

LINK DA PLANILHA: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1jH6iwe2QcN...>

Planejamento de Ações Comerciais (00:00 - 12:00)

Importância de entender a representatividade semanal no e-commerce

Distribuição de metas respeitando o grau de importância de cada semana

Criação de planilha para organizar ações comerciais

Diferenciação entre ações para clientes novos e recorrentes

Estratégias de Ações Comerciais (12:00 - 24:09)

Utilização de gatilhos para potencializar as ações (escassez, oportunidade, urgência)

Integração da planilha com IA para gerar descrições de ações

Geração automática de criativos para campanhas

Importância da organização para surpreender clientes e atingir resultados

Análise de Performance e Distribuição de Verba (24:10 - 35:42)

Gráficos de projeção de faturamento mensal

Distribuição de verba de mídia respeitando a prioridade do e-commerce

Extrato de performance para equipe de mídia

Controle detalhado de sessões, pedidos e faturamento esperado

Dicas e Recomendações Finais (35:42 - 44:44)

Importância de testar novas ações frequentemente

Recomendação de não fazer campanhas de pré-venda longas

Diferenciação no tratamento de clientes novos e recorrentes

Anúncio de evento para agências de marketing em Alphaville