

MÁQUINA DE PRODUTOS DIGITAIS

Crie infoprodutos com IA, usando apenas o seu celular.
Venda, lucro, sem aparecer e sem gastar nada.



SEM
APARECER



FEITO PARA
CELULAR



INTELIGÊNCIA
ARTIFICIAL



iknow.click

GRATIS

1 EBOOK
/ 3

INICIANTES
NÍVEL ZERO



ATIVE E **LUCRE** NA INTERNET



Índice

LINKS DISPONÍVEIS NO
DECORRER DO EBOOK

iknow.click



INTRODUÇÃO: Pré Ativação	3
IDEIA: Como ter boas ideias de infoprodutos	5
CONTEÚDO: Criando seu primeiro produto digital	10
PÚBLICO: Quem vai comprar de você	17
OFERTA: Como transformar seu produto em desejo	22
VENDA: Como vender sem seguidores	26
ESCALA: Lucre mais, trabalhando menos	31
ATIVADA: Sua Máquina está Ativada	35
EXTRAS E BÔNUS	38
LINKS ÚTEIS E MATERIAL COMPLEMENTAR	43



Sua Máquina Está Prestes a Ser Ativada

Você já consome produtos digitais todos os dias. Um vídeo no YouTube, uma música no Spotify, um eBook no celular, uma dica no Instagram, um curso online... tudo isso faz parte da sua rotina. A diferença é que, até agora, você estava apenas do lado de quem consome. Mas e se a partir de hoje você estivesse do outro lado — do lado de quem cria, vende e lucra com isso?

Este eBook é um guia simples e direto para te ajudar a criar seu primeiro infoproduto, mesmo que você esteja começando do zero. Sem precisar aparecer. Sem investir dinheiro. E usando apenas o que você já tem: seu celular, sua criatividade e as ferramentas gratuitas que vamos te mostrar aqui.

Aqui, você não vai encontrar fórmulas mágicas ou promessas vazias. Você vai encontrar o que realmente funciona. Um passo a passo prático, baseado em quem também começou do zero e hoje transforma conhecimento em renda todos os dias, com produtos digitais simples, acessíveis e escaláveis. Esse é o seu primeiro passo lógico.



INTRODUÇÃO

Você vai entender como funciona a verdadeira Máquina de Produtos Digitais — e vai ativar cada etapa dela:

- Ter uma boa ideia
- Criar o seu conteúdo e o produto digital
- Encontrar o público certo
- Fazer uma oferta que vende
- Colocar para vender de forma automática
- E depois, escalar tudo isso para lucrar mais e mais, sem depender de sorte.

Se você quer sair da estagnação, buscar uma nova fonte de renda ou começar um projeto digital com os pés no chão, você está no lugar certo. Este é o seu ponto de partida.

Ative sua máquina. O seu momento chegou. Desistir não é uma opção, esse é o segredo para dar certo.

Agora vamos começar.

**ATIVE SUA VONTADE
DE FAZER DAR CERTO**



Onde Tudo Começa

Todo produto digital nasce de uma ideia simples. Às vezes, ela surge de algo que você já sabe, de algo que aprendeu, de uma dificuldade que superou ou de uma habilidade que usa no dia a dia. Mas o mais importante é entender: você não precisa ser expert em nada para começar. O que você sabe, vive ou faz pode ajudar alguém — e isso já vale ouro.

Neste módulo, vamos te mostrar como encontrar ideias que vendem, mesmo que hoje você ache que não tem nada para oferecer.

O que é um infoproduto?

Um infoproduto é qualquer conteúdo em formato digital que você pode criar, vender e enviar pela internet. Pode ser um:

-  eBook (PDF)
-  Curso gravado
-  Audiobook ou áudio-curso
-  Planilha, modelo ou infográfico
-  Roteiro, guia, checklist, tutorial...
-  App, software, etc

IDEIA

É como se você colocasse um pouco do seu conhecimento em um "arquivo" e depois vendesse esse arquivo para quem precisa daquilo. Simples assim. Criou uma vez, vende várias vezes. Não precisa estoque, não precisa correio. Só precisa de uma ideia boa e uma entrega digital.



Como ter boas ideias de infoprodutos?

Se você acha que não tem ideia nenhuma... respira. Toda boa ideia começa respondendo a uma simples pergunta:

"O que eu sei que pode ajudar alguém?"

