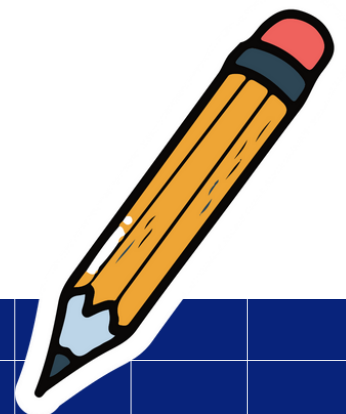




PASSO A PASSO COMPLETO

# Checklist do Professor Online!

*Do Planejamento até a Venda do Curso*





# Planejamento do Curso

- ✓ Identificar o público-alvo
- ✓ Escolha um tema relevante
- ✓ Determinar os objetivos de aprendizado
- ✓ Fazer uma Pesquisa de mercado
- ✓ Organize os módulos e aulas
- ✓ Escolha o formato das aulas: Vídeo, ...

---

---

---

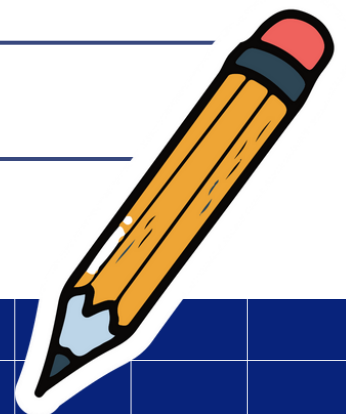
---

---

---

---

---





# Preparação do Conteúdo

- Roteirizar o conteúdo
- Criar materiais didáticos
- Produção de vídeos
- Editar vídeos
- Preparar avaliações e atividades

---

---

---

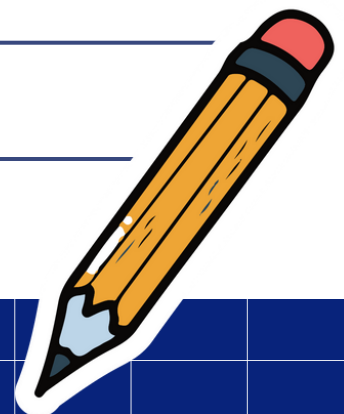
---

---

---

---

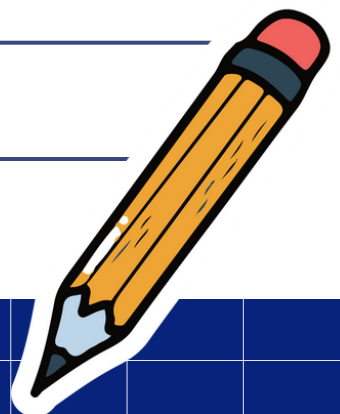
---





# Configuração da Plataforma

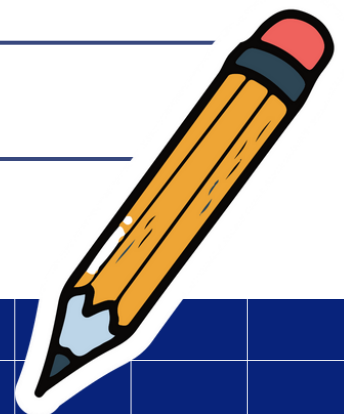
- Escolher a plataforma de hospedagem
  - Configurar área do curso
  - Configurar área de pagamento
  - Adicionar automações
  - Testar a plataforma
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 





# Marketing e Venda

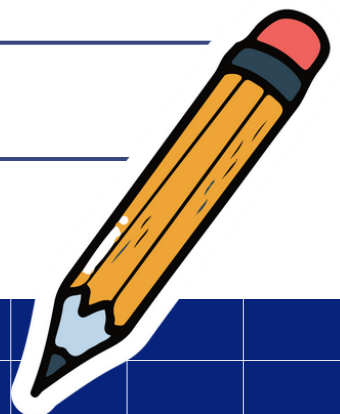
- ✓ Construir uma LP de alta conversão
- ✓ Criar uma estratégia de m. de conteúdo
- ✓ Definir o preço
- ✓ Criar campanhas de e-mail
- ✓ Divulgar nas redes sociais
- ✓ Usar anúncios pagos





# Supporte e Engajamento

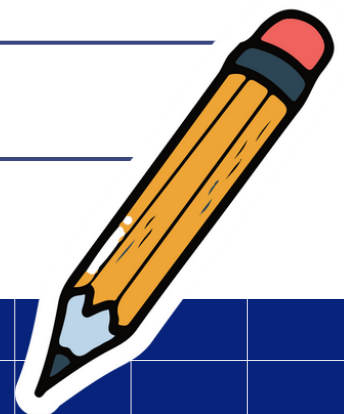
- Criar uma comunidade online
  - Oferecer suporte
  - Incentivar feedback
  - Fazer revisões no conteúdo
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 





