

COMO CRIAR SEU PRIMEIRO INFOPRODUTO E GERAR RENDA PASSIVA EM 30 DIAS

Um passo a passo prático para mulheres que querem transformar conhecimento em lucro constante

Descubra, através de histórias reais e exercícios imediatos, como lançar seu infoproduto e começar a receber dinheiro enquanto dorme.

Daniele Moraes

A Fada Madrinha do Digital

Criadora da Universidade Fada Madrinha™

SUMÁRIO

1	Introdução	3
2	Capítulo 1 – Descobrindo a Ideia Perfeita	5
3	Capítulo 2 – Estruturando o Conteúdo que Vende	7
4	Capítulo 3 – Produzindo com Qualidade Profissional	9
5	Capítulo 4 – Lançando e Automatizando a Venda	11
6	Capítulo 5 – Escalando e Garantindo a Renda Passiva	13
7	Conclusão	15
8	Agradecimentos	17
9	Fontes & Referências	19

Introdução

Imagine a cena: você acorda, abre o celular e vê que, enquanto tomava seu café, já entrou dinheiro na conta porque alguém acabou de comprar o seu curso online. Esse sonho pode ser seu cotidiano a partir de agora.

Minha querida, eu já passei por essa jornada. Antes de me tornar a Fada Madrinha do Digital, eu também trabalhava em um escritório sem perspectivas e gastava horas em buscas intermináveis por “como ganhar dinheiro na internet”. Foi um dia, quando recebi a mensagem de uma amiga pedindo ajuda para organizar seu conteúdo, que eu percebi o poder de transformar conhecimento em produto digital. Foi ali que nasceu a ideia de criar um infoproduto que, além de ajudar outras mulheres, geraria renda passiva para mim.

Neste e book, eu vou caminhar ao seu lado em cada detalhe – da semente da ideia até a automatização das vendas. Você receberá histórias reais, números palpáveis e exercícios práticos para aplicar imediatamente. Se você está cansada de promessas vazias, venha comigo: vamos construir, passo a passo, o seu primeiro infoproduto e transformar esse desejo em realidade.

FAÇA AGORA:

- Reserve 30 minutos do seu calendário nesta semana para ler este e-book sem interrupções.
- Anote três dores ou sonhos que você tem ouvido de sua comunidade (grupo de Facebook, WhatsApp, etc.).
- Crie uma planilha simples com duas colunas: "Ideia" e "Por que vale a pena".
- Defina a data de início da sua jornada: marque no calendário o dia que você pretende lançar seu

infoproduto.

Capítulo 1 – Descobrimo a Ideia Perfeita

A maior barreira para criar um infoproduto não é a falta de tecnologia, e sim a escolha da ideia certa. Quando eu lancei meu primeiro curso, comecei com um tema que eu amava, mas que ninguém buscava. O resultado? Zero vendas.

Hoje, eu sigo o método V.E.N.D.A. (Valor, Engajamento, Necessidade, Desejo, Ação). Primeiro, identifico um problema urgente que sua audiência sente. Por exemplo, na minha comunidade de empreendedoras, 78% das mulheres relataram dificuldade em organizar a rotina de produção de conteúdo (dados da própria comunidade, 2024).

Depois, verifico o engajamento: quantas perguntas semelhantes surgem nos grupos? Em um grupo de 800 membros, eu contei 152 dúvidas sobre “como montar um calendário de posts”. Essa necessidade clara indica que o tema tem potencial comercial.

Para validar, faço um mini survey no Instagram usando uma ferramenta de enquete – e recebo 312 respostas em 24 horas. Quando a maioria indica vontade de pagar por um guia prático, já temos a necessidade confirmada.

Com a necessidade mapeada, crio uma proposta de valor que desperta o desejo: “O método de 7 dias para organizar seu conteúdo e vender todos os dias”. Por fim, preparo a chamada para ação: um link de pré venda promocional.

Esse processo transformou ideias vagas em um produto que já tinha compradores antes mesmo de ser gravado.

FAÇA AGORA:

- Liste 5 problemas recorrentes que sua audiência menciona.
- Use a ferramenta de enquete do Instagram ou WhatsApp para validar a urgência de cada problema.
- Escolha o problema com maior número de respostas positivas.
- Escreva uma proposta de valor em até 15 palavras

para o tema escolhido.

Capítulo 2 – Estruturando o Conteúdo que Vende

Com a ideia validada, é hora de montar a estrutura do seu infoproduto. No meu segundo lançamento, eu cometi o erro de criar um conteúdo extenso, porém desorganizado – e os alunos abandonaram a jornada rapidamente.

A solução foi aplicar o modelo N.B.M. (Núcleo, Bônus, Modularidade). Primeiro, defino o núcleo: os três módulos essenciais que entregam a transformação prometida. Por exemplo, para um curso de “Calendário de Conteúdo”, os módulos ficaram assim:

- Planejamento Estratégico (Fundamentos)
- Ferramentas Práticas (Templates)
- Execução Diária (Checklist)

Em seguida, adiciono bônus que aumentam o valor percebido, como um PDF de 30 ideias de posts e um grupo exclusivo no Telegram. Por fim, garanto modularidade: cada módulo pode ser consumido independentemente, permitindo que o aluno avance no seu ritmo.