Mas se você ainda está travado, aqui vão formas simples de encontrar ideias lucrativas:



1. Olhe para sua própria vida

- Você já superou alguma dificuldade? Pode ensinar isso.
- Tem um talento que todo mundo elogia? Transforme em produto.
- Já ajudou alguém com alguma dica que funcionou? Isso é valor.

Exemplo: Uma mãe solo que era ótima em organizar refeições criou um guia de planejamento semanal com dicas práticas e fáceis. Fez no Google Docs, salvou em PDF e vendeu no Instagram. Hoje tem um perfil voltado para isso e já vendeu centenas de cópias.



- O que seus amigos ou familiares reclamam?
- Quais perguntas vivem te fazendo?
- O que muita gente precisa aprender, mas ninguém ensina direito?

3. Pesquise o que as pessoas estão procurando na internet

- Google Trends: mostra o que está bombando agora.
- AnswerThePublic: revela dúvidas reais das pessoas.
- Redes sociais: olhe os **comentários** de vídeos, posts e canais. As dores estão ali.





Ferramentas que te ajudam a gerar ideias

- ChatGPT: peça sugestões como “ideias de eBooks para mães com pouco tempo” ou “temas de cursos para iniciantes em culinária”. Ele gera ideias rápidas e variadas.
- YouTube: digite um tema e veja os vídeos mais vistos. Qual título atrai? Qual problema resolve?
- Hotmart / Udemy: veja os produtos mais vendidos. Entenda como foram criados e adaptados ao público.
- Notas do seu celular: **anote tudo**. Toda ideia vale ouro quando for o momento certo.



Mini Exercício – Roteiro das 3 Perguntas

Pegue papel, celular ou seu bloco de notas e responda:

- O que eu sei fazer bem ou com facilidade?
- Que problema eu já enfrentei (e resolvi) na vida?
- Qual tipo de conteúdo eu gosto de consumir (e posso criar algo parecido)?

Essas respostas já podem te dar 2, 3 ou até 10 ideias de infoprodutos prontos para nascer. O segredo não é ter “a melhor ideia do mundo”. O segredo é começar com o que você tem hoje.



IDEIA

● Ative a IDEIA na sua máquina agora

Sua ideia não precisa ser perfeita. Ela precisa ser clara e útil para alguém.

Se você tiver isso, já está pronto para o próximo passo: criar seu conteúdo.

No próximo módulo, você vai aprender como transformar essa ideia em um produto digital real — com ajuda da IA e ferramentas gratuitas.

ATIVE SUA IDEIA HOJE



Ideia



TEMOS UM CONTEÚDO EXCLUSIVO E FOCADO EM COMO TER BOAS IDEIAS, COM EXEMPLOS REAIS DE PRODUTOS DIGITAIS DE SUCESSO PARA TE INSPIRAR OU SIMPLEMENTE MODELAR. **SOLICITE O LINK PELO WHATSAPP.**

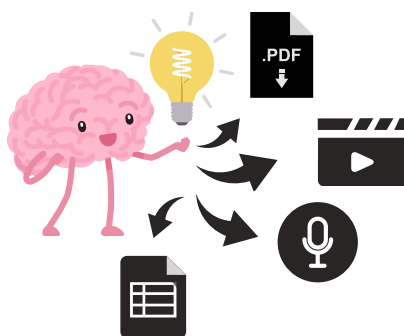


Transformando sua Ideia em Produto Digital

Agora que você já tem uma ideia clara, chegou a hora de transformar essa ideia em algo real: o seu primeiro infoproduto. Esse é o momento em que você começa a ver tudo tomando forma.

A boa notícia é: você não precisa saber editar vídeos, escrever como um escritor profissional ou ser designer. Existem ferramentas que fazem isso por você. E o melhor: são gratuitas e funcionam até no seu celular.

Vamos mostrar como você pode criar um produto digital simples e profissional — seja um eBook, um curso em vídeo, um áudio, ou até uma planilha útil.



CONTEÚDO

Qual tipo de produto digital você quer criar?

