DA IDEIA AO LANÇAMENTO

Funil de vendas e próximos marcos

Como transformar produto, grupo, conteúdo e página em um caminho real de compra.

PRODUTO › OFERTA › VENDA › ENTREGA

1. Atrair
2. Captar
3. Nutrir
4. Ofertar
5. Vender
6. Entregar

! Hoje vamos descobrir onde cada projeto está parado e qual é a próxima peça que precisa existir.

FUNIL

O funil de vendas, sem complicação

Um funil é o caminho entre alguém descobrir você e se tornar aluna.

ATRAIR › CAPTAR › NUTRIR › OFERTAR › VENDER › ENTREGAR

1 **Atrair**
fazer pessoas certas chegarem até você

2 **Captar**
trazer essas pessoas para mais perto

3 **Nutrir**
criar confiança e relacionamento

4 **Ofertar**
apresentar solução paga com clareza

5 **Vender**
facilitar decisão, pagamento e entrada

6 **Entregar**
cumprir a promessa feita

ETAPA 1 E 2

Atrair e captar: fazer chegar mais perto

Aqui começa a diferença entre “ter seguidores” e construir uma base real.

1

ATRAIR

Como a pessoa descobre você?

Fazer a pessoa certa chegar até o seu conteúdo, convite ou mensagem.

- Instagram, facebook e seus conteúdo de qualidade
- grupos ou comunidades que você faz parte
- indicações e networking
- eventos e parcerias (Ex. Destravar do Milhão)
- Anúncios pagos ou listas antiga de contatos

2

CAPTAR

Como ela vem para mais perto?

Criar um caminho para continuar a conversa depois do primeiro contato.

- Você criar o seu grupo ou comunidade de WhatsApp
- Você enviar mensagem através da lista de transmissão
- formulário ou inscrição (Ex. pesquisa ou aulas gratuitas)
- lista de espera (Fizemos isso no grupo da Diana)
- direct, newsletter ou página de captura (Ex. ebook grat)

! Seguidor não é base. Captação acontece quando você cria um próximo passo claro.

ETAPA 3 E 4

Nutrir e ofertar: confiança antes da venda

Nutrição aproxima. Oferta transforma interesse em decisão.

3

NUTRIR

Como ela passa a confiar?

Mostrar que você entende o problema e que existe um caminho possível.

- mensagens no WhatsApp
- conteúdos úteis e bastidores
- aula gratuita ou encontros
- perguntas, enquetes e respostas
- depoimentos e pequenas orientações

4

OFERTAR

Como ela entende a solução paga?

Apresentar o produto pago com clareza, contexto e próximo passo.

- o que é e para quem é
- qual transformação promete
- o que inclui e quando começa
- preço, condições e vagas
- como comprar e até quando entrar

! Nutrir não é dar tudo de graça. É preparar a pessoa para entender o valor da oferta.

ETAPA 5 E 6

Vender e entregar: depois do interesse vem a experiência

A compra precisa ser simples. A entrega precisa cumprir o prometido.

5

VENDER

Como ela compra com segurança?

Facilitar a decisão, o pagamento e a entrada da aluna.

- página de vendas
- conversa no WhatsApp
- link de pagamento ou checkout
- prazo, lote ou vagas
- confirmação e boas-vindas

6

ENTREGAR

Como ela recebe o que comprou?

Organizar a experiência depois do pagamento.

- Zoom, Meet ou plataforma
- grupo ou comunidade
- aulas gravadas ou ao vivo
- materiais e calendário
- suporte e acompanhamento

! Produto começa a existir de verdade quando alguém entende, compra e recebe.

EXEMPLO REAL

Angélica: workshop gratuito como porta de entrada

O workshop gratuito atrai e aquece a base para o acompanhamento de 90 dias.

Divulgação › Workshop gratuito › Grupo / inscrição › Relacionamento › **Oferta 90 dias** › Assinatura › Zoom ao vivo

1 Produto de entrada

Workshop gratuito
Serve para atrair, gerar experiência e aproximar as pessoas certas.

2 Produto principal

Acompanhamento de 90 dias
Aulas ao vivo pelo Zoom para quem assinar.

! O workshop gratuito não é o produto final. Ele abre a porta para a oferta paga.

APLICANDO AO PROJETO

Angélica: onde ela está hoje?

Ela já tem caminho de produto: workshop gratuito como porta de entrada e acompanhamento pago de 90 dias.

ATRAIR › CAPTAR › NUTRIR › OFERTAR › VENDER › ENTREGAR

1 Produto de entrada

Workshop gratuito para atrair pessoas certas, gerar experiência e abrir conversa.

2 Base de captação

Grupo de WhatsApp criado para reunir interessadas e manter contato antes da oferta.

3 Produto principal

Acompanhamento de 90 dias para quem assinar, com aulas ao vivo pelo Zoom.

4 O que já existe

Tema, direção do workshop, ideia de grupo e caminho para continuidade paga.

5 Gargalo de hoje

O funil foi desenhado, mas ainda precisa virar campanha real de captação e venda.

