

HYPER BOOK

COMO CRIAR UM PPM

Apresentação

- Alinhamento de compromisso
- Sobre este Hyper Book
- O que é um PPM e por que ele importa
- Como navegar pelo conteúdo
- O método M.A.P.A.™ explicado

Capítulo 1 – Antes da Ideia, vem o Cenário

Desenvolvendo a Mentalidade de Mercado

- Por que a maioria das ideias não vendem
- Onde está o dinheiro agora
- As 3 forças que moldam a demanda
- Nichos amplos vs Microproblemas rentáveis
- Ferramenta: Mapa de Oportunidades Emergentes

Capítulo 2 – Modelagem Inteligente: Criando sem Inventar

A arte de copiar melhor do que o original

- O que é modelagem (e por que ela é mais eficiente que inovação)
- Como encontrar e analisar um Produto Espelho
- Os 20 Elementos-Chave dos Produtos Digitais que Mais Faturaram
- Os 5 sinais de um produto modelável
- Como extrair estrutura, promessa, dor e oferta
- Ferramenta: Check “Espelho de Produto Milionário”

Capítulo 3 – Proposta Estruturada: Tornando a Ideia Vendável

A dor ao produto com entrega clara

- Transformando micro problema em solução vendável
- Como criar a promessa ideal
- Tipos de entrega para low ticket
- Estrutura de oferta irresistível (em 3 blocos)
- Ferramenta: Template de Oferta PPM

Capítulo 4 – Validação com Baixo Risco

Testar rápido, aprender mais rápido ainda

- Como validar com tráfego pago usando menos de R\$50
- O que observar: CTR, CPL, checkout
- Página mínima viável: o que precisa ter
- Mini funil express (anúncio → página → conversão)
- Ferramenta: Roteiro de Teste Rápido para validação
- 🎁 Bônus interno: **Guia do Validador Express**

Capítulo 5 – PPM Pronto Pra Rodar

Seu produto está pronto? Vamos escalar.

- Checklist final do seu Produto com Potencial Milionário
- Como usar o **PPM Generator™** para criar novos produtos automaticamente
- Estratégias avançadas de faturamento
- Como continuar na jornada com os produtos da Hypes
- 🎁 Bônus: Blueprint Modelado de Produto Real

Encerramento

- Recado final: Você não precisa inventar. Precisa executar com método.
- Convite: entre no jogo de forma estratégica
- Acesso ao mundo completo da Hypes.

“A modelagem pode ser uma estratégia tão eficaz quanto a inovação.”

Modeladores inteligentes conseguem gerar lucros significativos ao economizar em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e reduzir investimentos em marketing, além de evitar erros observando as experiências de outros.



Alinhamento de Compromisso

Se você realmente quer virar a chave e viver do digital, precisa FAZER EXATAMENTE ISSO — e agora:

1) Se o problema é você...

Então é hora de parar.

Parar de procurar estratégias novas.

Parar de estudar mil coisas ao mesmo tempo.

Parar de caçar a próxima onda.

Parar de querer aplicar tudo o que aprendeu em um único projeto.

A partir de agora, você vai fazer só duas coisas:

O **básico** — exatamente o que está neste material.

Com **consistência** — por pelo menos 30 dias.

Essa será a sua única vida pelos próximos 30 dias. Entendido?

2) Se o problema é o produto certo...

Ótimo. Porque isso acabou agora.

Você vai criar — ou modelar — **um único produto**, da forma como ensinamos aqui.

Sem pular de ideia em ideia.

Sem caçar produto oculto.

Sem comprar mais um PLR.

Sem tentar abraçar dez coisas ao mesmo tempo.

Um produto. Um foco. Uma virada.

3) Se o problema é o método...

Melhor ainda. Aqui está o método mais simples do mundo.

Mas você precisa **executar exatamente o que está aqui**.

Sem desvios. Sem invenções.

Com foco, determinação e **responsabilidade com você mesmo**.

Esse jogo **não é pra criança que quer pular de fase**.

É pra quem quer construir um negócio de verdade.

4) Se o problema é o mercado...

Perfeito. Vamos usar o modelo mais acessível e potente do momento: **low ticket**.

Se você não sabe o que é, **fique tranquilo — explicamos aqui**.

Ele não é uma super novidade, mas é **a maior oportunidade prática pra quem quer começar a faturar ainda este mês**.

Vai aumentar sua autoestima.

