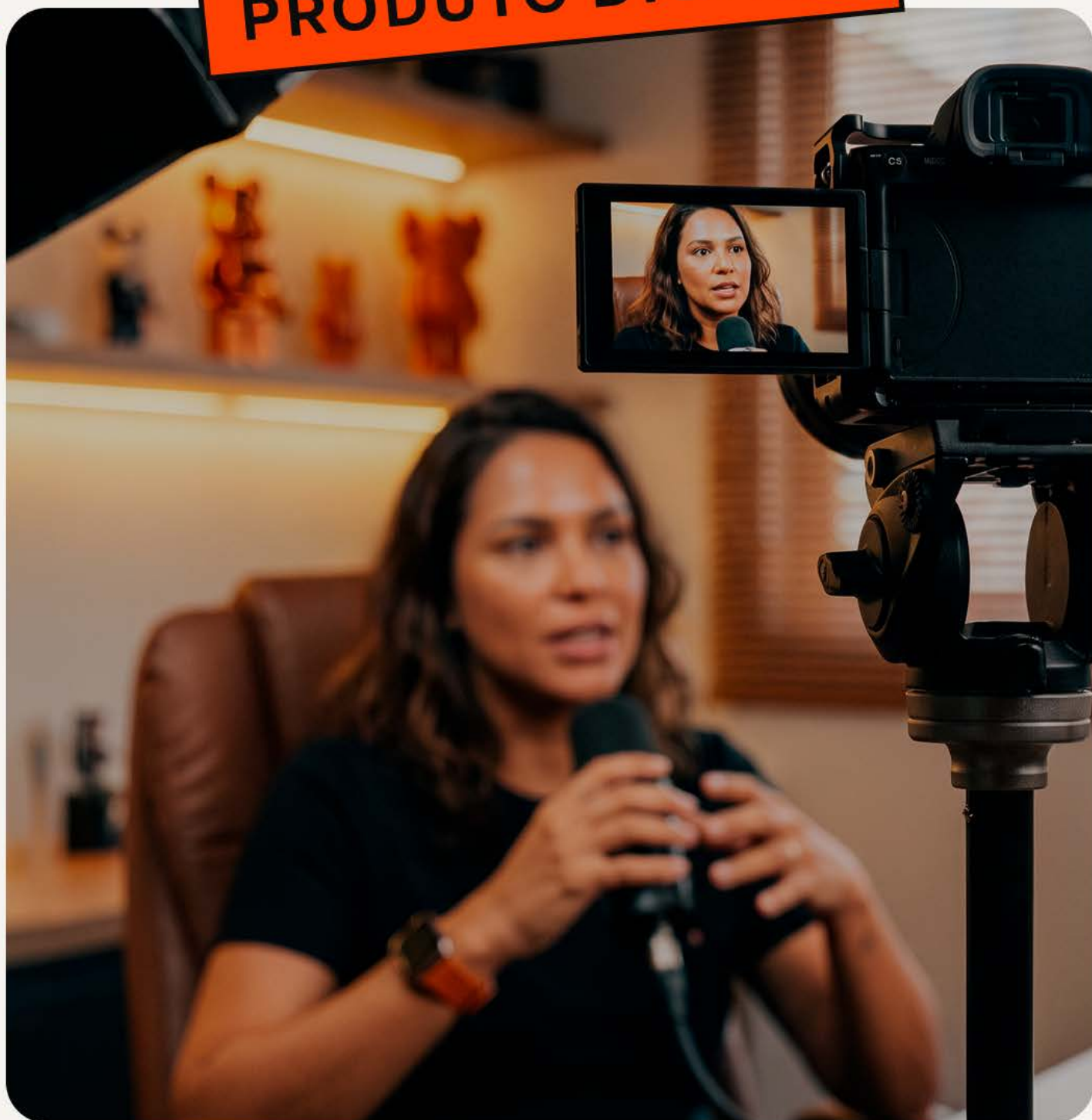


GUIA

PRODUTO DIGITAL



Introdução + como usar seu guia

Transformar a sua ideia em um produto digital não precisa ser um desafio. E aqui não é, porque nós vamos fazer acontecer juntos!

