

# COMO CONSTRUIR SEU INFOPRODUTO DO ZERO PESQUISAS



## © COPYRIGHT

Os direitos de todos os textos contidos neste PDF são reservados a seu autor, e estão registrados e protegidos pelas leis do direito autoral. Esta é uma edição eletrônica (e-book), que não pode ser vendida nem comercializada em hipótese nenhuma, nem utilizada para quaisquer fins que envolvam interesse monetário.

# INSTRUÇÕES

Com esse material você vai conseguir:

- Definir qual é produto ideal para vender
- Planejar a construção do infoproduto para atender as expectativas dos seus clientes
- Construir o infoproduto ideal satisfazendo seus clientes

Nesse PDF você terá acesso a 4 modelos de pesquisas que vão te guiar durante todo o processo de criação, lançamento e pós venda do seu infoproduto.

As pesquisas que você encontra aqui foram desenvolvidas para levantar o máximo de informações relevantes para o desenvolvimento do seu infoproduto.

As pesquisas foram criadas como um template, para utilizar em seu negócio, substitua as frases marcadas em vermelho por termos que representem e estejam relacionadas ao seu negócio.

Este material faz parte da aula “Como Construir seu Infoproduto do Zero”

Nesta aula você vai entender, em que momento, e como utilizar cada uma das pesquisas apresentadas neste documento.

Ao combinar esse material com a aula, você terá nas suas mãos todo o conhecimento necessário para criar um infoproduto do zero.

**Para assistir a aula, clique no link abaixo:**

<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>

# 1ª PESQUISA - DEFINIÇÃO DO PRODUTO

“Qual produto eu vendo?”



SAIBA COMO MELHOR APLICAR ESSA PESQUISA ATRAVÉS DA AULA DISPONÍVEL NO LINK ABAIXO  
<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>

PREENCHA DURANTE A AULA - FRASE 1

Com essa pesquisa você vai conseguir:

- Identificar as necessidades da sua audiência
- Saber as áreas do seu negócio que a audiência tem maior interesse
- Que tipo de ajuda ela espera de você para solucionar seus problemas

## PESQUISA 1

1) Seus dados, por favor...

Nome completo:

Email:

Telefone:

Ao responder simples perguntas, eu e minha equipe entenderemos um pouco mais das suas necessidades e isso servirá de orientação para buscarmos conteúdo de qualidade a você.

2) Se você estivesse frente a frente com o maior especialista em Marketing e Negócios Digitais, que pergunta você faria a ele?

(resposta aberta)

3) Quais assuntos relacionados a empreendedorismo e marketing digital abaixo mais interessam a você neste momento? Escolha quantos quiser...

(algumas alternativas)

# 2ª PESQUISA - PLANEJAMENTO DO PRODUTO

Criando o seu infoproduto e gerando interesse no seu lançamento!



SAIBA COMO MELHOR APLICAR ESSA PESQUISA ATRAVÉS DA AULA DISPONÍVEL NO LINK ABAIXO  
<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>

## PREENCHA DURANTE A AULA - FRASE 2

### Com essa pesquisa você vai conseguir:

- Validar o tema escolhido na primeira pesquisa
- Levantar mais dados sobre o que as pessoas precisam para solucionar o problema
- Despertar a necessidade pela solução, aquecendo o seu lançamento

## PESQUISA 2

### 1) Seus dados, por favor...

Nome completo:

Email:

Telefone:

### 2) Que objetivos você alcançaria se tivesse uma Lista super responsiva no seu negócio?

(resposta aberta)

### 3) Na sua opinião, como seria um curso ideal para que eu pudesse te ensinar a construir uma Lista?

(resposta aberta)

### 4) Você já construiu ou ao menos tentou construir uma Lista? Se sim, qual foi o maior obstáculo que encontrou?

(resposta aberta)

### 5) Se você estivesse na frente do maior especialista em Negócios Digitais, quais as 3 principais perguntas você faria sobre construção de Lista?

(resposta aberta)

# 3ª PESQUISA - CONSTRUÇÃO DO PRODUTO: PARTE 1

“Quem são os meus clientes? E o que eles esperam que meu produto faça por eles?”



SAIBA COMO MELHOR APLICAR ESSA PESQUISA ATRAVÉS DA AULA DISPONÍVEL NO LINK ABAIXO  
<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>

## PREENCHA DURANTE A AULA - FRASE 3

### Nessa pesquisa você vai descobrir:

- O perfil dos compradores do seu infoproduto
- Entender por que eles compraram seu infoproduto
- Descobrir o que entregar na primeira aula/módulo

## PESQUISA 3

\* Perguntas de **1 a 7** se referem ao entendimento de quem é o cliente

\*\* Perguntas de **8 a 10** se referem ao produto vendido como um todo (No exemplo: curso Ultra Lista).

\*\*\* Perguntas de **11 a 13** se referem à primeira aula (No exemplo: Aula 1: Nicho e Avatar).

\*\*\*\* Pergunta final é para feedback geral

### 1) Seus dados, por favor...

Nome completo:

Endereço:

Cidade/Município:

Estado:

CEP/Código Postal:

País:

Email:

Telefone:

### 2) Quantos anos você tem?

(resposta aberta)

3) De 0 a 10, como você classifica o seu atual conhecimento e experiência prática de Construção de Lista?

