MÉTODO O DIGITAL

Do zero ao cliente

Método O Digital

Como criar sites e lojas online com inteligência artificial, conquistar clientes, fazer vídeos com IA e vender seus próprios produtos digitais na internet.

Hugo Frota Fernandes
fundador da H2F · @odigital01

Sites · Lojas online · Clientes
Vídeos com IA · Produtos digitais

O que tem aqui dentro

INTRODUÇÃO

00 Quem ensina e como usar este guia

PARTE 1 · SITES INSTITUCIONAIS

01 Por que site ainda vende

02 O kit de ferramentas (custo zero)

03 Coletando o material do cliente

04 A estrutura de um site que converte

05 Criando o site com o Claude

06 Revisão no celular

07 Publicando no Cloudflare Pages

08 Domínio próprio e Google

PARTE 2 · LOJAS ONLINE

09 Loja própria x plataforma

10 A estrutura da loja com pedido no WhatsApp

11 Catálogo que vende

12 Criando a loja com o Claude

PARTE 3 · CLIENTES

13 Nicho e lista de clientes

14 A prévia pronta

15 A abordagem no WhatsApp

16 Fechamento e objeções

17 Quanto cobrar e mensalidade

PARTE 4 · VÍDEOS COM IA

18 Roteiro, voz e vídeo pra divulgar seu trabalho

PARTE 5 · VENDENDO NA INTERNET

19 Como vender na internet

20 Criando um e-book com IA

21 A página de vendas

22 Vendendo na Kiwify e na Cakto

23 A primeira venda

FINAL

24 Plano de 14 dias e checklists

QUEM ENSINA

Oi, eu sou o Hugo.

Sou fundador da **H2F**, empresa de marketing e tecnologia do interior de São Paulo. A gente cria sites, lojas online e soluções digitais para pequenos negócios: clínicas, restaurantes, sorveterias, lojas de roupa, oficinas, contadores.

+150
clientes atendidos

50
clientes fixos pagando mensalidade

Eu crio no **O Digital** pra ensinar o caminho que eu uso todo dia. Não é teoria: é como eu faço um site hoje, como eu publico, como eu abordo o dono do negócio e como transformo um site vendido em renda todo mês.

> **Você não precisa ser programador. Precisa saber pedir pra IA, entender o cliente e ter coragem de mostrar o trabalho.**

Este guia fala de sites institucionais, lojas online, vídeos e produtos digitais. Sistemas e bancos de dados ficam pra outro momento: aqui o foco é o que você consegue começar a vender já.

COMO USAR ESTE GUIA

O caminho completo

1. **Aprenda a fazer** (Partes 1 e 2): crie seu primeiro site institucional e sua primeira loja online, mesmo que de mentira, pra treinar.
2. **Aprenda a vender** (Parte 3): monte sua lista de clientes, faça prévias e aborde pelo WhatsApp.
3. **Apareça** (Parte 4): crie vídeos com IA mostrando seu trabalho, pra clientes virem até você.
4. **Venda seus produtos** (Parte 5): crie um e-book e venda na Kiwify ou na Cakto.
5. **Execute** (Final): siga o plano de 14 dias.

Os prompts deste guia

Sempre que aparecer um bloco escuro com "COPIE ESSE PEDIDO", é um texto pronto pra você colar no Claude. Troque o que estiver entre colchetes [assim] pelas informações do seu cliente.

O que você precisa

Um computador (ou celular, pra começar), internet, uma conta no Claude e uma conta gratuita no Cloudflare. Só isso.

> **Leia uma vez inteiro. Depois volte e faça junto, capítulo por capítulo.**

PARTE 1

Sites institucionais

O produto mais fácil de vender: todo negócio precisa de um, e a maioria ainda não tem um bom.

01 Por que site ainda vende

02 O kit de ferramentas

03 Coletando o material

04 A estrutura que converte

05 Criando com o Claude

06 Revisão no celular

07 Publicando

08 Domínio e Google

CAPÍTULO 01

Por que site ainda vende

Abra o Google Maps agora e pesquise "dentista", "fisioterapia" ou "restaurante" com o nome da sua cidade. Repare em quantos negócios:

- não têm site nenhum;
- têm o botão "Site" levando pro Instagram;
- têm um site antigo, que não abre direito no celular;
- têm nota alta no Google, mas nada que mostre o trabalho com cara profissional.

Cada um desses é um cliente seu em potencial. O dono quase sempre sabe que precisa melhorar. Só não tem tempo nem sabe por onde começar.

O que o dono compra de verdade

Ele não compra	Ele compra
Código, HTML, hospedagem	**Ser encontrado** no Google
"Um site bonito"	**Confiança** de quem ainda não conhece
Páginas e seções	**Mensagens no WhatsApp** de clientes novos
Tecnologia	**Parecer maior** que o concorrente

> **Regra de ouro**
>
> Fale sempre a língua do resultado. "Seus pacientes vão te achar no Google e agendar direto no WhatsApp" vende mais que "faço site responsivo".

CAPÍTULO 02

O kit de ferramentas

Este é o kit que eu uso nos sites da H2F. Dá pra começar sem gastar nada além da conta do Claude.

