

# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 04

### AULA 27 – Estratégias para lançamentos de produto físico

#### ● O que falaremos na aula?

Hoje vamos falar sobre as 3 estratégias que eu uso para fazer lançamentos de produto físico.

#### 1ª Estratégia: utilizando campanha de visualização de vídeo.

Já sabemos que é possível criar um público de quem viu algum vídeo seja de publicação orgânica ou dos próprios anúncios e vamos usar isso em nosso favor.

**Base da Estratégia:** Rodar uma campanha de visualização de vídeo utilizando um criativo de pré-lançamento, a chamada para o lançamento e em seguida rodar um remarketing para quem assistiu esse vídeo.

Um exemplo de estrutura de campanha que podemos usar e não precisa ser engessada:

#### 1º Fase

1 Campanha de Visualização de Vídeo

4 Conjuntos de Anúncio sendo: 02 para público quente e 02 para público frio.

1 único anúncio em vídeo

>>> Deixa rodando a campanha por 07 dias.





# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 04

### AULA 27 – Estratégias para lançamentos de produto físico

#### 2º Fase

Vamos criar os públicos personalizados de quem visualizou o vídeo em 25%, 50%, 75% e 95% (ps. Crie todas essas variações)

#### 3ª Fase

Vamos criar uma campanha de conversão que vai ser de remarketing com a seguinte estrutura:

Conjuntos de Anúncio:

00 – Público mais quente (70% da verba) -> Colocar aqui o público de quem viu o vídeo em todas as variações.

01 – Quem se envolveu com o site nos últimos 07 dias

02 – Quem se envolveu com as redes sociais nos. Últimos 07 dias.

Obs. Sempre fazendo a hierarquia e exclusão de públicos.

#### 2ª Estratégia: utilizando landing page.

Essa é a estratégia que mais gosto de usar porque nela nós vamos fazer a captação de leads (e-mail/tel), e com esses dados podemos impactá-lo de formas diferentes (e-mail, whatsapp, sms...) inclusive com campanhas de remarketing

O que vamos precisar para criar essa estrutura:





# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 04

### AULA 27 – Estratégias para lançamentos de produto físico

1. Vamos precisar de uma Landing Page e uma Página de Obrigado.
2. Obrigatoriamente a página de obrigado precisa ter uma URL diferente
3. Pixel deve ser instalado em todas as páginas. (Sem o pixel não será possível criar a conversão personalizada)
4. Criar uma conversão personalizada de quem caiu na URL da página de obrigado.

Sua estrutura vai ficar assim:

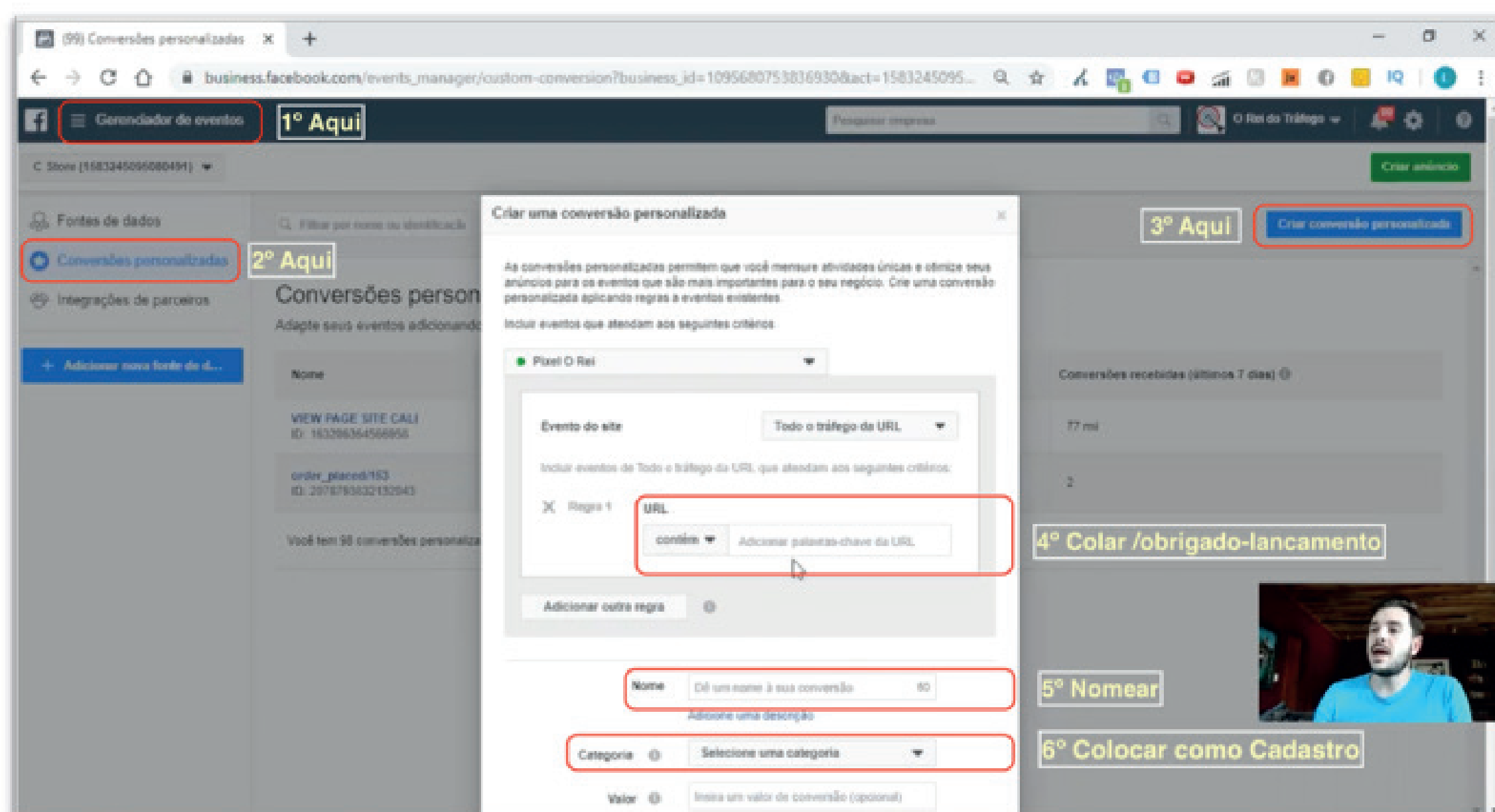
LP -> [www.lancamento.com.br](http://www.lancamento.com.br)

Página de Obrigado ->

[www.lancamento.com.br/obrigado-lancamento](http://www.lancamento.com.br/obrigado-lancamento)

Preste muita atenção agora!

Nós iremos utilizar o final da URL obrigado-lancamento" para a criação da conversão personalizada, o que é bem simples basta seguir os passos a seguir:





# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 04

### AULA 27 – Estratégias para lançamentos de produto físico

Conversão personalizada criada vamos criar a estrutura da campanha, podendo seguir a seguinte sugestão:

**1ª Fase:** CAMPANHA PARA CAPTAÇÃO DE LEADS com a seguinte estrutura:

1 Campanha de Conversão otimizando a campanha para a conversão personalizada que criamos “Lead Lançamento”

4 Conjuntos de anúncios, sendo 02 públicos quentes e 02 frios

1 único anúncio que pode ser vídeo, imagem ou carrossel.

**2ª Fase:** 1 CAMPANHA PARA CAPTAÇÃO COMPRA com a seguinte estrutura:

1 Campanha de conversão para compra

4 públicos:

00 - Os leads captados

01 - Quem caiu na página de captura mas não foi captado

02 - Envolveu com o site nos últimos 7D

03 - Envolveu com o IG e FB nos últimos 7D

Sempre utilizar a hierarquia e exclusão de públicos.





# Método O Rei do Tráfego

## Módulo 04

### AULA 27 – Estratégias para lançamentos de produto físico

#### 3ª Estratégia: utilizando landing page.

A 3ª e última estratégia é a mais simples e não vamos precisar de uma landing page pra isso.

Vamos criar uma campanha de tráfego diretamente para um link de grupo de WhatsApp como URL de destino dos anúncios.

Uma sugestão de estrutura é:

#### 1 Campanha de Tráfego

#### 4 Conjuntos de Anúncio sendo: 02 para público quente e 02 para público frio.

A quantidade de anúncios vai depender dos seus testes.

Ps. Nenhuma das 03 estratégias é 100% engessada e você pode modelar para o seu negócio.

-----

Acabamos de ver as estratégias que eu utilizo para fazer os lançamentos de produtos físicos dos meus clientes.

Na próxima aula vamos ver sobre o engajamento e relevância no Instagram, te vejo lá.