A Hotmart é a primeira – e única – plataforma com inteligência artificial pensada para tirar o seu conceito do papel e colocar no ar com tudo pronto para começar a vender.

E o que nossos recursos com I.A. não puderem fazer por você, nós vamos te mostrar como fazer neste guia, desde o planejamento estratégico à sua primeira venda, de forma bem organizada.

Aqui você terá acesso a passos simples, dicas, links para aulas mais completas, templates e conteúdos prontos para personalizar.

Como usar:

- Siga cada passo com atenção;
- Acesse os links em “**Para saber mais**” para se aprofundar em cada etapa e tirar suas dúvidas;
- Use os conteúdos disponíveis em “**Material extra disponível**” para facilitar os processos (muitas vezes, você vai só precisar copiar e colar).
- Consulte o “**Guia de Suporte da Hotmart**” neste mesmo material se precisar de mais ajuda.
- Ao final, tem mais conteúdos para fazer seu negócio digital faturar cada vez mais.



Siga o passo a passo:

1. Transforme sua ideia em produto digital em 60 segundos
 2. Preparação estratégica: defina nicho, persona e promessa do produto com ajuda de I.A.
 3. Criação do produto: escolha o formato e crie seu conteúdo com templates prontos
 4. Sua área de membros gratuita (Hotmart Club): como subir conteúdo e personalizar seu ambiente no estilo Netflix
 5. Crie sua página de vendas de alta conversão com template pronto
 6. Configure sua página de pagamento (checkout) em passos simples
 7. Como fazer as primeiras vendas pelo WhatsApp sem gastar nada
 8. Cronograma de 3 dias para vender pelo WhatsApp
 9. Como vender pelo Instagram sem gastar nada
 10. Estratégia de 3 dias para vender pelo Instagram
- BÔNUS:** Guia de Suporte da Hotmart



1. Transforme sua ideia em produto digital em 60 segundos

Você conta qual é a sua ideia e deixa o resto com a gente: nome, descrição e imagem ficam prontos em instantes, sem bloqueios criativos.

O que fazer:

- [Assista a este vídeo](#) para ver como é rápido e aplique o passo a passo abaixo.
- Acesse [este link](#) e clique em **Comece gratuitamente** no lado direito da tela.
- Digite seu nome completo, email principal e crie uma senha.
- Comece informando seu objetivo (**“Vender online”**) e siga o fluxo.
- Escolha a opção que se encaixa com seu perfil ou simplesmente **“Criar produto”** e continue respondendo às perguntas.
- Escolha a opção **“Começar a criar”**.
- Preencha SOBRE o que é seu produto, OBJETIVO e PÚBLICO. A nossa I.A. vai sugerir descrição e nome automaticamente.

✦ Se você ainda não definiu essas informações, veja o box abaixo.

- Clique em **“Pesquisar imagem”** para escolher uma das sugestões da I.A.
- Escolha seu formato de produto: Curso ou Ebook.
- Selecione o preço e, por fim, clique em **“Continuar”**.
- Preencha seus dados pessoais e pronto. Cadastro finalizado!



Sua jornada personalizada:

“Ainda não sei meu tema, público e formato”

Vá para a seção **“Preparação estratégica”** deste guia.

“Quero refinar minha ideia de produto e meu plano de negócio”

Vá para a seção **“Preparação estratégica”**.

“Meu conteúdo ainda não está pronto”

Vá para a seção **“Criação do Produto”**.

“Meu conteúdo já está pronto, só falta colocar na plataforma”

Vá para a seção **“Área de Membros”**.

2. Preparação Estratégica

Antes de criar seu produto, organize suas habilidades, ideias e conheça seu público.

Esta etapa é essencial para quem ainda não sabe qual produto digital criar, mas também para garantir que você está construindo um conteúdo competitivo, com alta demanda, e que sua audiência terá vontade de comprar.