Ferramenta	Pra que serve
Claude	Escreve o código do site (HTML, CSS e JavaScript), os textos e faz os ajustes que você pedir.
Cloudflare Pages	Publica o site de graça, com um endereço nome.pages.dev pra mandar ao cliente.
Netlify Drop	Alternativa pra publicar arrastando a pasta. Ótimo pra testes rápidos.
registro.br	Onde se registra o domínio .com.br do cliente.
Google Maps	Encontrar clientes e montar sua lista.
Perfil da Empresa no Google	Serviço extra: colocar o negócio do cliente no Google com o link do site.
WhatsApp Business	Abordar clientes e organizar as conversas com etiquetas.

Por que HTML puro, sem plataforma

- **Leve:** abre rápido no celular, que é onde o cliente do seu cliente está.
- **Sem mensalidade de plataforma:** a hospedagem estática é gratuita.
- **Seu:** você entrega um arquivo, sem depender de construtor de sites.

CAPÍTULO 03

Coletando o material do cliente

Um site bom começa antes do Claude: começa com as informações certas. Monte uma pasta por cliente com:

Identidade

- Logo (de preferência em PNG)
- Cores tiradas da logo
- Nome exato do negócio
- Frase ou slogan, se tiver

Conteúdo

- Serviços ou produtos
- 4 a 8 boas fotos
- História ou diferenciais
- 2 ou 3 avaliações do Google

Contato e localização

- WhatsApp, Instagram e e-mail
- Endereço completo e horário de funcionamento

Onde achar tudo isso sem pedir

No Instagram e no Google do próprio negócio. Pra fazer a **prévia** (capítulo 14), você usa o que já é público. Pro site **oficial**, peça ao cliente as fotos originais e a autorização pra usar.

> **Dica H2F: cores da logo**
>
> Sempre use a paleta tirada da própria logo do cliente. O dono reconhece o negócio dele na hora, e o site parece feito sob medida, porque é.

CAPÍTULO 04

A estrutura de um site que converte

Pra pequeno negócio, o modelo que mais funciona é o **one-page**: tudo numa página só, rolando. Esta é a ordem que eu uso:

1. Topo	Logo, uma frase forte do benefício e o botão "Fale no WhatsApp" em destaque.
2. Sobre	Quem é o negócio, há quanto tempo existe, o que torna ele diferente.
3. Serviços	Cards com nome, uma linha de descrição e ícone ou foto.
4. Diferenciais	3 ou 4 motivos pra escolher esse negócio.
5. Galeria	Fotos reais do espaço, da equipe ou dos trabalhos.
6. Avaliações	Depoimentos reais do Google, com estrelas.
7. Localização	Mapa, endereço, horário e botões de rota pro Google Maps e Waze.
8. Rodapé	Contatos, redes sociais e a sua assinatura.

Sua assinatura em todo site

Coloque no rodapé "Site por [sua marca]" com link pro seu perfil. Cada site que você entrega vira propaganda gratuita sua.

Botão de WhatsApp fixo

Além do botão no topo, deixe um botão flutuante de WhatsApp no canto da tela. É ele que transforma visita em mensagem.

CAPÍTULO 05

Criando o site com o Claude

Com o material em mãos, abra o Claude e mande o pedido completo. Quanto mais detalhe você der, melhor o resultado já na primeira versão.

COPIE ESSE PEDIDO

Crie um site one-page em um único arquivo index.html, com HTML, CSS e JavaScript puros, responsivo e pensado primeiro para celular.

Negócio: [nome], uma [tipo de negócio] em [cidade].
Cores: [cores da logo, ex.: azul #0E3B5C e verde #2BB59A].
Tom: [ex.: acolhedor e profissional].

Seções, nesta ordem: topo com a logo, frase forte e botão "Fale no WhatsApp"; sobre; serviços em cards ([lista de serviços]); diferenciais; galeria; avaliações ([cole 2 ou 3 avaliações]); localização com mapa, endereço [endereço], horário [horário] e botões de rota para Google Maps e Waze; rodapé com contatos.

WhatsApp: [número com DDD]. Adicione um botão flutuante de WhatsApp. Use animações suaves ao rolar a página. No rodapé, escreva "Site por [sua marca]".

Mandando a logo e as fotos

Anexe a logo e as fotos na conversa e peça: "Use essas imagens no site. Coloque todas dentro do próprio arquivo, para eu publicar só um arquivo." Assim nada quebra quando você publicar.

Pedindo ajustes como um profissional

A primeira versão quase nunca é a final. Peça ajustes em linguagem normal, um ou dois por vez:

EXEMPLOS DE PEDIDOS

"Deixe o topo mais impactante, com a foto da fachada ao fundo e uma camada escura por cima."
"Os cards de serviço estão muito juntos no celular, dê mais espaço."
"Troque a fonte dos títulos por uma mais moderna."
"Coloque o botão de WhatsApp verde, com o ícone."
"Na seção de avaliações, coloque as estrelas em dourado."
"Me devolva o arquivo completo atualizado."



Um exemplo real

Este site de clínica foi criado com o pedido do capítulo anterior, em poucos minutos: topo com botão de WhatsApp, serviços, avaliações e localização.

Sempre peça o arquivo inteiro

Depois de cada ajuste, peça o arquivo completo atualizado. Assim você nunca publica uma versão pela metade.

CAPÍTULO 06

Revisão no celular

Mais de 80% das visitas de um site de pequeno negócio vêm do celular. Então a revisão é **no celular**, nunca só no computador.

