



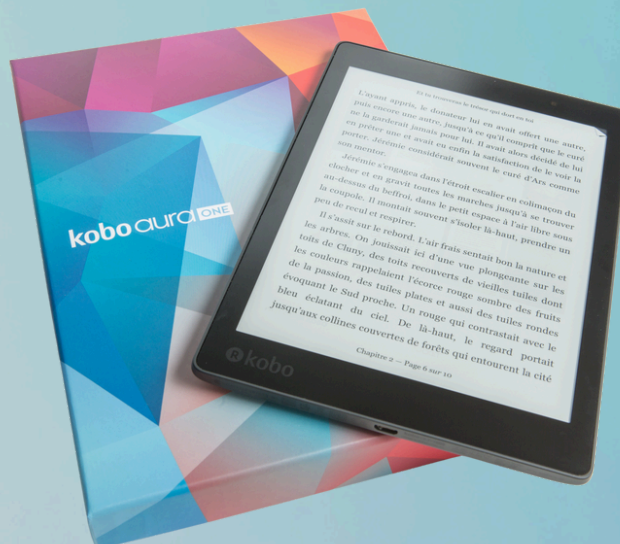
E-BOOK



# Vivendo de Marketing

SEM SEGREDOS

**“Como Criar (em apenas 12 horas) O Tipo de Infoproduto que Vende Como Água”**



**Atenção: Sinto muito mas você não tem o direito de vender este pdf!**

**Você NÃO pode dar como bônus, vender ou compartilhar o conteúdo.**

Todos os direitos reservados: Nenhuma parte desta publicação pode ser transmitida, reproduzida ou copiada em nenhum tipo de formato seja, eletronicamente, mecanicamente, inclusive fotocópia, fax, gravação de nenhum tipo de de informação, nem parte dela, pode ser copiada sem expressa autorização do autor.

**DISCLAIMER E AVISOS LEGAIS:**

A informação contida neste PDF representa a visão do autor na data de publicação.

O autor se reserva ao direito de alterar e atualizar sua opinião baseada em novas condições do mercado. Este PDF é meramente educativo. Enquanto todo tipo de verificação foi feito para validar este processo Nem o autor, nem os apresentadores, assumem nenhuma responsabilidade por erros, ou omissões.



Marcelo Calixto aqui...

**Qualquer um pode criar um infoproduto.**

Mas só poucos conseguem uma boa renda por criá-los.

*E isso é que eu venho fazendo desde 2015!*

Qual o meu segredo?

**Eu tenho uma fórmula que funciona.**

Isso vem funcionando desde que comecei e continua funcionando até hoje. Eu fiz centenas de reais **esta manhã** ( e isso já virou rotina, é todo dia ) exatamente por fazer o que faço.

Eu estou compartilhando isso porque a há um bom tempo atrás um dos meus mentores me ensinou que quanto mais eu compartilhar com a minha audiência, mais confiança eu ganho e conseqüentemente mais dinheiro.

*E porque me dá uma satisfação e uma alegria enorme quando eu consigo fazer alguém realizar sua primeira venda, ou conseguir vender todos os dias...*

Marcelo Calixto  
Wiltshire, Inglaterra.

# Como Criar Infoprodutos que Vendem Como Água.



Muita gente não sabe que...

Se você quer criar um infoproduto que deixe as pessoas loucas pra comprar, você precisa mudar um pouquinho seu mindset.

**Sério- Com uma simples mudança de mentalidade, você será capaz de fazer dinheiro com qualquer infoproduto que você colocar à venda (independente do nicho).**

Daí você pode partir pra trabalhar a tempo integral como infoprodutor ( se você quiser) ou conciliar esta atividade com seu tempo livre.

Implementar isso não é difícil, mas precisa ser feito da maneira correta.

Funciona da seguinte maneira:

*(E a maioria dos infoprodutores ainda não se deram conta disso...)*

## **Se Você Deseja Vender Muito o Seu Infoproduto – E Ter Pessoas Loucas Para Comprá-los...**

### **...Você Deve Criar um Produto Que Gere Uma Mudança de Comportamento No Comprador.**

O VERDADEIRO aprendizado só acontece quando há uma **mudança de comportamento produzido pelo conteúdo adquirido.**

Eu já comprei cursos sobre Marketing Digital na minha que após estudá-los pensei: *'Caramba isso funciona, eu tenho que implementar isso já!'*

*Esse é o tipo de Treinamento que vale à pena comprar (e no seu caso, criar).*

O tipo de treinamento que eu pagaria muito mais pelo conteúdo ou que recomendaria de graça para amigos e leitores.

**Se você ativar esta chave na sua cabeça e criar este tipo de produto, você será capaz de vender qualquer coisa e vai ganhar mais dinheiro do que pensa ser capaz.**

Vou te ensinar como fazer isso a seguir...

# Mas Como Criar Produtos Que Vão Mudar a Atitude das Pessoas?



Para sua sorte isso é fácil.

*( E poucas pessoas levam isso em conta )*

Se liga:

**Nós compramos infoprodutos porque eles resolvem problemas, certo?**

Nós não compramos eles porque são “bonitos” ou para dar de presente de Natal ou porque precisamos de mais um pdf no nosso PC.