Vai colocar dinheiro no seu bolso.

E vai te dar o ânimo que você precisa — **psicológico e financeiro** — pra seguir crescendo.

Então aqui vai o último aviso:

Se concentra. Coloca a bunda na cadeira. Faz o que tem que ser feito.

A partir de agora, a desculpa não será mais:

■ O produto

■ O mercado

■ O método

A única parte desse quadrado que ainda pode falhar... é você.

Firme a cabeça. E bora pro jogo.

Sobre este Hyper Book...

Este hyper book não foi feito para quem quer criar mais um produto digital que vai morrer em 3 semanas.

Ele foi feito para quem entende que produto é **ativo digital escalável**, e que quando construído com estratégia e método, pode se tornar uma máquina de faturamento.

Aqui, você não vai encontrar fórmulas prontas ou promessas vazias. Vai encontrar **estratégia aplicada**.

E mais: uma visão clara, objetiva e acionável para tirar seu produto do mundo das ideias e colocá-lo no campo de batalha — pronto para ser vendido, validado e escalado com o mínimo de risco.

O que é um PPM e por que ele importa...

PPM é a sigla que usamos para definir um **Produto com Potencial de Faturamento Milionário**. Isso não significa que você vai fazer 1 milhão com ele. Significa que **ele tem estrutura para isso**.

Um PPM é um produto que foi criado com base em:



Demanda

Uma demanda real do mercado



Promessa

Uma promessa com força comercial



Oferta

Uma oferta bem construída



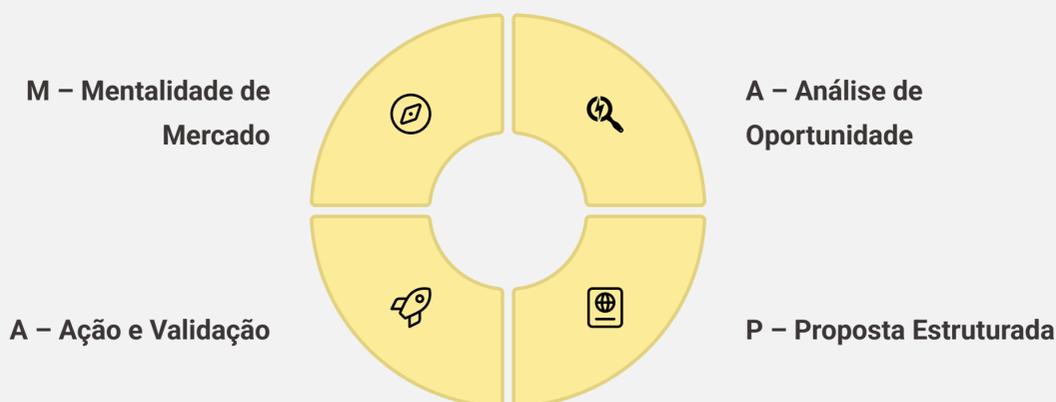
Modelo

Um modelo de entrega simples e escalável

O PPM é o **núcleo da sua operação digital**. Tudo o que vem depois — anúncios, tráfego, automação, branding — depende disso estar bem resolvido.

Como navegar pelo conteúdo

Este hyper book foi estruturado com base no método **M.A.P.A.**™, que organiza o processo de criação de um produto em 4 grandes blocos:



Cada capítulo corresponde a um desses blocos, com conteúdos teóricos e práticos, exemplos, ferramentas e tarefas para aplicação imediata.

 Você pode seguir do início ao fim (recomendado) ou navegar direto para a etapa em que está travado — **este é um hyper book, não é um romance**.

O método M.A.P.A.™ explicado

O M.A.P.A.™ é uma sigla simples para um processo poderoso.

Ele surgiu da necessidade de tirar ideias boas do papel **sem depender de grandes lançamentos, audiência ou orçamento alto**.

A ideia é construir um produto chamativo e com alto potencial de escala a partir de 4 fundamentos:

1. **Mentalidade de Mercado:** Entender para onde o dinheiro está indo.
2. **Análise de Oportunidade:** Encontrar produtos validados e modeláveis.
3. **Proposta Estruturada:** Traduzir uma dor em uma oferta vendável.
4. **Ação e Validação:** Testar rápido. Corrigir rápido. Vender mais rápido ainda.

Com o M.A.P.A.™ você não apenas cria um produto.

Você **cria uma operação digital enxuta, escalável e validada desde o início**.

