

EXPEDIÇÃO DIGITAL



Como vender mesmo sem ter **audiência**?

Qual a melhor **estratégia digital**?

Quais são os **formatos** de produtos digitais?

Como fazer minha **primeira venda**?

RICK FERNANDES



SIC PARVIS MAGNA

SIGNIFICADO

"Grandeza a partir de pequenos começos"



1

INTRODUÇÃO

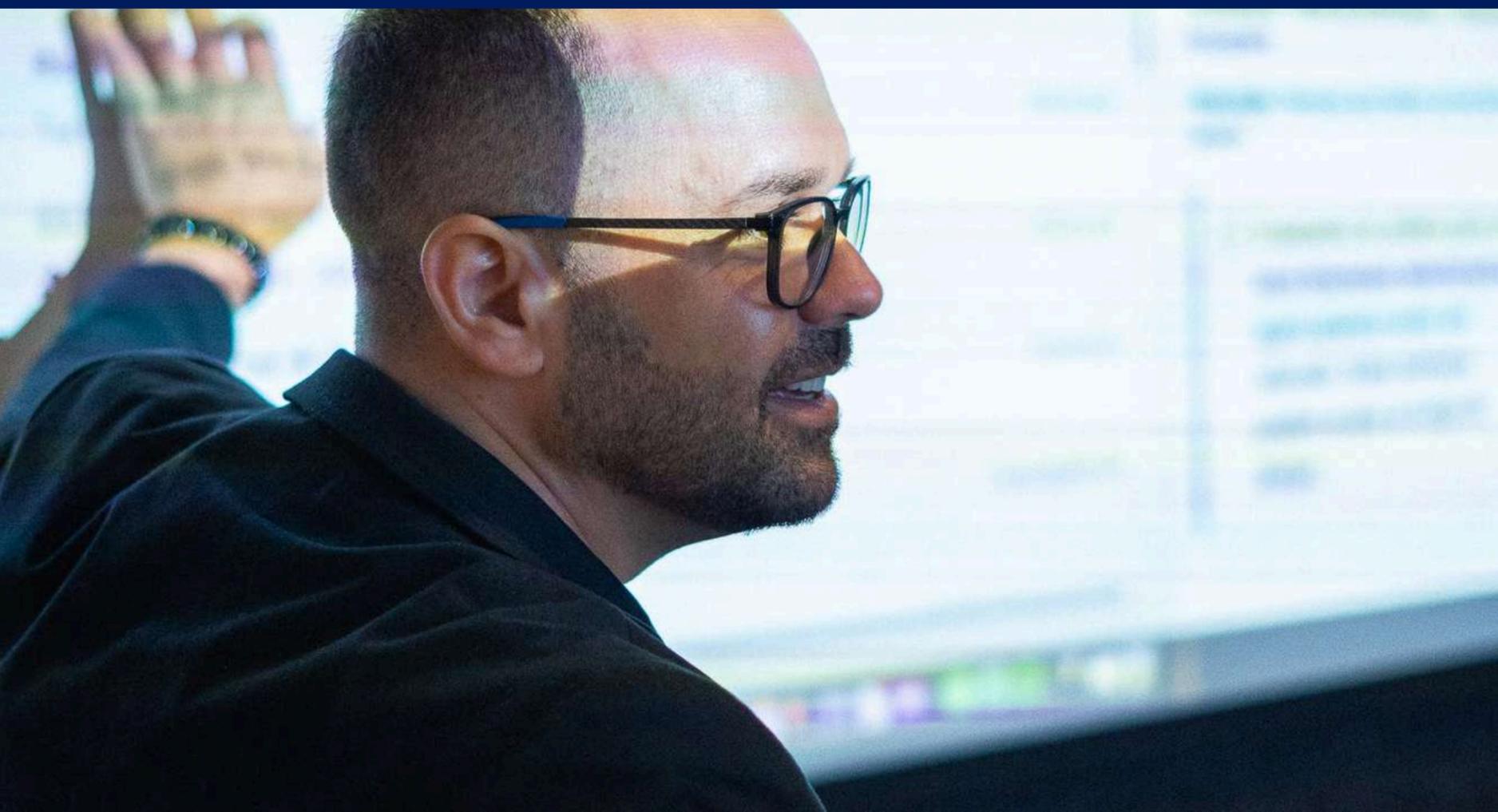
Comece por estes slides...

1 Introdução

No cenário atual, onde a **tecnologia** e o **marketing** são **protagonistas**, o mercado digital tem se destacado como uma poderosa plataforma de oportunidades.

