

## 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)**

Analisar 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 conseguir vender nas primeiras campanhas.

### **Quanto subir?**

Depende de quanto 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.