CAPÍTULO 1:

ANTES DA IDEIA, VEM O CENÁRIO

Desenvolvendo a Mentalidade de Mercado

🌟 O erro de quem começa do jeito errado

A maioria das pessoas começa com uma ideia.

E a maioria das ideias... não vende!

Por quê? Porque foram criadas a partir da cabeça do criador — e não do que o mercado está pedindo.

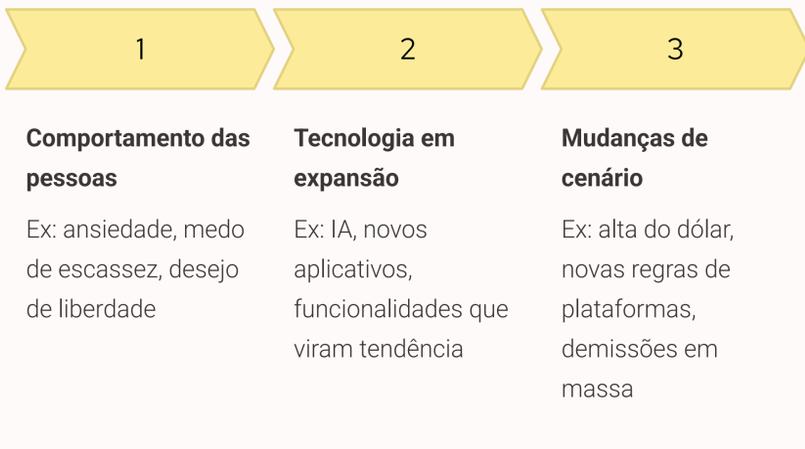
- Criar com base em intuição é o jeito mais caro de aprender.
- Criar com base em contexto é o jeito mais rápido de vender.

🌐 Onde o dinheiro está fluindo agora

Você não precisa prever o futuro. Precisa aprender a **ler o presente, estar no hype**.

O dinheiro no mercado digital flui como ondas.

E essas ondas são formadas por 3 grandes fatores:



Quem lê o mercado com atenção, percebe essas ondas.

E dentro delas, encontra micro oportunidades esperando para serem transformadas em produtos.

🔗 As 3 forças que moldam a demanda

Todo produto que vende bem é uma resposta direta a uma combinação de 3 elementos:

1. Dor sentida

É o incômodo real, a frustração cotidiana, o problema que a pessoa já percebe.

Ex: "Quero ganhar dinheiro online, mas me sinto perdido."

2. Desejo aspiracional

É onde a pessoa quer chegar.

Ex: "Quero ter liberdade geográfica, financeira e mental."

3. Gatilho externo

É algo novo que muda o jogo.

Ex: "Apareceu uma ferramenta que permite criar um produto sem aparecer."

Quando você acerta os três — dor, desejo e gatilho — você cria uma **demanda latente pronta para comprar**.

🎯 Nicho não é tudo. Microproblema é.

Muita gente trava aqui:

"Em qual nicho devo atuar?"

Mas essa não é a melhor pergunta. A pergunta real é:

"Qual microproblema específico eu posso resolver dentro de um nicho que já movimentava dinheiro?"

Exemplo:

- Nicho: finanças pessoais
- Microproblema: "pessoas que ganham em real, mas querem vender em dólar"

Exemplo:

- Nicho: produtividade
- Microproblema: "pessoas que têm boas ideias, mas nunca tiram do papel"

Quando você foca em **microproblemas urgentes e específicos**, a conversão se torna natural. Você para de competir com gigantes e começa a vender como especialista.

🧭 A direção certa antes de qualquer produto

Antes de pensar no formato, no preço ou no nome do produto...

Pare e olhe para fora.

- O que está bombando no seu feed?
- O que as pessoas estão perguntando em grupos e fóruns?
- O que está nos trending topics, nos lançamentos, nos cortes de podcast?

A resposta está lá.

🔧 FERRAMENTA DO CAPÍTULO

Mapa de Oportunidades Emergentes

Use esse exercício para mapear ideias com base em dados reais, e não em achismo.

Categoria	Exemplo de Microproblema
Alta do dólar	Brasileiros que querem vender para fora sem saber por onde começar
IA generativa	Pessoas que querem usar IA mas não sabem por onde aplicar
Ansiedade social	Pessoas que querem empreender mas têm medo de se expor
Produtividade	Criadores que travam por perfeccionismo
Nova ferramenta	Ferramenta nova surge, mas falta tutorial estratégico para usar

⚠️ Dica: toda semana, revise 3 notícias + 3 tendências + 3 dúvidas da sua audiência. Esse é o radar que forma produtos PPM.

