

LANÇAMENTO SPARK: COMO FAZER AS PRIMEIRAS VENDAS NA INTERNET

Checklist com passo a passo para conquistar 5 mil reais em 30 dias

Você tem um conhecimento que merece ser compartilhado. E se ainda não monetiza essa habilidade, está deixando dinheiro na mesa!

Se você não sabe como fazer isso, este é o guia certo para você. **Vamos ensinar o passo a passo completo de como fazer suas primeiras vendas na internet.**

Nas próximas páginas, você verá um checklist completo desde as etapas iniciais de configuração até a entrega dos seus primeiros produtos digitais.

Para isso, vamos usar uma estratégia simples, mas muito efetiva: o Lançamento Spark. Além de te ajudar com as primeiras vendas, você ainda vai gerar contatos para usar em futuros lançamentos.

Antes de começar, sugerimos que leia todo o documento e dê uma passada pelos materiais de apoio que separamos para você.

Além disso, caso ainda não tenha conta, [crie sua conta gratuita na HeroSpark](#). Você vai precisar dela para seguir o passo a passo.

Depois, é só guardar esse guia com você e ir marcando os itens do checklist conforme for fazendo!

Boa leitura!



O que é o Lançamento Spark

É uma estratégia bastante efetiva e usada por diversos empreendedores digitais. Consiste em oferecer um lançamento rápido, que valide o interesse da audiência no seu produto.

Também tem a vantagem de poder construir o curso online enquanto entrega. Isso mesmo: **não precisa ter o produto pronto para vender.**

O ideal é que você tenha uma ementa definida, para poder fazer a entrega das aulas em um formato ao vivo.

Funciona assim:

1. Você cria uma aula ao vivo gratuita **e de grande valor**. Essa aula será dividida em 90% de muito conteúdo de valor e 10% de venda,
2. A pessoa interessada precisa preencher o e-mail para receber um link para assistir a aula.
3. Você usa essa lista de interessados para garantir presença no evento e apresentar ofertas de um curso pago, que será entregue por meio de aulas ao vivo.
4. Entrega o conteúdo pago e repete o ciclo para novos lançamentos.

Para cada uma destas etapas, você vai precisar de landing pages e sequências de e-mail para conduzir os potenciais clientes.

Na HeroSpark, você pode criar tudo de forma gratuita e automática com o funil de isca digital + oferta:

ENTRADA DO LEAD NO FUNIL**Página de Captura**

Capturar leads para entrada do funil

Página de Agradecimento

Entregar o conteúdo gratuito

Página de Venda

Apresentar a oferta do seu produto

FINALIZAÇÃO DE COMPRA**Página de Checkout**

Concluir a venda na área de membros



Ao final desse processo, os seus objetivos são:

- Dos inscritos na aula ao vivo, ter 20% de presença no seu webinar ao vivo.
- O ideal é que ao menos 10% dessas pessoas comprem o seu curso pago.

Checklist completo do Lançamento Spark

Vamos dividir nossa jornada em algumas etapas:

1. **Definição do público-alvo:** definição do perfil para quem você vai vender
2. **Definição da oferta:** planejamento e estruturação da aula ao vivo gratuita e do curso pago.
3. **Captação de leads:** criar as páginas para sua aula ao vivo, configurar os e-mails de confirmação e de aviso de que está começando
4. **Criação da lista:** elaborar um cronograma de conteúdo nas redes sociais que atraiam pessoas para sua página de captura

5. **Configuração da oferta:** configurar a página de vendas e os e-mails convidando para compra.
6. **Entrega da aula ao vivo:** apresentar o curso online.
7. **Entrega de conteúdo pago:** entrega das aulas ao vivo e hospedagem na HeroSpark.
8. **Análise do lançamento:** revisão ponto a ponto do que deu certo e do que pode melhorar.

Definição de público-alvo

Esta é uma das etapas mais importantes.

Você deve direcionar seu conteúdo para perfis específicos de pessoas para aumentar as suas chances de conversão.

- Defina seu nicho e subnicho.
- Crie avatares. Para isso, responda, entre outras questões:
 - Qual é a profissão do público-alvo?
 - Com o que trabalha?
 - Qual seu grau de escolaridade?
 - Quais são as suas principais dores?
 - Quais são os seus principais desejos?
 - O que está o impedindo de realizar esses desejos?
 - Como seu curso vai ajudá-lo a chegar lá?
 - Pense em perguntas específicas (e relevantes) relacionadas ao seu curso.

Dicas práticas:

1. Use ferramentas como o Google Trends para descobrir quais temas atraem o interesse das pessoas.
2. Analise a concorrência para perceber “furos” deixados por eles. Estas informações podem te ajudar a escolher um nicho dentro do seu segmento de mercado.
3. Você pode criar mais de um avatar, dependendo da sua necessidade.
4. Utilize [esta ferramenta](#) para elaborar seus avatares. Veja [este vídeo](#) para aprender como usá-la.

Definição da oferta

Aqui você fará o planejamento da sua aula gratuita e do seu curso pago.

Esse planejamento vai guiar a sua produção de conteúdo e a apresentação ao vivo nas próximas etapas.

Aula gratuita:

- Defina o tema.
 - Pense na principal dor do seu cliente – sua aula ajudará a resolver.
 - Pense em um tema relevante e que tenha relação com o seu conteúdo pago.
- Escolha um título que chame a atenção.

DICA

Não existem dias e horários “certos ou errados”.

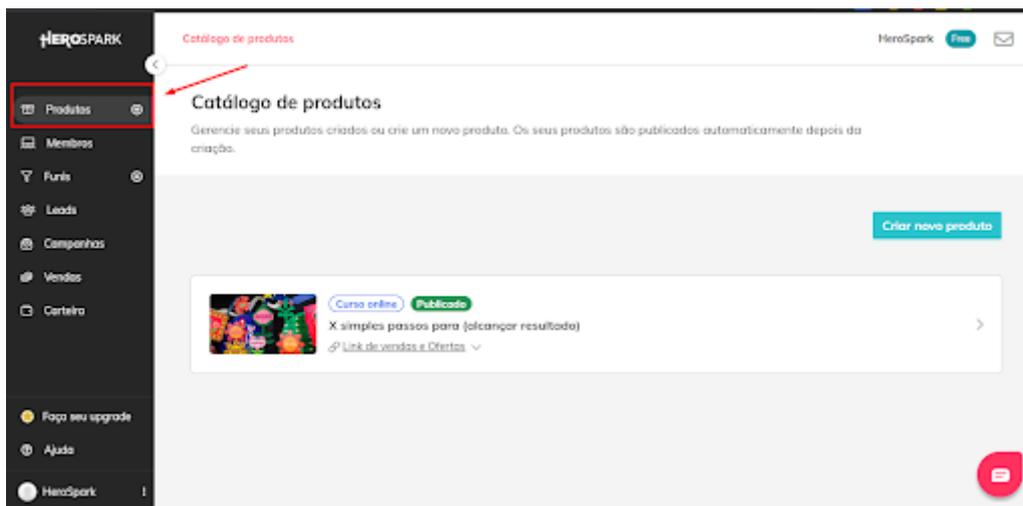
Recomendamos que você comece a planejar a aula com ao menos **20 dias de antecedência**. 5 dias para fazer as configurações iniciais e 15 para atrair interessados. Quanto ao horário: se o tema for relacionado a mercado de trabalho, pode ser durante o dia ou à tarde. Senão, melhor deixar para a noite.

Curso pago

- Defina o tema, aprofundando a sua aula inicial.
- Escolha um nome chamativo.
 - Faça uma promessa no título e diga como vai cumprir.
 - Pesquise os concorrentes e pense em um nome diferente deles.
 - Informe a sua transformação logo no nome.
- Elabore o roteiro das aulas.
 - Defina quantas aulas são necessárias.
 - Pesquise outros cursos para ter uma ideia sobre a estrutura.
 - Defina os temas gerais que vai abordar e os divida em capítulos.
 - Organize os temas que vão ser abordados em cada capítulo.
 - Lembre-se de deixar um tempo das aulas separado para tirar dúvidas dos alunos.
- Defina o preço do curso.
 - Faça um levantamento de todos os seus custos e despesas com o curso.
 - Defina sua margem de lucro a cada venda.
 - Pesquise cursos com conteúdo semelhante e cobre valores parecidos.
- Crie seu curso online na HeroSpark.
 - Informe o nome.
 - Adicione uma imagem.
 - Insira o preço e as formas de pagamento.

Como criar seu curso online na HeroSpark

1. No menu lateral esquerdo, acesse a opção "Produtos".



2. Em seguida, clique no botão "Criar novo produto" e selecione o tipo de produto que você deseja criar;

Primeiro, escolha o tipo de produto que você quer criar



Curso online

Entregue seu produto em módulos com vídeo-aulas e outros materiais a seus alunos. Ideal para quem quer vender e entregar aulas gravadas em vídeo.

[Selecionar](#)



Ebook

Entregue seu produto em formato de ebook. Ideal para quem quer vender e entregar conteúdos escritos e livros digitais.

[Selecionar](#)

3. Na próxima tela, você deve preencher as configurações iniciais do seu produto e em seguida clicar em "Salvar e continuar";
4. Nome: nós já sugerimos um nome para o seu produto no momento da criação, você pode alterá-lo depois.
5. Nicho do produto: escolha a categoria na qual o seu produto se encaixa.
6. Imagem: selecionamos automaticamente uma imagem para o seu produto dependendo do nicho escolhido, mas você também pode alterá-la depois.
7. Na próxima tela, você irá configurar o preço do seu produto e em seguida irá clicar em "Salvar";
8. Pronto! O seu produto foi criado com sucesso.

DICA

Em nossa [central de ajuda](#), você encontra informações detalhadas sobre como gerenciar seu produto.

Captação de leads

Nesta etapa, você fará as primeiras configurações do funil de vendas na HeroSpark e deixará tudo pronto para as pessoas acessarem a sua aula gratuita.

- Crie um **funil de isca gratuita + oferta** na HeroSpark.
- Configure a [página de captura](#) para sua aula.
- [Configure o pixel](#) na página de captura caso tenha.
- Faça o [copywriting](#) da página de captura.
 - Crie um título atrativo para a página (use o mesmo método para criar o nome da aula e do curso pago).
 - Descreva a **transformação** que essa aula proporciona.
 - Use [gatilhos mentais](#) quando for apropriado.
 - Inclua uma descrição do professor.
 - Indique com clareza quando a aula será realizada.
 - Inclua [chamadas para ação](#) que direcionam o visitante a preencher o formulário.
 - Revise todas as informações.
- Adicione imagens, vídeos e outros materiais necessários.

- Configure sua página de agradecimento.
- Configure os e-mails da sua página de agradecimento.
 - Primeiro e-mail: “Confirmação de presença”
 - Segundo e-mail: “É amanhã”
 - Terceiro e-mail: “É hoje!”
 - Quarto e-mail: “Vai começar”.
- Deixe os links de todas as páginas que você já criou separados (você vai precisar deles).
- Crie uma conta gratuita no [StreamYard](#).
- Configure a sincronização entre o StreamYard e a plataforma onde você quer transmitir. No guia, vamos mostrar como fazer no YouTube.
- Programe a transmissão ao vivo no YouTube.
- Ative o “Lembrete” da transmissão no YouTube.

Como configurar o StreamYard

1. Acesse streamyard.com, clique em começar e crie sua conta gratuitamente.



The screenshot shows the StreamYard website interface. At the top left is the StreamYard logo. In the top navigation bar, there are links for 'Produto', 'Contato', 'Preços', and 'Para Empresas'. On the right side of the navigation bar, there are links for 'Entrar' and 'Começar', with the 'Começar' button highlighted by a red rectangular box. The main content area features a large heading: 'A maneira mais fácil de criar transmissões profissionais ao vivo'. Below the heading, there is a short paragraph: 'O StreamYard é um estúdio de transmissões ao vivo no seu navegador. Entreviste convidados, use a sua marca em transmissões e muito mais. Transmita diretamente para o Facebook, YouTube, LinkedIn e outras plataformas.' At the bottom of the page, there is a form with an input field labeled 'Endereço de e-mail' and a blue 'Começar' button.

2. Escolha onde você quer transmitir o seu webinar. No nosso caso, vamos usar no YouTube.

[Destinos](#) > Adicionar um destino

Adicionar um destino

Conecte uma conta ao StreamYard. Após se conectar, você pode fazer quantas transmissões quiser para ela.



Não encontrou a sua plataforma? Escolha "RTMP personalizado".