→ Para quem tem pouco tempo:

Acesse este [Plano de Negócio Digital](#) e siga as instruções. Em **menos de 1 minuto**, uma ferramenta de inteligência artificial vai te ajudar a estruturar um produto digital e cumprir o passo a passo abaixo.



→ Para quem quer se aprofundar:

Você já viu nosso treinamento gratuito com especialistas? Por enquanto, veja apenas estas aulas (cerca de 20 min):

- [Como Começar No Mercado De Produtos Digitais?](#)
- [Desenho De Persona](#)
- [Perfil Do Seu Cliente Ideal](#)
- [Como Definir O Tema Do Seu Produto Digital](#)
- [Como Definir O Tema Do Seu Produto Digital - Parte 2](#)

O que fazer:

- Escreva 3 temas que você domina e gostaria de ensinar.
- **Defina seu nicho** (Ex.: saúde, finanças, artesanato).

Escolha o nicho em que você já tem autoridade ou experiência prática.

- **Defina seu subnicho** (Ex.: finanças → finanças para autônomos).

Específico vende mais. “Inglês para médicos plantonistas” é mais forte que “Inglês geral”.

- Escolha **3 referências/concorrentes** do seu nicho e observe:
 - Que tipo de conteúdo publicam
 - O que a audiência comenta e pergunta
- **Defina sua Persona (cliente ideal):**



✦ **Dica rápida:** use os materiais extras abaixo para entender melhor seu cliente.

- Nome fictício
 - Idade, gênero, renda, estado civil
 - Hábitos, redes sociais que usa, formatos de conteúdo que consome
 - Principais dores e desejos
-
- Escreva em uma frase a **transformação que seu produto entrega**.
 - Liste os **benefícios tangíveis** (Ex.: aumentar renda, aprender técnica específica).
 - Liste os **benefícios emocionais** (Ex.: confiança, liberdade, segurança).
 - Anote também: “**Para quem NÃO é** meu produto”.

↓ Material extra disponível:

- [Plano de Negócio Digital + prompt de Inteligência Artificial](#)
- [Mapa do cliente ideal](#)
- [Pesquisa para conhecer melhor sua audiência](#)

3. Criação do Produto

Considere tudo que você mapeou na seção “Preparação Estratégica” e suas habilidades pessoais para definir o formato de produto que mais combina com você, seu conteúdo e sua audiência.



O que fazer:

- Tem 8 minutos? Assista à aula: [Como definir o formato do seu produto](#)
- Responda ao quiz: [Qual o formato de produto ideal para seu perfil?](#)
- Defina seu formato.

✦ **Dica rápida:** Você pode começar por um formato mais simples de executar (como um e-book) e coletar feedback de seus clientes para refinar seu conteúdo.

Depois, pode escalar para um formato mais lucrativo: cursos online têm ticket médio 4x maior que e-books.

Material extra disponível:

Em menos de 1 minuto, o [Plano de Negócio Digital](#) pode te dar clareza sobre seu formato e conteúdo ideal.

Aulas com especialistas para você se aprofundar:

- [Como criar um curso online do zero](#)
- [Como criar uma mentoria](#)
- [Como criar um e-book](#)
- [Descubra mais formatos de produtos digitais](#)



Formato 1: Curso Online

O que fazer:

- [O Hotmart AI te ajuda](#): digite o tema e receba uma sugestão de estrutura para seu curso em segundos.
- Estruture, pelo menos, 3 módulos principais.
- Dentro de cada módulo, crie 2 a 5 aulas.
- [Siga este passo a passo](#) para definir os tópicos do curso.
- [Siga este passo a passo](#) para criar as aulas.
- **Copie e cole**: use [estes templates prontos](#) para criar seus roteiros.
- Grave vídeos de 10–15 minutos.
- Produza PDFs e templates complementares.
- Organize arquivos por módulos.

✦ **Dica rápida:** Comece pequeno e amplie depois.