✅ Clique no botão abaixo e faça o download do seu modelo de Mapa de Oportunidades Emergentes

Baixar o meu modelo de Mapa

🔍 CAPÍTULO 2:

Modelagem Inteligente

Criando sem inventar

🧠 Copiar ou modelar?

Existe uma diferença brutal entre copiar e modelar.

Copiar é repetir algo sem entender o porquê.

Modelar é estudar o que funciona, entender o que faz aquilo funcionar e recriar com propósito.

O mercado premia quem cria valor.

Mas valor não precisa vir de ideias inéditas — ele pode vir da **execução mais estratégica de algo que já deu certo**.

📚 Copycats: o que os produtos milionários têm em comum

Existe uma lógica que move os gigantes do mercado:

"Se algo já foi validado com milhões em vendas...

Por que eu começaria do zero?"

Essa lógica é explicada no livro Copycats – Better Than the Original.

Empresas que modelam ideias validadas economizam:

- **Tempo com desenvolvimento**
- **Dinheiro com marketing**
- **Erros com tentativas cegas**

Elas estudam, otimizam, lançam — e lucram.

💡 O Produto Espelho

Um Produto Espelho é aquele que você encontra no mercado e reconhece como:

- ✓ **Validado comercialmente**
- ✓ **Bem posicionado**
- ✓ **Com uma proposta clara e replicável**

Você não vai copiar esse produto.

Você vai usar sua estrutura como base, mantendo:

- **O problema que ele resolve**
- **O formato de entrega**
- **A promessa central**

E então, vai aplicar o seu diferencial: linguagem, ângulo, persona, canal, bônus, precificação.

📊 Os 20 Elementos-Chave dos Produtos Digitais que Mais Faturaram

Ao estudar os produtos digitais que ultrapassaram a marca de 7 dígitos em faturamento, identificamos **20 elementos que se repetem com frequência impressionante**.

Esses elementos não surgiram por acaso — eles são o reflexo de escolhas estratégicas que aumentam as chances de um produto vender **mais rápido, com mais consistência e com menos risco**.

Use essa lista como referência na hora de modelar o seu próprio PPM.

- 1 Promessa clara e específica**
Evite ser genérico. Produtos que vendem prometem uma transformação objetiva e desejada.
- 2 Preço acessível (low ticket)**
Valores entre R\$ 7 e R\$ 97 reduzem a barreira de entrada e aumentam o volume de vendas.
- 3 Entrega rápida (consumo em menos de 7 dias)**
Produtos com consumo ágil têm maior taxa de satisfação e menor abandono.
- 4 Foco em uma microtransformação**
Os campeões não tentam resolver tudo. Eles entregam uma vitória clara e pontual.
- 5 Título com linguagem direta e chamativa**
O nome do produto já deve vender a ideia. Nada de nomes confusos ou técnicos demais.
- 6 Público bem definido e com dor latente**
Falam com quem sente o problema todos os dias — e quer resolvê-lo agora.
- 7 Validação do produto com provas sociais**
Depoimentos, prints de resultado ou comentários: social proof importa.
- 8 Produto posicionado como solução prática, não como curso**
As pessoas não querem aprender — elas querem resolver. Produtos vencedores entendem isso.
- 9 Copy simples, focada em resultado e não em método**
Menos teoria, mais resultado. Copy que mostra o que a pessoa vai conquistar, não como.
- 10 Modelo de entrega enxuto**
PDFs, planilhas, checklists, micro-aulas — sem enrolação, sem complicação.
- 11 Apelo emocional forte + benefício prático claro**
Conectam com o desejo e entregam uma razão prática para comprar.
- 12 Distribuição simples**
Nada de plataformas complicadas. Link direto por e-mail, WhatsApp ou ambiente simples.
- 13 Abertura com alto impacto**
Começam com punch: promessa, dor ou ganho. Pega a atenção nos primeiros segundos.
- 14 Naming com apelo visual ou de resultado**
Exemplos: Fórmula da Barriga, Validador Express, Receita Secreta. O nome já entrega valor.
- 15 Produto que resolve um problema imediato e real**
Quanto mais concreto o problema, maior a urgência da compra.
- 16 Upsell complementar logo após a compra**
Aumentam o ticket médio com algo útil e relacionado — não algo aleatório.
- 17 Bônus que amplificam o valor percebido**
Bônus úteis, mas sem atrapalhar o consumo do produto principal.
- 18 Storytelling breve para gerar identificação**
História rápida, direta e autêntica. O cliente precisa se enxergar nela.
- 19 Sistema de vendas direto**
Sem lançamentos longos. Página, tráfego, checkout. Simples e eficaz.
- 20 Ciclo de compra rápido**
Da descoberta à entrega em poucos minutos. Isso aumenta a satisfação e a conversão.