3. Siga as instruções na tela para habilitar a função de lives no canal.

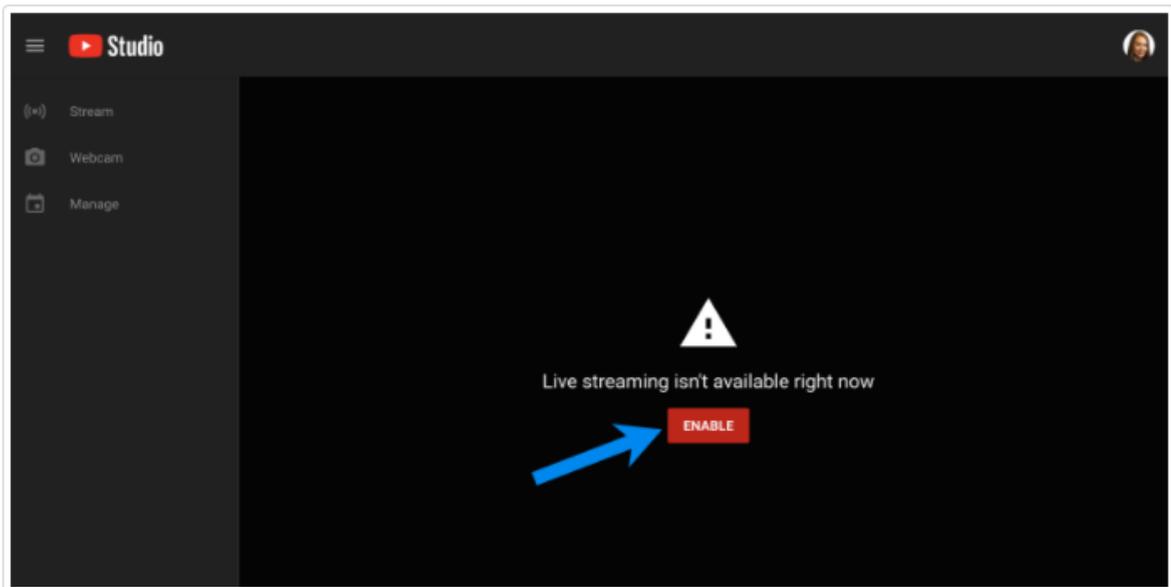
Habilitar transmissões ao vivo no YouTube

É necessário habilitar a transmissão ao vivo no seu canal do YouTube. Não se preocupe, é muito fácil! Siga estes passos:

1. Acesse o painel do YouTube Live

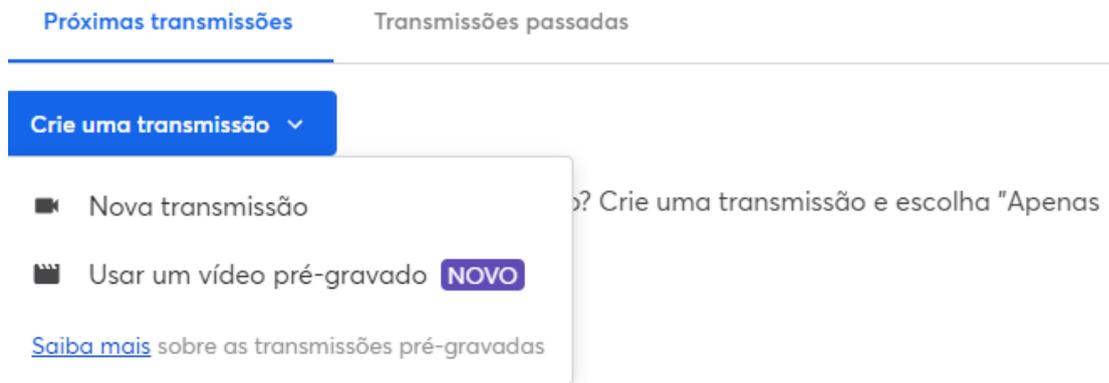
Abra o Painel do YouTube Live

2. Siga os passos do YouTube para habilitar a transmissão ao vivo.



3. Assim que a transmissão ao vivo estiver habilitada, volte ao StreamYard e [conecte-se novamente](#). A aprovação costuma ocorrer entre 24 e 48 horas.

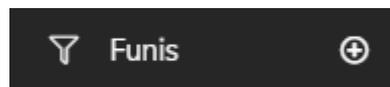
4. Conecte-se novamente ao StreamYard e clique em "crie uma transmissão", depois em "nova transmissão". Selecione o canal do YouTube e comece a live.



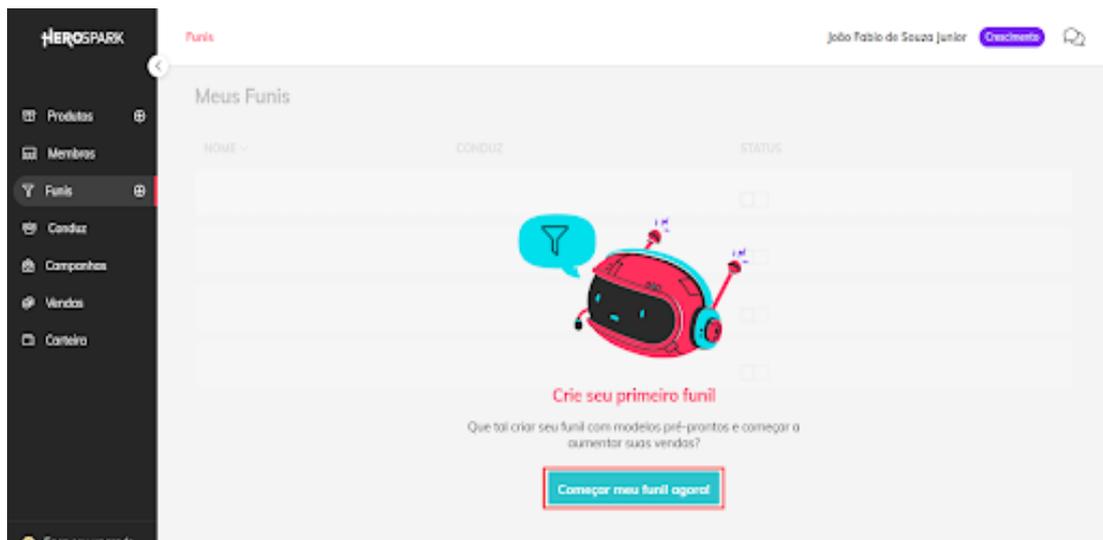
5. Você será direcionado para a tela de transmissão. Clique em “Entrar ao vivo”, no canto superior direito, e a transmissão começará no YouTube.
6. Recomendamos que você deixe a transmissão agendada pelo StreamYard. A plataforma automaticamente cria o link da transmissão e permite alterar título, descrição e uma imagem.

Como criar seu funil de isca gratuita + oferta:

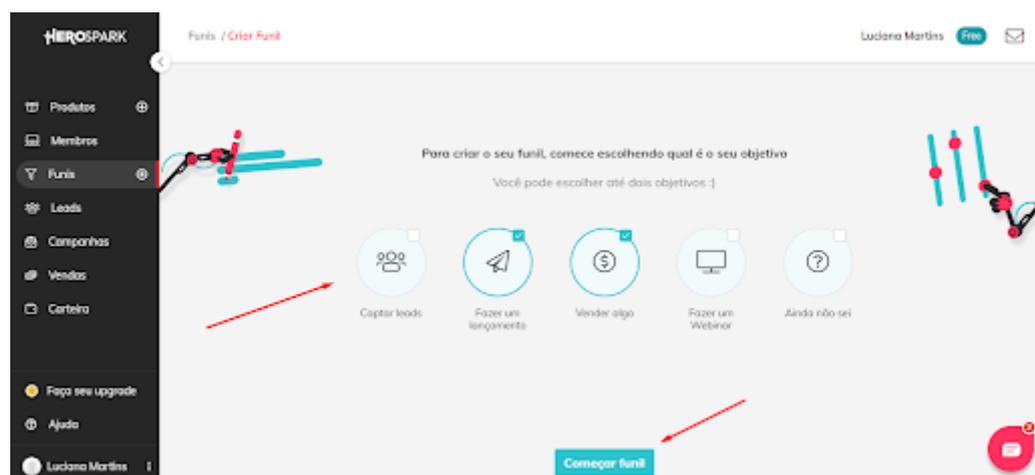
1. Acesse sua conta na HeroSpark. Caso não possua uma conta, crie gratuitamente.
2. No menu lateral clique em Funis.



