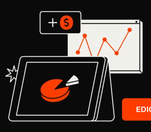
hotmart

O Próximo Dígito

Leitura obrigatória para quem quer faturar mais no digital.



EDIÇÃO #12

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

É meia-noite e você ainda responde o time, edita roteiro e, com o prazo apertado, posta o mesmo vídeo em todas as redes. **Essa dinâmica que parece economia de tempo é o que trava seu crescimento. Nesta edição, você aprende a sair disso.**

Bate-papo com Ana e Gustavo



ANA MARTHA E GUSTAVO DIAN
Criadores da TopCorpus, comunidade de massoterapia com mais de 52 mil alunas e 838 mil seguidores.

Qual decisão mais transformou a TopCorpus em uma operação escalável?

Ana e Gustavo: Não pensar no individual. Pra escalar, o time tem que ser coletivo. A gente extrai a inteligência dos melhores estrategistas e faz com que o time inteiro pense como eles. Também é olhar para produtos escaláveis, e não só para produtos com ROI alto mas volume baixo.

O que muda concretamente no atendimento de quem humaniza de verdade?

Ana e Gustavo: Treinamento do suporte. A aluna que chega insatisfeita precisa ser atendida rápido e de forma correta. A gente não espera pra ver se a aluna tem razão. A gente resolve o problema dela e ainda deixa ela mais feliz.

O que faz uma comunidade continuar engajada depois do curso acabar?

Ana e Gustavo: Não deixar o curso acabar! Quando uma aluna entra, eu falo: "Você vai continuar estudando pra sempre, mulher." Na aula gratuita já abro esse mindset. E como a gente tem uma esteira de cursos, sempre que ela quiser dar o próximo passo, a gente tem opções dentro de casa.

$ Em busca do próximo dígito

Pare de treinar seu time para depender de você

Você acorda, abre o celular e já tem 11 mensagens do time esperando resposta. Eles querem ajuda para resolver um problema, mas explicar os processos levaria muito mais tempo do que você mesmo colocar a mão na massa.

De repente, as contratações que deveriam aliviar a sua rotina acabam transformando sua gestão em um plantão quase 24h.
Mas a culpa é toda sua.

> **Por mais competente que o seu time seja, nada vai fluir se as informações que fazem seu negócio digital girar estiverem só na sua cabeça. Isso obriga que toda decisão passe por você, afinal, ninguém mais tem como saber aquilo que você guardou como um segredo de estado.**

Segundo uma pesquisa da Conquer, 53% dos líderes acreditam que a equipe e os projetos não andam sem eles por perto. Mas antes de sair delegando ou aumentando a equipe, comece por colocar no papel o que de fato é importante.

Crie um documento central com o alinhamento dos seus projetos, estratégias, tom de voz da sua marca, o que pode ser dito e o que jamais deve ser falado.

Essa organização vai acabar com a maior parte das dúvidas que chegam até você. Depois, basta seguir um único mandamento: **se alguém faz uma pergunta e a resposta não está lá, o material está incompleto.**

Foi esse o tema que Fábio Calixto apresentou no **Hotmart Bastidores**, encontro exclusivo da nossa comunidade de 6 dígitos. Com esse método, a empresa dele ficou entre as 50 maiores contas de agências da Hotmart, faturando múltiplos 7 dígitos por ano com apenas 6 pessoas na equipe.

Quem estava lá teve acesso a um passo a passo detalhado e ainda levou de presente uma planilha que simula diferentes cenários de lançamento para decidir quando vale a pena investir.

Para aplicar na hora

Quanto mais você reposta, menos gente vê seu conteúdo

Postar o mesmo vídeo no TikTok e no Instagram **é a economia de tempo mais cara para quem vende no digital.**

É como se cada rede social falasse uma língua diferente. O funcionamento do algoritmo, o perfil do público e o comportamento da audiência não são iguais, e é por isso que entregar um formato genérico faz o seu alcance cair em todas elas.

Veja como traduzir o seu conteúdo para cada rede:

No TikTok, entre pela descoberta. Publique vídeos curtos de 15 a 60 segundos para quem nunca ouviu falar de você, com linguagem solta e ritmo rápido, para despertar curiosidade antes de tentar vender.

No YouTube, construa autoridade. Suba um vídeo longo por semana respondendo o que seu público mais pergunta e corte trechos dele em Shorts de 30 a 60 segundos, que funcionam como porta de entrada para quem ainda não te conhece.

No LinkedIn, fale com quem decide. Publique textos no formato "problema, análise e solução" com o seu perfil pessoal, mirando em quem tem mais poder de compra e mais pressa para resolver.

No Facebook, alcance o público mais velho. Use vídeos curtos e diretos para quem tem mais de 40 anos e abra um grupo para reunir essas pessoas num espaço de alcance orgânico antes mesmo de ter uma oferta.

No Instagram, respeite os quatro algoritmos. Feed, Reels, Stories e o Explorar não seguem a mesma lógica e premiam comportamentos diferentes. Postar sem considerar isso derruba o alcance de quem publica todo dia.

É aquela velha história: tudo que você faz no automático pra ganhar tempo acaba cobrando um preço alto lá na frente.

O que você achou do conteúdo desta edição?