🔪 Como analisar um Produto Espelho na prática

Agora que você conhece os 20 elementos mais comuns entre os produtos campeões de vendas, use esse checklist para avaliar se um produto que você encontrou pode ser modelado com segurança:

- ✓ **Título e Promessa:**
É clara? Desejável? Provoca ação?
- ✓ **Formato de entrega:**
Curso? Planilha? Mini-guia? Desafio?
- ✓ **Preço e posicionamento:**
É low ticket? É premium disfarçado?
- ✓ **Diferencial percebido:**
Por que esse produto se destaca na multidão?
- ✓ **Depoimentos e validações:**
Ele já gerou resultado para alguém?

Não basta achar um produto que vende.

Você precisa entender por que ele vende.

🧠 O que não modelar (armadilhas)

Nem todo produto que parece bom, é modelável.

Evite modelar produtos:

- Muito dependentes de autoridade pessoal
- Que exigem entrega ao vivo constante
- Que estão amarrados a uma plataforma prestes a cair (ex: modinhas de app)

Modelagem inteligente = estrutura replicável + entrega simples + diferencial estratégico.

🔧 FERRAMENTA DO CAPÍTULO

Check "Espelho de Produto Milionário"

Use este quadro para fazer o raio-x de um produto que você deseja modelar:

Elemento	Exemplo observado	Análise estratégica
Promessa central	"Venda em dólar mesmo morando no Brasil"	Clara, direta, alta conversão
Formato de entrega	Mini curso + planilhas	Entregável rápido e com valor
Dor resolvida	Falta de acesso ao mercado internacional	Urgente, desejável, latente
Canal de venda	Instagram + tráfego pago	Estratégia de captação simples e escalável
Oportunidade de melhoria	Adicionar bônus com lista de plataformas	Cria valor extra e diferenciação rápida

⚠️ Dica: Quando o check estiver completo, você terá o esqueleto do seu produto PPM.

🎯 **Clique no botão abaixo e faça o download da sua planilha de Análise de Espelho de Produtos.**

[Baixar a minha Planilha de Análise](#)

🧩 CAPÍTULO 3:

Proposta Estruturada

Tornando a ideia vendável

🎯 Ideia sem proposta = produto invisível

Você pode ter uma ótima ideia.

Pode ter escolhido um microproblema certo.

Pode até ter modelado um produto com alta conversão.

Mas se você não souber transformar isso em uma proposta clara e vendável, o mercado não vai reagir.

A proposta é a ponte entre a dor do cliente e a sua solução.

Se essa ponte for fraca, ninguém atravessa.

🧠 Traduzindo microproblemas em soluções vendáveis

Vamos lembrar:

- Microproblema: "Pessoas que não conseguem transformar conhecimento em produto"
- Solução vendável: "Guia prático para estruturar e validar seu primeiro produto digital em 3 dias"

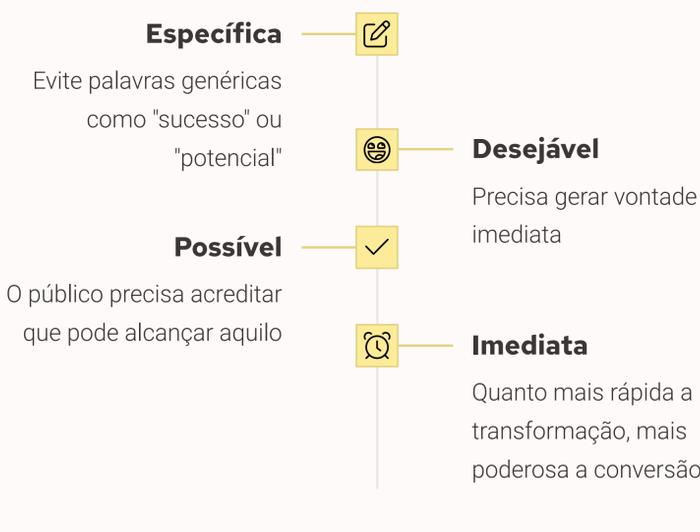
A diferença está em como você posiciona a transformação.

