



CHECKLIST

Valide sua Oferta Low-Ticket em 48 horas

Descubra se sua ideia tem potencial real de venda
antes de gastar tempo e dinheiro.

PARA QUEM É ESTE CHECKLIST

Empreendedores digitais, afiliados e criadores que querem
validar ofertas low-ticket de forma rápida e inteligente.

FELIPE DAZZI

Empreendedorismo Digital

1. DEFINIÇÃO CLARA DA OFERTA (15 min)

- ☐ Escrevi a promessa principal em uma frase (o que a pessoa consegue e em quanto tempo)
- ☐ Defini o público específico (não é "todo mundo", é um grupo claro)
- ☐ Escolhi o formato (checklist, mini-curso, planilha, template, etc.)
- ☐ Defini o preço entre R\$ 27 e R\$ 97

EXEMPLO DE PROMESSA BOA:

"Aprenda a criar e validar uma oferta low-ticket em 48 horas, mesmo começando do zero."

2. VALIDAÇÃO RÁPIDA DE DEMANDA (2–4 horas)

- ☐ Pesquisei se existem pessoas falando sobre esse problema no Instagram, TikTok ou grupos
- ☐ Encontrei pelo menos 3 concorrentes ou produtos parecidos sendo vendidos
- ☐ Anotei o que as pessoas mais reclamam ou pedem nos comentários
- ☐ Testei a ideia com 5–10 pessoas do meu público (Stories, Direct ou grupos)

PERGUNTA MÁGICA: "Se eu criasse um material que te ajudasse a [resultado], você teria interesse?"

3. ESTRUTURA MÍNIMA DA OFERTA (1–2 horas)

- ☐ Listei o que a pessoa vai receber (conteúdo principal + bônus)
- ☐ Criei um nome simples e direto para o produto
- ☐ Escrevi os 3 principais benefícios (não features)
- ☐ Defini uma garantia simples (7 ou 15 dias)

4. TESTE DE CONVERSÃO RÁPIDO (até 48h)

- ☐ Criei uma página de vendas simples (Carrd, Kiwify ou até Google Docs)
- ☐ Montei um anúncio ou post orgânico testando a oferta
- ☐ Rodei um teste pequeno (orgânico ou com R\$ 30–50 de anúncio)
- ☐ Anotei quantas pessoas clicaram e quantas demonstraram interesse real

5. CRITÉRIO DE DECISÃO

- ☐ Tive pelo menos 5–10 pessoas demonstrando interesse real?
- ☐ Alguém perguntou preço ou pediu para comprar?
- ☐ A promessa gerou comentários ou salvamentos?

SE SIM → Vale a pena criar o produto completo.

Felipe Dazzi • Empreendedorismo Digital

SE NÃO → Ajuste a promessa, o público ou o formato e teste novamente.

BÔNUS RÁPIDOS

1. MODELO DE MENSAGEM PARA VALIDAR NO DIRECT

"Oi [Nome]! Estou criando um material rápido sobre [tema/resultado].

Antes de finalizar, queria saber: se eu te entregasse algo que te ajudasse a [resultado específico], você teria interesse em dar uma olhada?"

2. ESTRUTURA SIMPLES DE PÁGINA DE VENDAS LOW-TICKET

- Headline com a promessa principal
- 3 a 5 benefícios claros (o que a pessoa ganha)
- O que está incluso (lista objetiva)
- Preço + garantia + botão de compra

3. EXEMPLOS DE NOMES QUE CONVERTEM BEM

- Checklist: Valide sua Oferta em 48h
- O Método das 3 Ofertas (para afiliados)
- Pack de Templates de Página de Vendas
- Mini-curso: Primeiras Vendas com Low-Ticket

Quer ir além deste checklist?

Me acompanhe no Instagram para mais conteúdos práticos

Seguir @felipe.dazzi