Para saber mais:

- [Usando o Chat GPT para criar seu conteúdo](#)
- [Como gravar seu curso](#)
- [Tutorial: Como gravar aulas com compartilhamento de tela](#)
- [Como editar seu curso](#)



↓ Material extra disponível:

- [Como precificar seu curso online](#)

Formato 2: E-book

O que fazer:

- Escolha um tema objetivo que resolva uma dor.
- Estruture o conteúdo em capítulos curtos. Siga [este passo a passo](#) para definir os tópicos.
- Veja [esta aula bônus](#) e crie o conteúdo do e-book com I.A.
- [Use Docs ou Canva para diagramar.](#)
- Inclua imagens, tabelas ou checklists.
- Revise e exporte em PDF.
- Teste o download.

✦ **Dica rápida:** e-book é um bom produto de entrada ou isca digital. Depois, você pode transformar o conteúdo em curso online para faturar mais (veja link abaixo).

💡 Para saber mais:

- [Aula: Como criar o conteúdo do seu e-book com I.A.](#)
- [Tutorial: Como criar o design do e-book de forma totalmente gratuita](#)
- [Transforme seu e-book em curso online](#)



↓ Material extra disponível:

- [Como precificar seu e-book](#)

4. Sua área de membros gratuita no estilo Netflix (Hotmart Club)

Que tal preparar seu produto digital para vender? Vamos começar pela sua área de membros, ou seja, o ambiente onde seu aluno irá consumir seu conteúdo.

Com o Hotmart Club, você oferece uma experiência de streaming para seu cliente, no melhor estilo Netflix, e ainda conta com ferramentas para aumentar a retenção, tirar dúvidas 24h por dia e vender cada vez mais.

O que fazer:

- **Crie sua área no Hotmart Club**
 - Conheça a área de membros estilo Netflix [clikando aqui](#).
 - Na página inicial da sua conta na Hotmart, no menu lateral, clique em **Produtos → Meus produtos** e selecione o produto que você precisa recheiar com conteúdo.
 - Clique nos três pontinhos e selecione “Conteúdo”.
- **Estruture e suba seus conteúdos nos formatos certos**

Você pode criar módulos do zero, importar conteúdos de outros produtos ou obter uma sugestão de estrutura do curso feita por inteligência artificial.



- **Formatos aceitos:** vídeo (MP4), PDF, áudio, imagens e links externos.
- **Boa prática:** vídeos de 5–15 min, PDFs leves e organizados.
- Organize em **módulos e aulas temáticos** para que o aluno avance como quem maratona séries.
- Crie **trilhas de aprendizado** → sequência lógica (básico → avançado).



Dica para curso online:

- Clique em “Sugestão de conteúdo com AI”, digite o tema do seu curso e clique em “Gerar estrutura”.
- O Hotmart AI vai sugerir os módulos e conteúdos (aulas) de cada um.
- Selecione os módulos que fazem sentido e clique em “Adicionar conteúdos”.
- Clicando em “Editar”, você pode refinar as informações e até adicionar imagens para cada módulo.
- Para subir o conteúdo das aulas, clique na seta para visualizar os conteúdos sugeridos para cada módulo. Clique em “Editar” a aula e:
 - Adicione uma mídia (vídeo ou áudio) com máximo de 20 GB
 - Insira a capa do conteúdo
 - Clique em “Visualizar” para conferir como está ficando
 - Se estiver tudo certo, clique em “Publicar”
- **Personalize o visual e melhore a experiência do cliente**



- Vá em “Editar tema”:

Defina cores da marca e escolha tema claro/escuro.

Adicione sua logo (versão clara e escura).

- Configure a vitrine inicial:

Até 3 banners (imagem, vídeo ou gif) com frases de impacto.

Botões para ações extras (Instagram, comunidade, grupo VIP).

