

Definindo a Estrutura de Vendas a Prova de Falhas

Vamos partir do ponto que será um produto perpétuo, que fica sempre aberto para venda, diferente de lançamento onde o carrinho abre e fecha.

Para quem está começando o produto perpétuo vai fazer mais sentido porque dá pra criar automações e trabalhar de forma constante, mas nada impede de plugar lançamentos mais pra frente.

#naoexistepilulamagica

JÁ TENHA DEFINIDO O PRODUTO OU SERVIÇO QUE VAI VENDER

LIVE #003 | Como escolher o melhor produto para promover como afiliado

FAÇA UM PLANEJAMENTO DE FATURAMENTO

#01 | Qual é o Ticket (valor) do seu produto ou comissão de afiliado?

RE: R\$97

#02 | Quanto você quer faturar por mês? (**não vai alcançar isso do dia pra noite**)

RE: R\$5.000

Importante: *Coloque uma meta tangível para não se frustrar e depois vai traçando novas metas à medida que for alcançando a última estabelecida.*

#03 | Defina quantas vendas vai precisar fazer por mês para alcançar sua meta

RE: 52 vendas

Como cheguei a esse resultado?

Meta de faturamento / pelo valor do produto ($R\$5.000 / R\$97 = 51,54$)

#04 | Defina quantas vendas do produto vai precisar fazer por dia para alcançar sua meta.

RE: $52 / 30 = 1.7$ vendas por dia

DEFINA A ESTRATÉGIA QUE VAI APLICAR PARA ALCANÇAR A META DE FATURAMENTO

Esse passo é fundamental para dar mais direção e velocidade ao seu projeto. Sem ele você fica atirando para todos os lados sem saber se está acertando ou não.

#01 | Onde o seu público está mais concentrado na internet? (menos é mais)

O maior erro de um empreendedor iniciante é querer abraçar todos os locais da internet ao mesmo tempo. **Não faça isso**, simplesmente porque não vai dar conta de publicar conteúdo em todos eles sozinho e nem grana para investir em anúncios)

- Blog (google)
- Youtube
- Instagram/Facebook
- Linkedin
- Twitter
- TicToc

Como saber disso?

Entre nesses locais e busque por assuntos relacionados ao seu nicho, se tiver bastante publicações e interações, seu público está lá.

#02 | Como vai alcançar esse público de forma orgânica em cada um desses locais?

Produzindo conteúdos que resolvem as dores mais fortes do seu público = AUDIÊNCIA

- Blog
 - Artigos pelo menos 1 vez por semana (**não faça só artigos de vendas**)
- Youtube
 - Vídeos pelo menos 1 vez por semana (**qualidade melhor que quantidade**)
- Instagram

É uma rede social bem dinâmica, onde os conteúdos ganham e perdem alcance muito rápido, o que requer produção diária de conteúdo relevante, **sem vídeo de gatinhos engraçadinhos..**

- Vídeos de até 1 minuto no feed (formato de 1080 x 1080)
- Imagens ou carrossel de imagens no feed (formato 1080 x 1080)
- Vídeos de IGTV (formatos de 1080x1920 ou 1920 x 1080)
- Lives
- Stories

- Reels
- Facebook
 - Alcance orgânico é muito baixo
 - Usado só para aquecer a conta para depois trabalhar anúncios
 - Pode compartilhar os mesmos conteúdos do feed do instagram
- Linkedin
 - Publicar artigos
 - Compartilhar conteúdos de outros locais
- Twitter
 - Compartilhar conteúdos de outros locais.
- TikTok
 - Publicação de vídeos curtos de cenas

#03 | Tem verba para investir em anúncios?

IMPORTANTE! Ponto onde muitos desistem e acham que esse mercado é balela.

Se não tiver grana para anunciar, tenha em mente de que vai precisar trabalhar duro, produzir o máximo de conteúdo de qualidade que puder, com consistência, sabendo que vai levar mais tempo para ter resultados.

#04 | Quanta grana vai reservar para anunciar?

Exemplo: R\$500 por mês

#05 | De que forma vai distribuir essa verba de anúncio?

Se está começando agora, foca em uma só plataforma até ficar bom nela e ter mais grana para começar a investir em outras.

Eu recomendo que comece pelo Facebook e Instagram ADS, porque boa parte da população estão por lá 24h por dia, vai poder começar investindo pouco, com mais chances de alcançar seu público.