Para iniciantes, os formatos mais simples e lucrativos são:



eBook /
Guia em PDF



Mini curso
gravado



Áudio /
Audiobook



Planilha /
Modelo

Tipo	Vantagem	Recomendado se você...
 eBook / Guia em <u>PDF</u>	Fácil de escrever, ótimo como produto de entrada	Gosta de escrever, ensinar ou organizar ideias
 Mini curso gravado	Valor percebido alto, pode vender mais caro	Prefere explicar falando, sem precisar aparecer
 Áudio / Audiobook	Simples, ideal para quem quer apenas gravar a voz	Fala bem ou quer ler algo em voz alta
 Planilha / Modelo	Útil, prático, pode ser vendido várias vezes	Tem facilidade com organização ou Excel

CONTEÚDO

Como criar seu produto com ferramentas gratuitas? Abaixo, mostramos um caminho simples e realista para cada tipo de conteúdo. Use o que estiver mais confortável para você agora:

Criar um eBook ou guia (passo a passo)

- Escreva no Google Docs: é gratuito, salva automático e funciona até pelo celular.
- Organize os capítulos com base na sua ideia. Use tópicos simples, como se fosse explicar para um amigo.
- Use o ChatGPT para te ajudar a estruturar seu ebook, revisar e até sugerir frases melhores.
- Finalize no Canva: faça uma capa profissional e monte a diagramação do PDF. Ele já tem modelos prontos.
- Exporte em PDF e pronto! Você tem um infoproduto.

 **Dica:** eBooks entre 10 e 30 páginas funcionam muito bem e são rápidos de criar.



CONTEÚDO

Criar um mini curso gravado (sem aparecer)

- Escreva o roteiro das aulas com ajuda do ChatGPT (ex: "Roteiro para curso básico de (sua ideia) para iniciantes").
- Crie slides no Canva com seu conteúdo.
- Grave a tela com OBS Studio ou Zoom. Fale ou gere narrações artificiais sobre os slides sem mostrar o rosto.
- Edite no CapCut (celular ou PC). Dá para cortar erros, colocar título, texto áudios e música.
- Salve os vídeos e pronto: você tem um curso que pode vender em qualquer plataforma.

 Dica: cursos com 3 a 5 aulas curtas já são suficientes para um primeiro produto.



CONTEÚDO

Criar um áudio-curso ou audiobook

- Use um roteiro ou seu próprio eBook como base.
- Grave a voz no celular ou Audacity (no computador). Leia ou explique com naturalidade. Se preferir, gere narrações de IA completas no CapCut online.
- Edite para remover pausas e ruídos.
- Salve em MP3 e envie como material bônus ou como produto principal.

 Dica: combine com PDF ou guia de apoio para valorizar ainda mais.



CONTEÚDO

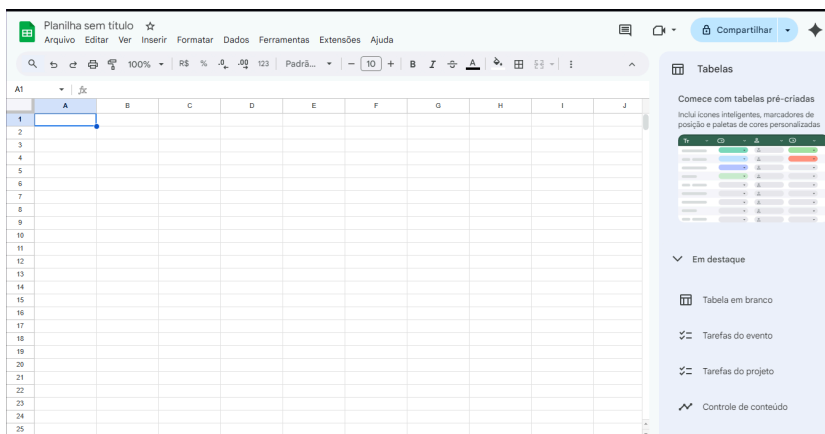


Criar planilhas, modelos ou checklists

- Use o Google Sheets ou Canva (tem modelos prontos).
- Crie algo útil: controle financeiro, calendário de conteúdo, planejamento de estudos, etc.
- Customize para facilitar o uso do cliente (cores, instruções, fórmulas simples).
- Exporte como PDF, PNG ou XLSX e pronto!



Dica: se possível, adicione uma mini explicação de como usar o material (em PDF ou vídeo curto).



Google Sheets



CONTEÚDO

Dica extra: Combine formatos

Você pode criar um pacote simples e aumentar o valor percebido:

Exemplo:

- eBook + áudio do conteúdo
- Planilha + vídeo explicando como usar
- Mini curso + checklist de acompanhamento

Lembre-se: feito é melhor que perfeito

Não espere ficar tudo perfeito para lançar. Seu primeiro produto pode ser simples — o que importa é que ajude alguém a resolver um problema real. Isso já é suficiente para vender.