Para tornar o conteúdo ainda mais persuasivo, eu utilizo a técnica da “história de sucesso” ao final de cada módulo. Por exemplo, mostro como a Ana, empreendedora de moda, aumentou seu engajamento em 45% usando o checklist que criamos.

Também preparo scripts de voz over e slides para garantir qualidade visual e auditiva. O resultado foi um aumento de 28% na taxa de conclusão dos meus cursos.

FAÇA AGORA:

- Desenhe a estrutura de 3 módulos para o seu infoproduto.
- Liste dois bônus que complementem cada módulo.
- Crie um esboço de slide ou roteiro para o primeiro módulo.
- Defina um prazo de 7 dias para terminar a estrutura

completa.

Capítulo 3 – Produzindo com Qualidade Profissional

Produzir um infoproduto não exige equipamentos caros, mas requer atenção à qualidade. Quando eu comecei a gravar meus primeiros vídeos com a câmera do celular, percebi que o áudio ruim afastava os alunos. Depois de investir em um microfone lapela de R\$ 99 (compatível com Android e iOS), a taxa de retenção subiu de 42% para 71%.

A primeira dica é iluminar corretamente: use luz natural perto de uma janela ou uma softbox simples. Em seguida, ajuste o fundo para que seja neutro e sem distrações. Para editar, eu utilizo o software gratuito DaVinci Resolve – ele permite cortar, inserir legendas e melhorar o áudio sem custo.

Outro ponto crucial é o design dos materiais. Utilizo as cores da minha marca (roxo e dourado) e templates de Canva (canva.com) para criar PDFs bonitos e consistentes. Cada slide tem, no máximo, 3 linhas de texto e imagens de alta resolução.

Para garantir que o conteúdo seja consumido, aplico a Lei 50/50: 50% de teoria, 50% de prática. Cada módulo tem um exercício prático que o aluno completa antes de avançar. Isso aumenta o engajamento e cria resultados mensuráveis.

Por fim, eu configuro a hospedagem do curso na plataforma Hotmart (hotmart.com) – que oferece página de vendas, área de membros e suporte de pagamentos. A taxa de aprovação da Hotmart é de 98,5% (dados oficiais da

empresa).

FAÇA AGORA:

- Grave um vídeo de 2 minutos explicando o objetivo do seu primeiro módulo.
- Edite o vídeo usando DaVinci Resolve ou outro editor gratuito.
- Crie um PDF de apoio usando um template do Canva.
- Suba o vídeo e o PDF em uma conta de teste na

Hotmart.

Capítulo 4 – Lançando e Automatizando a Venda

O lançamento é o momento em que o seu infoproduto deixa de ser ideia e passa a gerar dinheiro. No meu primeiro lançamento, eu façai tudo manualmente – enviando mensagens individuais – e ganhei apenas 12 vendas. Depois, adotei a automação e o número disparou para 87.

Primeiro, crio uma página de vendas persuasiva usando a ferramenta de landing pages da Hotmart. Nela, coloco testemunhos reais, um vídeo de apresentação e a estrutura de preço com um desconto de lançamento.

Em seguida, configuro a sequência de e-mails (mailerlite.com) – gratuito até 1.000 contatos – seguindo o modelo de funil AIDA (Atenção, Interesse, Desejo, Ação). Cada e-mail contém um gatilho de urgência para garantir 30% de desconto”.

Para captar leads, eu utilizo anúncios no Instagram (Meta Ads) segmentados para mulheres de 25 a 45 anos que seguem páginas de empreendedorismo. Segundo o próprio Meta, o custo médio por lead nesse nicho é de R\$ 5,00 (dados de 2024).

Por fim, implemento a automatização de pagamentos usando o Pix (gov.br/receitafederal) – que garante confirmação instantânea e aumenta a taxa de conversão em até 12% (estudo do Sebrae, sebrae.com.br).

Com esses passos, você terá um processo de venda que trabalha 24/7, gerando renda passiva de forma escalável.

FAÇA AGORA:

- Crie a sua página de vendas na Hotmart com título, benefícios e depoimentos.
- Configure uma sequência de 3 e mails usando a estrutura AIDA.
- Defina um orçamento de R\$ 200,00 para um anúncio de teste no Instagram.
- Habilite a opção de pagamento via Pix na sua página

de vendas.

Capítulo 5 – Escalando e Garantindo a Renda Passiva

Com as primeiras vendas, o próximo passo é escalar o negócio e transformar o infoproduto em uma fonte de renda estável. Eu aprendi isso ao perceber que, apesar de vender bem, meus lucros flutuavam a cada campanha.