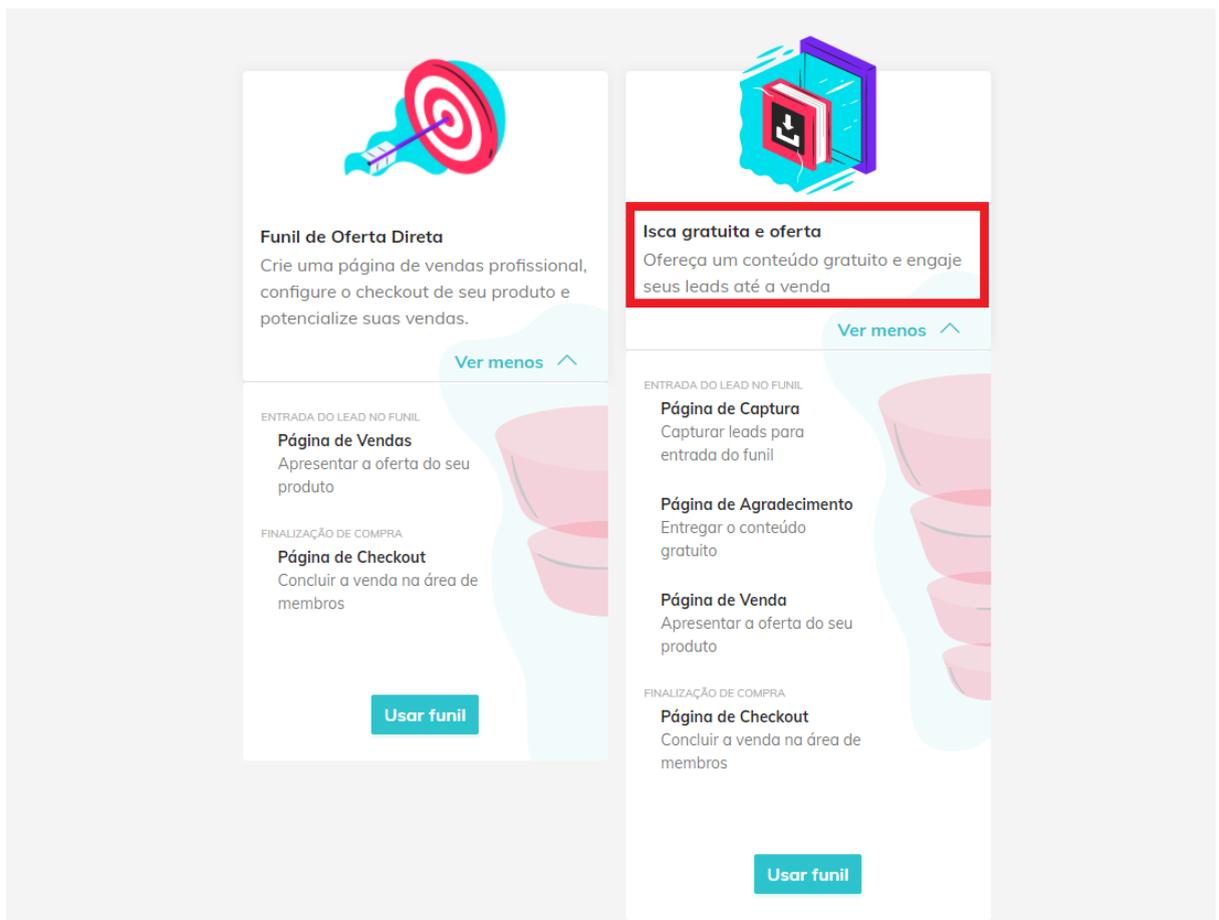
3. Clique no botão Começar meu funil agora



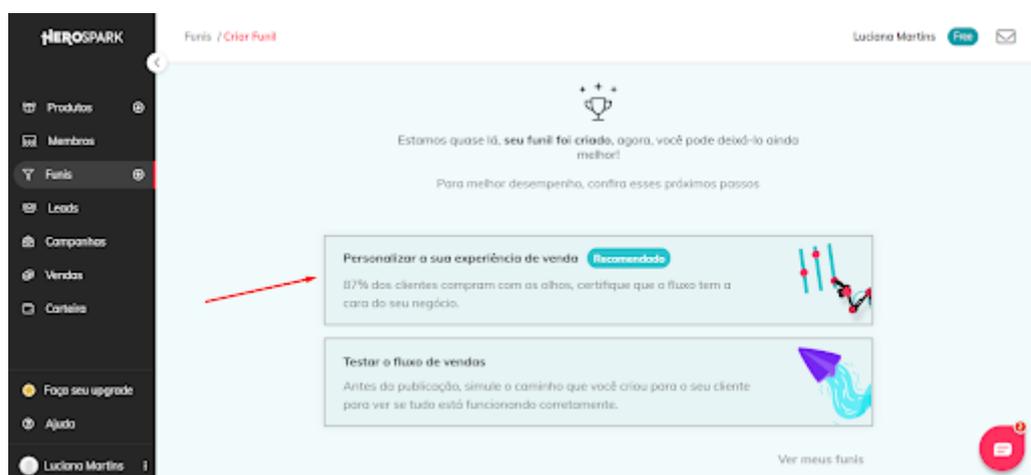
4. Selecione quais são seus objetivos com o funil. Neste caso, “vender algo”.



5. Na próxima página serão mostrados alguns modelos de funis disponíveis de acordo com seu objetivo. Neste caso, selecione “isca gratuita e oferta”.



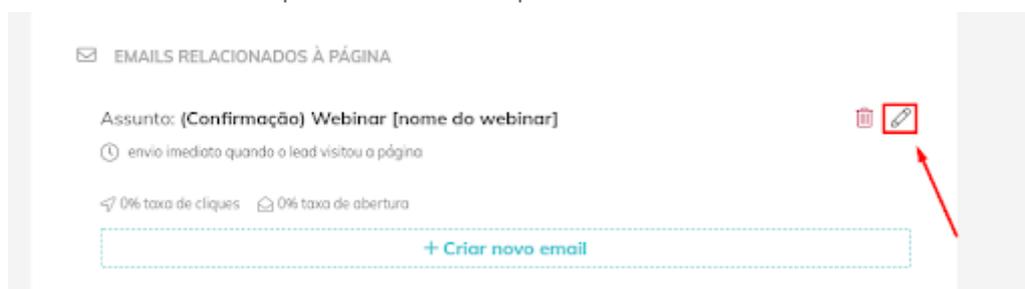
6. Selecione a primeira opção na próxima página: “Personalizar a sua experiência de venda” para começar a editar o seu funil.