- Organize sessões por tipo de produto (ex.: Cursos | eBooks | Mentorias).
- Destaque seu produto principal.
- Adicione imagem personalizada na página de login.
- Defina se os módulos aparecem em lista ou galeria.
- Edite banner, avatar e capa do produto.
- Insira foto e descrição do expert → gera mais confiança!
- Clique em “Salvar”.
- Não deixe de testar: cheque links, botões, se os conteúdos aparecem na ordem certa, etc. Ajuste tudo antes de liberar oficialmente.

✦ **Dica prática:** já existem [templates prontos no tamanho certo](#) para você personalizar os banners e capas do Hotmart Club.



Para saber mais:

- [Conheça todas as funcionalidades do Hotmart Club disponíveis para facilitar sua vida e a de seus alunos](#)



- [Aula: Crie seu Hotmart Club](#)
- [Mais tutoriais em vídeo](#)
- [Como encantar ainda mais seus clientes com o Club](#)

↓ **Material extra disponível:**

- [Templates gratuitos para você personalizar e usar no seu Hotmart Club](#)

5. Sua Página de Vendas

A página de vendas é a sua vitrine. Nela, você deve apresentar a transformação que seu produto pode oferecer, incluindo os principais benefícios e características. É nesta etapa que a pessoa interessada vai esclarecer dúvidas, ter suas objeções quebradas e decidir se comprará ou não.

Nós vamos te guiar pelas configurações e mostrar tudo que uma página de vendas de alta conversão deve ter.

O que fazer:

Ao fazer seu cadastro na Hotmart, uma página de vendas será gerada para você automaticamente. Você pode conferir e personalizar:

- No menu superior direito, clique nos pontinhos e selecione “Meu painel”.



- Acesse **Página de Vendas → Editar**.
- Clique em “Finalize sua página” para ver a página que nossa I.A. gerou para você.
- Selecione seu template preferido e customize as cores de acordo com seu negócio.
- Não se esqueça de clicar em “Postar” para salvar as alterações.
- Você pode editar o conteúdo da página navegando pelo menu lateral (à esquerda). Clique em **Marketing → Criação de páginas**.
- Clique em “Editar” a página que você customizou anteriormente.
- Chegou a hora de editar os textos da página:
 - Siga [este template](#) para saber exatamente o que escrever em cada bloco.
 - Assista à [aula com Micha Menezes](#) para descobrir a estrutura de uma página de vendas de alta conversão – e o que NÃO fazer.
- No menu superior, você pode navegar entre as versões desktop e mobile para editá-las. Lembre-se que a maioria das pessoas acessa conteúdos através do celular.
- Clique em “Publicar” e em “Acessar minha página” para ver como está ficando.
- Volte para seu Painel, ou seja, a sua página inicial na Hotmart. Clique em “Página do Produto”.
- No campo “Escolha uma das páginas que você fez usando Hotmart Pages”, selecione a opção que você acabou de customizar.
- Clique em “Definir como padrão”.





Dicas bônus:

- Use **setas ou elementos visuais** que direcionem o olhar para o botão de compra.
- Se tiver pouco tempo, use a **I.A. da Hotmart** para montar a base em 5 minutos e depois refine.
- No Hotmart Pages, explore os **templates de grandes players (Micha Menezes, Érico Rocha, Leandro Ladeira, etc.)**, que já têm estrutura validada.
- Crie **páginas diferentes para ofertas específicas** (Black Friday, Natal, Lançamento).



Para saber mais:

- [Estrutura de uma página de vendas de alta conversão](#)
- [Como fazer um vídeo de vendas](#)
- [Como criar páginas no Hotmart Pages](#)



Material extra disponível:

- [Template de página de vendas](#)
- [Template de página de captura](#)
- [Estrutura do vídeo de vendas infalível](#)



6. Configurando sua página de pagamentos

Chegou a hora de configurar seu checkout para receber pagamentos com segurança, aumentar conversão e personalizar a experiência do comprador.

O que fazer:

- **Acesse Configurações de Pagamento**

- Vá em **Ferramentas → Pagamentos**.
- Defina e-mail de suporte para contato com o cliente.
- Configure o nome que aparece na fatura do cliente (evita confusão e cancelamentos).