(Sendo 0 se você está começando completamente do zero, ou seja, não possui nenhum conhecimento teórico e nenhuma experiência prática. E 10 é para quem tem muita experiência prática e já obteve resultados relevantes)

(caixa de seleção com numerais de 0 a 10)

4) Qual o maior desafio ou obstáculo que te impede de usar a internet para alavancar os seus negócios ou simplesmente abrir um negócio totalmente digital?

(resposta aberta)

5) Quais desses benefícios um negócio deve oferecer para que ele cause uma transformação positiva na sua vida pessoal e se torne atrativo para você (escolha um ou mais)?

- Alta margem de lucro
- Complementação de renda
- Pouco e nenhuma necessidade de capital inicial
- Facilidade de escalabilidade, sem a necessidade de uma grande estrutura física
- Liberdade de tocar esse negócio de qualquer lugar
- Possibilidade de ter mais tempo livre com família, amigos e hobbies
- Outro (especifique)

6) Se você pudesse fazer qualquer pergunta para um especialista em criação e crescimento de negócios através da internet, qual pergunta você faria?

(resposta aberta)

7) Qual é o seu maior sonho pessoal que ainda almeja realizar?

(resposta aberta)

8) Por que você comprou o Ultra Lista?

(resposta aberta)

9) Qual é a sua grande expectativa em relação ao Ultra Lista? O que você espera encontrar no curso?

(resposta aberta)

10) O que precisa acontecer para você considerar que tenha valido a pena ter feito o curso Ultra Lista?

(resposta aberta)

11) O que você sabe sobre Tema da Aula 1?

(resposta aberta)

12) Que pergunta você faria para um especialista sobre Tema da Aula 1?

(resposta aberta)

13) O que precisa acontecer para que você considere que a aula sobre Tema da Aula 1 tenha valido à pena?

(resposta aberta)

#### INSTRUÇÃO

A partir deste ponto você pode adicionar mais perguntas que te ajudem a entender quais são os tópicos que os seus alunos desejam se aprofundar na sua primeira aula.

14) Deixe aqui qualquer comentário que queira (sugestões, críticas, elogios, observações, testemunhos, dúvidas, enfim, o que quiser...o espaço é todo seu!)

(resposta aberta)



## 4ª PESQUISA - CONSTRUÇÃO DO PRODUTO: PARTE 2

“Como foi a aula/módulo anterior? Como deve ser a próxima aula/módulo?”



SAIBA COMO MELHOR APLICAR ESSA PESQUISA ATRAVÉS DA AULA DISPONÍVEL NO LINK ABAIXO  
<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>

### PREENCHA DURANTE A AULA - FRASE 4

<hr/> <hr/> <hr/>
-------------------

A 4ª pesquisa é repetida após cada aula/módulo do seu produto até o fim dele. O propósito da pesquisa é:

- Avaliar a qualidade da aula/módulo anterior
- Levantar informações sobre possíveis lacunas a serem preenchidas
- Descobrir o que entregar na próxima aula/módulo
- Coletar feedback dos seus clientes sobre o seu produto e seu trabalho

### PESQUISA 4

\* Perguntas de **1 a 5** se referem à aula anterior (Aula 1)

\*\* Perguntas de **6 e 7** se referem à próxima aula (Aula 2)

\*\*\* Pergunta **Final** é para feedback geral

1) De 1 a 5, qual nota é a sua nota de avaliação sobre a aula (Tema da Aula 1)? (Sendo 1=péssima; 2=ruim; 3=regular; 4=bom; 5=ótima)

(caixa de seleção com numerais de 1 a 5)

2) O que você mais gostou aula? (Tema da Aula 1)

(resposta aberta)

3) O que você menos gostou na aula? (Tema da Aula 1)

(resposta aberta)

4) Faltou algo na aula (Tema da Aula 1)? Se sim, o que?

(resposta aberta)

5) Você tem alguma pergunta ainda não respondida sobre o tema da aula anterior ([Tema da Aula 1](#))?

(resposta aberta)

6) Que pergunta você faria para um especialista sobre [Tema da Aula 2](#)?

(resposta aberta)

7) O que precisa acontecer para que você considere que a aula sobre [Tema da Aula 2](#) tenha valido à pena?

(resposta aberta)

#### INSTRUÇÃO

A partir deste ponto você pode adicionar mais perguntas que te ajudem a entender quais são os tópicos que os seus alunos desejam se aprofundar na sua próxima aula.

8) Deixe aqui qualquer comentário que queira (sugestões, críticas, elogios, observações, testemunhos, dúvidas, enfim, o que quiser...o espaço é todo seu!)

(resposta aberta)

Este material faz parte da aula “Como Construir seu Infoproduto do Zero”

Nesta aula você vai entender, em que momento, e como utilizar cada uma das pesquisas apresentadas neste documento.

Ao combinar esse material com a aula, você terá nas suas mãos todo o conhecimento necessário para criar um infoproduto do zero.

**Para assistir a aula, clique no link abaixo:**

**<http://conaed.com.br/construindo-o-seu-infoproduto-do-zero>**