# Hormart - você só precisa dele

- Que é o Hormart
  - Maior plataforma de distribuição de conteúdo
    - Une produtores e afiliados
      - Controla as vendas
      - Atribui comissões
      - Faz os pagamentos
    - Possibilita
      - Afiliação a diversos produtos
      - Controle de comissões
      - Facilidade gerar sequências de emails automáticos
      - Geração de hotlinks
        - marcação via cookie
        - Colocados em todos os emails da sua lista
    - Produtor
      - Cadastra produtos
      - Definem comissão
    - Afiliados
      - Procuram produtos
      - Solicitam afiliação
  - Vantagem afiliados
    - não lidar
      - Desenvolvimento
      - Atualização
      - Planejamento
      - Estratégia
      - Equipe
      - Pagamento
      - Membros
    - Encontrar produtos alto potencial de vendas
      - Se afiliar
      - Aplicar o método
      - Ganhar comissões
      - Construir seu ativo
      - Se cadastrar no HOTMART
    - Negociação direta com produtor
      - Produtos originais
      - maiores comissões do mercado
  - Infoprodutos
    - Cursos online
    - Ebooks
    - Audio books
    - Treinamentos online
    - Foco em resolver problemas
      - Conhecimento prático
      - Geram mais resultados
      - Aplicação imediata
    - Grande potencial de venda
    - Dispensa
      - Logística
      - Estoque
      - Prazos de entrega
  - Produtos físicos não permitem escalabilidade
- Criando a conta no Hormart
  - www.hotmart.com.br
  - Comece agora
  - Preencher cadastro
  - Acesse o Hormat agora
  - Logar
  - Prencher dados pessoais
  - Preencher informações de pagamento
    - Saldo comissões fica na conta do Hotmart
    - Criar conta no Bcash ou Paypal
      - Inserir dados bancários para receber pagamentos
- Produto Raiz
  - Financia custos com marketing
  - Comissões reinvestidas em construção de lista
  - É o que exige mais testes
    - Vendas suficientes para pagar custos da campanha
      - Mina de ouro na mão
    - Produto com boa temperatura não significa ser um produto raíz
  - Pouca verba
    - Começar pequeno
    - 5,00/dia
    - Aumentando reinvestindo o lucro
    - Aplicar o conceito do produto raíz
      - Consistência
      - Persistência
  - Exemplo
    - produto emagrecimento
      - Criado
        - Página de inscrição
        - Configurado autoresponder com sequência de emails
        - Campanha no Facebook Ads
          - Gerar tráfego para página de inscrição
      - Preço 297,00
      - Comissão 135,00
      - Investimento 100,00
        - Gerava 200 leads
        - Uma venda com 135,00 comissão
      - Oito semanas
        - Investimento 12.000,00
        - Comissões de 21.000,00
        - Ganho de 9.000,00
          - Reinvestir em novas campanhas
            - Lista/ativo cada vez maior
            - Foco em pagar custos de marketing
            - Escalar o negócio
          - Respeitar a verba
            - Aumentar o seu ativo
            - Construir lista o tempo todo
        - Lista de 24.000 pessoas
          - 1 email
            - Lembrete de oferta
              - Resolver uma dor
          - 1000,00 de comissão
          - Envio 3 emails/mês
            - 3000,00 por mês/comissões
          - Ativo que gera 3000,00/mês
          - Lista maior, maiores picos de vendas
  - Com experiência
    - Variar produtos
    - Variar nichos
    - Atuar em grande escala
  - Falores que desmotivam
    - Dificuldades que se tem
    - Produto que se testa e não converte
    - Anúncio que é reprovado
    - Um domínio que não tá funcionando
  - Mentalidade é importante
    - Quando se tem visão de negócio
    - Desafios são superados
- Selecionando produtos
  - Hotmart
    - Menu produtos
    - Encontrar produtos
  - Critérios
    - Temperatura
      - Não é regra rígida
    - Comissão acima de 100,00
      - Maior probabilidade de encontrar produto raíz de conversão positiva
      - Não é uma regra rígida
        - Comissões menores tendem a não gerar resíduos para reinvestimento
    - Após nossa página de inscrição
      - TEM que cair na página de vendas do produto
        - Regra RÍGIDA
      - Se cair na página de inscrição do produtor
        - Usuários abandonam o processo
        - Perda de tráfego, entre 60/70%
        - Impede a escalada do investimento
  - Teste com Queima de 48hs
    - Página de inscrição
    - Autoresponder
    - Campanha Facebook Ads
      - 20,00/dia
      - 4 dias depois
        - Primeira venda
          - Comissão 135,00
          - Investidos 80,00
          - Lucro bruto de 55,00
            - PRCN
        - Descobriu-se o PRCP
          - Produto Raiz Conversão Positiva
        - PRCN
          - Produto Raiz Conversão Negativa
          - Não cobre os custos para construção de lista
          - Entram na esteira de vendas
- Conta no Paypal
  - www.paypal.com.br
    - Criar conta
      - Pessoal
        - Criar
        - Criar conta
        - Preenchimento de dados
          - Adicionar conta bancária para pagamentos
          - Minha Conta
            - Confirmar minha conta bancária
      - Empresa
  - Hotmart
    - Minha Conta
    - Informações de pagamento
      - Senha do Hotmart
      - Email utilizado no paypal
      - Gravar
      - Configuração OK!