6 Próxima etapa

Colocar o workshop para rodar e preparar a oferta dos 90 dias antes do encontro acontecer.

ATENÇÃO

O workshop gratuito não é o produto final.

Ele precisa conduzir naturalmente para o acompanhamento pago.

i A Angélica não está mais na fase de criar a ideia. O foco agora é transformar o workshop em entrada para a venda dos 90 dias.

PRÓXIMO MARCO

Angélica: o que precisa fazer agora?

O foco é sair da estrutura planejada para uma sequência concreta de captação, oferta e venda.

1 Fechar o workshop

Definir tema, promessa, data, duração, inscrição e o que será entregue gratuitamente.

2 Preparar a captação

Criar link de inscrição, grupo de WhatsApp, convite e sequência de divulgação.

3 Nutrir antes do encontro

Enviar conteúdos curtos, perguntas e mensagens que reforcem o problema que será trabalhado.

4 Roteirizar a oferta

Definir quando e como apresentar o acompanhamento de 90 dias dentro ou após o workshop.

5 Fechar condições de venda

Preço, pagamento, prazo de entrada, vagas, início das aulas e regras de participação.

6 Organizar a entrega

Calendário dos encontros ao vivo, Zoom, grupo, materiais, boas-vindas e acompanhamento.

Sequência do funil: **divulgar o workshop → captar interessadas → entregar valor → oferecer os 90 dias → vender**

i Próximo marco: abrir a captação do workshop com a oferta dos 90 dias já pensada, não depois do evento.

APLICANDO AO PROJETO

Diana: ainda é hora de nutrir melhor

O grupo no WhatsApp já existe, mas a base ainda precisa crescer e revelar demandas.

ATRAIR › CAPTAR › **NUTRIR** › OFERTAR › VENDER › ENTREGAR

O que já existe

Grupo no WhatsApp
mensagens diárias
relacionamento inicial

O foco agora

crescer a base
entender respostas
observar temas recorrentes

Antes de ofertar

Que problema aparece?
O que elas pedem?
Por que indicariam o grupo?

! Nutrir não é apenas mandar mensagem todo dia. É criar relação, valor e leitura do público.

APLICANDO AO PROJETO

Diana: onde ela está hoje?

Ela já criou um espaço no WhatsApp. Agora precisa transformar presença diária em clareza de público e primeira oferta.

ATRAIR › **CAPTAR** › **NUTRIR** › OFERTAR › VENDER › ENTREGAR

1 Base atual

Grupo de WhatsApp ativo, com mensagens, pensamentos e reflexões enviadas com frequência.

2 Ponto forte

Existe constância, presença e um canal direto para criar vínculo com as mulheres.

3 Momento do funil

O foco principal ainda está em captar e nutrir. Não é hora de pular etapas.

4 Gargalo de hoje

A base ainda é pequena e a primeira oferta paga ainda precisa ficar mais concreta.

5 Risco

Mandar conteúdo todos os dias sem observar resposta pode virar apenas entrega gratuita contínua.

ATENÇÃO

Nutrir não é só enviar mensagem.

É criar conversa, perceber necessidades e preparar a ponte para uma oferta.

i A Diana não precisa correr para vender. Ela precisa transformar o grupo em uma base viva, com interação e direção.

PRÓXIMO MARCO

Diana: o que precisa fazer agora?

O foco é crescer a base, observar as respostas e desenhar uma primeira oferta simples e possível.

1 Crescer a base

Convidar novas mulheres, usar stories, indicação e chamadas simples para entrar no grupo.

2 Criar interação

Fazer perguntas, enquetes, pequenos pedidos de resposta e abrir espaço para troca.

3 Observar sinais

Quais mensagens geram resposta? Quais temas voltam? Que dúvidas aparecem mais?

4 Organizar temas

Separar os assuntos que mais conectam e transformá-los em possíveis conteúdos ou encontros.

5 Desenhar oferta inicial

Pensar em uma primeira experiência paga: aula, encontro, workshop ou acompanhamento simples.

6 Preparar a ponte

Definir o que vem depois da nutrição: convite, data, inscrição, pagamento e entrega.

Caminho da Diana: **grupo vivo + interação + clareza dos temas + primeira oferta paga**

i O próximo marco não é criar uma grande mentoria. É entender melhor a base e testar uma primeira oferta com clareza.

APLICANDO AO PROJETO

Leda: o produto precisa entrar em venda

Quando a entrega já está montada, mexer demais pode virar uma forma de adiar a venda.

Produto › Oferta › **Página** › Pagamento › Divulgação › Vendas

1. Fechar a versão atual

Definir a V1 do produto e parar de alterar toda semana.

2. Criar página de vendas

Explicar produto, promessa, entrega, datas e como participar.

3. Definir pagamento

Repasse de 50% para a estrutura de vocês ou outra plataforma.

! Neste estágio, a pergunta não é “o que mais posso mudar?”. É “o que falta para alguém comprar?”.

APLICANDO AO PROJETO

Leda: onde ela está hoje?

Ela já tem a aula estruturada. Agora o projeto precisa parar de mudar e entrar em fase de venda.