Comece pequeno. Melhore com o tempo. Evolua com o feedback. Mas o mais importante: crie e publique.

Ative o CONTEÚDO na sua máquina agora

Com sua ideia validada e seu conteúdo criado, o seu infoproduto já existe.

Agora, vamos descobrir quem vai comprar de você.

Próxima etapa: encontrar o público certo.



Conteúdo



Quem Vai Comprar de Você

Você já tem uma ideia. Já começou a criar seu produto. Agora vem uma das etapas mais importantes: descobrir quem é a pessoa certa para comprar o que você está criando.

Isso é essencial porque não adianta ter um ótimo infoproduto se ele não chega às pessoas certas. A boa notícia? Você não precisa agradar todo mundo.

Precisa ajudar alguém específico com clareza — e isso vende muito mais.

 O que é o público-alvo?

O público-alvo (ou avatar) é o perfil da pessoa ideal para o seu produto. É aquela pessoa que:

- Tem o problema que você resolve.
- Está buscando por uma solução.
- Tem interesse em aprender o que você tem a oferecer.

Quando você acerta esse público, sua oferta se conecta, gera valor — e a venda acontece.

Como descobrir seu público ideal? (de forma simples)

Não precisa ser técnico. Basta responder com sinceridade:

- Quem mais se beneficiaria do que você criou?
- Qual problema essa pessoa enfrenta hoje?
- Onde ela costuma buscar ajuda ou conteúdo?
- Como ela gostaria de resolver esse problema (rápido, barato, discreto)?
- Você conhece alguém assim pessoalmente? Isso já é um ótimo começo.



PÚBLICO

👁️ Exemplos de públicos comuns que compram produtos digitais:

Público	Exemplo de infoproduto que eles compram
Mães com pouco tempo	Guia de planejamento de refeições
Jovens sem direção na carreira	Curso sobre como começar no digital
Donas de casa organizadas	Planilhas de controle de limpeza e rotina
Pessoas endividadadas	eBook com plano simples de educação financeira
Estudantes	Resumos, mapas mentais, técnicas de memorização
Motoristas, vendedores, autônomos	Áudio-aulas que podem ouvir no celular

Exemplo: Uma mulher que adorava ensinar receitas criou eBooks com ideias de doces fáceis para vender. O público dela? Pessoas querendo uma renda extra. Resultado: vendeu muito no WhatsApp e no TikTok, sem nem aparecer.

Como validar seu público (sem gastar nada)

Aqui vão formas rápidas de sentir se sua ideia está alinhada com o público certo:

- Converse com 3 a 5 pessoas que se encaixam nesse perfil. Pergunte: "Você compraria algo assim?" ou "Se existisse isso por R\$ XX, você se interessaria?"
- Publique enquetes ou perguntas no Instagram, status do WhatsApp ou grupos de Facebook. Veja o que as pessoas respondem.
- Use o ChatGPT para simular perguntas que esse público teria e já treine como responder.

Ferramenta bônus – Roteiro "Pergunte & Lucre"

Use esse mini questionário para entender seu público de forma rápida (em mensagens, entrevistas ou pesquisa online):

- Qual é sua maior dificuldade sobre [tema do seu produto]?
- Você já tentou resolver isso antes? O que não funcionou?
- O que você mais gostaria que existisse para te ajudar?
- Quanto você estaria disposto a pagar por uma solução simples?
- Onde você costuma buscar ajuda: YouTube, Google, Instagram, WhatsApp?

PÚBLICO

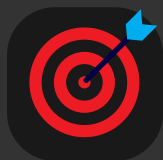
Com essas respostas, você pode ajustar sua linguagem, seu conteúdo e até o formato do seu produto — tudo com base na realidade do seu público.

● **Ative o PÚBLICO na sua máquina agora**

Agora você sabe quem vai comprar, o que essa pessoa sente e como ela quer ser ajudada.

Você está a um passo de transformar o seu infoproduto em uma oferta irresistível.

No próximo módulo, vamos falar sobre como apresentar seu produto de forma que ele venda — mesmo que você esteja começando agora.



Público



Como Fazer Seu Produto Ser Desejado

Você já tem uma ideia, criou seu conteúdo e sabe quem é o público certo. Agora vem a parte mais estratégica: oferecer seu produto de forma que a pessoa sinta vontade de comprar — na hora. Isso é o que chamamos de oferta. E sim, existe um jeito simples de criar uma oferta irresistível, mesmo que você nunca tenha vendido nada na vida.

