hotmart

O Próximo Dígito

Leitura obrigatória para quem quer faturar mais no digital.



EDIÇÃO #15

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

A PARTIR DE AGORA, NOSSA NEWSLETTER É SEMANAL! TODA TERÇA, ÀS 6H, NO SEU EMAIL

O mercado digital está abrindo novas possibilidades para quem já vende na internet.

A questão é saber quais delas fazem sentido para o momento do seu negócio e **como transformar boas ideias em vendas.**

Nesta edição, você vai conhecer os novos caminhos da Creator Economy, descobrir como tirar projetos do papel com mais autonomia e entender o que seus Stories precisam ter para ajudar na conversão.

Boa leitura!

Por dentro do mercado

O infoproduto não é seu único caminho para monetizar na internet

Durante muito tempo, a Creator Economy era quase sinônimo de cursos online, lançamentos, tráfego e produtos digitais. Mas as possibilidades para quem cria na internet já vão muito além disso.

Uma audiência pode dar origem a uma comunidade, uma marca, um produto físico ou um negócio que usa tecnologia para escalar. Os infoprodutores agora dividem espaço com influenciadores UGC, criadores culturais, celebridades digitais, afiliados, empreendedores e startups.

E, quando o mercado muda, quem movimenta esse mercado precisa acompanhar.

É por isso que o FIRE mudou. A próxima edição chega com uma proposta diferente de tudo o que o evento já apresentou, com uma programação organizada em 5 universos: Creator Economy, Product & Business, Growth & Commerce, Content & Entertainment e Tech & Innovation.

Também serão inaugurados novos formatos, incluindo masterclasses, Hotseats, podcasts ao vivo e oficinas de aceleração em tempo real para os participantes.

E tem mais: o FIRE 27 promete ir além do Expominas, levando parte da experiência para atividades culturais e gastronômicas espalhadas por Belo Horizonte.

Para você escalar

Quanto tempo você perde colocando uma ideia simples no ar?

Você está no meio de uma semana cheia, pensando em uma nova oferta, uma melhoria na experiência dos seus alunos ou uma página de vendas que pode ajudar a aumentar suas conversões.

A ideia já está clara na sua cabeça e talvez até exista um rascunho escondido nas suas anotações. O problema começa quando chega a hora de executar.

Você precisa abrir um briefing, explicar o que imaginou, esperar alguém desenvolver, revisar detalhes, pedir ajustes e acompanhar mais uma ferramenta. Quando percebe, uma melhoria que poderia ter sido testada em poucos dias virou um projeto que consome tempo, energia e dinheiro.

Mas e se você pudesse descrever o que quer criar e começar a construir a partir dessa ideia?

Uma página de vendas para uma oferta que surgiu agora. Uma área de membros mais completa e personalizada para os seus alunos. Um aplicativo ou uma solução que ajude seu público de um jeito diferente, como um quiz ou uma calculadora de resultados.

Isso já é uma realidade para quem vende na Hotmart.

> **Acabamos de lançar o Launchpad, que permite transformar a sua ideia em uma experiência digital usando prompts simples. Você conversa com a ferramenta da mesma forma que conversa com a sua IA preferida, explica o que precisa, pede ajustes e acompanha os próximos passos.**

Assim, você ganha mais autonomia para testar possibilidades sem depender de um desenvolvedor. Depois, com poucos cliques, você ainda pode levar o que construiu para o checkout da Hotmart e começar a vender.

Para aplicar na hora

O que postar nos Stories para vender mais?

Stories podem ajudar a criar conexão com a audiência, manter seu produto presente e conduzir as pessoas até a compra. Mas, para isso, não adianta publicar conteúdos soltos ou aparecer só na hora de vender.

A melhor estratégia é criar uma sequência que combine identificação, interação, prova social e uma oferta clara:

1. Comece por uma dor real
Fale sobre um problema, desejo ou situação que sua audiência reconhece, e não apenas dos temas que você domina. Quanto mais a pessoa se identifica com o conteúdo, maior a chance de continuar acompanhando.

2. Estimule respostas
Faça perguntas simples, relacionadas à rotina e aos desafios do público. A conversa não precisa começar falando sobre o seu produto.

3. Crie conexão antes da oferta
Use bastidores, situações do dia a dia ou reflexões para prender a atenção. Depois, conecte esse contexto com o problema que sua solução ajuda a resolver.

4. Mostre provas antes de vender
Apresente um depoimento, print ou resultado de aluno. Isso ajuda a tornar a oferta mais concreta.

5. Faça a oferta com clareza
Explique o que você vende, para quem é e qual é o próximo passo. Varie os formatos e os ganchos, sempre fazendo a oferta se conectar naturalmente com o conteúdo que veio antes.

Uma sequência para testar hoje:

dor → pergunta → conexão → prova social → oferta → CTA

O que você achou do conteúdo desta edição?