapas e melhore uma por vez.



Vídeos, posts, parcerias e buscas

Isca digital em troca do contato

Página de venda e oferta clara

Entrega boa, pedido de opinião e novos produtos

Ideias de isca digital

- Checklist gratuito de uma página sobre o problema do público
- Mini-guia com os 3 primeiros passos do seu método
- Amostra de um capítulo ou de um modelo do produto

Onde aplicar

A isca pode ser entregue por e-mail ou como produto gratuito, conforme a plataforma permitir. Respeite a lei de proteção de dados do seu país e peça autorização para enviar mensagens.

Calendário de conteúdo com IA

Semana 1: a dor

Conteúdos que mostram o problema do público e erros comuns.

Semana 2: a demonstração

Passo a passo e exemplos práticos da sua solução.

Semana 3: a prova

Resultados reais, perguntas respondidas e bastidores do produto.

Semana 4: a oferta

Apresentação do produto, bônus e prazo real de lançamento.

PROMPT DE CALENDÁRIO

```
Crie um calendário de 30 dias de conteúdo para [NICHO] com 4 posts por
semana. Semana 1: dor; 2: demonstração; 3: prova com exemplos reais;
4: oferta do produto [NOME]. Para cada post, dê gancho e CTA.
```

Produção em lote

- Dia de planejar: gerar ideias e roteiros com a IA e revisar tudo.
- Dia de produzir: gravar, editar e preparar legendas de vários vídeos de uma vez.
- Dia de publicar e responder: agendar e dar atenção aos comentários e mensagens.

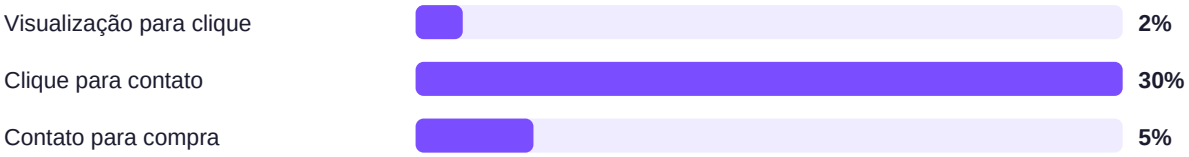
Onde aplicar

Reaproveite um mesmo conteúdo em vários formatos: um roteiro vira vídeo curto, texto para post, trecho do e-mail e parte da página de venda.

Métricas que importam

Você não precisa de dezenas de números. Observe poucas etapas e descubra onde as pessoas desistem.

Taxas de conversão em um exemplo hipotético



O que você vê	Provável causa	O que testar
Poucas visualizações	Tema ou gancho fraco, pouca constância	Novos ganchos e temas ligados à dor
Visitas, mas poucas compras	Página, oferta ou preço pouco claros	Título, prova, preço e perguntas frequentes
Muitos reembolsos	Expectativa errada ou produto fraco	Descrição mais honesta e melhorias no produto
Compras e pouca recompra	Falta de próximo passo	Produto complementar ou comunidade

Atenção

Os números do gráfico são fictícios. Defina metas realistas para o seu caso e evite concluir algo com poucos dados.

Plano de 30 dias

Semana 1: escolher e validar

Dias 1-2: lista de problemas e nicho (Aula 2).
Dias 3-5: conversas com o público.
Dias 6-7: escolha da ideia e da promessa.

Semana 2: criar o produto

Dias 8-9: sumário e estrutura (Aula 3).
Dias 10-13: conteúdo e exemplos reais.
Dia 14: capa, PDF e revisão.

Semana 3: loja e conteúdo

Dias 15-17: loja e página de venda (Aula 5).
Dias 18-21: ganchos, roteiros e primeiros vídeos (Aula 4).

Semana 4: lançar e medir

Dias 22-24: publicar e divulgar.
Dias 25-28: responder, coletar opiniões e medir.
Dias 29-30: ajustar e planejar o próximo ciclo.

Como usar o plano

Adapte o ritmo à sua rotina. O importante é terminar uma versão simples e publicar, para aprender com dados reais em vez de adivinhar.

Onde aplicar

Imprima o plano e marque cada dia. Ao fim dos 30 dias, escolha um ajuste por vez (gancho, página, preço ou produto) e repita o ciclo.

Ética, riscos e próximos passos

- Não prometa renda ou resultados garantidos, nem use depoimentos ou números inventados.
- Divulgue quando houver comissão de afiliado ou parceria paga.
- Respeite direitos autorais, licenças de música e imagem e a privacidade das pessoas.
- Siga as políticas de IA e de conteúdo de cada plataforma e rede social.
- Proteja os dados de clientes e contatos, conforme a lei do seu país.

Checklist final da série

- [ ] Nicho escolhido e validado com pessoas reais
- [ ] Produto criado, revisado e exportado em PDF
- [ ] Loja publicada com página de venda e compra testada
- [ ] Pelo menos 10 conteúdos publicados com link para o produto
- [ ] Métricas anotadas e um ajuste definido para o próximo ciclo

Resumo da série

- Aula 2: escolha um nicho específico e valide.
- Aula 3: crie um produto simples, com sua experiência.
- Aula 4: use vídeos e scripts para atrair.
- Aula 5: monte a loja, o preço e a oferta.
- Aula 6: meça, ajuste e repita em ciclos de 30 dias.

> **Aviso**
>
> Material educativo. Não há garantia de vendas ou rendimentos. Resultados dependem de nicho, qualidade, divulgação, concorrência e do cumprimento das regras de cada plataforma.