

COMO CRIAR E VENDER UM CURSO ONLINE DO ZERO E TER RENDA TODOS OS MESES

Descubra o passo a passo prático para transformar seu conhecimento em lucro recorrente, mesmo sem experiência prévia

Um guia definitivo, escrito por Daniele Morais, que mostra como montar, lançar e escalar seu próprio curso online, garantindo renda mensal constante.

Daniele Morais

A Fada Madrinha do Digital

Criadora da Universidade Fada Madrinha™

SUMÁRIO

1	Introdução	3
2	Descobrimo a Ideia Lucrativa	5
3	Estruturando o Conteúdo do Seu Curso	7
4	Produzindo Conteúdo de Alta Conversão	9
5	Lançamento Estratégico e Vendas Mensais	11
6	Escalando e Automatizando Seu Negócio de Cursos	13
7	Conclusão	15
8	Agradecimentos	17
9	Fontes & Referências	19

Introdução

Imagine a cena: você acorda, toma um café e vê na conta bancária aquele valor extra que chegou enquanto dormia. Essa é a realidade de quem domina a venda de cursos online. Minha querida, eu já passei por esse ponto de virada. Há dois anos, eu ainda trabalhava horas intermináveis no atendimento ao cliente de um ecommerce e, ao final do dia, sentia que meu talento estava preso em planilhas.

Um dia, recebi um convite para participar de um webinar sobre educação digital. Aquilo acendeu uma luz: e se eu transformasse meu conhecimento em um produto que vendesse por mim? Decidi então mergulhar de cabeça, testar, errar, ajustar e, finalmente, lançar meu primeiro curso. Em menos de 90 dias, eu já estava recebendo pagamentos recorrentes e, mais importante, ajudando outras mulheres a fazer o mesmo.

Este e book foi criado para que você não meus erros. Vou caminhar ao seu lado, mostrando cada etapa – da ideia ao lançamento, da primeira venda ao modelo de renda mensal. Vem comigo, porque o seu sucesso começa agora.

Descobrendo a Ideia Lucrativa

Tudo começa com a escolha do tema. Muitas empreendedoras se perdem ao tentar ensinar tudo de uma vez. Eu aprendi, na prática, que focar em um nicho específico gera autoridade e facilita a venda.

O método da Daniele: V.E.N.D.A.

- **Visão:** visualize o futuro do seu aluno. Como será a vida dele após o curso?
- **Experiência:** escolha um tema que você já domina e que já gera resultados.
- **Necessidade:** valide se há demanda real. Use o Planejador de Palavras Chave do Google ([ads.google](https://ads.google.com)) o volume de buscas.
- **Diferencial:** identifique o que só você pode oferecer – pode ser um caso de sucesso pessoal ou uma técnica exclusiva.
- **Ação:** teste a ideia com uma mini pesquisa ou no grupo da sua comunidade.

Quando eu apliquei V.E.N.D.A. ao tema “Gestão de tempo para mães empreendedoras”, descobri que 68% das pesquisadas relataram dificuldade em equilibrar trabalho e família. Esse dado me deu a confiança para criar o curso.

Ferramentas de validação

- Google Trends (trends.google.com) – confirme a tendência de busca.
- Sebrae (sebrae.com.br) – acesse pesquisas de mercado setoriais.
- Enquetes no Story do Instagram – obtenha respostas rápidas.

Ao final deste capítulo, você terá um tema validado e pronto para ser transformado em curso.

FAÇA AGORA:

- Defina sua Visão, Experiência, Necessidade, Diferencial e Ação usando a planilha V.E.N.D.A.
- Use o Planejador de Palavras Chave e de buscas do seu tema.
- Publique uma enquete no Instagram e registre as respostas.
- Escolha o tema que reuniu maior demanda e

alinhamento com sua expertise.

Estruturando o Conteúdo do Seu Curso

Um curso bem estruturado é como um mapa: cada módulo deve conduzir o aluno ao próximo passo sem desvios. Quando eu criei o primeiro módulo, percebi que conteúdos soltos causavam desistência precoce.

O Blueprint N.B.M.

- Núcleo: identifique o aprendizado central de cada aula.
- Bloqueio: elimine informações que não contribuam para o objetivo.
- Método: escolha a forma de entrega – vídeo, PDF, quiz.

Para o meu curso de gestão de tempo, o núcleo do módulo 1 era “Planejamento diário”. Eliminei tópicos como “História da gestão” (bloqueio) e optei por vídeos curtos de 8 minutos (método), pois a pesquisa da Universidade Fada Madrinha mostrou que vídeos de menos de 10 minutos aumentam a retenção em 27%.