- **Configure Métodos de Pagamento**

- Garanta que cartão de crédito, débito, PIX e boleto estejam habilitados.
- Ative métodos internacionais se necessário (ex.: MBWay para Portugal).
- Ajuste o prazo de vencimento do boleto (2 dias, evitar fins de semana).
- Ative as **Ferramentas de Recuperação de Vendas**

✦ **Dica rápida:** exibir **preço parcelado** converte mais.

✦ **Dica rápida:** ative pelo menos 1 notificação de prova social,



como “X pessoas compraram nas últimas 24h”, para gerar FOMO – fear of missing out, ou seja, medo do usuário perder algo.

✦ **Dica rápida:** Mantenha o checkout limpo: menos distrações, mais conversão.

- **Personalize o checkout (aparência)**

Este passo não é essencial. Se você fizer as configurações básicas acima, sua página de pagamentos já estará pronta para vender.

- Vá em **Configurações de Pagamento → Ferramentas → Aparência da página de pagamento**.
- Clique em “Criar nova página” e escolha um template do Hotmart Pages.
- Use fundo, cores e fonte da sua marca.
- Inclua provas sociais (avaliações ou depoimentos curtos).
- Inclua contagem regressiva se houver urgência ou oferta limitada.
- Defina a página como padrão e copie o link.

✦ **Dica rápida:** quando você tiver mais de um produto para oferecer, configure o **Order Bump**. Com essa ferramenta ativada, o usuário vê uma oferta que combina muito com o produto principal e leva mais um item junto.

- **Publicação, aprovação e testes**

- Para começar a vender, finalize o cadastro do produto clicando em Salvar e Publicar → a análise do seu produto pode levar até 15 minutos.
- Faça um teste de compra real (com valor simbólico) para validar o fluxo.



- Ajuste se necessário antes de abrir oficialmente as vendas.



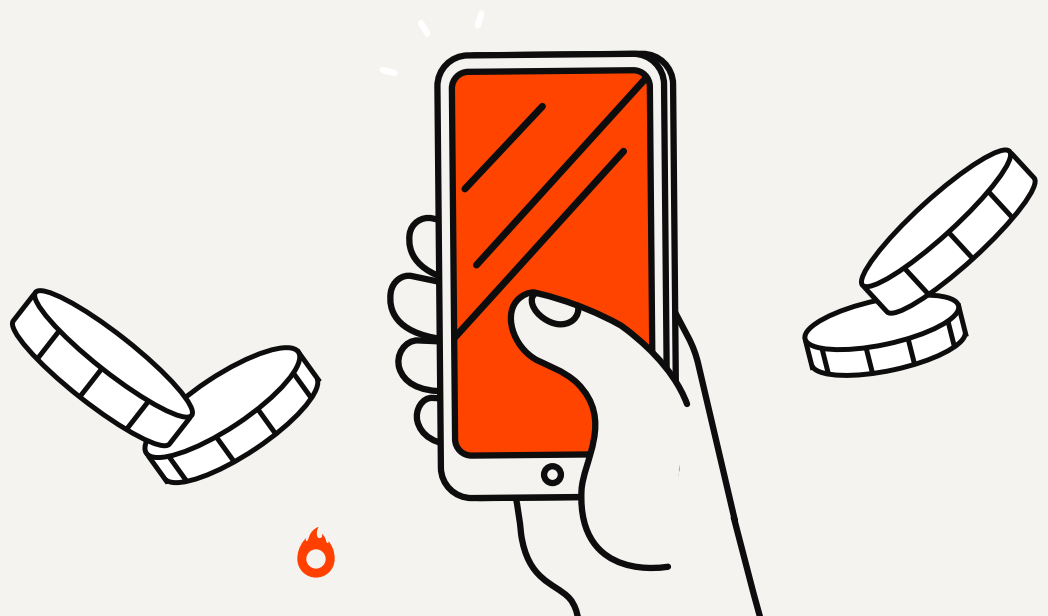
Dicas bônus:

- **Idioma automático** → deixe configurado para o idioma do comprador (checkout traduz automaticamente para até 9 idiomas).
- **Formulário enxuto** → peça só dados essenciais (colete extras depois).
- **Botão visível no mobile** → observe se o botão de compra está visível e rápido de achar (ou se o usuário precisará rolar muito a página).
- **Página de Obrigado personalizada** → instrua o cliente + CTA (call to action = chamada para ação) para grupo/comunidade.
- **Teste em aba anônima** → simule a compra como cliente real.



Para saber mais:

- [Aula: Como configurar seu checkout em detalhes](#)



7. Como fazer as primeiras vendas pelo WhatsApp sem gastar nada

O WhatsApp é uma ferramenta poderosa para vendas, especialmente quando você está começando e quer aproveitar a rede de contatos que você já tem (clientes, contatos profissionais, amigos, familiares, etc).

O que fazer:

- **Liste seus contatos (20 a 50 pessoas)**
 - Inclua família, amigos e contatos profissionais.
 - Use uma planilha ou caderno para organizar.
 - Quanto mais contatos, maior a chance de vendas (funil de vendas).
- **Classifique em 3 grupos:**
 - Família
 - Amigos
 - Contatos profissionais/clientes

 **Importante: não crie grupos no WhatsApp.** Neste primeiro momento, as mensagens devem ser enviadas uma a uma, para criar conexão humanizada.

- **Envie mensagens personalizadas adaptadas ao perfil de cada contato**
 - **Copie e cole:** Use o material extra abaixo para criar os textos



✨ **Dica rápida:** use ferramentas como **ChatGPT** para reescrever mensagens no tom certo (mais profissional para clientes, mais próximo para amigos, por exemplo).

Para saber mais:

- [Aula: Como fazer as primeiras vendas](#)

Material extra disponível:

- [Mensagens prontas para vender pelo WhatsApp](#)

8. Cronograma de 3 dias para vender pelo WhatsApp

Dia 1 — Seleção e envio inicial

- Escolha 20–50 contatos da sua lista (ou o número possível).
- Envie mensagens individuais, adaptadas ao perfil de cada um.
- Poste no Status do WhatsApp sobre “novidade chegando”.

Dia 2 — Ajuste do tom e reforço

- Revise suas mensagens: informal para amigos, mais sério para profissionais.



- Reforce nos Status os benefícios do produto (em bullets, simples).
- Responda dúvidas com atenção e empatia.

Dia 3 — Pedindo indicações

- Aos que **não compraram**, envie uma mensagem pedindo recomendações:

“Oi [nome], sei que esse produto talvez não seja o ideal para você agora. Mas será que poderia me indicar 3 a 5 pessoas que poderiam se interessar? Isso já ajudaria muito.”

- Amplie seu funil com os novos contatos.

✦ **Dica rápida:** Depois de fazer as primeiras divulgações, é hora de evoluir sua estratégia para ampliar sua base de potenciais clientes e vender todos os dias. Assista à aula indicada abaixo.

Para saber mais:

- [Estratégia: Como atrair mais clientes para o WhatsApp](#)

9. Como fazer as primeiras vendas pelo Instagram sem gastar nada

O seu Instagram pode se transformar em um verdadeiro ímã de clientes – e você não precisa ter milhões de seguidores para isso.



Aqui, vamos te ajudar com os primeiros passos para transformar seguidores em clientes. Para mais estratégias, não deixe de consultar os links e materiais extras.

O que fazer:

- **Transforme seu perfil em um Instagram profissional**

Use [este template](#) para deixar sua página mais atrativa.