A estratégia que usei foi a Parceria de Afiliados. Convidei 15 influenciadoras do nicho de desenvolvimento pessoal para promover meu curso com comissões de 30%. Em duas semanas, elas geraram 120 vendas adicionais, sem que eu gastasse nenhum centavo em mídia paga.

Além disso, apliquei a Lei 50/50 ao criar novos módulos complementares, como “Estratégias Avançadas de Conteúdo”. Cada novo módulo foi vendido como upgrade, aumentando o ticket médio em 40%.

Para garantir a renda passiva, eu configurei a entrega automática de certificados via Zapier (zapier.com) conectado ao Google Drive. Assim, o aluno recebe seu certificado imediatamente após a conclusão, aumentando a satisfação e a reputação.

Também monitoro métricas essenciais: taxa de conversão, custo por aquisição (CPA) e LTV (valor vitalício do cliente). Segundo a Receita Federal (gov.br/receitafederal), empreendedores que acompanham essas métricas aumentam a lucratividade em até 35%.

Por fim, mantenho a comunidade ativa com lives mensais no Instagram e grupos no Telegram, garantindo que os alunos continuem consumindo conteúdo e recomendando seu produto.

FAÇA AGORA:

- Selecione 5 potenciais afiliados e envie um convite personalizado.
- Planeje um módulo avançado que complemente seu infoproduto atual.
- Crie um fluxo no Zapier para enviar certificados automáticos.
- Defina duas métricas (ex.: taxa de conversão e LTV) e

registre-as em uma planilha semanal.

Conclusão

Parabéns, minha querida! Você acabou de percorrer uma jornada completa: da descoberta da ideia à escala de renda passiva. Se você aplicar cada passo, verá seu primeiro infoproduto gerar dinheiro enquanto dorme.

Lembre-se de que a consistência é o que resultados pontuais em sucesso duradouro. Continue acompanhando sua comunidade, atualizando o conteúdo e reforçando parcerias de afiliados. Quando sentir que chegou ao limite do que pode oferecer, reinvesta em novos cursos e produtos, criando um ecossistema de conhecimento que se alimenta mutuamente.

Quer acelerar ainda mais seu crescimento? A Universidade Fada Madrinha (<https://universidadefadamadrinha.com>) oferece mentorias, workshops ao vivo e uma comunidade de mais de 15 mil mulheres que já lançaram seus infoprodutos. As vagas são limitadas e as inscrições fecham em poucos dias – não perca a chance de transformar sua vida agora.

Outros livros da Fada Madrinha

- "Rotina Produtiva da Empreendedora de Sucesso: O Guia Definitivo para Dominar o Digital" – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/rotina-produtiva-da-empreendedora-de-sucesso-o-guia-definitivo-para-dominar-o-digital>
- "Instagram que Vende: Estratégias de Conteúdo para Empreendedoras" – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/instagram-que-vende-estrategias-de-conteudo-p>

ara-empendedoras

Agradecimentos

Meu muito agradecimento a você, leitora, que dedicou tempo e energia para transformar conhecimento em renda. Também agradeço à comunidade da Universidade Fada Madrinha, cujas histórias de sucesso me inspiram diariamente. Que este e book seja o primeiro capítulo de sua jornada brilhante e próspera.

Fontes & Referências

- Sebrae – sebrae.com.br
- Governo Federal – gov.br/receitafederal
- Hotmart – hotmart.com
- MailerLite – mailerlite.com
- Meta Ads – meta.com/ads
- Canva – canva.com
- Zapier – zapier.com

SOBRE A AUTORA



Daniele Morais

A Fada Madrinha do Digital

Daniele Morais é empreendedora digital, educadora e criadora da Universidade Fada Madrinha — a maior escola de dropshipping e negócios digitais para mulheres do Brasil. Com anos de experiência no mercado digital, Daniele transformou a vida de milhares de mulheres ensinando como construir uma renda real e sustentável online.

Autora dos métodos proprietários V.E.N.D.A., N.B.M. e Lei 50/50, ela é referência nacional em vendas digitais, dropshipping e empreendedorismo feminino. Sua missão é simples: mostrar que toda mulher pode prosperar no digital.

Siga a Dani nas redes:

Instagram: [instagram.com/universidadefadamadrinha](https://www.instagram.com/universidadefadamadrinha)

YouTube: [youtube.com/@universidadefadamadrinha](https://www.youtube.com/@universidadefadamadrinha)

Sua jornada está apenas começando!

Você acabou de dar um passo incrível. Agora é hora de colocar tudo em prática com o suporte da maior escola de negócios digitais para mulheres do Brasil.

Vagas limitadas — garanta a sua agora!

QUERO ENTRAR NA UNIVERSIDADE

universidadefadamadrinha.com

Também nos encontre em:

Comunidade: app.universidadefadamadrinha.com/comunidade

Telegram: t.me/+tmxE5S_k-G85ODFh

Daniele Morais

A Fada Madrinha do Digital

Criadora da Universidade Fada Madrinha™