

# Add on dos Cursos na Biz-Wave

## 1- Posicionamento estrategico

- a. **Manter alinhado com o core da Biz-Wave:** Os cursos devem parecer uma *extensão natural* do freelancing e da venda de serviços, e não um produto à parte.
- b. Exemplo: “Vende a tua expertise não só como serviço, mas também como conhecimento através de cursos.” Incentivo para Freelancers comearem a vender cursos
- c. Assim, os freelancers podem **escalar para além do trabalho baseado em tempo** (serviços → 1:1; cursos → 1: muitos).

## 2- Experiência do Criador

- a. **Onboarding simples:** No perfil já existente da Biz-Wave, incluir a opção “Criar Curso”.
- b. **Construtor fácil de usar:** Upload de vídeo + texto + PDFs, organizados em módulos/aulas.
- c. **Flexibilidade de preços:** Mais sobre a estrutura de subscricoes a frente\*\*
- d. **Upsells:** Permitir ligar um curso a serviços (“Faz o meu curso e depois contrata-me para consultoria”).

## 3- Experiência do Aluno

- a. **Navegação clara:** Barra de progresso, “marcar como concluído”, retomar facilmente.
- b. **Mobile-first:** Muitos vão usar o telemóvel. Vamos ter que ver como a parte dos cursos fica em telemóveis.
- c. **Elemento comunitário:** Associar os cursos a fóruns ou threads de Q&A dentro da Biz-Wave. Fazer uma especie de comentários dentro de cada curso para feedbacks e perguntas dos alunos ao Moderador. Secalhar meter o chat tipo Discord.
- d. **Certificados/Badges:** Provas digitais de conclusão (também aumenta a credibilidade da Biz-Wave). Acho que podemos ainda mais o incentivo a quem quer vender cursos.

## 4- Modelo de Monetização\*\*

- a. **Plano Gratuito ( Initial Founders)**
  - i. Apenas serviços freelancers
  - ii. Não pode criar cursos.
  - iii. Pode comprar cursos.
  - iv. Comissão sobre serviços: igual à já definida (mantém).
- b. **Visionary - (9,99/mês ou 99/ano)**
  - i. Até **2 cursos ativos**, limite de 2–3h de conteúdo cada.
  - ii. Comissão extra para cursos de 15% por venda
  - iii. Mais serviços freelancers incluídos.
  - iv. Certificados automáticos básicos incluídos.
- c. **Business Legend - (19,99/mês ou 199/ano)**
  - i. Cursos ilimitados, horas ilimitadas.
  - ii. Extra: certificados customizados, relatórios avançados, melhor visibilidade no marketplace.
  - iii. Comissão: **10–12%** por venda.
- d. Isto vamos adicionar as subscricoes ja implementadas para parecer mesmo como um add on. Fazer por etapas na programacao para nao pertermos o foco.

## 5- Estratégia Híbrida (Pioneer)

- a. Um novo plano especialmente para quem quer só dar cursos na plataforma. Dar a opção de **pagar só comissão sem plano fixo** (para quem não quer subscrição, mas aceita pagar 20–25% por venda).
- b. Isso abre-nos espaço para atrair criadores novos que não querem compromisso - depois eles fazem upgrade quando veem valor.

## 6- Ciclos de Crescimento

- a. Fazer com que os cursos alimentem o resto da Biz-Wave:
  - i. **Lead magnets:** Freelancers oferecem mini-cursos grátis. atraem clientes → upsell para serviços.
  - ii. **Cross-selling:** Quem compra um serviço → sugerir o curso desse freelancer.
  - iii. **Crescimento comunitário:** Mais alunos = mais criadores = mais freelancers a entrar.