Existem vários tipos de anúncios, esses são os principais:

- **Anúncio de LEADS** (*para criar lista*)
- **Anúncio de REMARKETING** (*pessoas que entraram na página de vendas e não compraram ou entraram na página de captura e não concluíram a inscrição*)
- **Anúncio de BRANDING** (*fortalecimento da sua marca com distribuição de conteúdo para quem te conhece e quem não te conhece*)

- **Anúncio para conseguir SEGUIDORES** no instagram (*anúncio nos stories para público que não te conhece, começar a te seguir*)
- **Anúncio direto para PÁGINA DE VENDAS** (*oferta para público quente, com interesse real no produto*)

Se tiver pouca grana foca na CAPTURA DE LEADS e REMARKETING

Se tiver menos que R\$400 invista pelo menos da geração de leads.

- **Anúncio de LEADS**
 - R\$300 por mês
 - R\$10 por dia
- **Anúncio de REMARKETING**
 - R\$200 por mês
 - R\$6,60 por dia

Esse investimento pode variar conforme o valor que você tiver disponível para anunciar (esse é só um exemplo para ficar mais claro).

#06 | Faça planejamento de conteúdo para gerar audiência

Seu conteúdo precisa resolver problemas que seu público têm relacionado ao seu nicho/tópico/mensagem.

LIVE #002 | Descubra sua mensagem e ganhe dinheiro fazendo o que ama

- Pergunte para sua audiência (email, caixinha de perguntas dos stories, etc...)
- Analise comentários seus ou de seus concorrentes
- Anote as principais dores (problemas)
- Use ferramentas como [Ubersuggest](#), [Semrush](#) e [Planejador de Palavras-Chave do Google](#) para entender o volume de busca pelo assunto.
- Transforme isso em TÍTULOS IMPOSSÍVEIS DE SEREM IGNORADOS
- Faça uma lista de ideias de conteúdo e coloque em uma planilha
- Trabalhe esses conteúdos com sua audiência
- Continue ouvindo seu público para trazer conteúdos que não estavam no seu radar e que são dores fortes da sua audiência.

#07 | Transforme essa audiência em clientes (compradores do seu produto)

Existem várias estratégias que funcionam, mas a mais segura e duradoura de todas é o e-mail marketing, aliado a outras ferramentas complementares como Whatsapp e Telegram.

- Capture contato (transforme audiência em lead).
 - Ofereça uma recompensa digital em troca do contato (algo que seja fácil e rápido de consumir e traga uma conquista para quem aplicar)
 - A recompensa digital precisa entregar uma pequena vitória e ter relação direta com sua oferta.
 - Ebook
 - Vídeo aula
 - Mini treinamento
 - Checklist
 - Lives/ webinários
- Crie uma automação de vendas com sequências de emails que tem a missão de entregar a recompensa digital e conduzir esse lead pelo processo de compra do seu produto (funil de vendas)
 - Essa sequência tem a missão de mostrar que existe um problema e que você tem a solução através do seu produto/serviço.
- Gatilhos mentais que devem ser usados na sua campanha de emails.
 - Benefícios (o que a pessoa vai ter de resultados ou vantagens).
 - Depoimentos, cases de sucesso, antes e depois.
 - Bônus especiais que complementam o que ela vai ter no produto.
 - Escassez (últimas vagas, último dia, bônus por tempo limitado, bônus com vagas limitadas, mudança de lote, o preço vai subir).
 -

#08 | Acompanhe, melhore e escale

- Analise os resultados (tráfego X conversão)
- Melhore seu conteúdo
- Melhore sua página de captura
- Melhore seu funil
- Continue trazendo mais pessoas para o funil
- Trabalhe ofertas diferentes para quem não comprou (ofereça o mesmo produto de forma diferente e ofereça produtos diferentes com ofertas diferentes)
- Faça ofertas de novos produtos para quem já comprou
- Repita o ciclo

Trabalhe forte até alcançar sua meta e depois trace uma nova meta para alcançar e continuar evoluindo.

Senha do PDF: planejamento

- **Me segue no INSTAGRAM:** <https://www.instagram.com/>
- **Esteja na nossa comunidade do TELEGRAM para ser avisado sobre novas aulas e receber materiais complementares:** <https://t.me/comunidadedecd>
- **Se inscreva no meu canal do youtube para ser avisado sempre que uma nova aula estiver começando:** <https://www.youtube.com/c/ConquistadigitalBr>