

DIA 05

DESAFIO
MENTORIA
— EM 7 DIAS —

Dia 5 - Precificação

1. Mercado

 Faça uma pesquisa:

Qual é o maior preço? Se nivele por cima.

 Sua resposta

A entrega é pior, melhor, igual?

 Sua resposta

Se você não conseguir encontrar mentorias à venda, faça o seguinte:

 1) Descubra qual o preço dos produtos de ticket médio (cursos com acompanhamento, em geral)

Sua resposta...

 2) Precifique pelo menos 3 a 5x acima da média desses produtos

Sua resposta...

| Lembrando que temos a Calculadora de Precificação pra ajudar nisso :)

2. Estrutura de Custos

Antes de mais nada, no início, seus custos serão praticamente zero! Mas é bom já saber que no futuro você vai precisar embutir os custos no preço da sua mentoria.

Custos indiretos

Custo	Valor estimado	Vou usar no início?
Estudos (passado, presente, futuro)		
Vendas (tempo investido em vendas)		
Produção de conteúdo		
Escrevendo aulas		
Criando produto		
TOTAL DE CUSTO:		

Custos diretos

Custo	Valor estimado	Vou usar no início?
Tráfego		
Imposto		
Taxa da plataforma de pagamento		
TOTAL DE CUSTO:		

Custos de entrega

Custo	Valor estimado	Vou usar no início?
Time de entrega		
Suporte		
Eventos		
Materiais físicos		
Ferramentas		
Custo da sua hora		
TOTAL DE CUSTO:		

3. Multiplicadores

Ganhos que seu aluno tem e diferenciais do seu produto também interferem no preço da sua mentoria.

Impacto e Transformação

- Preço do problema (O quanto a transformação gera um impacto de alto valor e tangível):

Possibilidade de retorno financeiro (defina o nível de cada um, de 1 a 5):

- Direto:
- Indireto:

Seu aluno tem economia (defina o nível de cada um, de 1 a 5):

- De tempo:
- De dinheiro:

Possibilidade de gerar (defina o nível de cada um, de 1 a 5):

- Reconhecimento:
- Networking:
- Parcerias:
- Status:

Acompanhamento (defina o nível de cada um, de 1 a 5):

- Duração:
- Frequência:
- Sessões em grupo:
- Sessões individuais:
- Acesso a você:
- Suporte e orientação:

4. Formas de pagamento

▼ Clique para ver **nossas sugestões de formas de pagamento** para mentorias 

- À vista via PIX
- Parcelado via cartão de crédito (com juros da plataforma)

- Parcelado via PIX em, no máximo, metade do número de meses de acompanhamento (com em torno de 20% de juros).
- Em recorrência em, no máximo, o mesmo número de meses de acompanhamento (com em torno de 20% de juros). Nesse artigo você terá as informações que precisa para habilitar essa forma de pagamento na Hotmart

O que é e como criar um produto de assinatura? - Central de Ajuda Hotmart

Conheça a Hotmart, a plataforma de comercialização e distribuição de produtos digitais, líder de seu segmento na América Latina.

 <https://help.hotmart.com/pt-BR/article/o-que-e-e-como-criar-um-produto-de-assinatura-/115002364191>



Qual preço eu deveria cobrar que:

- tenha uma margem de lucro alta pro meu negócio
- e que pareça uma ótima oportunidade pro meu cliente?
- e que tenha uma boa relação com seus outros produtos na esteira

PREÇO FINAL: R\$ _____

FORMAS DE PAGAMENTO:



(registre as suas opções aqui)

Se quiser algumas referências gerais pra te ajudar, use essa planilha que fizemos.

Mas lembre: ela é somente um norte, e não substitui a pesquisa de mercado que você precisa fazer.

Clica aqui:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1wVojdpxvmjOaMBTxNeo6t_TtMfkweYWzd0Af5kg1yg0/edit?usp=sharing