- **Prepare o terreno para vender**

- Atualize sua bio com CTA direto (“Garanta agora seu [produto]”)
- Adicione o link do checkout Hotmart
- Crie um destaque fixo “Novidade / Meu Produto” com:
 - O que é o produto
 - Benefícios principais
 - Depoimento inicial (mesmo que seja print de feedback em DM)
 - Link de acesso

- **Aqueça sua audiência (2 a 3 posts + stories no mesmo dia)**

- Faça Stories com enquete ou pergunta:
 - “Você já pensou em [transformação que seu produto entrega]?”
 - “Quem aqui tem dificuldade com [problema do nicho]?”



- Poste 1 carrossel ou vídeo curto contando sua história e por que criou o produto
- Reforce nos Stories os bastidores da criação (“Esse foi o material que preparei pra ajudar vocês...”)

Objetivo: despertar curiosidade **sem falar de preço ainda.**

10. Cronograma de 3 dias para vender pelo Instagram

📅 DIA 1 – Apresentação do produto

- Stories + Feed explicando:
 - O que é o produto (curso, ebook, mentoria)
 - Transformação prometida
 - Benefícios em bullet points
 - Chamada: “Primeiros a entrar terão condição especial”
- Chame em **DM** quem interagiu nos Stories/enquetes do aquecimento e **envie o link da sua página de vendas:**

“Vi que você tem interesse em [tema]. Lancei meu [produto] que resolve exatamente isso. Quer ver os detalhes?”



📅 DIA 2 – Prova e Conexão

- Compartilhe feedbacks de seguidores (mesmo simples: prints de pessoas animadas, comentários, DMs)
- Grave vídeo rápido explicando **por que esse produto é diferente** (mostre bastidores ou método)
- Poste Story com **caixa de perguntas**:
 - *“Manda aqui sua dúvida sobre [tema do produto] que vou responder nos Stories.”*
 - Ao responder, insira CTA para o produto.

📅 DIA 3 – Oferta Direta e Urgência

- Poste no Feed/Reels: “Está no ar / Últimas Vagas / Condição especial até hoje”
- Stories em sequência:
 - Benefícios do produto
 - Depoimentos (ou comentários)
 - Oferta com urgência: “Só até meia-noite / Só para os 20 primeiros”
 - Link do checkout (Sticker link)
- Aborde em DM pessoas que interagiram nos últimos dias e **envie o link do checkout**:

“Hoje é o último dia da condição especial do [produto]. Quer garantir?”



Acompanhamento

- Responda cada DM com atenção e proximidade
- Tenha o link de checkout sempre pronto para enviar
- Anote objeções mais comuns (para virar conteúdo ou reforço de vendas depois)

💡 Para saber mais:

- [Estratégia de conteúdo para atrair seguidores e compradores](#)
- [Como criar conteúdos que engajam](#)
- [Como vender mesmo com poucos seguidores](#)
- [Como crescer no Instagram](#)

↓ Material extra disponível:

- [Template de perfil no Instagram](#)
- [Calendário de 30 dias de conteúdo](#)
- [Planilha de performance no Instagram](#)



Guia de Suporte da Hotmart

- **Central de Ajuda Hotmart:** um espaço para tirar suas dúvidas com a ajuda de inteligência artificial para você não perder tempo.
- **Chat de Suporte disponível 24h por dia.**

Ao acessar a sua conta na Hotmart, clique no ícone em formato de balão no canto inferior direito da tela ou no ícone em formato de interrogação (?) no menu superior. Uma janela com o Chat de Suporte se abrirá para você. Escolha o idioma de preferência e siga o fluxo.

Você poderá interagir com o assistente virtual ou solicitar atendimento humano.

- **Hotmart AI:** nossa ferramenta de inteligência artificial gratuita vai te ajudar a estruturar, precificar e vender seu produto digital..
- **Tutoriais em vídeo** para você configurar as ferramentas da Hotmart.
- **Hotmart Academy:** o curso definitivo e gratuito com especialistas para você aprender a mexer na plataforma e sair do zero rumo às primeiras vendas.
- **Dicionário do Marketing Digital**
- **Central de novidades da Hotmart**
- **Taxas da Hotmart explicadas**