7. Em seguida você pode começar a editar o nome do funil, as landing pages e os e-mails. Basta clicar na página que você quiser para editar ou visualizar; e nos e-mails que correspondem a ela.

Como configurar sequências de e-mail na HeroSpark

Os funis de venda da HeroSpark já têm e-mails configurados. Para excluir algum deles, clique no ícone de lixeira. Para editar o conteúdo, clique no ícone de lápis.



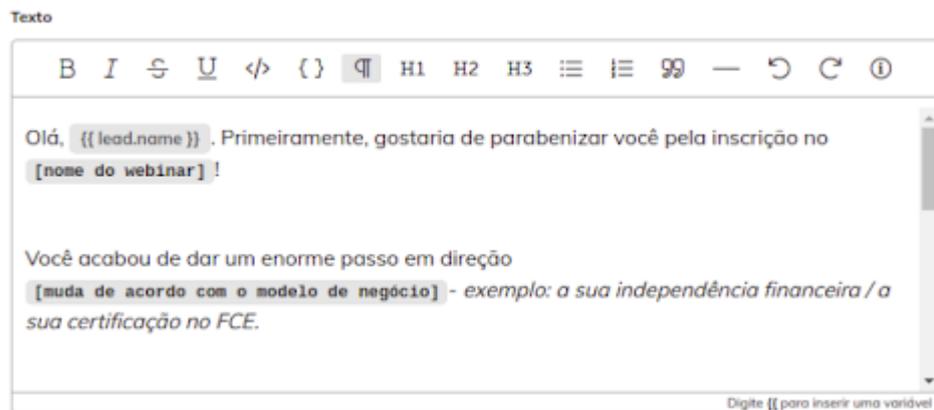
1. Será aberta uma janela para a edição. Comece editando o assunto do e-mail.

Editar Email ›

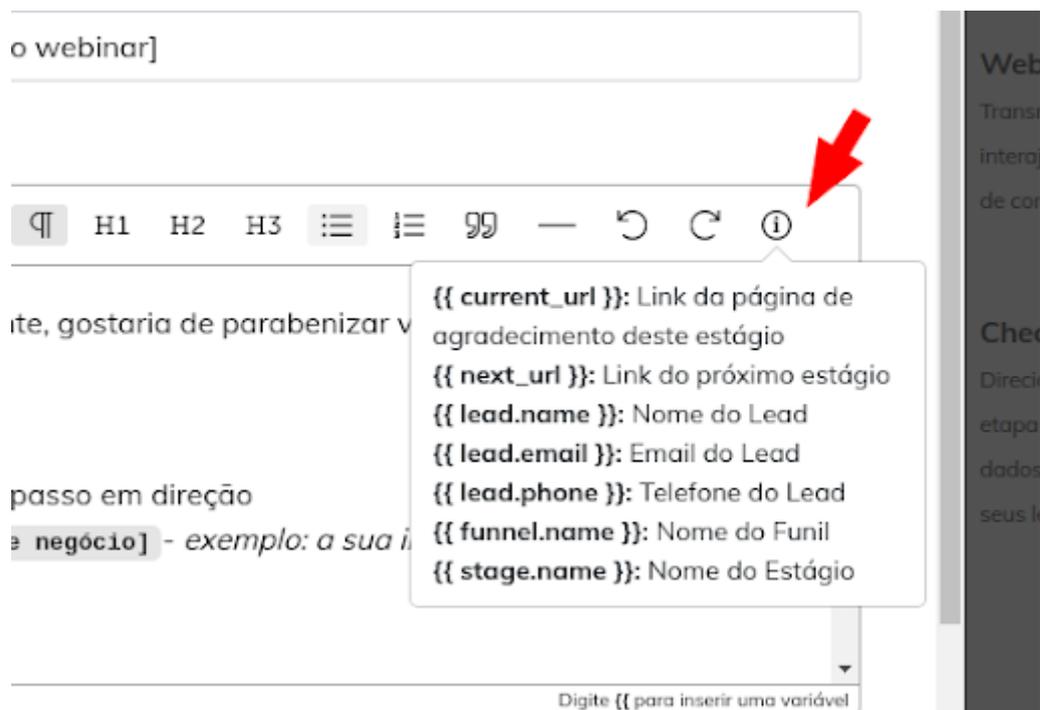
Assunto

Texto

2. Edite o texto do seu e-mail. Você pode usar a barra de ferramentas para deixar seu texto estilizado.



- Os e-mails da HeroSpark também têm variáveis que puxam automaticamente algumas informações sobre o lead, como nome ou e-mail, dependendo do que ele preencheu no seu formulário. Esta é a lista:



- Depois de editar o conteúdo do seu e-mail, você precisa definir quando vai disparar cada e-mail. Para isso clique na caixa de seleção de Disparo de e-mail.

verificar e inserir na base, mas mais de 500 no teste de camuflagem.

O webinar será transmitido [data do webinar] às [horário do webinar], nos vemos

Digite {{ para inserir s

Disparo de email

Imediato



- a. Imediato - O e-mail será enviado assim que o lead receber o status ao qual à automação de e-mail está associada.

Disparo de email

Imediato

- b. Após (dias, horas, minutos) - O e-mail será enviado em um determinado número de dias, horas e minutos, após o lead receber o status ao qual à automação de e-mail está associada.

Disparo de email

Após

Dias

0

Horas

0

Minutos

0

- c. Data Específica - O e-mail será enviado em uma data e horário específicos, para o lead que estiver com status ao qual à automação de e-mail está associada.

Disparo de email

Data específica

Data

15/01/2021

Horário

15:30

Sugestões de e-mail para a página de agradecimento

E-mail 1

GATILHO DE DISPARO: IMEDIATO

Quando: imediatamente após o cadastro

Se o lead: visitou a página de captura

[ASSUNTO]:

Sua inscrição para [nome da aula] foi feita com sucesso! 🙌

Fala, [nome do lead], tudo bem?

Aqui é [seu nome] e gostaria de confirmar que a sua inscrição foi realizada com sucesso!

Estou muito feliz com a sua participação, e já adianto: será uma experiência e tanto!

Com esta aula, você será capaz de [transformação que o lead terá ao assistir a aula].

Se eu fosse você não perderia esta aula por nada!, por isso, já anota aí na sua agenda:

- Data: [insira data da aula]
- Hora: [insira hora da aula]
- Link de da aula: [insira o link de transmissão da aula]

Um grande abraço e até mais!