- Conta no Bcash
  - www.bcash.com.br
    - Criar conta
      - Criar conta
      - Conta pessoal/empresa
      - Criar conta
        - Nome
        - Email
    - Cadastro conta pessoal
      - Preenchimento de dados
      - Cadastrar
      - Confirmação de email
        - Checar email
        - Checar CPF
    - Página inicial
      - Configurar PIN
        - Permite movimentar saldos em sua conta
        - Preencher cadastro
    - Seus Dados
      - Conta bancária pra saque
        - Preencher dados sua conta bancária
  - Hotmart
    - Minha conta
    - Informações de pagamento
      - Email do Bcash
      - Senha do Hotmart
      - Gravar
      - Conta linkada entre Bcash e Hotmart!
- Esteira de vendas
  - Vendas
    - Automáticas
    - Continuas
  - Lista parada
    - Sem emails frequentes
    - Dinheiro deixado na mesa
    - Desperdício do potencial que a lista oferece
    - Muitas pessoas não compram no primeiro contato
      - Viu o anúncio/demonstrou interesse
      - Cadastrou
      - Página de vendas
      - Oferta novamente
      - Enviar dois tipos de emails nesse caso
        - Conteúdo
          - Mais informações
          - Mais dicas
          - Com provas
          - Cria relacionamento
          - Mata objeções em comprar o produto
        - Repetir a oferta
          - Página de vendas do produto
            - Tentar fechar a venda
        - Não ficar apenas vendendo
          - Estressa a lista
        - Não prover só conteúdo
          - Não há ganhos
        - intercalar
          - Conteúdo
          - Venda
- Analisando Materiais do Produto
  - Estrutura clássica com produto raíz
    - 1º dia - email vendendo
    - 2º dia
      - Conteúdo
      - Relacionamento
      - Prova
    - 3º dia - conteúdo novamente
    - 4º dia - vendendo
    - Pular dois dias
      - Descanço para a lista
    - 7º dia
      - Conteúdo
      - Relacionamento
      - Prova
    - Pular dois dias
    - 10º dia
      - Email fazendo a oferta de novo
  - Preparar sequência de emails
    - Enviar nos dias subsequentes ao cadastro
    - Variar e testar diferentes estruturas que trazem melhores resultados
    - Configurar automaticamente para ser enviados no dia do cadastro
      - 1ª - logo após o cadastro
      - 2ª - 1 dia depois da primeira
      - 3ª - 1 dia depois da segunda
      - 4º - 1 dia depois da terceira
      - 5ª - 2 dias depois da quarta
      - 6ª - 2 dias depois da quinta
    - Esteira de vendas
      - Pessoas em diferentes pontos da sequência
      - Todas passarão pelo mesmo processo
      - Janela de dez dias para realizar mais vendas
    - Pode extender a sequência de mensagens indefinidamente
      - Selecionando mais conteúdo para produto raíz
      - Adicionar outros produtos à esteira de vendas
        - Novo produto deve ser do interesse da lista
        - Selecionar no mesmo nicho que do produto raíz
        - No Hotmart, buscar na categoria em comum
        - Buscar produtos que complementem o produto raíz
    - Material para montar a esteira de vendas
      - Hotmart
        - Produtos
        - Meus produtos
          - Produto promovido
            - Hotlinks e ferramentas de venda
              - Link de vendas
              - Link de inscrição
              - Links de conteúdo
            - Com hotlink é marcado o cookie
              - Gera comissão ao vender
            - Sem fornecer hotlinks
              - mandar url do blog para lista
                - Não gera cookie
              - Promove o produtor
                - Sem remuneração pelo trabalho
          - Trabalhar
            - Com o produtor
              - Fornecer hotlinks com conteúdo
                - Gerar comissões futuras
                - Possibilita montar uma grande esteira de vendas
                - Gerando comissões automáticas conforme novos inscritos na lista
              - Solicitar mais links ao produtor
                - Para ser atendido, gerar vendas antes
                - Mostrar que é capaz de gerar resultado
                - Aumentará o número de vendas
            - Não para o produtor
- Financia custos com marketing
- Comissões reinvestidas em construção de lista
- É o que exige mais testes
  - Vendas suficientes para pagar custos da campanha
    - Mina de ouro na mão
  - Produto com boa temperatura não significa ser um produto raíz
- Pouca verba
  - Começar pequeno
  - 5,00/dia
  - Aumentando reinvestindo o lucro
  - Aplicar o conceito do produto raíz
    - Consistência
    - Persistência
- Exemplo
  - produto emagrecimento
    - Criado
      - Página de inscrição
      - Configurado autoresponder com sequência de emails
      - Campanha no Facebook Ads
        - Gerar tráfego para página de inscrição
    - Preço 297,00
    - Comissão 135,00
    - Investimento 100,00
      - Gerava 200 leads
      - Uma venda com 135,00 comissão
    - Oito semanas
      - Investimento 12.000,00
      - Comissões de 21.000,00
      - Ganho de 9.000,00
        - Reinvestir em novas campanhas
          - Lista/ativo cada vez maior
          - Foco em pagar custos de marketing
          - Escalar o negócio
        - Respeitar a verba
          - Aumentar o seu ativo
          - Construir lista o tempo todo
      - Lista de 24.000 pessoas
        - 1 email
          - Lembrete de oferta
            - Resolver uma dor
        - 1000,00 de comissão
        - Envio 3 emails/mês
          - 3000,00 por mês/comissões
        - Ativo que gera 3000,00/mês
        - Lista maior, maiores picos de vendas