O que é uma oferta?

Oferta é a forma como você apresenta o seu produto. É o jeito que você fala sobre ele, o valor que transmite, o problema que resolve e os benefícios que entrega. A maioria das pessoas fala só do produto ("é um eBook de 20 páginas")... mas o que realmente vende é o resultado que ele proporciona ("é um plano prático para você sair das dívidas em 30 dias").

 Oferta não é o produto. Oferta é o que ele faz pela pessoa.



★ A Estrutura Básica de uma Oferta que Vende

✓ Problema/Dor

Comece falando do problema que seu público sente. Use a linguagem dele. Ex: "Você sente que trabalha o mês inteiro e nunca sobra dinheiro?"

✓ Promessa/Resultado

Mostre o que seu produto entrega. Ex: "Esse guia vai te ajudar a organizar sua vida financeira com 1 planilha e 3 passos simples."

✓ Benefícios (não características)

Mostre como o produto melhora a vida da pessoa. Ex: "Você vai gastar menos tempo, parar de se endividar e ter paz no fim do mês."

✓ Bônus (opcional, mas poderoso)

Um extra que agrega valor. Ex: "Ao comprar o guia, você ainda recebe um áudio exclusivo com dicas práticas."

✓ Urgência

Uma razão para comprar agora. Ex: "Esse material está disponível com bônus só até domingo."

✓ Chamada para ação (CTA)

Diga o que ela deve fazer. Ex: "Clique aqui para garantir seu acesso."

OFERTA

Exemplo de uma Oferta Simples

"Já tentou organizar sua rotina, mas nunca consegue manter o foco?

O Planner Digital Produtiva em 7 Dias vai te ajudar a criar hábitos simples e eficientes, com páginas prontas para começar hoje mesmo.

✓ Layout leve, pronto para usar no celular ou imprimir

✓ Dicas de produtividade para quem tem pouco tempo

✓ Bônus: vídeo explicando como usar o planner

*Disponível com bônus só essa semana.

 **Clique aqui e comece agora sua nova rotina."**

Gatilhos mentais que aumentam a conversão

Sem exageros, mas usados com inteligência:

- **Autoridade:** "Criado por quem já aplicou isso com resultados reais."
- **Escassez:** "Vagas limitadas", "até hoje", "só 20 downloads gratuitos".
- **Prova social:** "Mais de 300 alunos já aplicaram esse método."
- **Especificidade:** "Aprenda em 7 passos", "Plano de 21 dias", "Guia de 10 páginas práticas".

OFERTA

Ferramentas para criar sua página de oferta

- Canva: para criar uma página visual, tipo flyer ou apresentação.
- Google Docs: para escrever um texto direto com link de pagamento.
- Hotmart / Eduzz / Kiwify: criam páginas automáticas com checkout embutido.
- Linktree / Mssg.me / Cartpanda: para organizar links e CTAs no seu Instagram ou WhatsApp.

Bônus: Checklist da Oferta Irresistível

- ✓ Estou falando da dor que meu público sente
- ✓ Mostro o resultado que ele vai alcançar
- ✓ Listei os benefícios (não só o que tem no produto)
- ✓ Adicionei algum bônus ou diferencial
- ✓ Criei uma chamada clara para a ação
- ✓ Usei gatilhos de urgência ou escassez
- ✓ Estou vendendo com leveza, não pressão

Ative a OFERTA na sua máquina agora

Você não precisa forçar nada. Apenas mostre com clareza o valor que o seu produto tem para quem precisa dele.

A partir de agora, sua máquina já tem um produto e uma oferta que conecta e converte.

No próximo módulo, vamos falar sobre vender mesmo sem seguidores, sem aparecer e sem depender de anúncios caros.

Como Vender Mesmo Sem Seguidores

Chegou a hora de colocar sua máquina para rodar e começar a vender seu produto digital de verdade.

Mas talvez você pense:

"Eu nem tenho seguidores..."

"Não tenho audiência, como vou vender?"

"Não sou bom de marketing..."

A verdade é que você não precisa ser famoso, nem ter milhares de seguidores para começar a vender.

Você só precisa de um produto útil, uma boa oferta (que já vimos anteriormente!) e as estratégias certas para alcançar as pessoas.