Produto bom é aquele que:

- Apresenta uma solução simples
- Para um problema urgente
- De forma que a pessoa veja e diga: "Isso é pra mim."

💬 A promessa que vende

A promessa do seu produto precisa ser:



💡 Exemplos fortes:

- "Crie um produto vendável em 72h sem aparecer"
- "Ganhe em dólar com produtos que já existem"
- "Venda um low ticket por dia e cubra seu aluguel em uma semana"

📦 Tipos de entrega para Low Ticket

Agora que temos uma promessa clara, vamos falar da entrega.

Low ticket não é sinônimo de produto fraco.

É sinônimo de **solução enxuta, rápida e com alto valor percebido.**

Formatos ideais:

- Mini guias (PDF, Notion, Google Docs)
- Planilhas interativas
- Aulas gravadas de 20 a 40 minutos
- Templates ou modelos prontos
- Packs de ideias, estratégias ou copy
- Micro desafios (5 dias, 3 passos, etc.)

Entregue rápido. Entregue o que a pessoa quer. E não o que você acha que ela precisa.

🎯 A Estrutura da Oferta Irresistível

Use a estrutura dos 3 Blocos da Oferta Hypes:

1. O que é Uma entrega rápida, prática e com um objetivo claro. Ex: "Um playbook completo com o passo a passo para criar um produto vendável."	2. O que resolve Deixe evidente o microproblema atacado. Ex: "Você vai sair do zero, sem depender de lançamentos, com um produto low ticket pronto para escalar."	3. Por que agora Urgência + relevância + oportunidade atual. Ex: "Com o aumento do dólar e a explosão dos produtos low ticket, esse é o melhor momento para começar."
--	---	---

🔧 FERRAMENTA DO CAPÍTULO

Template de Oferta PPM

Use este template para construir sua oferta:

[NOME DO PRODUTO]

💡 Subtítulo com promessa clara

📦 O que você vai receber:

Item 1

Item 2

Item 3

🎯 Pra quem é:

Pessoas que... ❌

Pra quem não é:

Pessoas que...

🔑 Você vai conseguir:

- ✅ Benefício 1
- ✅ Benefício 2
- ✅ Benefício 3

💰 Valor real: R\$ XX

🎁 Valor de hoje: R\$ XX

👉 [CTA ou próxima etapa]

⚠️ Com esse template em mãos, sua oferta deixa de ser apenas "um conteúdo" e passa a ser uma proposta de valor vendável.

✅ **Clique no botão abaixo e faça o download do seu Template de Oferta PPM.**

Baixar o meu Template

CAPÍTULO 4:

Validação com Baixo Risco

Testar rápido, aprender mais rápido ainda

Ideia validada é ideia que vende

Você só sabe se um produto é bom quando alguém paga por ele.

Curtidas, elogios ou promessas de compra não pagam boletos.

Por isso, antes de investir tempo e energia em escalar...

Teste. Valide.

Confirme com o mercado que sua oferta tem aderência.

Como validar com menos de R\$50 de tráfego

Você não precisa de uma mega estrutura para começar a vender.

O que você precisa é de:



Exemplo de validação em 3 passos:

1. Criar um anúncio com promessa direta
2. Enviar para uma página com estrutura básica (produto, benefício, botão de compra)
3. Rodar R\$48 em tráfego (Meta Ads ou influenciadores menores)

Como testar o produto na prática

1. **Orçamento:** R\$16 /dia
2. **Período:** 3 dias
3. **Público:** Aberto
4. **Meta Ads:** Modelo 1-1-3 (1 campanha > 1 conjunto > 3 bons anúncios)
5. **Variações de anúncios:** 3 ângulos diferentes de abordagem para teste
 - Ex 1: "Aprenda a fazer velas decoradas por R\$17" (sendo direto)
 - Ex 2: "Como fazer uma vela decorada" (ensinando)
 - Ex 3: "Quer aprender a ganhar uma renda extra de R\$500" (abrindo oportunidade)



O que observar no teste

Fique atento a 3 métricas:

Métrica	O que mostra	Como agir se estiver ruim
CTR (%)	Se sua promessa chama atenção	Mude a copy ou criativo do anúncio
CPL (R\$)	Se o interesse está qualificado	Ajuste promessa ou segmentação
Checkout	Se a oferta converte após o clique	Reescreva os blocos da oferta ou adicione bônus

 Não gaste mais para descobrir o que um bom diagnóstico já revela.

