

ESTRUTURA DE ANÚNCIOS ONLINE PARA VENDER MAIS NO E-COMMERCE



LIVE MONSTRA #89

PREPARE-SE PARA A IMERSÃO DOS GESTORES DE TRÁFEGO E CONVERSÃO

Uma semana de aulas ao vivo
para você sair do zero e se tornar um dos
profissionais mais bem pagos e requisitados
do mercado digital.



GARANTIR MINHA VAGA

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#1 Venda o que as pessoas querem comprar

Você tem que anunciar o que as pessoas querem comprar.

O segredo é focar em produtos fáceis de vender.

Como eu descubro os produtos mais fáceis de vender? Procure em marketplaces (amazon – mais vendidos).

Posicionamento: estude o mercado.

Dica: Inicie com subnichos.

Exemplos:

Nicho: Pijamas – Subnicho: Pijamas para bebês

Nicho: Camisetas – Subnicho: Camisetas anti-suor

FOQUE EM POUCOS PRODUTOS.

LIVE MONSTRA

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#2 Aumente a Confiabilidade da Loja

Você precisa passar uma *confiança extrema* para os seus clientes.

- Pagamento seguro;
- Garantias fora do comum;
- Depoimentos de clientes
- Redes sociais ativas;
- Avaliações da loja;
- Dados da empresa;
- Foto da empresa física
- CNPJ no rodapé;
- Atendimento personalizado (whatsapp, telefone);
- Pode comprar um "0800...";
- Entrega rápida;
- Design da loja;
- Banners da loja;
- Fotos do produto, descrição e página de venda;
- Site rápido (não pode passar de 2 segundos).

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#3 Tenha a melhor oferta daquele produto

Preço baixo vende mais.

Seu preço é o melhor do mercado?

Sim -> Ótimo.

Não -> Qual a solução? Você precisa justificar o seu preço maior.

Exemplos: Tênis Naldo Benny

Loja A: 100

Loja B: 219

Loja C: 249 - **justificar o preço** (atendimento personalizado, garantia melhor, pronta entrega, frete grátis, brinde, parcelamento sem juros, kits, ganhe voucher de 10% na próxima compra, descontos com parcerias).

Você não pode querer vender mais caro sem justificar o preço maior.

LIVE MONSTRA

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#4 Foque nas regiões onde a entrega é mais rápida e o frete é mais baixo

- Foque nas regiões mais próximas do seu e-commerce
- Verifique os valores do frete
- Olhe o tempo do frete
- Faça parcerias com transportadoras

#5 Ao anunciar, comece pelos produtos "pão de padaria"

Foque em 1, 2 ou no máximo 3 produtos "fáceis de vender".

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#6 Criação e estrutura de campanhas de tráfego pago

1. Loja virtual própria;
2. Criar a sua conta de Google Ads e Facebook Ads
3. Instalar as tags do google e Facebook (micro conversões)
4. Criação de campanhas de tráfego pago:
 - a. Google Shopping (performance max ou padrão) – puxa todos os produtos
 - b. Rede de Pesquisa; – 2 ou 3 produtos (bem personalizado)
 - c. Youtube (campanha de vídeo)
 - d. Performance Max
 - e. Facebook / Instagram (campanha de venda)
 - f. Tiktok (clique mais barato e ultra segmentação)

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#7 Micro conversões

Processo de conversões até a compra final.

1. Página de produto
2. Clicar no botão de comprar/adicionar carrinho
3. Entrar no checkout
4. Compra aprovada

Em cada etapa você precisa ter uma conversão no google e no facebook. Quanto mais conversões, mais inteligente e mais resultados suas campanhas geram.

Processo – *identifique cada etapa (não é só criar campanha, é saber onde está o problema):*

1. Clique no anúncio: 100
2. 15 segundos na página: 65
3. Clicaram no botão comprar: 20
4. Entrou no checkout: 15
5. Vendas: 0

Otimize cada etapa do funil.

LIVE MONSTRA

8 passos para você vender muito no seu e-commerce:

#8 4 pilares para gerar resultado garantido

1. Página do produto (boas fotos, descrição, avaliações, título, etc);
2. Você precisa ter a melhor oferta;
3. Segmentação (focar no público comprador e ampliar confirme aumenta as conversões);
4. Criativo (texto, foto e vídeos).

#euquero

LIVE MONSTRA

PREPARE-SE PARA A IMERSÃO DOS GESTORES DE TRÁFEGO E CONVERSÃO

Uma semana de aulas ao vivo
para você sair do zero e se tornar um dos
profissionais mais bem pagos e requisitados
do mercado digital.



GARANTIR MINHA VAGA