Este documento explora como a transição para o ambiente online pode resultar em um aumento significativo nos ganhos, com potencial para multiplicar **rendimentos financeiros de 3 a 10 vezes** em comparação com o mercado tradicional.

A seguir, analisaremos os fatores que **impulsionam essa vantagem** e como **profissionais** podem se beneficiar dessa **transformação digital**.



Mas antes disso... Entenda que...

**VOCÊ ESTÁ
INVISÍVEL.**

**E ISSO ESTÁ TE
MATANDO.**



O problema não é o seu trabalho.

Você é bom no que faz.

Talvez até excelente.

Mas ninguém sabe disso.

E se ninguém sabe, você simplesmente não existe para o mercado.

Você aprendeu que ser pequeno é "fofo".

Que não incomodar ninguém é seguro.

Mas isso nunca te levou a lugar nenhum. E você sabe disso.

Enquanto você continua preso no mercado tradicional, atendendo os mesmos clientes, contando com indicações e achando que "uma hora a coisa melhora", tem gente crescendo. Tem gente construindo audiência, gerando escala, dominando o digital e pegando o espaço que poderia ser seu.

E isso não é porque eles são melhores que você. É porque eles se tornaram visíveis.

Seu problema não é falta de qualidade. É falta de presença.

O mercado tradicional tem um teto. Você pode ser o melhor profissional da sua área, mas se depender só do offline, vai ficar preso a esse limite. E isso significa:

- **Pouca previsibilidade:**

Um mês cheio, outro vazio. Nenhum controle.

- **Baixa escala:**

Você trabalha para sobreviver, mas nunca sente que está realmente crescendo.

- **Zero autoridade:**

Você pode ser incrível no que faz, mas ninguém de fora da sua bolha sabe disso.



Agora, para pra pensar: quanto tempo mais você aguenta assim?

Se a resposta for "não muito", então eu tenho exatamente o que você precisa.

Três aulas para mudar o jogo.

Eu não estou aqui para te convencer de nada. Se você está lendo isso, já sabe que precisa mudar. O que eu vou te mostrar é como fazer isso de verdade.

São três aulas. Três fases de uma expedição onde eu vou te mostrar o mapa para transformar sua presença no digital e escalar seu negócio de um jeito que faz sentido.

A escolha é sua: continuar invisível ou finalmente ocupar o espaço que é seu por direito.

Vem comigo. Porque crescer não é uma opção. É uma necessidade.

Att. Rick Fernandes, seu mentor.



2

ENTENDA O CENÁRIO ATUAL

Entenda se este é o momento certo de entrar no Digital.

Não importa se você está dando os primeiros passos ou já percorreu uma longa jornada no digital.

O que realmente faz a diferença não é de onde você vem, mas sim a estratégia que você usa para chegar mais longe.

Aqui, você vai aprender o que realmente funciona para crescer, monetizar e se destacar de verdade – sem perder tempo com atalhos que não levam a lugar nenhum.

Serão 3 dias intensos para te mostrar como desatar o nó górdio da sua presença digital e transformar sua estratégia em um caminho claro, escalável e lucrativo.

Vamos para o nosso mapa das estratégias e tipos de produtos digitais que estão dando muito dinheiro?





3

MAPA DAS ESTRATÉGIAS & TIPOS DE PRODUTOS DIGITAIS

Entenda o resumo das principais estratégias digitais e saiba O QUE e COMO vender:

3 Mapa das estratégias & tipos de produtos digitais que você irá aprender à partir de hoje

**Não sabe por onde começar?
Tudo bem! Nós vamos te ajudar!**

Aqui está a lista de 9 oportunidades digitais para você aumentar seu lucro de 3X a 10X mais usando o digital à seu favor:

1. Mentorias
2. Assinaturas
3. Cursos online
4. SAAS
5. Ebooks
6. Templates
7. Webinars
8. Serviços
9. Produtos



Mentorias



Para quem é?

Para profissionais já formados e com pelo menos **10 anos de experiência**.

O que você vai vender?

Mapas mentais, consultorias, análises de mercado e guias sobre como tomar decisões para tornarem o negócio do seu cliente, tão valorizado como o seu.

Ponto positivo:

Ticket alto.

Ponto negativo:

Baixa escalabilidade.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 997 a R\$ 50 mil reais.

Insight valioso:

Seu cliente só irá valorizar a sua mentoria se você se entregar de alma e coração, entendendo com clareza qual é o desafio dele. Depois de entender isso, crie um plano prático junto com o mapa mental e acompanhe-o!