Checklist antes de mandar pro cliente

- Abre rápido? Nenhuma imagem pesada demais?
- O botão de WhatsApp abre a conversa com o número certo?
- Nome, endereço, telefone e horário estão corretos?
- Os botões de rota abrem o Maps e o Waze no endereço certo?
- Nenhum texto de exemplo esquecido ("Lorem ipsum", "[nome]")?
- Nada fica cortado ou sai da tela no celular?
- Os textos estão sem erro de português?
- Sua assinatura está no rodapé?

Teste como cliente

Abra o site como se você fosse um paciente procurando a clínica. Em menos de 10 segundos dá pra entender o que o negócio faz e como falar com ele? Se não, simplifique o topo.

CAPÍTULO 07

Publicando no Cloudflare Pages

É aqui que o site ganha um link de verdade. O Cloudflare Pages é gratuito e é o que eu uso em todos os sites.

1. Crie uma conta gratuita no **Cloudflare** e entre no painel.
2. No menu, abra **Workers & Pages**.
3. Clique em **Criar aplicação** e escolha a opção de **enviar arquivos arrastando** (upload direto).
4. Dê um nome curto ao projeto, por exemplo "clinicamova". Ele vira o endereço **clinicamova.pages.dev**.
5. Coloque o index.html numa pasta, compacte em **ZIP** e arraste pra área de envio. O index.html tem que estar na raiz.
6. Clique em **Implantar site** e espere a confirmação.
7. Abra o link no celular e teste tudo de novo.

Os nomes dos botões mudam

O Cloudflare às vezes muda o painel. Se não achar um botão, procure pelas palavras "Pages" e "upload". Os limites do envio pelo painel são 1.000 arquivos e 25 MB por arquivo, mais que suficiente pra um site.

Netlify Drop, a alternativa rápida

Em app.netlify.com/drop você arrasta a pasta e recebe um link na hora. Pra manter o site no ar, precisa criar a conta e "reivindicar" o projeto.

Atualizando sem se perder

Todo site muda: o cliente troca o horário, adiciona um serviço, manda foto nova. Pra atualizar, você envia uma nova versão pro mesmo projeto no Cloudflare e o link continua o mesmo.

> **Uma lição que eu aprendi na prática**
>
> Uma vez subi um ZIP antigo por engano, e o site no ar continuou mostrando a versão velha. Desde então, todo arquivo meu sai com **número de versão** no nome e no rodapé.

Como fazer

- Nomeie o ZIP com a versão: **clinicamova-v03.zip**.
- Peça ao Claude: "Coloque no rodapé, bem discreto, o texto v03".
- Depois de publicar, abra o site e confira se o rodapé mostra a versão nova.
- Guarde as versões antigas numa pasta. Se algo der errado, você volta rápido.

Página "em breve"

Se o cliente ainda não decidiu, deixe na raiz uma página simples de "Em breve" com o WhatsApp dele, e o site completo numa página separada, que você só mostra pra quem quiser. Assim o link nunca fica feio no ar.

CAPÍTULO 08

Domínio próprio e Google

Domínio .com.br

O endereço .pages.dev é ótimo pra prévia. Pro site oficial, o cliente merece um domínio próprio, como **clinicamova.com.br**.

1. O domínio é registrado no **registro.br**, no nome do cliente (CPF ou CNPJ dele). O valor anual é pago por ele; confira o preço atual no site.
2. No Cloudflare, dentro do projeto do site, abra **Domínios personalizados** e adicione o domínio.
3. Siga as instruções do Cloudflare pra apontar o domínio. Pode levar algumas horas até funcionar.

Domínio no nome do cliente

Nunca registre o domínio do cliente no seu nome. Ele é dono da marca. Você pode ser o contato técnico.

Perfil da Empresa no Google

Depois que o site está no ar, ofereça colocar ou arrumar o **Perfil da Empresa no Google** do cliente, com fotos, horário e o link do site no botão "Site". É um serviço extra simples, que dá resultado rápido e ajuda o site a ser encontrado.

PARTE 2

Lojas online

Loja de roupa, sorveteria, delivery, empório: catálogo bonito, carrinho e pedido direto no WhatsApp, sem mensalidade de plataforma.

09 Loja própria x plataforma

10 A estrutura da loja

11 Catálogo que vende

12 Criando a loja com o Claude

CAPÍTULO 09

Loja própria x plataforma

Muito lojista paga mensalidade de plataforma de e-commerce e mesmo assim vende pouco pelo site. Pra boa parte dos pequenos negócios, uma **loja própria com pedido no WhatsApp** resolve melhor.

	Loja própria (WhatsApp)	Plataforma
Mensalidade	Sem mensalidade de plataforma	Mensalidade + taxas
Visual	100% personalizado	Limitado ao tema
Pagamento	Combinado no WhatsApp (Pix, link de cartão)	Automático no site
Estoque	Atualizado à mão	Controle automático
Ideal pra	Lojas locais, delivery, catálogo de até algumas centenas de itens	Lojas grandes que vendem pro Brasil todo

Seja honesto com o cliente

Se ele vende pro país inteiro, com muito volume e pagamento automático, a plataforma pode ser melhor. A loja própria brilha no negócio local, que já fecha venda conversando no WhatsApp.