Página Mínima Viável

Sua página precisa conter 3 coisas essenciais:

1. **Promessa clara no topo**
2. **Benefícios reais e aplicáveis**
3. **Botão de compra + garantia simples**

Evite longas páginas, mil provas sociais ou designs mirabolantes.

Na fase de validação, o simples converte.

 Você não precisa começar com uma estrutura complexa. Muitas vezes, **formatos mais simples convertem até melhor do que páginas de vendas tradicionais.**

Considere utilizar uma página de quiz ou fluxos automatizados via WhatsApp para gerar leads e direcionar o público com mais engajamento.

 Se preferir começar de forma ainda mais direta, **utilize o modelo x1:** leve o público para uma conversa individual com você no WhatsApp. Além de facilitar as primeiras vendas, esse contato próximo pode gerar insights valiosos sobre o seu público e produto.

Mini funil express

Você pode testar sua ideia com:

- 1 anúncio direto
- 1 área de conversão simples
- 1 checkout ativo

Se tiver audiência, use:

-  Stories com enquete + link
-  Post com CTA para link na bio
-  Direct com script curto e objetivo

Se não tiver audiência, use:

-  R\$48 de tráfego pago (Meta Ads – conversão ou cliques)

O ciclo da validação inteligente

"Errei" ≠ "Fracassei"

"Errei" = "Aprendi mais rápido do que a maioria"

Cada teste é uma aula.

Você vai ajustar e lançar melhor a próxima versão.

FERRAMENTA DO CAPÍTULO

Roteiro de Teste Rápido + Validador Express

Você terá acesso a uma planilha prática onde poderá:

- Inserir promessa, criativo, copy e métricas
- Registrar feedbacks e ajustar proposta
- Medir resultado de cada tentativa com clareza

 Incluído como bônus:

 Guia do Validador Express – guia completo para testar qualquer produto em até 72h

 Com este capítulo, você finaliza a criação do seu PPM com base real no mercado. No próximo, vamos revisar tudo e preparar você para escalar.

 **Clique nos botões abaixo e faça o download do roteiro de teste rápido e o Guia do Validador Express.**

Baixar a meu roteiro + guia do validador express

CAPÍTULO 5:

PPM Pronto pra Rodar

Seu produto está pronto? Então é hora de jogar pra valer.

Validação feita. E agora?

Você já tem:

- ✓ Uma ideia validada
- ✓ Um microproblema com aderência real
- ✓ Uma oferta que gera cliques e vendas
- ✓ Um produto de entrega simples e direta

Agora chegou a hora de transformar isso em um ativo digital escalável.

Checklist Final: Seu Produto com Potencial Milionário

Use este checklist como última revisão:

Item	Check
O produto resolve um microproblema claro?	✓ / ✗
A promessa é específica, desejável e possível?	✓ / ✗
A entrega é leve, prática e valiosa?	✓ / ✗
Já houve cliques ou vendas com tráfego mínimo?	✓ / ✗
Você conseguiria explicar esse produto em 15s?	✓ / ✗

Se você marcou ✓ em tudo, parabéns — você tem um PPM.

Se não, volte um capítulo, ajuste e teste novamente. Isso também faz parte do processo.

Clique no botão abaixo e faça o download do seu Checklist de Acompanhamento.

Baixar o meu Checklist de Acompanhamento

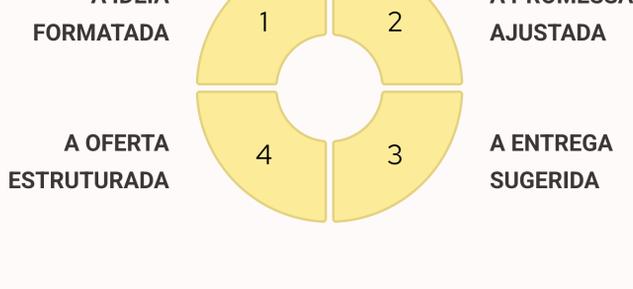
Escalando com inteligência

Conheça o PPM Generator™

Agora que você já criou seu primeiro produto manualmente, imagine poder:

- Repetir esse processo
- Criar novos produtos em minutos
- Fazer isso com apoio de Inteligência Artificial, guiada pelo mesmo framework que você acabou de aplicar

O PPM Generator™ é uma ferramenta interativa que te guia por perguntas estratégicas e gera automaticamente:



Tudo isso com base no seu input — como se você estivesse conversando com um estrategista da Hypes.

