

PROMPT DE IA

Para Criar Curso de
Venda Massiva



Descubra como treinar a IA para criar
cursos gravados em menos de 5 minutos

Por: Graciela Barbieri

Nesse material, de forma rápida e prática, eu vou te explicar o prompt e a estrutura que você vai aplicar para criar cursos de venda massiva em minutos.

Em outras palavras, você irá aprender como treinar o ChatGpt para criar um novo curso, com objetivo de alcançar **NOVOS CLIENTES**, em menos de 5 minutos.

E porque o curso é de venda massiva? Porque ele tem uma estrutura para não só atrair novos clientes, mas para conduzir esses clientes a seguir comprando novos produtos da sua empresa.

Com essa estrutura que eu desenhei, com esse formato, com esses comandos de criar cursos de uma maneira realmente inteligente, eu vou te ajudar a alcançar os melhores resultados.

Parte 01

Aqui nós vamos **SETAR A TAREFA** que a IA irá executar.

O objetivo desse comando é, de forma objetiva, dizer o que queremos criar e preparar a IA para os próximos passos e pergunto se ela pode me ajudar a realizar a tarefa:



Eu quero criar um curso gravado com 10 aulas, cada aula com uma média de 10 minutos. Eu vou explicar para você a estrutura Geral de como eu quero criar esse curso de quais as metas de qual público e eu quero que você me ajude a estruturar esse conteúdo. Você pode me ajudar a executar essa atividade?



Claro, ficarei feliz em ajudar você a estruturar o seu curso! Para criar um curso com 10 aulas de aproximadamente 10 minutos cada, é importante definir uma estrutura clara e um público-alvo bem definido. Vamos começar discutindo esses aspectos:

Público-Alvo:

Quem é o seu público? É importante ter em mente para quem você está criando o curso. Se possível, defina características demográficas e interesses do seu público.

Objetivos do Curso:

O que você deseja que os alunos alcancem após a conclusão do curso? Estabeleça metas claras e específicas para o seu público-alvo.

Estrutura Geral do Curso:

Agora, vamos discutir a estrutura geral do curso. Cada aula deve contribuir para alcançar os objetivos do curso. Aqui está uma sugestão de estrutura para o seu curso:

Aula 1: Introdução

- * Apresente o curso e os tópicos que serão abordados.
- * Explique por que o curso é relevante para o público-alvo.

Aula 2: Tópico 1

- * Detalhe o primeiro tópico do curso.
- * Forneça informações, exemplos e exercícios práticos relacionados a esse tópico.

Aula 3: Tópico 2

- Repita o processo para o segundo tópico.
- Mantenha as aulas curtas e diretas para manter a atenção dos alunos.

Aula 4: Tópico 3

Continue essa estrutura até a Aula 10, abordando cada um dos tópicos planejados.

Aula 10: Conclusão

- Recapitule os principais pontos do curso.
- Incentive os alunos a aplicar o que aprenderam.

Recursos Adicionais:

Considere quais recursos adicionais podem ser úteis, como materiais de apoio (PDFs, exercícios, questionários) ou recomendações de leitura.

Atividades Interativas:

Pense em maneiras de envolver os alunos, como exercícios práticos, perguntas para discussão ou tarefas de casa.

Avaliação:

Decida como você pretende avaliar o progresso dos alunos, se for aplicável.

Plataforma de Ensino:

Escolha a plataforma onde você pretende hospedar seu curso, como uma plataforma de ensino online ou redes sociais.

Lembre-se de manter as aulas curtas e focadas, com conteúdo de qualidade. Se precisar de ajuda para criar conteúdo específico para cada aula ou com detalhes adicionais sobre os tópicos, estou aqui para ajudar. Também é importante planejar como você irá gravar e editar as aulas para garantir uma boa qualidade de áudio e vídeo.

Parte 02

Agora chegou o momento de apresentar o **objetivo do curso**, a **meta de resultados** e entregar **detalhes sobre o que você irá ensinar no curso**, finalizando com o comando **para criar a estrutura de aulas**.