Assinaturas



Para quem é?

Para especialistas que possuem acima de 10 mil seguidores nas redes sociais.

O que você vai vender?

Acesso à uma plataforma com aulas online, guias, documentos, aulas ao vivo ou mentorias semanais que são atualizados com frequência.

Ponto positivo:

Altíssima escalabilidade.

Ponto negativo:

Ticket baixo - médio e muita concorrência.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 197 a R\$ 997 reais.

Insight valioso:

A assinatura de uma comunidade tem muito mais potência quando está atrelada à imagem de um influenciador. Por isso, se você é um especialista com ao menos 10 mil seguidores, a assinatura se torna um item essencial na sua esteira de produtos.

Cursos online



Para quem é?

Para profissionais com ou sem formação superior, que possuam ao menos 5 anos de experiência na área.

O que você vai vender?

Uma série de 10 a 40 aulas gravadas ou ao-vivo sobre como resolver os principais problemas do seu cliente, seja na rotina administrativa, marketing, ou, tecnicamente como solucionar algo que você já saiba por ter mais experiência, formação e vivência.

Ponto positivo:

Alta escalabilidade.

Ponto negativo:

Ticket baixo - médio.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 197 a R\$ 1.997 mil reais.

Insight valioso:

Você não precisa gravar seu curso antes de vendê-lo! Faça um curso online com aulas ao vivo e venda o acesso à essas aulas. Esta opção é ótima para você começar pois economiza tempo e dinheiro com gravações e lançamentos.

SAAS



Para quem é?

Para investidores, programadores ou especialistas em tecnologia da informação.

O que você vai vender?

Acesso à um software SAAS que resolva problemas comuns de quem irá comprar. Por exemplo: Nós da FernandesCO temos o PowerOffice, um software de R\$ 99 mensais para consultórios e clínicas que resolve agenda, cadastro de pacientes e outras atividades da rotina clínica.

Ponto positivo:

Altíssima escalabilidade.

Ponto negativo:

Caro para implementar (à partir de R\$ 300k).

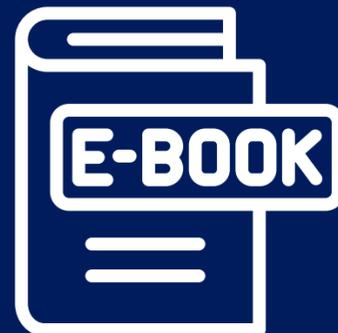
Por quanto você pode vender:

De R\$ 99 a R\$ 597 reais - mensais.

Insight valioso:

Seu software precisa ser autêntico e entregar uma inovação para não ser commodity.

Ebooks



Para quem é?

Para qualquer um que queira vender uma informação compilada dentro de um método.

O que você vai vender?

Um ebook digital em PDF que seja para resolver problemas rápidos. Muito similar a um livro de gestão prática com infográficos, fotos e dicas rápidas para resolver problemas em menos de 30 dias.

Ponto positivo:

Alta escalabilidade.

Ponto negativo:

Ticket muito baixo.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 9 a R\$ 97 reais.

Insight valioso:

O Ebook é a porta de entrada da sua esteira de produtos. Visualize-o como uma oportunidade do seu cliente te conhecer e depois, ir comprando mais produtos digitais - desde que você impressione-o pela qualidade, obviamente!

Templates



Para quem é?

Para qualquer um que queira vender documentos ou guias pré-existentes, testados e validados.

O que você vai vender?

Um pacote de templates no Canva, planilhas de Excel, Word, Figma, scripts de vendas ou qualquer documento replicável.

Ponto positivo:

Boa escalabilidade, fácil de vender.

Ponto negativo:

Ticket muito baixo.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 9 a R\$ 97 reais.

Insight valioso:

Os templates estão em alta mas por serem ferramentas técnica de trabalho, não espere muitas vendas. Assim como o ebook, é um ótimo produto para você iniciar a sua esteira de produtos. Obs: Ao vender um pacote de templates, ofereça uma aula gratuita já gravada ensinando como usar o material que você vendeu!

Webinars



Para quem é?

Para especialistas em determinadas áreas, predominantemente que dominam especialidades técnica de um nicho.

O que você vai vender?

Aulas únicas com conteúdo premium para um nicho específico. Por exemplo: Aula sobre como editar vídeos no CapCut.

Ponto positivo:

Replicável com facilidade (pode ficar gravado).

Ponto negativo:

Só é possível vender se você já tiver autoridade na área / nicho.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 197 a R\$ 997 reais.