🚫 O mito de “precisar aparecer”

Muita gente acredita que precisa ficar gravando vídeos, fazer dancinha, virar influencer pra vender... Mas existe um caminho silencioso, mais discreto e totalmente possível — ideal pra quem quer vender no digital sem exposição.

Você pode vender:

- Usando grupos estratégicos (WhatsApp, Telegram, Facebook)
- Com mensagens diretas (DMs, e-mails, status, comentários)
- Com ajuda de afiliados
- Com mini páginas simples e tráfego de indicação

📘 Onde vender seu produto digital (sem complicar)

Aqui estão os melhores canais para vender seu infoproduto como iniciante:

💬 WhatsApp e Telegram

- Envie mensagens diretas com sua oferta para amigos, familiares e contatos estratégicos.
- Crie uma lista de transmissão com pessoas que têm interesse no tema.
- Poste seu link nos status com frases simples e imagens do produto.
- Crie um grupo gratuito com dicas + link de compra fixado.

Grupos de Facebook / Comunidades online

- Participe de grupos com o seu público-alvo (ex: "Mães Empreendedoras", "Estudantes para Concursos", "Renda Extra em Casa").
- Compartilhe conteúdo útil + link da sua página ou produto (sem spam!).
- Responda dúvidas com autoridade e mencione que tem um material mais completo.

Instagram (mesmo com poucos seguidores)

- Use a bio do seu perfil para colocar seu link de venda.
- Poste nos stories com prints do produto, bastidores da criação, frases de dor e benefício.
- Poste nos highlights (destaques) para deixar salvo como "Como Funciona", "Promoção", "Bônus".
- Envie DM para seguidores com uma abordagem leve e personalizada.

LINK IN BIO

Estratégia prática para iniciantes

Use este roteiro em 3 passos para começar a vender mesmo com pouca visibilidade:

- Ofereça seu produto de forma leve
- Ex: "Criei um guia rápido que pode te ajudar com [problema]. Quer ver?"
- Apresente a transformação
- "É simples, prático, custa menos que um lanche e já ajudou outras pessoas a resolverem isso."
- Envie o link com urgência leve
- "Tá com preço promocional só hoje. Se quiser, é só clicar aqui."

Dica de ouro: Afiliados podem vender por você

- Plataformas como Hotmart, Eduzz e Kiwify permitem ativar afiliados.
- Afiliados são pessoas que promovem seu produto em troca de comissão.
- Assim, outras pessoas fazem o trabalho de divulgar — e você foca em criar.

 **Dica:** Comece com comissão generosa (ex: 50% ou mais), para atrair os primeiros afiliados. Depois, monte materiais prontos (mensagens, imagens, vídeos) e envie para eles divulgarem com mais facilidade.

VENDA

O que é essencial para começar a vender:

- ✓ Ter uma página simples de venda ([Hotmart](#), [Canva](#), [Google Docs](#) ou [site](#))
- ✓ Um link de pagamento direto ([Hotmart](#), [Kiwify](#), [Cartpanda](#), [Mercado Pago](#))
- ✓ Uma mensagem clara com dor, solução, benefício e CTA
- ✓ Um caminho para entregar o produto automaticamente (ex: link de download, e-mail, grupo fechado)

Ative a VENDA na sua máquina agora

Você não precisa aparecer, não precisa ser famoso, não precisa investir alto.

Você só precisa mostrar seu produto com clareza e chegar até as pessoas certas.

A partir de agora, sua máquina está vendendo. E o próximo passo é multiplicar os resultados.



Venda



Lucre Mais, Trabalhe Menos

Você já criou seu produto. Já aprendeu a vendê-lo mesmo sem seguidores. Agora é hora de ativar o modo máquina de verdade:

É hora de escalar.

Escalar significa vender para mais pessoas, de forma mais rápida e automática, sem precisar repetir o trabalho toda vez.

O que é escalar um produto digital?

Imagine isso:

Você criou um eBook. Agora, em vez de vender para 5 pessoas por semana...

Você vende para 500 por mês. Sem escrever mais nada, sem reenviar, sem refazer.

Isso é escalar.

A grande vantagem dos produtos digitais é que você cria uma vez e vende infinitas vezes.

O mesmo arquivo pode ser entregue para 10 ou 10 mil pessoas, sem custos de produção ou envio.