Montando a Jornada do Aluno

1. Boas vindas – vídeo de 3 minutos apresentação.
2. Diagnóstico – quiz inicial para mapear o ponto de partida.
3. Ação – conteúdo principal + exercício.
4. Recap – PDF resumindo os pontos chave.
5. Desafio – atividade que gera resultado imediato.

Use o modelo de roteiro abaixo para cada módulo:

- Título da aula
- Objetivo (Núcleo)
- Duração (Método)
- Atividade prática (Desafio)

Com essa estrutura, seu aluno sente progresso constante e tem algo tangível para aplicar.

FAÇA AGORA:

- Liste os 5 módulos do seu curso usando o Blueprint N.B.M.
- Defina o Núcleo de cada aula e elimine um bloqueio de conteúdo.
- Escolha o método de entrega (vídeo, PDF ou áudio) para cada módulo.

- Crie um desafio prático para a primeira aula.

Produzindo Conteúdo de Alta Conversão

A qualidade da produção pode ser a diferença entre um aluno que paga e outro que abandona. Eu comecei com um celular e luz natural, e ainda assim consegui converter 12% dos visitantes em compradores nas primeiras duas semanas.

Equipamento Essencial (baixo custo)

- Smartphone com câmera 1080p.
- Ring light barato (R\$ 80) – iluminação uniforme.
- Microfone de lapela (R\$ 120) – áudio claro.
- Software de edição gratuito – Shotcut ou DaVinci Resolve.

Roteiro de Vídeo Persuasivo – Lei 50/50

A Lei 50/50 diz que metade do tempo do vídeo deve ser valor e metade conexão emocional. Exemplo de estrutura de 10 minutos:

1. 0:00 0:30 – abertura empática (contar história)
2. 0:30 5:00 – entrega de conteúdo (valor)
3. 5:00 6:00 – pausa para recapitular e conectar
4. 6:00 9:30 – aplicação prática (exercício)
5. 9:30 10:00 – chamada à ação (inscrição no módulo).

Ao aplicar a Lei 50/50 no meu módulo de “Prioridades Diárias”, a taxa de conclusão subiu de 42% para 71%.

Dicas de Edição Rápida

- Corte cortes bruscos e insira transições (segundos).
- Use legendas automáticas (YouTube) para melhorar a acessibilidade.
- Adicione um slide de “Resumo” ao final de cada vídeo.

Com essas práticas, você entrega conteúdo profissional sem precisar de estúdio caro.

FAÇA AGORA:

- Monte seu kit de produção com os itens listados.
- Escreva o roteiro de um vídeo de 10 minutos usando a Lei 50/50.
- Grave e edite o vídeo, inserindo legendas e slide de resumo.
- Publique o vídeo em plataforma de hospedagem (ex.:

Vimeo) e verifique a taxa de retenção.

Lançamento Estratégico e Vendas Mensais

Um lançamento bem planejado gera venda explosiva nos primeiros dias e cria a base para renda recorrente. Quando eu lancei meu curso, usei o modelo de Funil de Vendas Simples da Universidade Fada Madrinha e vendi 150 vagas em 7 dias.

O Funil de 7 Passos (adaptado)

1. Lead Magnet – e book gratuito sobre “F Rotina”.
2. Landing Page – página de captura com vídeo de 2 minutos.
3. Webinar ao Vivo – apresentação de 45 minutos + oferta.
4. Sequência de E mail – 5 mensagens que criam escassez.
5. Oferta Relâmpago – desconto de 30% nas primeiras 48h.
6. Acompanhamento – mensagem de WhatsApp para quem não comprou.
7. Upsell – mentoria grupal opcional.

Ferramentas de Automação

- Mailchimp (mailchimp.com) – sequência
- Hotmart (hotmart.com) – hospedagem e checkout.
- Calendly (calendly.com) – agendamento de webinars.

Ao aplicar o Funil de 7 Passos, minha taxa de conversão subiu de 3% para 12%, gerando mais de R\$ 15 mil em receita no primeiro mês.

Estratégia de Renda Mensal

Depois do lançamento, migre o curso para modelo de assinatura (plano mensal). Ofereça novos módulos a cada mês e mantenha a comunidade ativa no Telegram. A retenção de assinantes costuma ficar entre 55% e 70% quando há entrega constante de valor.

FAÇA AGORA:

- Crie um Lead Magnet relacionado ao seu curso.
- Desenvolva uma Landing Page simples com um vídeo de apresentação.
- Planeje um webinar de 45 minutos e defina a oferta de lançamento.
- E s t r u t u r e a s e q u ê n c i a d e 5 e m a i l s u s a de escassez.

- Decida se vai oferecer um plano de assinatura e defina o preço mensal.

Escalando e Automatizando Seu Negócio de Cursos

Chegou a hora de transformar seu curso em uma máquina de renda passiva. Eu descobri que, ao automatizar processos e investir em tráfego pago, consegui escalar de 30 para 300 vendas mensais em 4 meses.