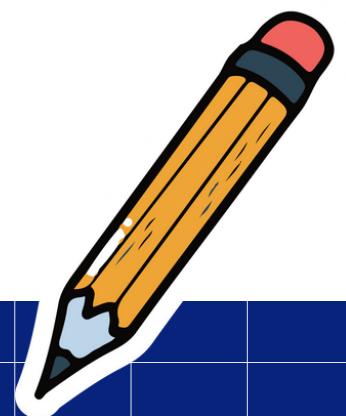
## Pós-Venda e Escala

- ✓ Oferecer bônus ou conteúdos extras
  - ✓ Gerar depoimentos e cases de sucesso
  - ✓ Criar novos cursos complementares
  - ✓ Analisar resultados
  - ✓ Configurar funis de vendas
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 





Confira os  
detalhes

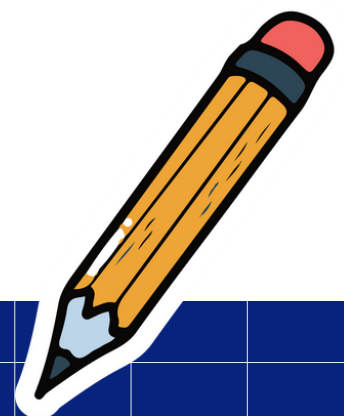






## 1. Planejamento do Curso

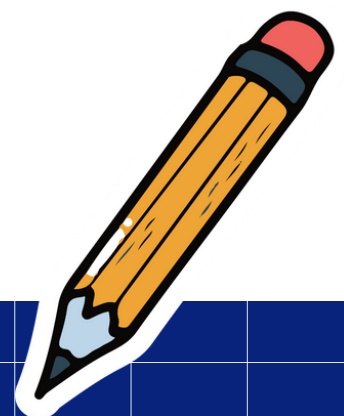
- Identificar o público-alvo: Quem é o seu aluno ideal? Quais são suas necessidades, desafios e desejos?
- Definir o tema: Escolha um tema relevante que tenha demanda no mercado. Ferramentas como Google Trends e pesquisas em fóruns podem ajudar.
- Determinar os objetivos de aprendizado: O que os alunos aprenderão ao final do curso? Liste os resultados de aprendizado claros e tangíveis.
- Pesquisa de mercado: Verifique cursos semelhantes e analise o que eles oferecem. Existe algo que você pode oferecer de diferente?
- Planejar a estrutura do curso: Organize os módulos e aulas de forma lógica e progressiva.
- Escolha o formato das aulas: Vídeo, texto, áudio, slides, quizzes, PDFs? Decida o formato mais apropriado para o seu público.





## 2. Preparação do Conteúdo

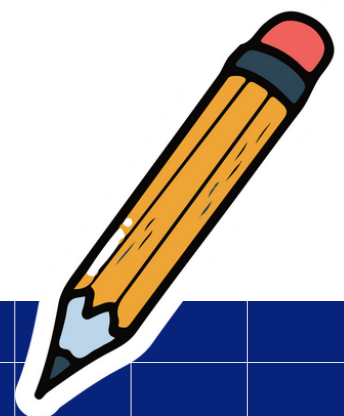
- Roteirizar o conteúdo: Escreva os roteiros para cada aula, detalhando os pontos principais que deseja abordar.
- Criar materiais didáticos: Slides, PDFs, exercícios, leituras complementares, quizzes e outros materiais que acompanham as aulas.
- Produção de vídeos: Verifique iluminação, áudio e qualidade da gravação. Faça testes antes de gravar todo o conteúdo.
- Editar vídeos: Cortar erros, adicionar introduções, transições, legendas e outros elementos gráficos para tornar o conteúdo mais dinâmico.
- Preparar avaliações e atividades práticas: Elas ajudam a garantir que o aluno absorveu o conteúdo e reforçam o aprendizado.





### 3. Configuração da Plataforma

- Escolher a plataforma de hospedagem: Moodle, LMS Estúdio, Hotmart, Udemy ou uma plataforma própria?
- Configurar área do curso: Crie o ambiente virtual, configurando os módulos, aulas e materiais de suporte.
- Configurar área de pagamento: Definir os métodos de pagamento e integrar ferramentas como PayPal, Stripe ou Mercado Pago.
- Adicionar automações: Configurar e-mails automáticos para acolher os alunos, enviar lembretes e fornecer materiais complementares.
- Testar a plataforma: Certifique-se de que todos os links funcionam, que o pagamento é processado corretamente e que os alunos podem acessar o conteúdo sem problemas.