ESCALA

Como escalar na prática (sem complicação)

Aqui estão estratégias simples para escalar seu infoproduto de forma realista e acessível:

1. Use plataformas que automatizam vendas

- Hotmart, Eduzz, Kiwify: elas cuidam de pagamento, entrega e área de membros.
- Você só precisa criar uma boa página e deixar o produto ativo.
- Quando a pessoa compra, ela recebe tudo sozinha.

 Isso te libera para focar no marketing ou criar novos produtos.

2. Trabalhe com afiliados

- Já falamos deles, mas agora é hora de usar com mais força.
- Quanto mais afiliados você tiver divulgando, mais gente vendo seu produto.
- E você não paga nada antes — só uma parte depois da venda.

 Crie uma área ou grupo para seus afiliados, com materiais prontos para divulgar.



ESCALA



3. Crie uma esteira de produtos

- Comece com um produto mais barato (eBook, por exemplo).
- Depois, ofereça um curso mais completo, uma mentoria ou um pacote com bônus.
- Assim, quem já comprou uma vez tem chance de comprar de novo.



Isso aumenta seu lucro sem precisar buscar novos clientes o tempo todo.



4. Automatize seu funil com ferramentas simples

Mesmo como iniciante, dá para fazer uma mini automação:

- Crie uma isca digital gratuita (ex: checklist, mini guia) → entregue via link
- Capture o e-mail ou WhatsApp do interessado
- Envie uma sequência automática de mensagens ou e-mails
- Ofereça o seu produto principal ao final

Ferramentas como Manychat, SendPulse, E-go ou WhatsApp Business já permitem isso sem custos altos.



ESCALA

Dica bônus: Reinvesta parte do que vender

- Se vender R\$ 500, reinvesta R\$ 100 em anúncios pagos simples (ex: Instagram Ads, Facebook Ads ou Google Ads).
- Faça um vídeo de 15 segundos, ou um post com frase de dor + solução + link.
- Aos poucos, seu produto vai se pagando — e vendendo mais ainda.

 Você pode começar com R\$ 5 por dia e testar qual anúncio dá mais retorno.

Mentalidade de máquina: pense em multiplicação

- Um produto digital pode virar uma renda mensal.
- Uma boa venda pode virar depoimento.
- Um cliente satisfeito pode virar afiliado.

Cada pequena ação pode ser usada para alimentar sua máquina de resultados.

Ative a ESCALA na sua máquina agora

Você não precisa trabalhar mais.

Você precisa organizar melhor o que já criou — e deixar o sistema trabalhar por você.

Agora que sua máquina está montada — da ideia à escala — você está pronto(a) para o último módulo.

ATIVADA

SUA MÁQUINA ESTÁ ATIVADA

Você chegou até aqui.

Agora pare por um momento e perceba:

Você já tem uma ideia.

Você já sabe como transformar essa ideia em conteúdo.

Já sabe para quem vender.

Como apresentar seu produto de forma irresistível.

Como vender sem aparecer.

E como escalar tudo isso de forma automática.

A sua máquina está montada.

Agora é só manter ela ligada.



Lucrar



ATIVADA

🌟 E o mais importante: você não precisa ser perfeito, precisa ser real.

Muita gente que hoje vive de produtos digitais começou exatamente como você:

- Sem dinheiro para investir.
- Sem experiência no digital.
- Com medo de dar errado.
- E sem saber se era possível.

A diferença? Elas começaram mesmo assim.

E ao dar o primeiro passo, o caminho começou a se abrir.

Quem começa com coragem, chega longe com liberdade.

👏 Para te lembrar que é possível

- Uma dona de casa criou um planner simples no Canva e começou a vender no WhatsApp. Hoje fatura mais de R\$ 3 mil por mês com infoprodutos.
- Um desempregado escreveu um eBook com dicas de como saiu das dívidas. Vendeu mais de 1.000 cópias usando só grupos de Facebook.
- Um jovem sem experiência gravou 5 videoaulas sobre edição de celular e transformou isso num curso vendido na Hotmart.
- Nós começamos assim.



ATIVADA

Eles não tinham seguidores.

Mas tinham vontade de fazer dar certo.

E isso sempre vale mais que um perfil cheio.

🔓 O segredo agora é: continuar e perseverar.

Você já aprendeu a base.

Agora, pratique, ajuste, melhore e repita. Estude estratégias avançadas. Siga progredindo.

Com o tempo, o seu primeiro produto pode virar uma coleção.

Seu primeiro cliente pode virar 100.

E sua primeira venda... pode ser o início de uma nova realidade.