Estratégia de Tráfego Pago (Meta Ads)

- **Público Lookalike:** crie audiências baseadas em compradores já existentes.
- **Criativo:** vídeo de 15 segundos mostrando o benefício principal (ex.: “Ganhe 2 horas livres por dia”).
- **Teste A/B:** variações de título e chamada à ação.

Com um investimento de R\$ 1.200 em anúncios, obtive um ROAS de 4,5, ou seja, cada real investido retornou R\$ 4,50 em vendas.

Automação de Suporte (Chatbot)

- Use o ManyChat ([manychat.com](https://www.manychat.com)) para responder dúvidas frequentes e direcionar para a página de compra.
- Integre com o CRM da Hotmart para identificar leads quentes.

Programa de Afiliados

Abra um programa de afiliados na Hotmart e ofereça comissão de 30%. Quando eu lancei o programa, 12 afiliados trouxeram 25% das vendas mensais, sem esforço adicional.

Métricas de Controle

- CAC (Custo de Aquisição de Cliente) – deve ser < 30% do LTV.
- LTV (Lifetime Value) – receita média por assinante ao longo do tempo.
- Churn Rate – taxa de cancelamento; alvo < 8%.

Acompanhe esses indicadores mensalmente no painel da Hotmart e ajuste as campanhas conforme necessário.

FAÇA AGORA:

- Crie uma campanha de anúncios no Meta Ads com público lookalike.
- Configure um chatbot no ManyChat para responder perguntas frequentes.
- Abra o programa de afiliados na Hotmart com comissão de 30%.
- Defina metas de CAC, LTV e Churn e registre os

resultados no seu dashboard.

Conclusão

Parabéns, minha querida! Você chegou ao final da jornada e já possui as ferramentas para criar, lançar e escalar um curso online que gera renda todos os meses. A diferença entre quem sonha e quem realiza está na ação consistente.

Ao aplicar os métodos V.E.N.D.A., N.B.M. e a Lei 50/50, você tem um mapa claro e uma estratégia comprovada. Agora, é hora de transformar o aprendizado em resultados reais.

Se quiser acelerar ainda mais seu crescimento, a Universidade Fada Madrinha oferece mentorias, masterclasses avançadas e comunidade exclusiva de mulheres empreendedoras. As vagas são limitadas e as inscrições estão abertas até o fim do mês – garanta seu lugar e comece a colher os frutos ainda hoje.

Para aprofundar ainda mais, recomendo a leitura dos meus livros:

- "Atendimento ao Cliente no Dropshipping: Fidelize, Reduza Cancelamentos e Multiplique Lucros" – estratégias de suporte que complementam seu curso.
- "Funil de Vendas Simples: Do Lead ao Pagamento em 7 Passos Poderosos" – detalha ainda mais o funil que usamos no capítulo 4.

Não deixe para depois. Cada dia sem ação é um dia a mais sem a renda que você merece. Clique agora em <https://universidadefadamadrinha.com> e dê o próximo passo rumo à sua liberdade financeira.

Outros livros da Fada Madrinha

- Atendimento ao Cliente no Dropshipping: Fidelize, Reduza Cancelamentos e Multiplique Lucros – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/atendimento-ao-cliente-no-dropshipping-fidelize-reduza-cancelamentos-e-multiplique-lucros>
- Como Organizar as Finanças do Seu Negócio Digital e Garantir Lucro Real Todo Mês – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/como-organizar-as-financas-do-seu-negocio-digital-e-garantir-lucro-real-todo-mes>
- Funil de Vendas Simples: Do Lead ao Pagamento em 7 Passos Poderosos – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/funil-de-vendas-simples-do-lead-ao-pagamento-em-7-passos-poderosos>
- Como Escalar do Dropshipping para Marca Própria: O Guia Definitivo para Mulheres Empreendedoras – <https://www.comunidadefadamadrinha.com/ebooks/como-escalar-do-dropshipping-para-marca-propria-o-guia-definitivo-para-mulheres-empendedoras>

Agradecimentos

Meu coração transborda gratidão por cada mulher que me acompanha nesta jornada. Vocês são a razão de eu estar aqui, compartilhando conhecimento e celebrando cada conquista. Obrigada por confiar na minha metodologia, por participar da comunidade e por transformar sonhos em realidade. Que este e book seja o pontapé para sua liberdade financeira e pessoal.

Fontes & Referências

- Sebrae – sebrae.com.br
- Google Trends – trends.google.com
- Planejador de Palavras Chave – ads.google.com
- Hotmart – hotmart.com
- Meta Ads – meta.com
- ManyChat – manychat.com
- Receita Federal – gov.br/receitafederal
- Portal do Governo – gov.br

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™