Insight valioso:

Os Webinars são como mentorias, mas não tratam de mapas mentais e estratégias. Webinars são feitos para resolver problemas técnicos de uma determinada profissão e são feitos para serem online e cirúrgicos na solução do problema. Geralmente acontecem durante a semana das 19h às 21h.

Serviço



Para quem é?

Para profissionais já formados, com ou sem experiência.

O que você vai vender?

Consultas, reuniões consultivas, micro-mentorias - online ou presenciais.

Ponto positivo:

Você continua fazendo o que faz hoje, aplicando técnicas da Expedição Digital para aumentar o seu ticket médio.

Ponto negativo:

Limitado às suas horas de trabalho.

Por quanto você pode vender:

De R\$ 150 a R\$ 2000 reais.

Insight valioso:

O valor que você irá cobrar sobre o seu serviço dependem de inúmeros fatores, dentre eles, um muito importante: **O valor percebido do que você oferece** - Por isso, capriche no seu branding e posicionamento digital para poder "cobrar mais" e lotar a sua agenda. É essencial que você tenha: Landing Page, Social Media e Google Meu Negócio configurados e atualizados.

Produtos



Para quem é?

Para empreendedores que possuem produtos físicos e precisam ser entregues via Correio ou pessoalmente.

O que você vai vender?

Prateleira de produtos.

Ponto positivo:

Você continua fazendo o que faz hoje, aplicando técnicas da Expedição Digital para aumentar o seu ticket médio.

Ponto negativo:

Pode ser que o frete seja uma barreira.

Por quanto você pode vender:

Indefinido.

Insight valioso:

Para vender produtos online você deve criar um Ecommerce. É muito importante que o seu Ecommerce tenha ao menos 1 produto por categoria que seja de estratégia "penetração de mercado" com margem zero ou negativa para você adquirir seu cliente e então, iniciar uma estratégia de venda recorrente a cada período para ele, fazendo com que o lead e toda a estratégia se pague na segunda compra.

A man with a beard, wearing a black long-sleeved shirt, is standing at a clear acrylic podium. He is looking to his left, presumably towards an audience. The background is dark with a blue light source. A woman with blonde hair is partially visible in the foreground on the right, wearing a white top. The overall scene is a professional presentation or conference.

4

MÃO NA MASSA!

**Ok, e agora, como
começar na prática?**

Aqui está o seu **guia de 3 etapas para começar a pensar estrategicamente** seu marketing e posicionamento.

Depois de pensar nestas 3 etapas, vá para o próximo slide e descubra qual o conteúdo das aulas que você terá acesso:



Etapa 1: Escolha o tipo de produto digital

O formato precisa casar com seu perfil, audiência e escala desejada.



Etapa 2: Identifique o que você vai vender

Analise seu know-how, diferenciais e as necessidades do mercado.



Etapa 3: Defina quando começar

Estipule um prazo para a execução com base na sua rotina.

O que você irá encontrar em nossas aulas?

Aula 1

- Por que seu marketing, em geral, não está bom?
- Por que seu seu funil dá errado?
- Por que seu anúncio não dá certo?
- Exemplos de bons anúncios X anúncios ruins
- Introdução à Copywriting
- Conceito de "Chamadas de Transformação" no marketing atualizado para os dias de hoje

Aula 2

- Aula prática sobre como construir anúncios do zero, mesmo que você não saiba nada
- Aula prática sobre como aumentar a confiança do seu lead: entenda quais são os scripts poderosos para vender qualquer coisa na internet.

O que você irá encontrar em nossas aulas?

Aula 3

- As principais estratégias de criação e venda de produtos digitais, incluindo gatilhos mentais
- Como se posicionar e criar conteúdo nas redes sociais de forma prática (10 mins por semana)
- Como usar o digital para vender seus serviços / produtos - escolhendo a estratégia certa
- Como destravar o digital e fazer sua primeira venda, mesmo que você não saiba nada (ainda)
- Como usar o Digital para vender qualquer tipo de produto ou serviço que já exista e seja "físico" como nichos de empreendedores, arquitetos, médicos, dentistas, etc.
- Quais campanhas são mais fáceis, baratas e rápidas de serem aplicadas, que dão resultado em menos de 30 dias?

EXPEDIÇÃO
DIGITAL



**COMPARTILHE
COM QUEM
TAMBÉM PRECISA
DESSE CONTEÚDO!**

"Grandeza a partir de pequenos começos"

mktpass

escola de marketing

**Uma metodologia
única para aprender
e crescer seu
negócio.**