[Assinatura]

E-mail 2

GATILHO DE DISPARO: DATA ESPECÍFICA [1 dia antes da aula ao vivo]

Quando: 1 dia antes da aula ao vivo

Se o lead: visitou a página de captura

[ASSUNTO]:

Amanhã você descobrirá como [transformação da sua aula]! 🚀

Fala, [nome do lead], tudo bem?

Passando aqui para te lembrar de que amanhã vamos finalmente dar o próximo passo para [alcançar objetivo]!

Você vai descobrir como:

- faça uma lista com 2 a 3 pontos que a sua aula vai responder
- faça uma lista com 2 a 3 pontos que a sua aula vai responder
- faça uma lista com 2 a 3 pontos que a sua aula vai responder

Lembrando: É amanhã, às [horário da aula].

O link para acessar é esse aqui: [link de onde a transmissão será realizada]

Abraços!

[Assinatura]

E-mail 3

GATILHO DE DISPARO:

Quando: no dia da aula ao vivo

Se o lead: visitou a página de captura

[ASSUNTO]:

É HOJE! Aulão para te ajudar a [transformação]

Oi, [nome do lead], tudo bem?

[Seu nome] aqui, seu professor na aula [nome da aula] hoje.

Estou muito ansioso!

Passei as últimas semanas preparando o conteúdo e tenho certeza de que vai te ajudar muito a destravar o seu potencial e conquistar [desejo].

Relembrando, com essa aula você será capaz de:

- Benefício 1 [motivo pelo qual o seu lead deve assistir a sua aula]
- Benefício 2 [motivo pelo qual o seu lead deve assistir a sua aula]
- Benefício 3 [motivo pelo qual o seu lead deve assistir a sua aula]

Hoje, às [HORA], e você poderá acessar a aula por aqui: [link de transmissão]

Abraços e até mais!

[Assinatura]

P.S.: Você tem alguma dúvida sobre o tema da nossa aula? Anote suas dúvidas e observações, e vamos juntos!

E-mail 4

GATILHO DE DISPARO:

Quando: no dia da aula ao vivo, alguns minutos de começar - objetivo: lembrete da aula

Se o lead: visitou a página de captura

[ASSUNTO]:

ESTAMOS AO VIVO: Aula [nome da aula] está começando! Você vem?

Oi, [nome do lead],

O grande dia finalmente chegou. Estamos entrando ao vivo para a nossa super aula [nome da aula]!

Eu não sei você, mas estou muito animado com o que está por vir. Ao final desta aula você terá aprendido:

- Tópico 1: [descreva o que o lead irá aprender]
- Tópico 2: [descreva o que o lead irá aprender]
- Tópico 3: [descreva o que o lead irá aprender]

E com isso, você vai conseguir [transformação que o lead terá ao assistir sua aula].

Sugestão:

Pegue papel, caneta, bloco de anotações ou o que preferir, traga todas suas dúvidas e contribuições, tenho certeza que será uma experiência e tanto.

Acesse em: [link para o webinar]

Nos vemos lá!

[Assinatura]

Criação da lista

Nesta etapa, você vai elaborar um cronograma de conteúdo nas redes sociais para atrair pessoas para a sua página de captura.

- Defina a principal dor do seu cliente (que está relacionada com sua aula ao vivo e com o curso).
- Pense em temas relacionados a essa dor.
- Liste o que resolve a dor, e como colocar em prática.
- Use essas informações como temas para produzir conteúdo.
- Elabore um calendário editorial para as suas redes sociais (exemplo abaixo).
- Divulgue sua aula ao vivo em todos os seus canais de comunicação.
 - Faça posts falando sobre o evento.
 - Faça stories convidando a participar.
 - Coloque o link da página de captura na bio do seu Instagram.
- Em todo conteúdo, faça ganchos com a sua aula ao vivo e com o curso pago (cuidado para não forçar a barra).

Na semana da aula gratuita:

- Lembre que a aula está chegando e será grátis.**
- Publique stories mencionando data e horário.
- Tire dúvidas dos alunos sobre como será essa aula.
- Faça uma contagem regressiva nas redes sociais.
- Lembre de que está nos últimos dias e que as oportunidades para se inscrever estão se esgotando.

Sugestão de calendário de conteúdo			
DIA 1 <input type="checkbox"/> Feed <input type="checkbox"/> Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 2 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 3 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 4 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories
DIA 5 <input type="checkbox"/> Feed <input type="checkbox"/> Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 6 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 7 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 8 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories
DIA 9 <input type="checkbox"/> Feed <input type="checkbox"/> Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 10 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 11 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 12 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories
DIA 13 <input type="checkbox"/> Feed <input type="checkbox"/> Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 14 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	DIA 15 <input type="checkbox"/> Feed Insta <input type="checkbox"/> Stories	

O que postar em cada canal

Stories

- Lembretes do evento.
- Enquetes.
- Responder perguntas de seguidores.
- Compartilhar bastidores.
- Compartilhar posts do feed.
- Compartilhar depoimentos.

Feed

- Defina as principais dores da persona.
- Carrossel com passo a passo.
- Imagens de bastidores.
- Reels usando áudios que estão em alta.
- Tutoriais rápidos em vídeo.

Importante: O Instagram é o básico. Mas, caso você use outros canais de comunicação também, como Facebook, YouTube, LinkedIn, entre outros, inclua no seu cronograma. Quanto mais você puder produzir, melhor!

Mas, não sinta pressão para cumprir este calendário à risca. Adapte o que for necessário – o importante é estar presente nas redes.

Se precisar, peça ajuda de alguém para produzir conteúdo.

Configuração da oferta

Agora é o momento de configurar a página de vendas para os interessados comprarem o seu curso.

Você verá que esta etapa é bem parecida com a configuração da página de captura.

- Decida como você quer lançar seu curso:
 - Deixar o carrinho aberto de forma perpétua.
 - Ou abrir e fechar inscrições em datas específicas.
- Configure a página de vendas para a sua isca digital.
- [Configure o pixel](#) na página de vendas.
- Faça o [copywriting](#) da página de vendas.
 - Crie um [título atrativo](#).
 - Descreva a **transformação** que o seu produto proporciona.
 - Use [gatilhos mentais](#) quando for apropriado.
 - Escreva descrições mais detalhadas do produto (estrutura do e-book, módulos do curso online etc).
 - Revise todas as informações.
- Inclua o preço e as formas de pagamento na página de vendas.
- Inclua chamadas para ação que direcionam para a página de checkout
- Adicione imagens, vídeos e outros materiais necessários.
- Adapte os textos dos e-mails da página de vendas do funil.
- Adicione e-mails para enviar perto do fechamento do carrinho (templates abaixo).
- Edite a página de checkout para vincular seu curso ao funil de isca digital.

DICA

A configuração dos e-mails da página de vendas é igual ao que você já fez na sua página de captura.