Se você quer escalar com leveza e velocidade, o PPM Generator™ é seu próximo passo lógico. Para conhecer o PPM Generator™ basta clicar no botão abaixo:

>> SIM! QUERO CONHECER O PPM GENERATOR <<

Multiplicando o Faturamento com Order Bumps, Upsells e Downsells

Criar um produto digital vendável é o primeiro passo.

Mas se você quer faturar mais com menos esforço, precisa entender e aplicar uma estrutura que vai além da oferta principal.

É aqui que entram os três elementos-chave da arquitetura de escala no digital:

1. Order Bump

Um pequeno upgrade que aparece no momento da compra.

É simples, rápido e decisivo.

Você oferece algo complementar à oferta principal — algo que faça sentido imediato e que custe pouco, mas que resolva uma dor extra do seu público.

- Exemplo: Se o seu produto principal ensina a criar um produto digital, o bump pode ser um guia com 50 ideias validadas ou os bastidores de produtos que já faturaram milhões.

Dica de ouro: mantenha o preço do bump entre R\$9 e R\$27 e foque em algo que a pessoa consiga usar imediatamente. Usando até 3 produtos acoplados ao produto principal você terá um acréscimo considerável em seu ticket médio.

2. Upsell

Aqui você apresenta uma nova oferta logo após a primeira compra, com um valor maior e uma entrega mais robusta.

É o seu momento de aumentar o ticket médio oferecendo mais profundidade, mais velocidade ou mais praticidade.

- Exemplo: Uma aplicação com inteligência artificial que ajuda o comprador a criar o próprio produto com base nas respostas que ele fornece (como o PPM Generator da Hypes).

Dica: O upsell deve parecer uma evolução lógica da oferta inicial, e não algo desconectado.

3. Downsell

Se o cliente recusa o upsell, você oferece uma versão reduzida ou com acesso limitado por um preço menor.

- Exemplo: Ao invés de oferecer acesso vitalício à ferramenta, oferece 6 meses de uso com um valor mais acessível.

Por que isso é essencial para low ticket?

Porque o lucro real está no ticket médio, não no valor da primeira oferta.

Você pode vender um produto de R\$27... mas ao adicionar um bump de R\$17 e um upsell de R\$97, seu faturamento por cliente explode sem aumentar seu custo de aquisição.

Essa é a diferença entre um produto que só paga tráfego... ..e um produto que escala com lucro e previsibilidade.

O que vem depois do seu primeiro PPM?

Criar um PPM é só o começo.

A partir daqui, você pode:

- Criar outros produtos e montar uma esteira lucrativa
- Vender em dólar com produtos traduzidos e localizados
- Conectar seus produtos e criar uma comunidade
- Trabalhar com afiliados, tráfego pago ou influencers
- Usar o ecossistema Hypes para escalar com inteligência

BÔNUS FINAL

Blueprint Modelado de Produto Real

Você tem acesso a um exemplo completo de produto low ticket que já gerou múltiplos 6 dígitos, com:

- Estrutura
- Promessa
- Dor resolvida
- Entregável
- Copy da oferta

 Use isso como modelo, inspiração e validação.

 **Clique no botão abaixo e faça o download do seu Blueprint.**

Baixar o meu Blueprint

Encerramento

Você não precisa de uma grande ideia.

Você precisa de um bom método.

O que você tem em mãos é mais que um e-book. É uma nova forma de pensar, criar e vender.

Se seguir esse caminho com consistência, o faturamento é consequência.

"A modelagem pode ser uma estratégia tão eficaz quanto a inovação."

Modeladores inteligentes conseguem gerar lucros significativos ao economizar em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e reduzir investimentos em marketing, além de evitar erros observando as experiências de outros. Não é copiar, é encurtar caminho com inteligência.

A Hypes. segue o seu objetivo de te ajudar a transformar tendências em negócios lucrativos.

Nos vemos no outro lado.

Conheça o hemisfério Hypes.