O CPM está menor que R$ 16,00?

SIM — Perfeito, observe os outros indicadores

NÃO — Crie um novo conjunto com um público diferente

O CTR de link está acima de 3%?

SIM — Perfeito, observe os outros indocadores

NÃO — Faça mais testes com anúncios e públicos

A conversão de cliques no checkout está superior a 4%?

SIM — Perfeito, oberseve os outros indicadores

NÃO — Temos 3 indicadores de problemas

A conversão de checkout está superior a 20%

NÃO — Algumas coisas podem ser feitas aqui

SIM — Perfeito, oberseve os outros indicadores

Algumas coisas podem ser feitas aqui

1. Seu checkout deve inicialmente pedir estas informações:
   1. Nome completo
   2. E-mail
   3. Confirmaçao de e-mail
   4. Telefone
   5. CPF/CNPJ
2. Adicione uma imagem que reforce o tempo de garantia do produto na lateral direita do checkout.
3. Adicione uma imagem de depoimento na lateral direito do checkout.
4. Adicione o parâmetro da sua plataforma de vendas em seu link de checkout, para dividir automaticamente o valor total do seu ticket em 12x.
5. Adicione um botão para entrarem em contato via WhatsApp.

NÚMEROS RECOMENDADOS

R$ 16,00	R$ 6,00	3%	4%	20%	0,80%

Facebook Ads							Página de Vendas				Checkout	
R$ CPM	CTR % Link	R$ Initiate	Cartão	Boletos	% Boletos	% Cartão	Vendas	Visitas	Visitas Checkout	Conv. Clique Checkout	Conv. Checkout	Conv. Vendas
R$ 16,10	5,61%	R$ 5,67	145	264	100%	0,00%	420	30.410	1459	4,80%	28,79%	1,38%
R$ 15,24	5,38%	R$ 5,87	78	31	100%	0,00%	380	31.136	1567	5,03%	24,25%	1,22%
R$ 23,91	3,24%	R$ 8,21	34	31	100%	0,00%	325	34.864	1588	4,55%	20,47%	0,93%
R$ 24,35	2,15%	R$ 6,97	123	2	100%	0,00%	37	3.786	162	4,28%	22,84%	0,98%
R$ 20,61	7,16%	R$ 8,14	58	431	100%	0,00%	37	4.804	201	4,19%	22,89%	0,96%
R$ 14,67	8,32%	R$ 5,20	465	12	100%	0,00%	46	245	8	3,27%	37,50%	1,22%
R$ 12,78	1,45%	R$ 1,20	30	75	100%	0,00%	3	1.788	86	4,81%	25,26%	1,12%
R$ 13,44	1,98%	R$ 1,60	54	234	100%	0,00%	20	3.786	162	4,28%	22,84%	0,98%
R$ 7,84	5,63%	R$ 9,63	37	2	100%	0,00%	37	4.804	201	4,19%	22,89%	0,96%
R$ 5,89	5,87%	R$ 7,85	43	412	100%	0,00%	46	245	8	3,27%	37,50%	1,22%
R$ 9,63	2,01%	R$ 4,33	289	12	100%	0,00%	3	2.261	49	2,15%	36,73%	0,79%
R$ 5,42	3,98%	R$ 2,98	12	86	100%	0,00%	18	32.564	1600	4,91%	28,25%	1,38%
R$ 1,47	8,20%	R$ 8,21	88	34	100%	0,00%	452	1.398	97	6,94%	25,77%	1,79%
R$ 9,80	11,39%	R$ 6,21	43	1	100%	0,00%	25	1.779	72	4,05%	25,00%	1,01%
R$ 15,32	2,50%	R$ 1,23	1	0	100%	0,00%	1231	107.039	5071	4,74%	24,28%	1,15%

O custo por finalização de carrinho (Initiate Checkout) é inferior à R$ 6,00?

NÃO — A conversão da sessão "Clique no Checkout" está superior a 4%?

SIM — Perfeito, observe os outros indicadores

A conversão da sessão "Clique no Checkout" está superior a 4%?

NÃO — Isso é o que pode estar subindo seu custo por finalização de carrinho

Aqui estão os 3 grandes indicadores:

1. A estratégia utilizada pode estar reduzindo drásticamente a quantidade de pessoas que deveriam chegar na página de vendas.

Solução: Se estiver utilizando estratégias como o quiz e presell, modifique-os com algumas otimizações. Deixe a página de estratégia mais congluente com a promessa do anúncio

2. Se você possui um vídeo de vendas na página, sua copy ou a edição realizada no vídeo podem ser a razão do problema.

Solução: Se a conversão está inferior a 4%, isso significa que as pessoas não estão interessadas em ficar tempo suficiente assistindo ao seu vídeo até o botão de compras aparecer. Certifique-se de ter realizado o modelo de edição recomendado, de ter a primeira chamada para ação antes dos 25 minutos. Em último caso, terá que ajustar sua copy.

3. Tempo de carregamento das páginas

Solução: Observe utilizando o site pingdom se o tempo de carregamento ultrapassar 3 segundos. Caso Ultrapasse, reduza esse tempo seguindo as instruções do próprio pingdom.

SIM — Neste caso, temos uma boa e má notícia

BOA

Parabéns, se seu percentual de conversão na sessão "Clique no Checkout" está superior a 4%, seu funil e página de vendas estão fazendo um bom trabalho. Portanto, não há nada com o que se preocupar aqui.

MÁ

O problema aparentemente está dentro do Facebook.

Os 2 grandes indicadores são:

1. CPM acima do recomendado

Solução: Crie um novo conjunto com público diferente.

2. CTR de Link abaixo do recomendado

Solução: Faça mais testes com anúncios e públicos.

A conversão de vendas é superior à 0,8%?

NÃO — Vale lembrar que esses números de conversão englobam vendas de boleto e cartão. Para chegarmos aos 0,8%, você precisa se certificar que todos os outros pontos estão batendo o recomendado

SIM — Ora ora, temos um Outlier com um produto promissor aqui. Você possivelmente tem um produto de 6 ou 7 dígitos mensais. Brindaremos! 🥂

NÔMADE MILIONÁRIO

THIAGO FINCH