

EXERCÍCIO PRÁTICO ANÁLISE DE CONCORREN- TES

ANÁLISE DE CONCORRENTES

INTRODUÇÃO

Estudar concorrentes é uma etapa essencial para criar estratégias de vendas. Ao buscarmos referências, nós podemos encontrar inspirações para criar a nossa própria forma de trabalho.

O objetivo é o de identificar funis de vendas bem sucedidos no seu mercado, analisar o que funciona e modelar as melhores práticas para o seu negócio.

ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

Parte 1: identificação de concorrentes

- 1** Liste 3 concorrentes diretos que vendem produtos ou serviços semelhantes aos seus para o mesmo público.
 - 2** Identifique 2 concorrentes indiretos que oferecem soluções diferentes, mas para o mesmo público-alvo.
 - 3** Encontre 2 negócios que utilizam o mesmo tipo de funil que você pretende usar, mesmo que sejam de mercados diferentes.
-

Parte 2: Pesquisa de Funis de Vendas

- 1** Escolha um concorrente de cada categoria do exercício anterior (direto, indireto e funil semelhante).

2 Pesquise seus anúncios, páginas de destino e conteúdos disponíveis:
 - Anote os ganchos usados para atrair atenção. Ganchos são headlines, imagens ou vídeos usados para capturar a atenção do público rapidamente, direcionando-o para a história que será contada e despertar o interesse.
 - Identifique as histórias contadas para criar interesse.
 - Analise as ofertas e os elementos que as tornam atraentes.

Parte 3: Hackeamento e modelagem

1 Passe por pelo menos 3 funis agindo como um cliente.

Documente o processo, observando:

- Estrutura do funil.
- Sequência de páginas e upsells.
- Elementos visuais e de design.

Dica:

- navegue por meio de anúncios, redes sociais ou pesquisas. Interaja com os funis, preenchendo formulários ou comprando ofertas iniciais para explorar as etapas.

2 Anote a sequência de páginas, ganchos, histórias, ofertas e elementos visuais para identificar melhorias e pontos fortes.

3 Para cada funil, escreva o que você faria diferente ou melhor para torná-lo mais eficaz.

Parte 4: Criação do Plano de Modelagem

1 Escolha um dos funis analisados e modele sua estrutura para seu produto ou serviço.

2 Explique como você aplicará os seguintes elementos ao seu funil:

- Ganco.
- História.
- Oferta irresistível.

RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. identificar funis de vendas bem sucedidos no seu mercado, analisar o que funciona e modelar as melhores práticas para o seu negócio.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Identificação clara dos correntes.
2. Análise detalhada dos funis (ganchos, histórias e ofertas).
3. Originalidade e praticidade do plano de modelagem.
4. Alinhamento com os objetivos do produto ou serviço.
5. Viabilidade das melhorias sugeridas.

DICAS

1. Use ferramentas como Google, Facebook e LinkedIn Ads para encontrar anúncios e funis relevantes.
2. Ao analisar os funis, preste atenção nas tendências comuns e nos elementos que se destacam.
3. Não copie – modele as melhores práticas adaptando-as ao seu produto e público.
4. Documente cada etapa com capturas de tela e anotações para facilitar a referência futura.
5. Revise seu plano para assegurar que os elementos sejam claros e aplicáveis.