

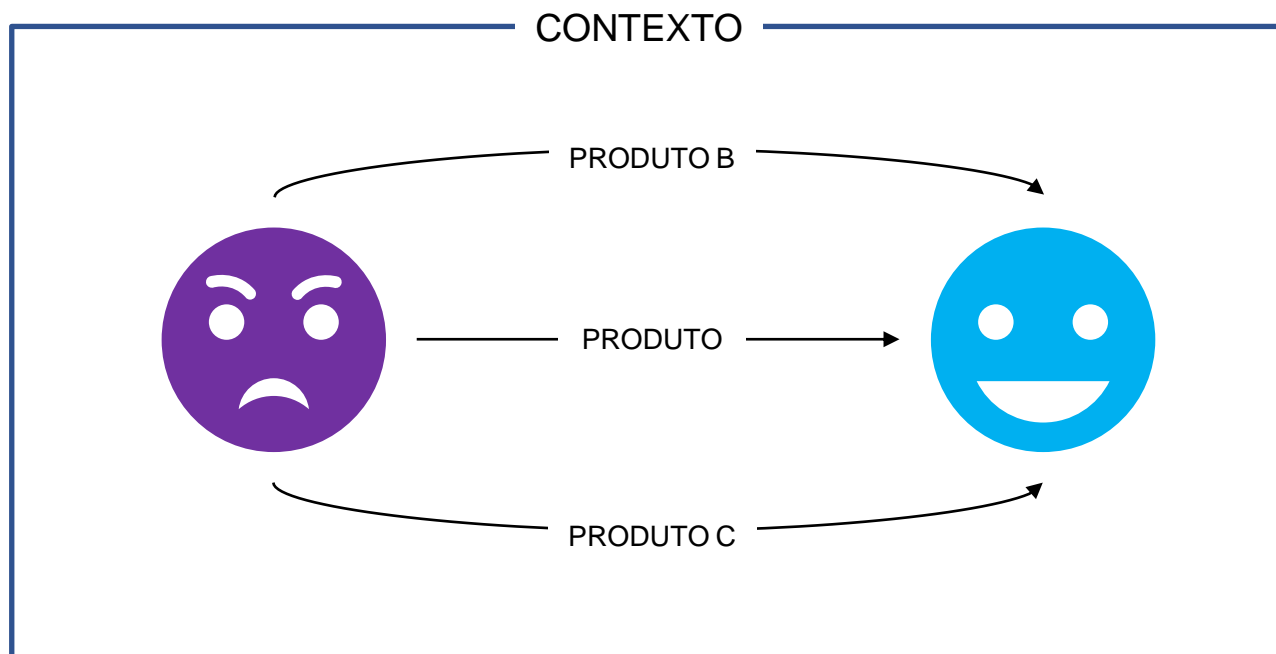
# TripéLab

“Como saber eu tenho um bom produto?”

*Live 27/01/2022*



# Antes de mais nada: O que é um produto?



- Necessidade
- Problema/ Dor
- Aspiração/ Desejo
- Busca uma solução

## EXEMPLO



**Necessidade:** Ir de ponto A ao ponto B

**Aspiração:** Ir de ponto A ao ponto B, de forma prática, segura e em um custo acessível

**Contexto:** Existem 4 bilhões de smartphones conectados no mundo

## EXEMPLO DE INFOPRODUTO



**Necessidade:** Aumentar faturamento mensal

**Aspiração:** Aumentar a receita mensal trabalhando com o que ama (fotografia)

**Contexto:**

- Fotógrafo é alguém técnico
- Aprox. 3 milhões de gestantes por ano no Brasil (IBGE, 2019)

# Na prática:

**Exemplo**

**Oferta** | Ganhe dinheiro fotografando gestantes

**Promessa** | Tenha seu próprio negócio fazendo ensaios fotográficos de gestantes em 3 semanas.

arrasta pro lado

GESTANTE

## Como entregar a promessa

Módulos do Curso

**Módulo 1: Mercado de Gestantes** | Qual o tamanho do mercado de Gestantes e informações relevantes sobre o mercado

**Módulo 2: Prospeção de Clientes:** | Como prospectar gestantes para ensaios fotográficos profissionais

**Módulo 3: Fotografia de Gestantes:** | Melhores exemplos e como garantir os melhores shots

**Módulo 4: Iluminação e locação** | Como buscar as locações na sua cidade e garantir uma boa iluminação no ensaio

**Módulo 5: O que você acrescentaria?** | Esse pode ser o seu diferencial

arrasta pro lado

FOTOGRAFIA

# Como saber eu tenho um bom produto?

## **NA CRIAÇÃO**

- Solucione uma dor real
- Gere uma transformação verdadeira
- Tenha um diferencial ao gerar essa transformação

## **NA VENDA**

- Inicie com um MVP
- Realize um Lançamento Preparatório (ou Semente)



# Qual a dor que o seu produto soluciona?

- Você deve conhecer o seu cliente (Persona)
- O produto deve suprir alguma necessidade real do seu cliente.

## EXEMPLO

Curso: Culinária vegana

Dor: "Quero me tornar vegano mas me falta conhecimento para elaborar meus pratos".