O objetivo é ajudar empreendedores a transformar seus conhecimentos em um conjunto de produtos de venda massiva. eu quero mostrar para os alunos que eles estão diante de uma grande oportunidade que trará uma grande vantagem competitiva, algo que ele ainda não domina, por isso nas primeiras aula eu preciso convencer o aluno a executar o curso o mais rápido possível. **A meta do curso é alcançar os primeiros 25k mês com a venda dos produtos. Eu irei ajudar na criação de um conjunto de 4 produtos (ebooks, cursos gravados, produtos de assinatura, mentorias), com toda a parte estratégica e também a parte prática ,com todas as configurações, criação da oferta, páginas e a estratégia completa para alcançar a meta de 25k mês. O nome do treinamento será PRODUTOS DIGITAIS DE VENDA MASSIVA. Com base nessas informações você pode me sugerir uma estrutura de 10 aulas?**



Com base nas informações fornecidas, aqui está uma estrutura de 10 aulas para o seu curso "Produtos Digitais de Venda Massiva" com o objetivo de ajudar empreendedores a transformar seus conhecimentos em um conjunto de produtos lucrativos:

Aula 1: Oportunidade de Venda Massiva

- * Apresentação do curso e sua importância.
- * Explique por que os produtos digitais são uma grande oportunidade de venda.
- * Destaque as vantagens competitivas que os alunos podem obter com esse conhecimento.

Aula 2: Identificação de Nicho e Público-Alvo

- * Ensine como identificar um nicho de mercado lucrativo.
- * Ajude os alunos a definir seu público-alvo.
- * Mostre como escolher um nicho em que eles tenham expertise.

Aula 3: Criação de Produtos Digitais

- * Explique os diferentes tipos de produtos digitais (ebooks, cursos, produtos de assinatura, mentorias).
- * Guie os alunos na criação de seus próprios produtos.
- * Discuta estratégias de precificação.

Aula 4: Estratégia de Marketing Digital

- Introduza os conceitos de marketing digital.
- Ensine estratégias para promover produtos digitais.
- Discuta o uso de redes sociais, e-mail marketing e anúncios pagos.

Aula 5: Desenvolvimento de Conteúdo

- Ensine como criar conteúdo de qualidade para produtos digitais.
- Dê dicas sobre escrita, design, gravação de vídeos e áudio.
- Explique a importância do valor percebido pelos clientes.

Aula 6: Configuração de Páginas de Vendas

- Guie os alunos na criação de páginas de vendas eficazes.
- Explique elementos-chave das páginas de vendas, como títulos, descrições e call-to-action.

Aula 7: Estratégia de Lançamento

- Ensine como criar uma estratégia de lançamento eficaz para seus produtos digitais.
- Discuta a construção de antecipação e engajamento da audiência.

Aula 8: Construção de Ofertas Irresistíveis

- Ajude os alunos a criar ofertas que se destacam.
- Discuta pacotes, bônus e garantias para atrair compradores.

Aula 9: Vendas e Faturamento

- Ensine técnicas de vendas.
- Explique como processar transações e receber pagamentos.
- Discuta a importância do acompanhamento de métricas.



Aula 10: Alcançando a Meta de 25k por Mês

- Resuma o curso e destaque os pontos-chave.
- Apresente um plano de ação para alcançar a meta de renda desejada.
- Incentive os alunos a iniciar imediatamente.

Lembre-se de manter as aulas envolventes, com exemplos práticos, estudos de caso e exercícios para ajudar os alunos a aplicar o que aprenderam. Você pode também oferecer suporte contínuo, como grupos de discussão ou sessões de perguntas e respostas, para auxiliar os alunos durante a implementação. Boa sorte com o seu curso!





Parte 03

Nessa fase nós iremos adicionar um **comando de APRIMORAMENTO** pedindo para que a IA detalhe o conteúdo de cada aula.


Aula 1: Oportunidade de Venda Massiva


Apresentação do curso e sua importância.
 Explique por que os produtos digitais são uma grande oportunidade de venda.
 Destaque as vantagens competitivas que os alunos podem obter com esse conhecimento.

Gere um texto detalhando pra mim essa aula 01?


Aula 1: Oportunidade de Venda Massiva




Introdução:

Nesta primeira aula, vamos iniciar a jornada de descoberta das incríveis oportunidades que os produtos digitais oferecem no mundo dos negócios. O objetivo desta aula é estabelecer uma base sólida para o restante do curso, demonstrando a importância de compreender e aproveitar o potencial de venda massiva que os produtos digitais representam.

Apresentação do Curso:

- Comece por apresentar o nome do curso, "Produtos Digitais de Venda Massiva", e o que os alunos podem esperar ao longo das próximas aulas.
- Fale sobre a sua própria experiência e expertise no campo, estabelecendo sua credibilidade como instrutor.
- Explique como o curso irá ajudar os alunos a transformar seu conhecimento em produtos lucrativos.

Oportunidade de Venda Massiva:

- Descreva por que os produtos digitais são uma oportunidade tão poderosa no cenário atual. Você pode destacar alguns pontos-chave, como a escalabilidade, baixos custos de produção e a acessibilidade global.
- Utilize exemplos de empreendedores bem-sucedidos que capitalizaram essa oportunidade.

Vantagens Competitivas:

- Explique as vantagens competitivas que os alunos podem obter ao dominar a criação e venda de produtos digitais. Isso pode incluir a independência financeira, a flexibilidade de horários e a capacidade de atingir um público global.
- Toque em como esse conhecimento pode ser um diferencial no mercado.

Engajamento dos Alunos:

- Incentive a participação dos alunos fazendo perguntas e incentivando discussões.
- Faça com que os alunos compartilhem suas expectativas e metas com relação ao curso.

Próximos Passos:

- Termine a aula fornecendo uma visão geral do que será abordado nas próximas aulas, criando expectativa para o restante do curso.
- Encoraje os alunos a iniciar o curso com entusiasmo e determinação.

Lembre-se de manter a aula dinâmica e envolvente, utilizando elementos visuais, como slides ou gráficos, se necessário. Esta aula serve como a base para o restante do curso, inspirando os alunos a reconhecerem o valor e o potencial que os produtos digitais têm a oferecer.

Observe que eu já tenho o detalhamento da aula 01 apresentando a oportunidade, motivando o aluno a estudar e implementar o curso completo.

Agora é só seguir a mesma lógica com as demais aulas para criar um curso completo e totalmente personalizado.

Lembre-se, esse é um curso que irá conduzir os alunos para NOVAS COMPRAS com você.

Se você dominar outras técnicas, poderá criar um conjunto de produtos para transformar esses clientes em multicompradores, com uma rotina de funil automático e semi automáticos.

Aqui abaixo você terá mais informações para conhecer o meu curso [FÁBRICA DE PRODUTOS DIGITAIS](#).

[SIM! QUERO CRIAR UMA FÁBRICA DE PRODUTOS DIGITAIS](#)

Esse é um curso que eu te ajudo a quebrar o seu conhecimento em modelos diferentes de produtos como Ebooks, Cursos, Produtos de assinaturas e Mentorias, bem como criar variações dentro de cada modelo, aumentando o seu leque de ofertas, consequentemente aumentando a margem de lucro da empresa.

Esse é um curso que eu te ajudo a quebrar o seu conhecimento em modelos diferentes de produtos como Ebooks, Cursos, Produtos de assinaturas e Mentorias, bem como criar variações dentro de cada modelo, aumentando o seu leque de ofertas, consequentemente aumentando a margem de lucro da empresa.

A boa notícia é que você pode garantir a sua vaga AGORA ao treinamento completo com uma oferta bem especial + o bônus com o plano completo para alcançar 25k em vendas.

[CLIQUE AQUI PARA LIBERAR O BÔNUS ESPECIAL](#)



**FÁBRICA DE
PRODUTOS DIGITAIS**

*O modelo oficial para transformar o seu conhecimento e
experiência em uma verdadeira FÁBRICA de produtos
digitais GERADORA DE LUCRO.*