DA IDEIA AO LANÇAMENTO

# AULA 8

## Página de vendas e caminho real da venda

Como organizar o caminho entre o interesse, a decisão,o pagamento e a entrega do seu produto.



PÁGINA DE VENDAS

# Onde entra a página de vendas?

Ela organiza a oferta e reúne as informações que ajudam a pessoa a decidir.

## A página precisa responder:

**1. O que é?** Workshop, curso, mentoria, programa, encontro ou outro formato.
**2. Para quem é?** Quem é a pessoa que mais pode se beneficiar daquela proposta e em qual situação ela se encontra.
**3. O que a pessoa recebe?** Aulas, encontros, materiais, grupo, gravações, bônus, suporte ou acompanhamento.
**4. Como funciona?** Ao vivo ou gravado, Zoom ou plataforma, quantidade de encontros, duração, frequência e período de acesso.
**5. Quanto custa? V**alor do produto e, quando houver, as condições ou possibilidades de pagamento.
**6. Como comprar?** Qual ação a pessoa deve realizar: clicar no botão, acessar o checkout, falar no WhatsApp, preencher um formulário etc.
**7. O que acontece depois?** Explique o próximo passo após a compra: confirmação, entrada no grupo, recebimento de acesso, formulário inicial, orientações ou data do primeiro encontro.

RESPONSABILIDADES

# Você não precisa construir a página

Seu papel é ter clareza sobre o produto. A parte técnica precisa ser feita por um profissional.

## VOCÊ PRECISA DEFINIR

- ✓ O que é?
- ✓ Para quem é?
- ✓ O que a pessoa recebe?
- ✓ Como funciona?
- ✓ Quanto custa?
- ✓ Como comprar?
- ✓ O que acontece depois?

## O PROFISSIONAL IMPLEMENTA

- ✓ Organização da página
- ✓ Copy final e hierarquia
- ✓ Design e adaptação visual
- ✓ Botões e links
- ✓ Direcionamento ao pagamento
- ✓ Publicações e testes

**Nesta turma:** a Pro Marketing pode implementar a primeira página até o final de 2026, desde que a participante entregue textos, imagens e seu próprio **link/meio de pagamento.**

CAMINHO DA VENDA

# O caminho real da venda

Postar é apenas o começo. A pessoa precisa saber qual é o próximo passo em cada etapa.

**DESCOBRE**
Instagram, WhatsApp, indicação

›

**SE INTERESSA**
"Quero saber mais"

›

**ENTENDE**
Página, conversa ou apresentação

›

**TIRA DÚVIDAS**
WhatsApp, Direct ou FAQ

**DECIDE**
Faz sentido para mim?

›

**PAGA**
Link ou checkout

›

**RECEBE**
Confirmação e orientação

›

**CONSUME**
Grupo, Zoom, plataforma ou presencial

**Pergunta-chave: se alguém disser hoje "quero comprar", você sabe exatamente o que mandar e o que acontece depois?**

EXEMPLO REAL

# Entre a Fé e o Medo — Diana Santos
# O caminho de venda

A página organiza a oferta e deixa claro o caminho para a inscrição.

**INSTAGRAM / WHATSAPP**
O Cliente descobre a Diana

›

**PÁGINA DE VENDAS**
O Cliente entende a oferta

›

**BOTÃO / CTA**
Chama o cliente para ação.

›

**WHATSAPP**
Recebe orientação para compra

›

**PAGAMENTO TWINT**
O Cliente paga, envia o comprovante para ela

›

**GRUPO**
Confirmado o pagamento ela entra num grupo especifico

›

**AULAS PELO ZOOM**
O aluno participa

**Não é para copiar a página da Diana. É para enxergar a lógica que precisa existir em qualquer oferta.**

PAGAMENTO

# Como receber o pagamento?

A ferramenta precisa combinar com o tipo de produto, o volume de vendas e a estrutura de quem está vendendo

***Disponibilidade, requisitos e recursos variam por país e cadastro.**

## 1 PLATAFORMA COMPLETA

**Ex.: Hotmart, Eduzz, Promkt***

- Checkout e pagamento no mesmo ambiente
- Pode automatizar confirmação e acesso
- Boa opção para cursos, workshops e escala
- Algumas plataformas aceitam cadastro de pessoa física, conforme país e regras

## 2 LINK DE PAGAMENTO

**Ex.: Stripe, PayPal Business***

- A página pode direcionar direto ao checkout
- Pagamento pode ser confirmado automaticamente
- Boa opção para workshop, mentoria e consultoria
- Requisitos dependem do país, tipo de conta e situação profissional

## 3 TRANSFERÊNCIA / BONIFICO

**Pagamento manual**

- Você envia os dados bancários
- Confere cada pagamento manualmente
- Pode funcionar para uma turma pequena ou validação
- Em volume, gera trabalho e não é uma estrutura escalável

**Atenção: a ferramenta aceitar cadastro como pessoa física não elimina as obrigações fiscais do país onde você exerce a atividade.**

# O que muda quando as vendas aumentam?

O processo que funciona para 5 pessoas pode virar um problema quando você precisa atender 50 ou 100

## BONIFICO

**Mais manual**

Checkout para o cliente - **Não**

Confirmação do pagamento - **Manual**

Liberação de acesso - **Manual**

Trabalho manual - **Alto**

Escala - **Baixa**

## LINK DE PAGAMENTO

**Mais profissional**

Checkout para o cliente - **Sim**

Confirmação do pagamento - **Automática**

Liberação de acesso - **Manual ou integrada**

Trabalho manual - **Médio**

Escala - **Média / Alta**

## PLATAFORMA

**Mais automatizada**

Checkout para o cliente - **Sim**

Confirmação do pagamento - **Automática**

Liberação de acesso - **Pode ser automática**

Trabalho manual - **Baixo**

Escala - **Alta**

**Para validar, o manual pode funcionar. Para crescer, você precisa reduzir etapas manuais e automatizar o que se repete.**

EXERCÍCIO

# Desenhe o seu caminho real da venda

Não pense na situação ideal. Responda como a venda funcionaria se alguém quisesse comprar hoje.

| | |
|---|---|
| **Como a pessoa descobre meu produto?** | Instagram, WhatsApp, indicação, grupo... |
| **Para onde eu levo essa pessoa?** | Site, Página de vendas, Direct do Instagram, Grupo de WhatsApp, formulário... |
| **Onde ela entende a oferta?** | Página de vendas, conversa individual, PDF, apresentação... |
| **Como ela tira dúvidas?** | WhatsApp, Direct, FAQ, chamada... |
| **Como ela paga?** | Link próprio, transferência... |
| **O que recebe depois do pagamento?** | Confirmação, grupo, e-mail, acesso... |
| **Onde o produto é entregue?** | Zoom, plataforma, presencial, grupo... |

**Se alguma resposta estiver vazia, existe uma etapa da sua venda que ainda precisa ser organizada.**