

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