CAPÍTULO 10

A estrutura da loja

Topo	Logo, banner com a coleção ou produto do momento e as políticas (frete, parcelamento).
Categorias	Botões grandes e chamativos: Vestidos, Blusas, Promoções. É por onde o cliente navega.
Busca	Campo pra procurar pelo nome do produto.
Vitrine	Grade de produtos com foto quadrada, nome e preço logo abaixo.
Produto	Ao tocar, abre uma janela com fotos, descrição, tamanho ou sabor e o botão "Adicionar".
Sacola	Botão flutuante que mostra a quantidade de itens e o total.
Finalizar	Nome, endereço e forma de pagamento. Ao confirmar, abre o WhatsApp da loja com o pedido pronto.
Como chegar	Endereço e botões de rota, pra quem prefere retirar.

O pedido que chega no WhatsApp

PEDIDO GERADO PELA LOJA

🛍️ **Novo pedido · Loja Exemplo**

2x Vestido Linho Areia (M) · R$ 379,80
1x Blusa Seda Off (P) · R$ 159,90

Total: R$ 539,70

Nome: Ana Souza
Entrega: Rua das Flores, 120, Centro
Pagamento: Pix

CAPÍTULO 11

Catálogo que vende

Uma loja bonita com catálogo bagunçado não vende. Cuide destes pontos:

Fotos

- Formato **quadrado**, todas do mesmo tamanho.
- Fundo limpo, produto no centro, boa luz.
- Sem textos ou edições por cima da foto.

Nomes

> **Um caso real**
>
> Peguei a loja de uma cliente com quase 90 produtos chamados só de "Vestido.", "Blusa.", "Conjunto.". Ninguém acha nada assim, nem o Google. Renomeamos cada peça com nome descritivo, como "Vestido Midi Linho Areia". A loja muda de cara.

Preço e variações

- Preço sempre visível, logo abaixo da foto.
- Tamanhos, cores ou sabores como opções clicáveis.
- Preço por quantidade, quando fizer sentido (ex.: 1 unidade, 10 unidades).

Políticas na cara

Frete, parcelamento, prazo de entrega e troca aparecendo no topo e no carrinho. Dúvida não respondida é venda perdida.

CAPÍTULO 12

Criando a loja com o Claude

COPIE ESSE PEDIDO

Crie uma loja online em um único arquivo index.html, com HTML, CSS e JavaScript puros, responsiva e pensada primeiro para celular, para a [nome da loja], uma [tipo de loja] em [cidade].

Cores: [cores da logo]. Estilo: [ex.: premium e elegante].

Quero: banner no topo com [políticas: frete, parcelamento]; categorias em botões chamativos ([lista]); busca; vitrine com fotos quadradas, nome e preço abaixo; janela de produto com descrição e opções de [tamanho/cor/sabor]; sacola flutuante com total; tela de finalizar com nome, endereço e forma de pagamento; ao confirmar, abrir o WhatsApp [número] com o pedido formatado (itens, quantidades, total, nome, endereço e pagamento). Sem pagamento no site.

Produtos: [cole a lista com nome, preço, categoria e opções]. No rodapé, "Site por [sua marca]".

Muitos produtos?

Monte a lista numa planilha (nome, preço, categoria, opções) e cole na conversa. Ou mande prints do Instagram da loja e peça pro Claude montar a lista pra você conferir.

Delivery e cardápio digital

O mesmo modelo serve pra sorveteria, pizzaria e lanchonete: troque "loja" por "cardápio", peça campo de endereço de entrega e, se quiser, uma versão pra QR Code na mesa.

PARTE 3

Conquistando clientes

Saber fazer é metade. A outra metade é encontrar o cliente, mostrar o trabalho e fechar.

13 Nicho e lista

14 A prévia pronta

15 A abordagem

16 Fechamento e objeções

17 Preço e mensalidade

CAPÍTULO 13

Nicho e lista de clientes

Comece por negócios que dependem de confiança e de clientes da região:

Fisioterapia e pilates · Dentistas · Clínicas de estética · Restaurantes e delivery · Sorveterias e açaí · Lojas de roupa · Estética automotiva · Marceneiros e prestadores · Contabilidade · Pousadas

> **Escolha um nicho pra começar**
>
> Depois do segundo site no mesmo nicho, você tem um modelo pronto e um exemplo real pra mostrar ao próximo cliente.

Sua lista de 30 negócios

1. Pesquise no Google Maps: **nicho + cidade**.
2. Abra cada um: tem site? Abre bem no celular? O botão "Site" leva pro Instagram?
3. Prefira quem tem **muitas avaliações** e Instagram ativo: são negócios vivos, que investem.
4. Anote numa planilha: nome, WhatsApp, Instagram, situação do site, observação.

Negócio	Site	Observação
Clínica Exemplo	Não tem	Nota 4,9, Instagram caprichado
Loja Exemplo	Plataforma paga	Site confuso, vende pelo Direct

A prévia pronta

> **Não ofereça um site. Mostre o site dele.**

Quem manda "faço sites, quer orçamento?" quase nunca recebe resposta, porque o dono não consegue imaginar o resultado. Aqui você inverte: **primeiro faz, depois oferece**.

