

Estratégia 01 Escolha de Produtos

ATENÇÃO: Não existe **nenhuma regra** sobre isso, existem conceitos que eu uso. Mas tudo é variável.

Estratégia 1:

Na Mineração de produtos, escolher em média 5 produtos.

Nome específico = Fundo de Funil

GPA – Domínio Estratégico

O nome do produto não pode remeter a outras coisas relacionadas. Quando alguém digitar o nome do produto escolhido na rede de pesquisa do google, não podem existir outros termos relacionados.

Comissão mínima média: R\$ 80,00

Tem que ser alta a comissão nessa estratégia para compensar o baixo volume de busca. Serão poucas vendas, então, tem que valer quando vender.

Menos concorrentes, em média de 0 a 3 anunciantes (Não é definido, é um norte)

Analizar a concorrência digitando na própria rede de pesquisa a palavra-chave, ou seja, o nome do produto. (Usar a janela anônima)

Grau baixo = Menos vendidos – 10 a 60 Graus na hotmart e nas outras plataformas, os menos vendidos.

Isso é o mais variável, porque é uma consequência de tudo que falei acima.

Porém, se achar produtos com mais temperatura e seguindo os conceitos. Melhor ainda.

Estratégia Custo Baixo:

São poucas vendas ao mês em produto NORMALMENTE, de 1 a 5 em média.

A ideia dessa estratégia é ter um custo menor no aprendizado e já consegui vender nas primeiras campanhas.

Quantos subir?

Depende de quantos você tem para investir nessa estratégia por dia e subir produtos baseado no seu orçamento. Mas vai subindo conforme for escolhendo e controlando o orçamento do dia.

Porém, sempre aconselho de subir 1 a 3 inicialmente, avaliar e depois ir subindo mas conforme for entendendo melhor.

Lembrando: A ideia desta estratégia são poucos cliques por dia, em média 5 a 10 cliques/dia por produto.

Então, é normal ficar bem parado com alguns produtos nessa estratégia. Poucas impressões e poucos cliques. (Às vezes, nenhum).

Por isso ela é eficiente, caso não tenha buscas de fato, também não terá custo nenhum.

A ideia é essa, anunciar para palavras-chaves o nome do produto, e todos os cliques poderão ser possíveis compradores.

Pessoas pesquisando pelo nome, pouca concorrência, comissão alta e clique barato.

O intuito é vender com custo baixo, ROI alto, mas sem volume de vendas.

Como Escalar?

Escala em produtos assim desse mesmo segmento. Mas não aconselho ter só essa estratégia.

Por isso vamos aprender outras para ter um portfólio e variações de estratégias diferentes.