Sugestão de sequência de e-mails de oferta, após a aula ao vivo

Primeiro e-mail

GATILHO DE DISPARO:

Quando: 3 dias antes do fechamento do carrinho

Se o lead: ainda não visitou a página de vendas [objetivo: levar o lead até a página de vendas]

[ASSUNTO]:

O próximo passo para conquistar a [TRANSFORMAÇÃO]

Olá, {{ lead.name }}

Vi que você se interessou pela aula [NOME DA SUA AULA GRATUITA]. Agora, chegou a hora de dar o próximo passo.

Se você quer...

- Benefício 1: [descreva o benefício 1]
- Benefício 2: [descreva o benefício 2]
- Benefício 3: [descreva o benefício 3]

O curso [NOME DO SEU CURSO PAGO] vai te ajudar a alcançar [TRANSFORMAÇÃO].

A oferta fica até [DIA E HORÁRIO DE FECHAMENTO DO CARRINHO].

Para acessar, use esse link aqui: {{ link da página de vendas }}

Aproveite!

Abraço,

[Assinatura]

Segundo e-mail

GATILHO DE DISPARO:

Quando: 2 dias antes do fechamento do carrinho

Se o lead: ainda não visitou a página de vendas [objetivo: levar o lead até a página de

vendas]

[ASSUNTO]:

Abra este e-mail se quiser mesmo [TER BENEFÍCIO DO SEU CURSO]

Olá, {{ lead.name }}

A semana está corrida, não é? Mas ainda dá tempo de aprender como [ALCANÇAR BENEFÍCIO DO SEU CURSO].

Se quiser entender esses assuntos com mais profundidade e saber como colocar em prática hoje mesmo, recomendo que tire alguns minutinhos para conhecer [NOME DO CURSO PAGO].

É só clicar aqui: [link da página de vendas]

Se tiver alguma dúvida, pode ficar à vontade para me escrever.

Abraço,

[Assinatura]

Terceiro e-mail

GATILHO DE DISPARO:

Quando: 1 dia antes do fechamento do carrinho

Se o lead: ainda não visitou a página de vendas [objetivo: levar o lead até a página de vendas]

[ASSUNTO]:

ESTUDO DE CASO: (FRASE CURTA DE DEPOIMENTO)

Oi {{ lead.name }},

Hoje quero te contar a história do [NOME DO CLIENTE]. Essa é uma das histórias mais incríveis que passaram aqui pelo [NOME DO NEGÓCIO] e eu acho muito válido compartilhar isso com você.

[Nesse parágrafo conte uma história de algum cliente que tenha sido transformado pelo seu negócio. Se possível, insira uma imagem que prove o resultado].

Sua história pode ser o caso de sucesso do meu próximo E-mail, tudo o que você precisa fazer é estar disposto a passar por essa transformação...

P.S.: Você pode ser o próximo a alcançar o seu objetivo. E eu quero muito te ajudar... vamos lá? Clica no link: {{ current_url }}.

Abraço,

[Assinatura]

Quarto e-mail

GATILHO DE DISPARO:

Quando: no dia do fechamento do carrinho / encerramento da oferta

Se o lead: ainda não visitou a página de vendas [objetivo: levar o lead até a página de vendas]

[ASSUNTO]:

O tempo está passando... Mas ainda existe esperança!

Olá, {{ lead.name }}

Você está quase perdendo a oportunidade de [ALCANÇAR TRANSFORMAÇÃO].

E com certeza você teve seus motivos, pois sei que você quer chegar no [OBJETIVO DA SUA OFERTA], certo?

Bom, a boa notícia é que se você ainda quer chegar lá, ainda dá tempo.

Basta acessar o curso [NOME DO CURSO] por aqui: {{ link da página de vendas }}

Mas, {{ lead.name }}, é apenas por mais hoje.

Se perder esta oportunidade, não saberá como [ALCANÇAR OBJETIVO].

Abraço,

[Assinatura]



Como vincular o curso ao funil de isca digital e oferta

1. Selecione a página de checkout do funil.
2. Selecione sua plataforma de checkout.
3. Em “selecione o produto cadastrado”, clique na seta para encontrar o seu curso.
4. Selecione e clique em salvar configuração de checkout.

Página de Checkout ⓘ E-mail não editado Não configurado ^

🖥️ CONFIGURAÇÕES DE CHECKOUT

Plataforma de checkout escolhida

[Mostrar mais](#)

Selecione o produto cadastrado

^
Domine corrida e alcance qualidade de vida - teste Press enter to select
O modo mais fácil e rápido de (alcançar resultado) Selected
 O modo mais fácil e rápido de (alcançar resultado)

Selecione a oferta do produto

v

[Salvar configuração de checkout](#)

Entrega da aula ao vivo

Oba, chegou o grande dia!

Recomendamos que use o modelo de [pitch de vendas](#) para transmitir conhecimento e convencer as pessoas a comprarem o seu curso.

Lembre-se da fórmula de 90% de conteúdo e de 10% de oferta.

- Alguns dias antes do webinar, faça uma transmissão de teste usando o StreamYard.
- Elabore o roteiro da aula.
 - Pesquise referências de outros cursos e observe a estrutura deles.
 - Pense sobre as principais dúvidas sobre o tema e as responda.
 - Divida o tema geral em “capítulos”.
 - Elabore a ementa, listando os capítulos da aula e os temas que vão ser abordados em cada capítulo.
- Se precisar, ensaie antes. Apresente para o espelho ou para algum amigo.
- Antes do evento, teste todos os equipamentos:
 - Microfone
 - Câmera
 - Iluminação
 - Computador
 - Internet
- Abra o StreamYard e inicie a transmissão.
 - Lembre-se de interagir com as pessoas que estiverem na aula.
 - Faça pausas no conteúdo para ler o chat.
 - Abra um momento para os participantes tirarem suas dúvidas.
 - Ao final da apresentação, agradeça a presença de todos e faça um “gancho” para o seu futuro lançamento.
 - Lembre de enviar o **link do checkout a todos os participantes** quando a aula terminar.

Sugestão de roteiro

Seu roteiro deve conter:

- Super promessa
- Plausibilidade
- História
- Conteúdo
- Oferta

Você pode usar a qualquer momento:

- Gatilhos mentais
- Resolução de objeções

Siga a seguinte estrutura na apresentação:

- Descreva o que será entregue
- Liste os benefícios

- Fale sobre as dores que o produto ou serviço resolve
- Conte quais são os bônus
- Diga quanto o seu produto custa
- Ofereça a garantia
- Faça o fechamento da oferta.