BÔNUS

BÔNUS FINAL: Materiais para te ajudar a começar agora

Checklist da Máquina de Produtos Digitais

- ☐ Já escolhi minha ideia
- ☐ Sei quem é meu público
- ☐ Criei meu conteúdo (eBook, curso, áudio ou outro)
- ☐ Montei minha oferta
- ☐ Criei uma página de venda simples
- ☐ Tenho um link de pagamento pronto (ex:PIX)
- ☐ Estou divulgando com estratégia
- ☐ Sei como escalar e automatizar

Se marcou todos: sua máquina está ligada.

Lista de ideias prontas de infoprodutos que você pode adaptar

- Guia de receitas econômicas para vender
- Checklist para começar a empreender no digital
- Planner financeiro para autônomos
- Mini curso de organização pessoal
- Audiobook com frases motivacionais e reflexões
- E-book com 21 dias de hábitos saudáveis
- Planilha para controle de gastos domésticos
- Manual prático para começar no marketing digital
- Guia de estudos para concurso (nível iniciante)
- Treinamento básico para ganhar dinheiro com afiliados

BÔNUS

 Ferramentas gratuitas recomendadas.

*Links disponíveis

Objetivo	Ferramenta
Escrever conteúdo	Google Docs , ChatGPT
Criar design/capas	Canva
Gravar vídeo ou tela	OBS Studio , Zoom
Editar vídeo	CapCut , VN , InShot
Gravar e editar áudio	Audacity
Criar planilhas ou checklists	Google Sheets
Página de vendas simples	Hotmart , Kiwify , Google Sites
Automatizar mensagens	WhatsApp Business , Manychat

BÔNUS

Página de anotações (versão do leitor)

Ideia principal que quero

começar: _____

Público que desejo

alcançar: _____

Formato que vou usar

(eBook, curso, etc): _____

Ferramentas que mais me

ajudaram: _____

Primeira ação que vou fazer

HOJE: _____

BÔNUS INTERATIVO: MINI QUIZ – Qual seu tipo ideal de infoproduto?

Você prefere escrever ou falar?

- ☐ Escrever → eBook / Planilha
- ☐ Falar → Curso em vídeo / Áudio

Quanto tempo você tem por semana para produzir?

- ☐ Pouco → Produto simples, direto
- ☐ Mais tempo → Curso ou combo com bônus

Você prefere ensinar algo ou entregar algo pronto?

- ☐ Ensinar → Curso / Guia
- ☐ Pronto → Planilha / Template

→ Resultado: Escolha o formato que mais aparece nas suas respostas. É por aí que você começa!

ATIVE SUA MÁQUINA COM O MÉTODO MVP

Antes de tudo: não complique!

O seu primeiro infoproduto não precisa ser perfeito, gigante ou cheio de detalhes. Use o método MVP (Produto Mínimo Viável) para começar de forma simples, rápida e com foco no essencial: entregar uma solução direta para uma dor real do seu público.

➔📱 Use seu celular

⚙️ Crie algo útil, mesmo que pequeno

💡 Teste sua ideia com pessoas reais

↺↻ Ajuste com base no que você aprender

🚀 E pronto: você já está no jogo!

Esse é o segredo de quem começa e lucra no digital: agir com estratégia e simplicidade.

Aperte o botão. Ative sua máquina. E lembre-se: feito é melhor do que perfeito.



MENSAGEM FINAL

Você não precisa de tudo perfeito.

Só precisa começar e persistir.

Com o tempo, você melhora, ajusta, aprende.

Mas o mais difícil já passou: você decidiu.

Agora, ligue sua máquina e entre no jogo.

Você está pronto(a).

E a próxima história de sucesso... pode ser a sua.

O que achou deste Guia inicial?

Fale Conosco pelo [whatsapp](#) ou [instagram](#).



Curtiu?

Comentou?

Compartilhou?



Materiais complementares

Explore e Conheça todos os materiais disponíveis em nosso blog e loja nos links abaixo e não erre!

Acesse nossos conteúdos adicionais e esteja preparado para dar o próximo passo com estratégias avançadas.



Conheça os Materiais disponíveis



Fique atualizado no blog

Precisando de ajuda?

Fale conosco a qualquer momento - Estamos disponíveis para esclarecer dúvidas e ajudar a alcançar seu sucesso digital.

Acesse o site e descubra mais sobre como criar, vender e lucrar. Fale conosco pelo whatsapp.



Whatsapp