1. Pegue a logo, as cores e as fotos públicas do negócio.
2. Monte o site com o pedido do capítulo 5 (ou a loja, do capítulo 12).
3. Publique no Cloudflare Pages com o nome do negócio: **nomedonegocio.pages.dev**.
4. Revise no celular com o checklist do capítulo 6.
5. Só então faça a abordagem (próximo capítulo).

Uma história real

Fiz o site completo de uma loja de carros antes mesmo de me apresentar. Quando o responsável abriu o link e viu a loja dele no ar, a conversa deixou de ser "preciso de site?" e virou "o que mais dá pra colocar?". Fechou.

Fotos e autorização

Use as fotos públicas só na prévia. No site oficial, peça autorização e as fotos originais em boa qualidade.

CAPÍTULO 15

A abordagem no WhatsApp

Toda mensagem que eu mando segue a mesma estrutura, sempre nessa ordem:

1. **Saudação** com o nome da pessoa ou do negócio.
2. **Contexto:** o que você viu no negócio dela. Prova que não é mensagem em massa.
3. **Vantagens em tópicos:** 3 benefícios curtos, focados em resultado.
4. **Chamada leve:** uma pergunta simples, fácil de responder.

Regras de ouro

- Se não cabe na tela do celular, está grande.
- Nada de preço na primeira mensagem.
- Nada de áudio longo pra quem não te conhece.
- Personalize sempre: troque o nicho, o tom e o benefício principal.
- Mande em horário comercial, fora do pico do negócio (nada de restaurante na hora do almoço).

Modelos prontos

SITE INSTITUCIONAL, COM PRÉVIA

Oi, Ana! Tudo bem? Sou o [seu nome], faço sites para negócios aqui da região.

Vi que a Clínica Vida tem ótimas avaliações no Google, mas ainda não tem site. Montei uma prévia de como ele poderia ficar: 👉 [link]

✅ Seus pacientes te acham mais fácil no Google
✅ Botão direto pro WhatsApp pra agendar
✅ Mais confiança pra quem ainda não te conhece

O que achou? Posso ajustar o que quiser.

LOJA ONLINE

Oi, Carla! Tudo bem? Acompanho a Loja Bella no Instagram e as peças são lindas.

Vi que muita venda é pelo Direct, então montei uma lojinha online com os seus produtos, onde a cliente escolhe e o pedido chega pronto no seu WhatsApp: 👉 [link]

✅ Catálogo organizado por categoria
✅ Pedido chega com tamanho, endereço e total
✅ Sem mensalidade de plataforma

Quer que eu te mostre funcionando?

Acompanhamento e presencial

Silêncio não é "não". Na maioria das vezes a pessoa viu e esqueceu. Faça no máximo dois acompanhamentos:

2 DIAS DEPOIS

Oi, Ana! Conseguiu dar uma olhada na prévia? Se quiser, mudo as cores ou as fotos pra ficar com a cara da clínica. 😊

5 DIAS DEPOIS

Oi, Ana! Vou deixar a prévia no ar até sexta. Se fizer sentido, me chama que a gente conversa sem compromisso. Abraço!

POR INDICAÇÃO

Oi, Marcos! O Paulo, da padaria, me passou seu contato. Faço sites pra negócios da região e ele comentou que você queria aparecer melhor na internet. Posso te mostrar umas ideias em 10 minutos, aí mesmo?

O presencial fecha mais rápido

Uma estratégia minha: sentar no próprio estabelecimento como cliente, montar a prévia ali e chamar o dono pra ver no celular. Ele percebe que você se dedicou ao negócio dele.

CAPÍTULO 16

Fechamento e objeções

1. **Mostre no celular dele.** Deixe ele mesmo rolar a página.
2. **Pergunte:** "O que você mudaria?". Ele passa a se sentir dono do site.
3. **Ajuste na hora** o que der: uma cor, uma frase. Impressiona.
4. **Explique o que vem junto:** publicação, domínio, botão de WhatsApp, Google.
5. **Apresente o preço** com duas formas de pagamento e uma condição com prazo.

O que você vai ouvir

"Tá caro."

Ofereça parcelar e lembre quanto vale um cliente novo pra ele. Se o site trouxer dois clientes, já se pagou.

"Já tenho Instagram."

Ótimo, o site não substitui. Ele faz você aparecer no Google e passa confiança pra quem ainda não te segue.

"Vou pensar."

Pergunte o que ficou de dúvida, combine um dia pra voltar a falar e deixe a prévia no ar até lá.

"Agora não."

Sem problema. Troque a prévia por uma página "em breve" e retome no próximo mês. Muitos voltam.

CAPÍTULO 17

Quanto cobrar

Valores de referência pra cidades do interior. Ajuste à sua região e à sua experiência.

Projeto	O que inclui	Faixa
One-page	Uma página com as seções principais e WhatsApp	R$ 600 a R$ 900
Institucional completo	Mais páginas, galeria, serviços detalhados	R$ 900 a R$ 1.500
Loja ou delivery	Catálogo, sacola e pedido no WhatsApp	a partir de R$ 1.200
Perfil no Google	Criar ou organizar o perfil com fotos e link	serviço extra

Como apresentar

- Duas opções: **à vista com desconto** ou **parcelado no cartão**.
- Peça uma entrada pra começar o projeto oficial.
- O domínio fica no nome do cliente e é pago por ele.
- Combine por escrito o que está incluso e quantas rodadas de ajuste.
- Condição com prazo: "esse valor vale até sexta".