ATRAIR › CAPTAR › NUTRIR › OFERTAR › VENDER › ENTREGAR

1 Produto encaminhado

A aula já está montada e existe uma entrega possível para colocar no mercado.

2 Ponto forte

Existe clareza de conteúdo e repertório para conduzir uma primeira experiência.

3 Momento do funil

O projeto já saiu da criação inicial e está entre oferta, venda e entrega.

4 Gargalo de hoje

Falta página de vendas, decisão de pagamento e caminho claro para a aluna comprar.

5 Risco

Mudar a aula toda semana pode virar uma forma de adiar a venda.

6 Próxima etapa

Fechar a versão 1, criar página de vendas e definir como o pagamento será feito.

ATENÇÃO

VERSÃO 1 FECHADA

Não é hora de buscar perfeição. É hora de criar uma oferta vendável e testar no mercado.

i A Leda não precisa recomeçar a aula. Precisa transformar o que já existe em página, pagamento e venda real.

PRÓXIMO MARCO

Leda: o que precisa fazer agora?

O foco é fechar a estrutura mínima para que uma pessoa entenda, compre e receba a aula.

1 Congelar a versão 1

Definir que esta é a primeira versão vendável. Melhorias ficam para depois do primeiro teste.

2 Criar página de vendas

Nome do produto, promessa, para quem é, o que inclui, data, formato, bônus e chamada para compra.

3 Definir pagamento

Escolher se vende pela estrutura de vocês com repasse de 50% ou por outra plataforma.

4 Fechar condições

Preço, vagas, prazo de inscrição, política de acesso e como a aluna recebe confirmação.

5 Preparar divulgação

Convite, posts, stories, mensagens para WhatsApp e sequência simples até a abertura.

6 Testar a entrega

Garantir que ela consegue entrar, apresentar, falar com a aluna e conduzir a aula sem travar.

Caminho da Leda: **versão 1 fechada → página de vendas → pagamento definido → divulgação → venda**

i Próximo marco: colocar o produto em condição de venda. Sem página e pagamento, a aula continua parada.

APLICANDO AO PROJETO

Rafa: onde ela está hoje?

Ela já tem direção, audiência em nutrição e um produto pensado. Agora precisa transformar isso em caminho de venda.

ATRAIR › CAPTAR › **NUTRIR** › **PRODUZIR** › **OFERTAR** › VENDER › ENTREGAR

1 Produto imaginado

Curso online gravado, com aulas organizadas para vender como produto principal.

2 Base atual

Grupo de WhatsApp já sendo nutrido com conteúdos, mensagens e relacionamento.

3 Ponto forte

Ela não parte do zero: existe tema, intenção, público em contato e vínculo inicial.

4 Gargalo de hoje

As aulas ainda não foram gravadas e a oferta precisa ficar mais clara para o público.

5 Oportunidade

Além do WhatsApp, usar redes sociais para aumentar alcance e trazer novas interessadas.

6 Próxima etapa

Produzir o mínimo viável do curso e preparar uma oferta com data, promessa e caminho de compra.

ATENÇÃO

Nutrir é importante, mas precisa virar ponte para uma oferta paga.

Sem oferta, o grupo pode virar apenas conteúdo gratuito contínuo.

i A Rafa não está sem caminho. Ela está entre nutrir a base, produzir o curso e preparar uma oferta vendável.

PRÓXIMO MARCO

Rafa: o que precisa fazer agora?

O foco é sair da ideia do curso para um caminho real de produção, captação e venda.

1 Fechar promessa

Para quem é o curso, qual problema resolve e qual resultado a aluna deve alcançar.

2 Definir versão mínima

Quais aulas são essenciais para a primeira versão? O que pode ficar para depois?

3 Criar cronograma de gravação

Definir datas, ordem das aulas e prazo real para produzir sem travar no perfeccionismo.

4 Ampliar a nutrição

Manter o WhatsApp, mas usar Instagram, stories, reels e conteúdos para atrair novas pessoas.

5 Captar interessadas

Criar lista de espera, formulário ou grupo específico para quem quer saber do curso.

6 Preparar a oferta

Preço, data de abertura, forma de pagamento, entrega e comunicação de venda.

Produção e venda caminham juntas: **gravar o curso + aquecer a audiência + abrir lista de interessadas**

i Não espere o curso perfeito para começar a construir audiência. O próximo marco é transformar interesse em lista e lista em venda.

MAPA DA TURMA

Onde cada projeto está hoje?

A turma não está atrasada. Cada projeto está parado em uma etapa diferente.

PROJETO	ETAPA ATUAL	PRÓXIMO MARCO
Angélica	**Funil definido**	Captar para o workshop e preparar oferta dos 90 dias
Diana	**Nutrição**	Crescer a base e entender melhor o público
Dora	**Definição**	Escolher uma primeira oferta para desenvolver
Leda	**Pré-venda**	Página + pagamento + abertura de vendas
Rafa	**Produção / oferta**	Avançar gravações e definir data de entrada no mercado

! Daqui para frente, cada uma terá um próximo marco. Nem todas precisam executar a mesma tarefa.