Entrega do curso pago

Agora você dará as aulas para os alunos que compraram o seu curso. Nesta etapa, você tem algumas escolhas a fazer:

- **Como você quer distribuir o curso?** Recomendamos criar um grupo com os alunos no WhatsApp para manter contato próximo com eles e divulgar os links das aulas.
 - **Como você vai fazer as transmissões?** Pode usar o StreamYard ou plataformas como o Google Meet, Zoom, OBS, entre outras.
 - **Você quer deixar as aulas gravadas?** Caso sim, deve usar uma ferramenta que permita fazer o download das gravações ao vivo, e depois hospedar esse material na HeroSpark.
-
- Garanta que está entregando mais do que prometeu.**
 - Crie a primeira aula na HeroSpark.
 - Dê as boas-vindas aos alunos.
 - Explique como você vai enviar as aulas (mandando links por WhatsApp, por exemplo).
 - Caso você grave as aulas: hospede os vídeos na plataforma da HeroSpark.
 - Colha feedbacks depois de cada aula.
 - Poste conteúdo relevante para o seu grupo de alunos.
 - Esteja sempre disponível para tirar dúvidas.
 - Continue produzindo conteúdo mesmo depois do lançamento.
 - Periodicamente, envie atualizações e materiais ricos para seus alunos e para sua lista de leads.

Como criar aulas na HeroSpark

1. Clique no menu “Produtos” na lateral esquerda.
2. Selecione seu curso online e clique em “Configurações de conteúdo”.

Catálogo de produtos

Gerencie seus produtos criados ou crie um novo produto. Os seus produtos são publicados automaticamente depois da criação.

3. Na próxima tela, clique em “conteúdo”.
4. Depois, clique na primeira aula para editar.

5. Neste momento, você não precisa colocar nenhum vídeo na plataforma. Por enquanto, edite a descrição da primeira aula para incluir o link de acesso para a sua comunidade de alunos.

Sugestão de apresentação da primeira aula

Olá!

Boas-vindas ao curso [NOME DO CURSO]. Estou muito feliz com a sua presença!

Neste curso, você aprenderá:

- [liste os principais tópicos que o seu curso vai abranger]

As aulas serão transmitidas ao vivo sempre às [DATA E HORÁRIO DAS AULAS].

[Se for deixar as aulas gravadas, informe aqui].

Para acessar as aulas, faça parte da nossa comunidade de alunos: [insira link para entrar no grupo do WhatsApp]

Vou enviar sempre os links por lá, além de compartilhar muito conteúdo de valor para aprimorar os seus estudos.

Te espero lá!

Um abraço,
[SEU NOME]

Análise do lançamento

- Analise as métricas. Pergunte-se:
 - Quais foram as taxas de abertura dos seus e-mails?
 - Qual foi a audiência da sua aula gratuita?
 - Quantas vendas do seu curso online você fez?
 - O conteúdo das redes sociais engajou os seguidores?
 - Os feedbacks dos alunos foram positivos?
- Caso tenha cumprido estes objetivos: foque em entregar a melhor experiência possível a cada cliente que comprou com você.
 - Não pare de entregar conteúdo de valor.
 - Esteja disponível para tirar dúvidas.
 - Comunique-os sobre mudanças e atualizações no produto.
- Caso não tenha cumprido os objetivos: verifique o que deu errado e tente de novo.
- Descreva em detalhes o que trouxe resultados e o que não funcionou.

Sugestão de análise

Responda a estas perguntas para entender os pontos positivos e negativos do seu lançamento.

- Foi possível fazer tudo o que estava planejado?
- O lançamento foi muito diferente do planejado? O que aconteceu?
- Por que o lançamento aconteceu desta forma?
- O que posso repetir no próximo lançamento?
- O que preciso fazer diferente na próxima vez?

Como ver a quantidade de cliques nos e-mails

Na página do seu funil, você pode ver a taxa de cliques e a taxa de abertura de cada um dos seus e-mails:

The screenshot displays the HEROSPARK dashboard interface. On the left is a dark sidebar menu with options: Página Inicial, Produtos, Membros, Funis (highlighted), Leads, Campanhas, Vendas, Carteira, Faça seu upgrade, and Ajuda. The main content area shows a 'Visualizar página' button at the top. Below it, a message titled 'EMAILS RELACIONADOS À PÁGINA' with the subject 'Assunto: Psiu, seu brinde chegou!' is shown. The message details include 'envio imediato quando o lead visitou a página' and performance metrics: '16.00% taxa de cliques' and '42.99% taxa de abertura', which are highlighted with a red box. Below the message is a '+ Criar novo email' button and a 'LINK DA SUA PÁGINA' section.

Este número é importante para saber quantas pessoas estão realmente engajadas com a sua comunicação.

Próximos passos

Parabéns! Você está a um passo mais perto da sua independência financeira e de viver da sua paixão. 🙌

Por isso, **não pare por aqui!**

Aperfeiçoe o que ainda não foi tão bom, faça novos lançamentos e siga crescendo seu negócio digital.

Faça um upgrade na sua conta da HeroSpark

Esperamos que este material tenha ajudado!

Agora que você já sabe o passo a passo para fazer seu primeiro lançamento, gostaríamos de te convidar para conhecer os planos pagos da [HeroSpark](#).

Com o plano gratuito, você já encontra as principais ferramentas necessárias para ter sucesso nos lançamentos, mas os planos pagos são ainda mais completos. Conheça mais sobre cada plano [aqui!](#)

Plano Basic	Plano Advanced	Plano Plus
<p>R\$</p> <p>197,00 /mês</p> <p>Assinar plano</p> <p>Este plano possui as funcionalidades chave para quem já tem experiência no digital, já fez o seu primeiro lançamento e deseja investir em novos modelos de oferta e análises mais avançadas de conversão do funil. Inclui tudo o que está no Free e mais!</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Funis ilimitados ★ Até 5.000 leads ★ Campanhas ilimitadas ★ Importação de leads ★ Domínio customizado ★ Análise avançada de entregabilidade de emails ★ Taxa 7,9% ★ Até 20 GB ★ Até 1.000 membros gratuitos 	<p>R\$</p> <p>497,00 /mês</p> <p>Fale com consultor</p> <p>Este plano possui as funcionalidades chave para quem já está dominando o digital e deseja escalar tarefas operacionais e ter maior unidade de marca. Inclui tudo o que está no Basic e mais!</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Até 10.000 leads ★ Até 50 GB ★ Taxa de 6,9% ★ Remoção da marca da HeroSpark ★ Portal de cursos (home) ★ Analytics de engajamento ★ Ações em massa por gatilhos de membros ★ Até 3.000 membros gratuitos ★ Até 5 usuários administrativos 	<p>Personalizado</p> <p>Fale com consultor</p> <p>Este plano possui as funcionalidades chave para quem já domina o digital e tem operações que precisam de escala operacional, estabilidade com grandes volumes e flexibilidade de personalizações e integrações com outras ferramentas do seu negócio. Inclui tudo o que está no Advanced e mais!</p> <ul style="list-style-type: none"> ★ Até 20.000 leads ★ Taxa de 5,9% ★ Usuários administrativos ilimitados ★ Checkpoints de progresso ★ Até 100 GB de conteúdo ★ Até 5.000 membros gratuitos ★ Personalização avançada de layout via código fonte ★ API aberta