> **Não cobre barato demais**
>
> Preço muito baixo passa ideia de trabalho amador e não paga seu tempo. É melhor dar desconto em cima de um valor justo.

A renda que se repete: mensalidade

Site vendido uma vez paga o mês. **Manutenção paga todo mês.** Depois de entregar, ofereça um plano: o cliente não quer se preocupar com o site, e você ganha uma renda recorrente.

Plano	O que inclui	Valor
Essencial	Site no ar, segurança e pequenas alterações	R$ 99,99/mês
Completo	Essencial + atualizações de conteúdo e suporte	R$ 149,99/mês
Performance	Completo + Perfil no Google e melhorias	R$ 199,99/mês

São os planos que eu uso na H2F. Adapte à sua realidade.

10 clientes × R$ 149,99 = R$ 1.499,90 por mês

Fora os sites novos que você continua vendendo. É assim que a H2F chegou aos 50 clientes fixos.

Condição de cliente fundador

Pros primeiros clientes, uma oferta que ajuda a fechar: primeiro mês de cortesia e preço travado por 12 meses.

PARTE 4

Vídeos com IA

Mostre seu trabalho no TikTok e no Instagram com vídeos animados, com voz e música, sem editor de vídeo.

18.1 Roteiro com o Claude

18.2 Voz no ElevenLabs

18.3 Vídeo com o Claude

18.4 Postagem e ideias

CAPÍTULO 18 · VÍDEOS COM IA

Roteiro com o Claude

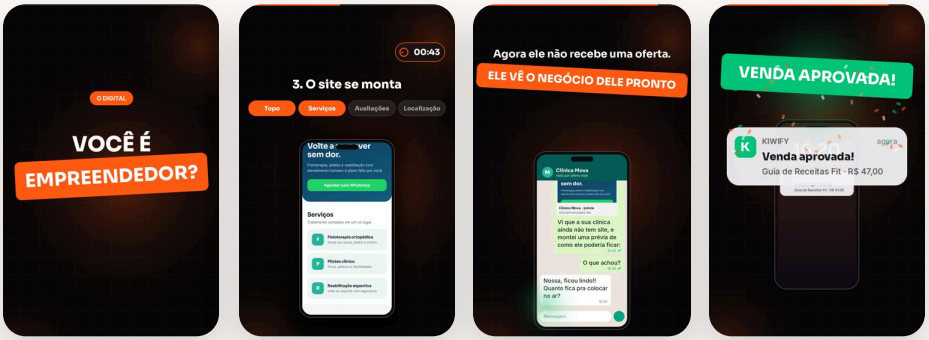
Todo vídeo do O Digital nasce de um roteiro curto. Um bom roteiro tem:

- **Gancho nos 3 primeiros segundos:** uma pergunta ou frase que faz parar de rolar.
- **Frases curtas,** fáceis de falar e de animar.
- **Uma ideia só** por vídeo, entre 30 e 45 segundos.
- **Chamada no final:** seguir, comentar ou salvar.

COPIE ESSE PEDIDO

Crie um roteiro de 35 segundos para um vídeo vertical do TikTok sobre [TEMA]. Público: [QUEM VAI ASSISTIR]. Comece com um gancho forte nos 3 primeiros segundos, use frases curtas e termine pedindo pra seguir [SEU @]. Escreva só o texto falado, separado em frases.

Exemplos de vídeos feitos assim



Voz no ElevenLabs

1. Crie sua conta no **ElevenLabs** e abra **Texto para fala**.
2. Em **Voz**, abra a biblioteca e escolha uma voz que fale bem português. Teste várias.
3. Em **Idioma**, selecione **Português**, pra evitar sotaque.
4. Cole o **roteiro inteiro** de uma vez e confira no contador se entrou tudo.
5. Deixe os **efeitos de áudio desligados**. A voz tem que sair limpa.
6. Gere, ouça e gere de novo se precisar. Cada geração sai um pouco diferente.
7. Baixe em **MP3**.

Truques que eu uso

Reticências (...) criam pausa de suspense. Siglas se escrevem como se falam: "H2F" vira "agá dois éfe". Prefira vozes animadas ou confiantes; evite as descritas como frias.

Uso comercial

O plano grátis tem créditos mensais. Antes de usar a voz em anúncio pago ou produto que você vende, confira se o seu plano permite uso comercial.

Vídeo com o Claude

Anexe o MP3 na conversa e peça o vídeo. O Claude analisa as pausas da fala, encaixa cada animação no momento certo, cria a trilha e entrega o MP4.

COPIE ESSE PEDIDO

Monte um vídeo vertical 1080×1920 para TikTok sincronizado com essa locução. Use as cores [CORES], textos grandes aparecendo junto com cada frase, animações de entrada e uma música de fundo que abaixa quando a voz fala. Deixe a parte de baixo da tela livre para a legenda do TikTok. No final, mostre meu perfil [SEU @] com o botão de seguir.

Mostre seu trabalho no vídeo

Mande o site que você criou (o arquivo ou prints) e peça: "mostre esse site dentro de um celular, rolando". Vira vitrine do seu serviço.

Ajustes em linguagem normal

EXEMPLOS

"Tira o barulho das transições." · "Centraliza a logo no final." · "Aumenta o texto do celular." · "Não fala o preço, manda pro link da bio."

