

PALESTRA 04 · CLEITON
MARANHÃO

O EVEREST DO DIGITAL E A ZONA DA MORTE

A faixa de faturamento que o mercado trata como sinal de sucesso é a que mais destrói empresa. Quase tudo que parece escala é aumento de custo fixo antes da previsibilidade.

“Seu negócio está sempre a apenas UMA oferta bem estruturada de crescer 20% a 30%.”

CLEITON MARANHÃO

1%

de quem vende infoproduto no Brasil passa de R\$ 1 milhão por ano. Acima dessa linha começa a faixa mais perigosa de todas.

R\$25-30_{mil}

de pró-labore mensal por sócio numa empresa de R\$ 3 milhões por ano com dois sócios, depois de imposto, tráfego, ferramenta, equipe e comissão. Renda de executivo CLT com risco empresarial inteiro.

R\$8_{mi+}

Só acima daqui voltam a aparecer previsibilidade e margem real.

R\$ 0

R\$ 1 MI

R\$ 3 MI

R\$ 8 MI

R\$ 20 MI +

ZONA DA MORTE

CUSTO INFLA · TIME INCHA ·
MARGEM ESMAGADA

OS TRÊS ERROS QUE INFLAM O CUSTO FIXO

- Contratar equipe gigantesca antes de existir previsibilidade
- Ceder sociedade desnecessária na esperança de dobrar de tamanho
- Pagar comissão de 20% a 30%, destruindo o fluxo de caixa

A REGRA DOS 60%

Nenhuma empresa deve ter mais de 60% da receita dependendo de um único produto, de um único canal de tráfego ou de um único perfil de cliente.

O player que faturava mais de R\$ 10 milhões por lançamento só no Meta Ads teve a conta bloqueada e perdeu mais de 50% do resultado anual.

A MORTE DO MID-TICKET

Entre 2022 e 2026 o high-ticket de R\$ 5.000 a R\$ 20 mil cresceu 10 vezes mais em volume financeiro e o low-ticket abaixo de R\$ 100 cresceu 20 vezes mais como porta de aquisição.

O mid-ticket de R\$ 300 a R\$ 1.500 foi esmagado pelo custo por lead. Low-ticket paga o tráfego, high-ticket faz o lucro.

O QUE UM NEGÓCIO SAUDÁVEL MOSTRA

De 16% a 20% dos clientes mais fiéis respondem por 30% a 50% de todo o faturamento, e o cliente fidelizado gera no mínimo 1,5 a 2 vezes a receita da compra inicial em esteira de continuidade.

O infoproduto atinge o platô em 2 a 2,5 anos, com renovação a cada 12 a 18 meses.

QCONCURSOS · R\$ 15 MILHÕES

Protótipo no Lovable validou a oferta antes de a TI construir a infraestrutura definitiva.

BLACK FRIDAY · R\$ 25 MIL → R\$ 330 MIL

Evento gratuito para 50 convidados em São Paulo, montado em menos de 30 dias.

YOUTUBE · 3% DOS VÍDEOS, 55% DAS VIEWS

Cerca de 35 de mais de 1.360 vídeos do canal do Whindersson Nunes.