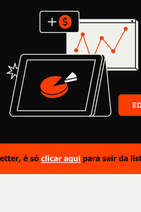
hotmart

O Próximo Dígito

Leitura obrigatória para quem quer faturar mais no digital.



EDIÇÃO #18

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

TODA TERÇA, ÀS 6H, NO SEU EMAIL

Todo produtor quer ser escolhido. E, cada vez mais, essa decisão acontece longe de você.

Numa conversa com a IA, na fila de quem espera uma vaga na sua agenda ou na pasta de salvos de alguém. Nesta edição, você vai ver como ficar entre as primeiras opções.

Por dentro do mercado

O novo boca a boca acontece numa conversa com a IA

Você pode investir em conteúdo, tráfego, SEO e numa página de vendas bem construída para levar o lead até seu produto. Só que uma parte dessa jornada pode estar acontecendo muito antes, numa conversa que você nem fica sabendo que existiu.

Imagine alguém que quer organizar as finanças da própria empresa. Em vez de começar procurando um curso, essa pessoa explica o que precisa para uma IA e pede métodos, especialistas e caminhos possíveis. Depois, compara as opções que recebeu e decide o que vale a pena conhecer melhor.

Esse comportamento já aparece em várias pesquisas. Num estudo de 2026 com 1.596 pessoas, feito na Indonésia, **74,6% disseram já ter usado ferramentas de IA para pesquisar produtos.** Mais da metade também afirmou ter sido influenciada por menções de marcas feitas pela IA.

Nos EUA, os sinais aparecem também no comportamento de navegação. A Adobe analisou mais de 1 trilhão de visitas a sites de varejo e encontrou um **crescimento de 4.700% no tráfego vindo de ferramentas de IA generativa** entre julho de 2024 e julho de 2025.

> **Para quem vende um curso, uma mentoria ou uma comunidade, a IA passa a fazer o papel daquele conhecido que sempre tem um bom nome para indicar. O lead pode chegar à sua página depois de já ter perguntado à IA qual método seguir, quais especialistas considerar e quais produtos fazem sentido para o problema que ele quer resolver.**

A busca tradicional continua de pé, e a sua página de vendas também. A diferença é que, muitas vezes, ela vai confirmar uma escolha que começou no Claude ou no ChatGPT. Por isso, poste vídeos respondendo as perguntas que seu cliente faria para a IA, descreva seu método sempre do mesmo jeito e marque presença em entrevistas e podcasts de outras pessoas, para que o seu nome ultrapasse as fronteiras dos seus canais.

Assim, quando alguém pedir uma indicação para a IA, fica mais fácil o seu nome estar na ponta da língua dela.

$ Em busca do próximo dígito

Quando a sua agenda vira o teto do faturamento

Existe um momento em que vender mais começa a significar trabalhar muito mais. Isso acontece quando uma parte importante do seu faturamento depende diretamente da sua presença.

Pode haver demanda, oferta validada e gente interessada em comprar, mas existe um limite físico para quantas pessoas você consegue atender por semana. E, quando esse limite chega, abrir mais horários resolve o problema por um tempo. Depois, a sua agenda fica parecida com aquele restaurante que tem fila na porta e nenhuma mesa livre.

Por isso, a primeira solução é subir o preço da mentoria individual. Se ela custa R$ 5 mil e passa para R$ 10 mil, por exemplo, menos gente compra, mas **você precisa de metade dos clientes para faturar o mesmo.** E a sua agenda volta a ter mesa livre.

E aquela fila na porta, de quem queria o seu acompanhamento e não consegue pagar o novo valor, vira o público do grupo.

> **Você oferece o mesmo processo por R$ 5 mil e pode começar assim que a primeira pessoa topar, atendendo no individual até a segunda chegar. Com duas pessoas, você fatura R$ 10 mil no tempo que daria a um único cliente individual, e cada pessoa nova aumenta o faturamento sem pedir mais horas na agenda.**

Foi essa estratégia que Victor Damásio, o Mentor dos Mentores, entregou na estreia da Mentoria de Comunidades, **encontro exclusivo da nossa comunidade de 6 e 7 dígitos.**

E quem estava lá viu tudo isso aplicado ao vivo no negócio digital de um produtor, além da campanha que o Damásio usa para vender a mentoria para a própria base de clientes.

Para aplicar na hora

Seu post merece parar na geladeira?

Toda casa tem uma geladeira cheia de papéis presos por ímãs. A receita do bolo da avó, o telefone do encanador, a carteirinha de vacina do cachorro. Quase tudo ali está pendurado porque a gente sabe que vai precisar consultar de novo.

No Instagram, o botão de salvar faz exatamente esse papel. Enquanto a maioria dos posts ganha uma curtida e some do feed em poucas horas, tudo que vai para os salvos continua vivo, porque a pessoa volta nele depois ou manda para aquele amigo que precisa ver.

E existe um formato perfeito para gerar essa vontade de guardar um conteúdo para mais tarde: **a lista exageradamente visual.** Ela pega uma dúvida do seu público e responde de um jeito tão fácil de consultar que dá pena deixar passar.

São 4 passos, e a IA consegue te ajudar a tirar a ideia do papel ainda hoje:

1. Escolha o que merece ir para a porta da geladeira: um assunto do seu tema que caiba numa comparação simples. Quem ensina nutrição, por exemplo, pode mostrar 10 alimentos organizados pela quantidade de proteína.

2. Coloque em ordem: do pior ao melhor, do mais simples ao mais avançado, do mais barato ao mais caro. Peça à IA uma primeira versão e revise com a sua experiência, porque é ela que transforma uma lista qualquer na sua lista.

3. Exagere no visual: use uma informação por tela e prefira gráficos ou comparações que passem o recado antes mesmo da legenda. Post que precisa de explicação dificilmente vai para os salvos.

4. Repita o que deu certo: se uma lista encheu de salvamentos e compartilhamentos, faça outras com o mesmo molde e temas novos. Quando o feed cansar, arquive alguns posts e reorganize, mas não pare de publicar.

A IA te ajuda a produzir e organizar as listas que mantêm a porta da geladeira sempre cheia. Mas, como na receita da avó, o ingrediente que ninguém consegue copiar continua sendo a sua experiência.

O que você achou do conteúdo desta edição?