hotmart

O Próximo Dígito

Leitura obrigatória para quem quer faturar mais no digital.



EDIÇÃO #10

Se você não quiser mais receber a nossa newsletter, é só clicar aqui para sair da lista.

Você já reparou que são sempre os mesmos clientes que fazem seus melhores lançamentos?

A base fiel volta, o faturamento fecha num número parecido com o da vez anterior e aquela sensação de andar muito e não sair do lugar só aumenta. A verdadeira escala está em quem ainda nem sabe que você existe.

A edição de hoje mostra como fazer um estranho confiar em você, como criar um canal que não depende de algoritmo e como ganhar alcance orgânico para vender mais.

Você só fura sua bolha quando está no lugar onde o mercado acontece.

Liberamos **20% OFF no ingresso do Hotmart FIRE** para te colocar cara a cara com mais de 10 mil produtores e os maiores nomes do digital.

Quero 20% OFF

Bate-papo com Rafa Britto



RAFA BRITTO
Criador com 20 mil alunos em 19 países e especialista em transformar conteúdo em máquina de vendas.

Qual é o falso sinal de que um conteúdo está funcionando?

Rafa: Quando ele performa, mas não conversa com a sua audiência. Motivação e meme entregam muito alcance, então parece que deu certo, só que não tocam na dor nem despertam o desejo de quem você quer converter.

O que separa quem só posta de quem transforma conteúdo num canal previsível de vendas?

Rafa: Entender com quem você está falando, dizer o que esse público quer ouvir naquele momento e mostrar que você vende. Se as pessoas não enxergam isso, vão achar que é só um hobby seu.

Onde a venda costuma travar mesmo com audiência engajada?

Rafa: Quando o produto não é o que o público quer comprar naquele momento. As pessoas precisam de academia, mas querem comprar o remédio pra emagrecer. Quem vende mais é quem foi atrás do desejo de compra, não só da necessidade.

Em busca do próximo dígito

Seu maior comprador provavelmente ainda nem te conhece

A pessoa que mais vai gastar com você tende a ser um desconhecido, e não um dos seus seguidores. Isso porque a sua audiência quente tem um tamanho fixo, enquanto **o universo de gente que ainda não faz ideia que o seu produto existe é imensurável, sem limites.**

E se engana quem pensa que é a falta de desejo pelo seu produto que trava o público frio. Ele pode querer muito o resultado que você promete, mas ainda não ter evidências para acreditar que essa é a melhor opção.

> **Construir essa evidência antes de buscar o clique é o que Rafa Leite chama de engenharia de confiança, o método que ele calibrou ao longo de mais de 20 lançamentos, com destaque para a história de Rodrigo Góes.**

Em 2019, Rafa convidou o Rodrigo para entrar no mercado de infoprodutos. Ele queria lançar um livro, mas só tinha 240 seguidores no Instagram. Após aplicar a metodologia do Rafa, **o projeto alcançou mais de 130 mil alunos e faturamento de múltiplos 8 dígitos.**

Isso já faz 5 anos. Hoje, o Rodrigo está entre as maiores contas da Hotmart. Quase nenhum desses 130 mil alunos sabia quem era o Rodrigo Góes no começo. Cada um foi conquistado pela construção de 3 vetores de confiança:

1. **Uma narrativa que se sustenta sozinha**, costurada com dados e pesquisa, sem abrir espaço para objeções.
2. **Resultados provados em volume,** e não apenas com alguns depoimentos genéricos como "adorei o produto".
3. **Autoridade construída fora da sua bolha,** com imprensa, mídia e associação a nomes que o mercado já respeita.

Eles mostraram como aplicar a engenharia da confiança na prática para quem estava no **Hotmart Sessions**, encontro fechado da nossa comunidade de 6 e 7 dígitos.

Você fatura mais de R$ 10 mil por mês no digital e **quer ter acesso ao networking e aos conteúdos exclusivos da nossa comunidade?** Clique no botão e descubra como fazer parte!

Quero entrar na comunidade

Para você escalar

Você ainda paga aluguel pra falar com quem já te segue?

Não é impressão sua: está cada vez mais difícil contar apenas com o alcance orgânico. Por isso, toda vez que você posta nas redes sociais, só um pedacinho da sua audiência vê o seu conteúdo.

Um estudo recente revelou que essa queda é real e chega a 18% ao ano no Instagram. Isso significa que o **alcance da sua base nunca foi seu de verdade.** Ele é alugado do algoritmo, que cobra o pedágio do botão impulsionar toda vez que você quer falar com quem já está te seguindo.

> **O único jeito de sair desse aluguel é ter um espaço seu, como se fosse a casa própria do seu negócio digital. Criar uma comunidade é o melhor caminho para você estabelecer um canal direto com seus alunos, onde eles podem compartilhar as experiências que tiveram com o seu produto.**

Mas a maior vantagem é que quando uma prova social chega assim, de forma espontânea, a confiança transmitida ganha uma potência muito mais alta, já que seu público sabe que você não precisou pagar ninguém para falar bem do seu produto.

Quem vende na Hotmart já saiu do aluguel e conta com a **Comunidade**, que fica dentro da área de membros e tem um tipo de acesso específico para públicos frios. Com ele, qualquer pessoa que tiver o link consegue espiar pela fechadura antes de comprar seu produto e ver o que seus alunos estão comentando.

Quer ver como essa ferramenta te ajuda a falar com a sua audiência sem precisar pagar?
Clique no botão abaixo e converse agora com um especialista!

Quero sair do aluguel



Será que seu Instagram vende por você?

Queremos sua ajuda para criar uma **IA que analisa perfis** e mostra o que ajustar para transformar seguidores em clientes.

Clique, receba acesso antecipado e **seja uma das primeiras pessoas a testar!**

Quero testar

O que você achou do conteúdo desta edição?