Importante

Pra criar arquivos de vídeo, o Claude precisa estar com a criação de arquivos ativada. Se ele só responder em texto, confira esse recurso nas configurações.

Postando e ideias de vídeo

1. **Capa** com a frase mais forte do gancho.
2. **Descrição** com as palavras que seu público pesquisaria.
3. **De 4 a 6 hashtags:** tema amplo, específico e local. Evite #fyp e #viral.
4. **Primeira hora:** responda todos os comentários.
5. **Engajamento:** peça um comentário com palavra específica ("EU QUERO") e entregue algo no privado.

Ideias que funcionam

- "Criei um site em 60 segundos com IA"
- "Pare de mandar essa mensagem pro cliente"
- "Quanto cobrar por um site"
- "Antes e depois": o site antigo do cliente x o novo
- "POV: o dono vê o site dele pronto antes de você oferecer"
- Série "Do zero ao primeiro cliente, dia 1, dia 2..."

Constância vence perfeição

Um vídeo bom por dia vale mais que um perfeito por mês.

PARTE 5

Vendendo na internet

Além de vender serviço, você pode vender o que sabe: um e-book, um guia, um curso. Criado uma vez, vendido muitas vezes.

19 Como vender na internet

20 Criando um e-book com IA

21 A página de vendas

22 Kiwify e Cakto

23 A primeira venda

CAPÍTULO 19

Como vender na internet

Existem dois jeitos de ganhar dinheiro com o que você aprendeu neste guia:

Serviço	Produto digital
Você faz o site pro cliente	Você ensina ou entrega um material pronto
Ticket alto, uma venda por vez	Ticket baixo, vende muitas vezes
Depende do seu tempo	Vende enquanto você dorme
Começa a dar dinheiro rápido	Cresce com audiência

O ideal é ter os dois: o serviço paga as contas agora, e o produto digital cresce junto com seus vídeos.

O que vender

Comece pelo que você **já sabe** e que alguém quer aprender. Ideias:

- Guia de um processo que você domina
- Modelos prontos (mensagens, planilhas, artes)
- Pack de prompts de IA
- Mini curso em vídeo
- Desafio de 7 dias
- Checklist ou planner

> **O caminho que eu sigo**
>
> Primeiro conteúdo grátis nos vídeos, pra criar confiança. Depois, um produto barato e muito útil, como este e-book. Quem compra e gosta vira cliente dos próximos produtos.

CAPÍTULO 20

Criando um e-book com IA

1. **Defina a promessa:** o que a pessoa vai conseguir fazer depois de ler. Uma frase.
2. **Peça o sumário ao Claude** e ajuste até ficar com a sua cara.
3. **Escreva capítulo por capítulo,** sempre trazendo suas histórias e seu jeito de fazer.
4. **Peça a diagramação** em PDF, com capa, cores e páginas bonitas.
5. **Revise tudo**: dados, links, erros e se os prompts funcionam de verdade.

COPIE ESSE PEDIDO (SUMÁRIO)

Quero criar um e-book de [número] páginas sobre [tema], para [público]. A promessa é: [o que a pessoa vai conseguir]. Proponha um sumário em capítulos curtos, práticos e em ordem, do básico ao avançado.

COPIE ESSE PEDIDO (CONTEÚDO)

Escreva o capítulo [nome] em linguagem simples, direta e em primeira pessoa. Use exemplos práticos, listas e um modelo pronto pra copiar. Aqui estão minhas experiências pra incluir: [suas histórias].

Deixando o e-book bonito

COPIE ESSE PEDIDO (DIAGRAMAÇÃO)

Diagrame esse conteúdo como um e-book em PDF, tamanho A5, com capa forte, abertura escura para cada parte, páginas claras de leitura, caixas de destaque e numeração de páginas. Cores: [suas cores]. Fontes modernas. No final, uma página de fechamento com meu @ [seu @].

O que não pode faltar

- **Capa** com nome forte e promessa clara.
- **Sumário** pra pessoa ver o tamanho do valor.
- **Quem é você** e por que pode ensinar isso, com números reais.
- **Passo a passo** numerado e modelos prontos pra copiar.
- **Plano de ação** no final, pra pessoa sair fazendo.

Nunca invente resultado

Use só números e histórias reais suas. Promessa exagerada até vende uma vez, mas gera reembolso e destrói a confiança.

Formato

Entregue em PDF. Abre em qualquer celular, e a Kiwify e a Cakto aceitam como arquivo de entrega.

CAPÍTULO 21

A página de vendas

A página de vendas é o que fica no link da sua bio. Ela explica o produto e leva pro checkout. Estrutura que funciona:

Topo	Promessa forte, capa do e-book, preço e botão de compra.
Prova	Seus números reais (clientes, anos de experiência).
Problema	As dores de quem ainda não sabe fazer.
Conteúdo	O que tem dentro, capítulo por capítulo.
Pra quem é	3 perfis de quem vai aproveitar.
Quem ensina	Você e sua experiência.
Oferta	Resumo, preço, botão e garantia de 7 dias.
Perguntas	Dúvidas comuns respondidas.