## 4. Marketing e Venda

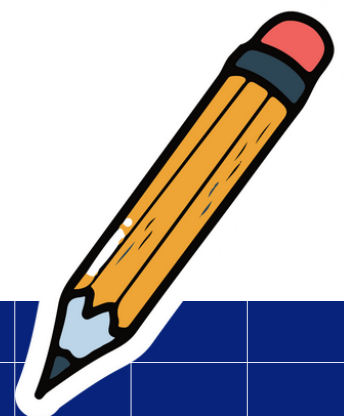
- Construir uma landing page de alta conversão: A página de vendas precisa destacar os benefícios do curso, o conteúdo oferecido e incluir depoimentos ou resultados de alunos.
- Criar uma estratégia de marketing de conteúdo: Escreva artigos de blog, publique vídeos gratuitos, utilize SEO para atrair alunos para sua página de vendas.
- Definir o preço: Pesquise o mercado e defina um valor justo que reflita o conteúdo e os resultados oferecidos.
- Criar campanhas de e-mail marketing: Prepare uma sequência de e-mails que aqueça sua base de leads e promova o curso.
- Divulgar nas redes sociais: Publique conteúdos atrativos, faça lives, reels, e interaja com seu público em plataformas como Instagram, LinkedIn, Facebook e YouTube.
- Usar anúncios pagos: Considerar investir em anúncios no Google, Facebook Ads ou Instagram Ads para atrair mais alunos para sua página de vendas.





## 5. Suporte e Engajamento

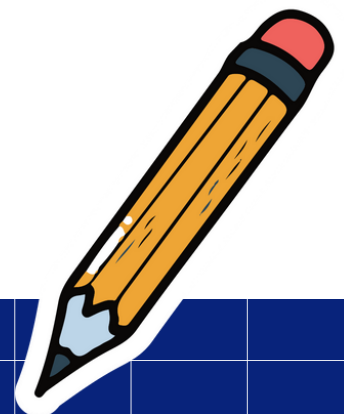
- Criar uma comunidade online: Utilize plataformas como Facebook Groups, Telegram ou Discord para engajar os alunos e criar um senso de comunidade.
- Oferecer suporte: Defina como os alunos poderão tirar dúvidas – fóruns, e-mails ou sessões ao vivo?
- Incentivar feedback: Enviar formulários para os alunos após algumas semanas de curso para melhorar continuamente.
- Fazer revisões e atualizações no conteúdo: Garanta que seu curso esteja sempre atualizado com as melhores práticas e novidades do setor.





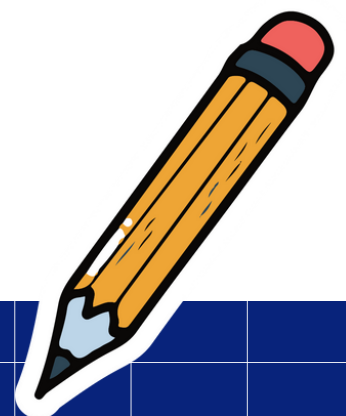
## 6. Pós-Venda e Escala

- Oferecer bônus ou conteúdos extras: Isso incentiva os alunos a recomendarem seu curso para outras pessoas.
- Gerar depoimentos e cases de sucesso: Use resultados dos alunos para atrair novos compradores.
- Criar novos cursos complementares: Expanda sua oferta com novos temas que complementam o curso principal.
- Analisar resultados: Revise métricas de venda, satisfação do aluno e taxa de conclusão do curso para entender onde melhorar.
- Configurar funis de vendas: Criar uma jornada automatizada que oriente os alunos para cursos de maior valor ao longo do tempo.





*Sobre nós*





## **Sobre a Estúdio Site**

A Estúdio Site Ltda é uma empresa especializada em soluções tecnológicas e educacionais, atuando há mais de 15 anos no mercado de Educação a Distância (EAD). Nossa missão é transformar o ensino online em uma experiência acessível e de qualidade, atendendo desde instituições de ensino e universidades até profissionais independentes e empresas que desejam capacitar suas equipes ou vender cursos.

Contamos com uma equipe experiente em desenvolvimento de plataformas LMS, como Moodle e nossa plataforma exclusiva LMS Estúdio, e oferecemos serviços que abrangem desde a instalação e customização de sistemas até o desenvolvimento de plugins e integrações sob medida. Além disso, somos especialistas em inteligência artificial aplicada à educação, oferecendo consultoria para implementar IA em processos educacionais, como a criação de agentes automatizados e bibliotecas de prompts.







## **Nossos Serviços:**

- Desenvolvimento de plataformas EAD: Implantação, personalização e suporte contínuo para Moodle e LMS Estúdio.
- Consultoria em Inteligência Artificial: Implementação de IA para automatização de processos educacionais e de capacitação.
- Criação de cursos online: Ajudamos você a transformar seu conhecimento em um curso de sucesso, desde a produção de conteúdo até a hospedagem e venda.
- Mentoria em IA: Acompanhamento especializado para inserir inteligência artificial nos projetos e processos da sua empresa.
- Treinamento e suporte: Oferecemos treinamentos para capacitar equipes a dominar as ferramentas LMS e IA aplicadas à educação.

Se você deseja levar seu projeto educacional ao próximo nível ou começar a vender seus cursos online, entre em contato com a Estúdio Site e veja como podemos ajudar!





**Precisa de Algo? Faça contato.**

Zap: 21 98976-7168

E-mail: contatos@estudiosite.com

www.estudiosite.com.br