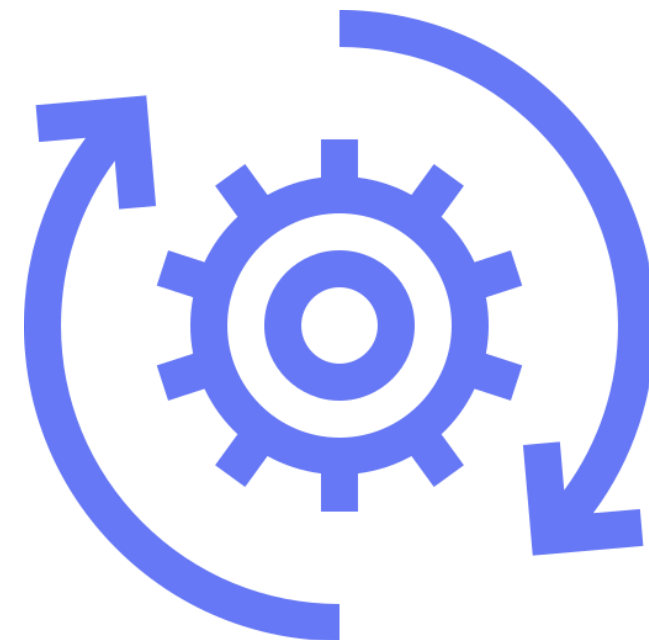
Na prática, o que você deve fazer:

- Listar as dores da sua Persona
- Listar soluções para CADA dor
- FALAR COM SUA PERSONA



# Qual é a transformação gerada pelo seu produto?

- O seu infoproduto precisa agregar valor na vida das pessoas!
- Você precisa deixar claro que aquela DOR que ele sente TEM SOLUÇÃO
- Mostre que seu produto LEVA do PONTO A ao PONTO B que ELE QUER CHEGAR



## Na prática, o que você deve fazer:

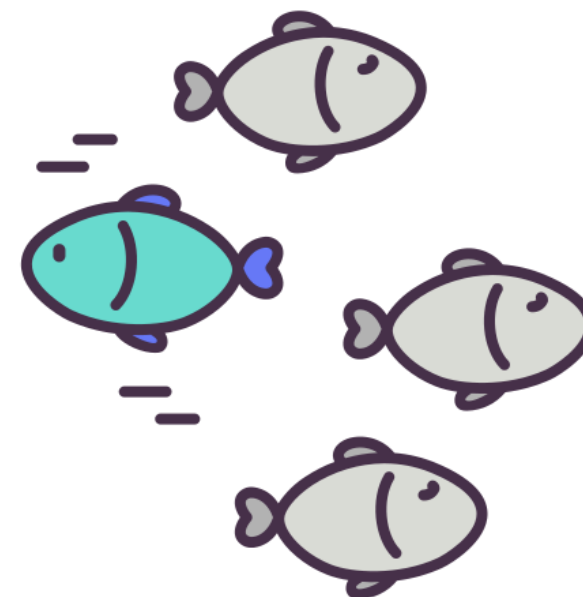
- Com base nas DORES, faça uma lista das SITUAÇÕES que sua persona vive HOJE, e como serão DEPOIS de SOLUCIONADAS
- Exemplo: antes do curso - alimentação pobre em nutrientes e pratos monótonos  
após o curso - alimentação saudável e com diversidade

# Qual o diferencial do seu produto?

- Tem MUITA informação por aí
- Porque alguém deveria escolher o SEU curso e não o de outra pessoa?
- O conhecimento que seu produto vai passar deve ser: EXCLUSIVO e ESCASSO

## Na prática, o que você deve fazer:

- Cursos normais: Culinária vegana - ensinam receitas que não levam ingredientes de origem animal
- Seu curso: Ensina **receitas nutritivas, fáceis e rápidas** de serem elaboradas e que levam ingredientes que se encontra em **qualquer mercado**



***FIZ TUDO ISSO!***

***VAI VENDER?!***





# MVP (Mínimo Produto Viável)

- Versão mais reduzida e enxuta do produto final → Foca em entregar a solução
- Testar a solução;
- POUCOS recursos e custos investidos
- O MVP prepara o empreendedor para as respostas do público em relação a ao seu produto;
- Otimiza o lançamento.

# Lançamento Preparatório

- Pode ser realizado mesmo que o produto ainda não esteja completo;
- Testa se o mercado está apto e aberto para consumir o produto;
- É possível rentabilizar mesmo sem o produto finalizado, obtendo capital para investir nele (consumidores se tornam investidores);
- O MAIS IMPORTANTE DESSA AÇÃO É O APRENDIZADO!



# Como aplicar essas dicas agora



Hospede seu Curso

Aprenda Como Criar

Hub de Agências

Conteúdos Exclusivos

TripéLab Academy

Login

CADASTRE-SE

## Crie e Venda seus Cursos Online

Com um **passo a passo** completo, as **melhores taxas do mercado** e uma **experiência incrível** para os seus alunos.

**QUERO CRIAR MEU CURSO**

Quer saber mais? Descubra como hospedar seu curso



### Aprenda a Criar

Aprenda o passo a passo para criar seu curso online com um Guia Interativo completo



### Encontre Apoio

Acesse o Hub de Agências e contrate profissionais sob demanda



### Venda seu Curso

Encontre as melhores taxas e entregue uma experiência incrível para seus alunos

www.tripelab.com

SE VOCÊ AINDA NÃO TEM UM INFOPRODUTO:

TRIPÉLAB ACADEMY

SE VOCÊ:

- Paga taxas muito altas para vender seu infoproduto
- Quer uma experiência melhor para os seus alunos
- Busca segurança para receber seu dinheiro

TRIPÉLAB

**Obrigado e  
até a próxima!**