*Nós queremos a solução pra um problema.*

---

Como eu costumo dizer, as pessoas não estão nem aí se a solução vem em formato pdf, vídeo, um curso , escrito num papel de pão ou na pata de um pombo correio...

**Desde que nosso problema seja resolvido, já basta!**

**E se você resolve um problema de maneira efetiva, seu produto vai vender como água!**

Eu sempre digo isso e vale à pena repetir:

**Se você se concentrar em resolver somente UM PROBLEMA ESPECÍFICO, e criar um infoproduto que vai mudar o comportamento das pessoas, vai provocar uma reação positiva nelas.**

OK Mas Como Fazer Isso?

**Você precisa criar seu infoproduto com o resultado (provocando mudança de comportamento no cliente) em mente...**

Deixa eu te dar um exemplo...

Eu sempre foco em criar uma solução prática para um problema que meus leitores/audiência tem e que fará com que eles ajam diferente ao concluírem o treinamento. Veja o exemplo abaixo;



Aqui vai um outro exemplo onde, de igual maneira prometo solucionar um problema específico:

Direto da Inglaterra, Marcelo Calixto apresenta:

Marcelo Calixto

**Abordagem Poderosa**

Elimine a concorrência e destaque-se na multidão!

100% prático

Ebook Abordagem Poderosa

**Como eliminar a concorrência e destacar-se na multidão**

**Eu quero sair na frente!**

Ebook totalmente prático e de fácil aplicação.

site 100% seguro, você receberá o acesso mesmo que compre às 3 da manhã

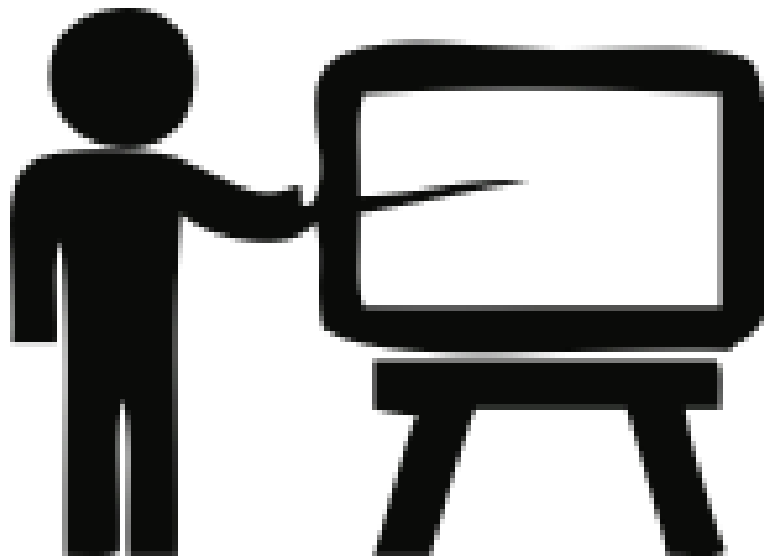
Percebeu como estou oferecendo uma solução para um problema específico?

Não estou tentando ensinar num único curso como “ aprender tudo sobre Marketing Digital”, ou como entender toda a teoria por trás de email marketing (por exemplo).

Eu estou resolvendo um problema específico.



# Mas Como Você Resolve um Problema Específico? E Como o Fazê-lo de um Jeito Que vá Provocar uma Mudança de Atitude no Comprador?



Preparado pra saber?

É o seguinte:

**Você REMOVE TODAS AS OUTRAS OPÇÕES exceto o método que você está ensinando.**

Você vai reduzir todos os meios possíveis de atalho, então eles serão obrigados a seguir o seu passo a passo.

*Isso aumenta consideravelmente a chance deles obterem sucesso..*

Vamos imaginar que você vai criar um ebook ensinando como criar um funil que gere lucro desde a ponta do funil.

Simplesmente dê a eles um número de passos\* limitados a seguir.

Veja no exemplo abaixo:

**1. Crie a página de captura e use o material afiliado relacionado como upsell.**

**2. Crie 8 emails na sequência**

**3. Faça testes A/B somente no email inicial**

**4. Compre solo Ads e mande para sua página de captura**

\*Temos 4 no exemplo abaixo, eu não iria além de 5 ou 6

Se você só incluir os passos acima (lógico, você vai explicar nos mínimos detalhes cada um dos passos) como sendo “**O Método**” no seu infoproduto (o ÚNICO método) então seus leitores/audiência terão uma chance muito maior de ter sucesso do que se você der muito mais opções e alternativas. Sacou?.

E isso porquê:

É exatamente o mesmo que dizer a uma criança para escrever uma redação sobre *qualquer coisa* que eles queiram.

O mais provável é que elas vão ficar por horas pensando no que escrever. Muitas opções em jogo.

Mas se você disser que elas **DEVEM** escrever uma história com 400 linhas sobre um menino chamado Pedrinho que se perdeu numa floresta junto ao

seu cachorro, a maioria, ou praticamente todos terão uma história pronta em 5 minutos.

Quanto menos opções, melhores resultados.

E a razão é a resposta a essa pergunta...

## **É Justo Ensinar Somente uma Solução Para um Determinado Problema em um Infoproduto?**



Sim!

Porque eles estão pagando por uma Solução.

**Por algo que garantidamente funcione.**

E quanto mais prático e quanto menos passos tiver o processo, quanto menos opções, maior chance de sucesso.