

Aula Complementar - 20/07/2023

Estratégia para Infoproduto

Nicho: Nutricionista infantil (6º mês até 10 anos de idade)

Produto: E-book

LP do e-book:

<https://lailacarinesouzanutricionista.kpages.online/nova-pagina-6e771bb-b721-4f9e-a3fe-06e42a8598c9>

Quanto você investiu na venda do ebook? R\$ 250,00

Quanto vendeu? R\$ 1.150,00

1. Venda do e-book;

2. Venda de um produto;

* Primeiro de tudo, você precisa saber se a sua oferta é boa.

* Utilizando o lançamento semente.

* Quando eu sei que a minha oferta foi validada? Quando tem 1 compra.

Como alimentar o seu bebê corretamente

Trajetória Alimentar

Que vai fazer o seu filho se desenvolver melhor, de forma mais saudável sem precisar inventar dietas malucas.

ZERO conteúdo – Nada gravado.

Lançamento semente. (Para ver se a sua oferta é boa o suficiente para gerar uma venda)

Pré-estrutura:

1. Quanto você vai investir? R\$ 2.000
2. Quem você quer atingir? (Pais no geral)
3. Para onde você vai levar os anúncios?
4. Os anúncios/campanhas;
5. Local onde investir:
6. O que e como você vai entregar?
7. Via....(?) (Aula ao vivo? Via zoom? Via YouTube? Via Live no Instagram)
Defina o formato de entrega do conteúdo.
8. PRODUTO? NÃO TEM.

Via Zoom

(Eu e você frente a frente) – É limitado a 1.000 pessoas por conta da capacidade da ferramenta.

(Para ver se a sua oferta é boa o suficiente para gerar uma venda)

Conteúdo de 1h a 1:15h + Pitch de vendas (oferta).

Você vai aprender como introduzir corretamente os alimentos para o seu bebê se desenvolver da forma correta.

Uma aula ao vivo, via zoom, onde eu e você estaremos frente a frente.

Data:

Horário:

Via Zoom:

*LIMITADO A 1.000 PESSOAS

Botão: cadastre-se

Campanha de conversão e vai capturar leads para participar da aula.

R\$ 1.197,00

12x 99,75 (sem juros)

12x 97

Você tem 3 opções:

1. Deixar a oferta válida por tempo limitado. Até 00h. Até 00h do dia seguinte.
2. Você pode entregar ao vivo;
3. Você pode fazer o reembolso;

Uma boa conversão via zoom é de 20% a 30%

(Entregável) 10 encontros todo sábado de manhã ao vivo pra vc .. boa balela blablab

Investir tempo:

1. Construção da sua LP de captura:

R\$ 12.000,00

12x97 sem juros.

Data de lançamento semente:

Aula ao vivo 20h: 13/09

Matrículas: 14/09 e 15/09

Próximos passos: - Prazo: 45 dias

1. Construir a melhor LP de captura de leads da história. (20 dias)

* Página Obrigado

* Whatsapp (grupos)

Configurar what's e e-mail

2. Gravar (vídeos) e fazer (imagens) para os anúncios da aula. (5 dias)

*O anúncio precisa ter a mesma promessa da aula, a mesma promessa da página, a mesma promessa de toda a linguagem.

3. Ter uma ferramenta de e-mail marketing (active campaign) - Onde os leads vão cair.

*Vincular o formulário da página para a ferramenta de e-mail.

*Funil e-mails para pessoas que cadastram. (Obrigado, aviso, a aula vai acontecer no dia tal, faltam 3 dias, amanhã, começa, e os e-mails venda.)

4. Iniciar a captura de leads dia: 04/09/2023 - 8h (2.000 - 7 dias)

Você precisa estar com tudo pronto pelo menos 3 dias antes. 01/09

5. Contagem regressiva.

6. A entrega da aula. (5 dias)

Apresentação (máx. 10min) + conteúdo (1h) + Pitch (45min)

Data de lançamento semente:

Aula ao vivo 20h: Dia 12/09 ou 13/09

Matrículas: 14/09 e 15/09

Identifique as principais dores/sonhos dos pais para quebrar objeção ou gerar expectativa.

1

2

3

4

5

Tipo de segmentação:

P1 (quente):

Todo seu Instagram; (TODAS - 30D, 90, 180D e 365d)

Lista de números (pacientes)

Lista e-mail

Compradores do ebook

Visitantes no site do ebook

Vídeo

P2 (frio)

Semelhante de todos acima; (1% a 5% no máximo)

Interesses

Pais

Introdução alimentar;

Nome de profissionais

Marcas infantis (fraldas, comida, brinquedos)

Estrutura de campanha:

(1 Campanha)

Focado

Todo os meus P1 até 90D

(1 campanha)

Amplo

Todos os meus P1 até 365D – negativando todos os de 90D)

(1 Campanha)

Semelhante Compradores do ebook 10,00

Semelhante Lista e-mail 10,00

Semelhante Visitantes no site do ebook 10,00

Quando você junta segmentações que funcionam o resultado melhora e você tem mais capacidade de escalar, pois o seu público está aumentando.

Quanto mais próximo da aula a pessoa cadastrar, maior a probalidade dela participar.

20,00

40,00

150,00

Organização você precisa fazer diariamente é:

Investimento diário (é o quanto vc precisa gastar por dia)
2000/quantidade de dias de captura;

Leads por dia:

Custo diário total: