

Estratégia de Lançamentos

Estrutura de um lançamento



Distribuição de Verba



Métricas Para Analisar



Replicar



O que é um lançamento?

É um quando um produto é vendido em um curto período tempo. Gerando picos de vendas

Estratégia de Lançamentos

1. O que é um lançamento?

1.1. É um quando um produto é vendido em um curto período tempo. Gerando picos de vendas

2. Estrutura de um lançamento

2.1. Como Escolher Produtos para lançamentos

2.1.1. Entrando no checkout de produtos. Imprimindo boletos. Se cadastrando em listas. Isso vai fazer com o que o algoritmo perceba seu interesse nesse assunto e vai te dar mais do mesmo. Apareceu um anúncio, vai até o checkout, pegar e-mail ou contato do produtor.

2.1.2. Ficar de olho no mercado. Produtos que disparam na hotmart.

2.1.3. Afiliações com vendas encerradas

2.2. Campanha 01 - Pré Lançamento

2.2.1. Captação de Lead com o link de captura que produtor disponibilizar

2.2.1.1. G3 - Meio de funil

2.2.1.1.1. curso de google

2.2.1.1.1.1. Anúncio- Curso de google

2.2.1.2. G1 - Fundo de funil

2.2.1.2.1. Tem que anunciar para as pessoas quentes que já querem

2.2.1.2.1.1. Gpa domínio estratégico

2.2.1.3. G4 - Topo de funil

2.2.1.3.1. como anunciar no google como afiliado

2.2.1.3.1.1. T1 - Como anunciar do Google T2 - 4 aulas gratuitas e online

2.2.1.4. G2 - Nome da semana

2.2.1.4.1. Semana google ads

2.2.1.4.1.1. T1 - Semana Google Ads T2 - Cadastre-se agora

2.2.1.5. Hotleads Ativado e Link de Captura

2.2.2. Rastrear todas as etapas

2.2.3. 5 a 7 dias antes criar essa campanha

2.3. Lançamento

2.3.1. fundo de funil

2.3.1.1. Anunciando direto para o nome do produto ou do produtor no dia da abertura do carrinho

2.3.1.1.1. Deixar a campanha pronta um dia antes com um CPC mais solto. Mínimo 5,0

3. Distribuição de Verba

3.1. 300,0

3.1.1. 200,0 em pré lançamento

3.1.1.1. São quantos dias vc vai anunciar no pré?

3.1.2. 100,0 no lançamento

4. Métricas Para Analisar

4.1. Pre lançamento

4.1.1. Custo por lead

4.1.1.1. Fundo/meio/topo

4.1.1.2. Comissão de 300,0 eu pagaria em média 10,0 o lead.

4.2. Lançamento

4.2.1. CPC e cliques

5. Replicar

5.1. Analisar o que deu certo

5.1.1. Pre lançamento?

5.1.2. Lançamento?

5.1.3. Topo ? Fundo ? Meio

5.1.4. Conferir no rastreio