COPIE ESSE PEDIDO

Crie uma página de vendas em um único index.html, responsiva e pensada pro celular, para o e-book [nome], que custa R$ [preço]. Seções: [cole a estrutura acima]. Cores: [suas cores]. Todos os botões devem levar para este link de checkout: [link]. Inclua um botão fixo de compra no rodapé no celular.

Publique no Cloudflare Pages do mesmo jeito do capítulo 7.

CAPÍTULO 22

Vendendo na Kiwify

A Kiwify é uma das plataformas mais usadas no Brasil pra vender produto digital. Ela cuida do checkout, do pagamento e da entrega.

1. Crie sua conta e escolha a opção de **vender e criar produtos**.
2. Em **Financeiro**, cadastre a conta bancária pra receber.
3. Em **Produtos**, clique em **Criar produto**: nome, descrição, preço, capa e dias de garantia.
4. Escolha a entrega: **arquivo** (o PDF) ou **área de membros** (aulas em vídeo).
5. Configure o **checkout**: formas de pagamento, cupom se quiser.
6. Copie o **link de pagamento** e coloque nos botões da sua página de vendas.

Taxas (julho de 2026)

Sem mensalidade. Por venda aprovada: **8,99% + R$ 2,49**. Saque: cerca de R$ 3,67 por pedido. Taxas mudam: confira no site antes de definir seu preço.

Faça uma compra de teste

Antes de divulgar, compre seu próprio produto (ou peça pra alguém) e veja se o e-mail de acesso chega e o PDF abre. Depois, se quiser, peça o reembolso.

Vendendo na Cakto

A Cakto é outra plataforma de pagamentos pra produtos digitais, conhecida pela taxa baixa no Pix. O caminho é parecido:

1. Crie sua conta e complete o cadastro com seus dados e conta bancária.
2. Cadastre o produto: nome, descrição, preço e imagem.
3. Defina a entrega do e-book (arquivo ou área de membros).
4. Personalize o checkout e copie o link de pagamento.

Os nomes dos menus podem mudar. Se não achar algo, procure a central de ajuda da própria plataforma.

Julho de 2026	Kiwify	Cakto
Pix	8,99% + R$ 2,49	0% + R$ 2,49
Cartão	8,99% + R$ 2,49	4,99% + R$ 2,49
Saque	R$ 3,67	R$ 4,59
Mensalidade	Não tem	Não tem

Qual escolher?

Pra quem está começando, as duas resolvem. Se a maioria das suas vendas for no Pix, a Cakto tende a deixar mais dinheiro no seu bolso. Confira as taxas atuais nas centrais de ajuda antes de decidir: elas mudam.

CAPÍTULO 23

A primeira venda

1. **Link na bio:** no TikTok, mude pra conta comercial pra liberar o link sem precisar de 1.000 seguidores. Coloque a página de vendas.
2. **Vídeos que levam pra bio:** mostre um pedaço do conteúdo e termine com "tá tudo no link da minha bio".
3. **Não fale o preço no vídeo:** deixe a página explicar o valor antes.
4. **Comentário com palavra-chave:** "comenta EU QUERO" e mande um presente no privado, com o link do produto no final.
5. **Responda todo mundo:** quem pergunta está a um passo de comprar.
6. **Peça depoimento** aos primeiros compradores e use na página.

Mensagem de saudação automática

Configure no TikTok uma saudação pra quem te chama no privado, terminando com uma pergunta. Cada conversa é uma chance de venda.

> **A primeira venda prova que funciona. A partir dela, é repetir.**

CAPÍTULO 24

Seu plano de 14 dias

DIA 1	Crie as contas: Claude e Cloudflare. Escolha seu nicho.
DIA 2	Faça um site de treino pra um negócio inventado e publique.
DIA 3	Faça uma loja de treino com pedido no WhatsApp e publique.
DIA 4	Monte sua lista de 30 negócios no Google Maps.
DIA 5	Escolha os 3 melhores e colete logo, fotos e informações.
DIA 6	Faça a primeira prévia e publique com o nome do negócio.
DIA 7	Faça as outras duas prévias.
DIA 8	Envie as 3 abordagens. Se puder, vá pessoalmente.
DIA 9	Crie seu primeiro vídeo com IA mostrando uma prévia.
DIA 10	Primeiro acompanhamento das abordagens.
DIA 11	Mais 3 prévias e 3 abordagens.
DIA 12	Segundo vídeo: "antes e depois" de um site.
DIA 13	Segundo acompanhamento. Marque as conversas.
DIA 14	Revise o que funcionou e repita. Quando tiver conteúdo, comece seu primeiro produto digital (Parte 5).

Checklists de bolso

Antes de criar

- Logo e cores
- Fotos
- Serviços ou produtos
- Endereço e horário
- WhatsApp

Antes de publicar

- Testado no celular
- WhatsApp funcionando
- Dados corretos
- Versão no rodapé
- Sua assinatura

Antes de abordar

- Prévia no ar
- Mensagem personalizada
- Sem preço
- Pergunta no final

Depois de fechar

- Combinado por escrito
- Domínio no nome dele
- Perfil no Google
- Plano de manutenção

Seu primeiro cliente pode estar a um quarteirão de você.

Faça a primeira prévia ainda esta semana. Quando fechar, me conta: vou adorar saber.

E continua me acompanhando no O Digital, que eu sigo ensinando por lá.

@odigital01

Hugo Frota Fernandes
fundador da H2F