

- Quando um lançamento está com o custo por lead mais barato(frio) do que o quente? Quais indicadores olhar?

R.: Muitas vezes você não está dando tempo ao facebook para conseguir otimizar suas campanhas, isso varia muito da sua estratégia e posicionamento.

- Qual a forma que vc mais utiliza para aumentar o nível de consciência da galera?

R.: Nível de consciência depende de um processo e a longo prazo, o que mais te recomendo é criar um TESE forte e bater nela constantemente, como é algo constante, ou o nível de consciência da galera cai ou aumenta, continue produzindo conteúdo focado na sua tese que ele tende a crescer.

- Tenho dúvidas sobre como acordar expert?

R.: Você deve agregar valor para ele antes de tentar abordar para marcar uma reunião, elogie o que ele faz/vende e mostre o que pode melhorar, se você conseguir deixar ele curioso e interessado, aumenta muito a chance de marcar uma call contigo para explicar mais detalhes

- Qual a melhor forma de usar o público que comprou o curso nas últimas turmas pros próximos lançamentos?

R.: Você pode colher depoimentos, lançar bônus na compra do próximo produto, fazer lives, entregar algo valor para que ela te indique organicamente, vender outros produtos da sua esteira.

- Como usar a big idea?

R.: Tenha uma big ideia sensacional com uma tese de diferenciação, bater em algo que já está no mercado e apresentar algo novo ou diferenciado, apresente um problema e logo em seguida a solução (baseado na sua tese) bem argumentada.

- Como explicar tudo sobre o lançamento para o expert?

R.: Primeiramente saiba se vender, para que ele compre a sua ideia e confie em você. explicar muito bem para o expert exatamente o que você planeja fazer, alinhar tudo sobre planilhas, planejamento entre outras coisas.

- Até que ponto o coprodutor tem que ajudar no conteúdo do expert?

R.: É interessante de você ter um bom relacionamento com o expert, sempre sugerir temas e conteúdos para produzirem, o expert precisa ter um ótimo conhecimento do próprio produto, ou vc fazer script para tudo pra ele, mas não recomendo.

- Posso fazer lançamento sem rodar tráfego?

R.: Poder pode, mas recomendo colocar um pouquinho pelo menos. Tese é atrelado com a narrativa? Sim, as narrativas são todas construídas em volta da tese

- Como usar o melhor o orçamento baixo?

R.: Quando a frequência ficar alta, cortar, analisar o perfil pra ver se investiria em distribuição de conteúdo, uns 40% de captação ou até melhor talvez um 70% captação e 30% rmkt, depende do lançamento.

- O aumento do CPM vai ser um problema no futuro?

R.: É um problema que acontece com todo mundo, todos vão ter que se adaptar, comece logo pois vai ficar cada vez mais competitivo, saiba ser camaleão e se adaptar.

Quando vc costuma fazer distribuição de conteúdo? Distribuição de conteúdo tem que ser constante, mas geralmente 2 semanas distribuição forte, 2 de captação de lead, e depois iniciaria o lançamento. PPL tem a captação de leads, conteúdos, lives, etc... E no PPL isso de forma mais forte.

- Lançamento para final de janeiro?

R.: Definir a abertura, quanto tempo fica aberto, definir a semana correta, quanto mais tempo vc demora pra colocar o cara no evento, mais ele vai esquecendo e a energia dele abaixa, recomendaria 7 dias antes com esse valor de 3k, se tiver com audiência quente e confiante da até pra tentar brincar em 14 dias.

- Qual a maior dificuldade de lançar alguém que já esteja produzindo conteúdo na internet e alguém q não tem nenhuma noção?

R.: É muito mais fácil pegar alguém que já queira começar, quantos mais passos ele já percorreu mais fácil fica o lançamento, mas fica mais difícil de conseguir fechar o lançamento, pois ele vai querer alguém de resultados já. No processo vc vai ter que tentar convencer ele sobre várias coisas, é muito mais difícil ter que fazer alguém querer fazer do que ele decidir fazer por vontade própria.

- Como analisar o engajamento do expert?

R.: socialblade, ninja lytics, print dos stories, perguntar se já fez sorteio, número de comentários

- Como deve ser feito para manter uma quebra de padrão, inovação ou até mesmo ressignificação dos conteúdos?
- R: Inovar é basicamente fazer algo novo, se baseie nos concorrentes e pessoas do mercado, pegar algo que já está consolidado e dar uma nova visão sobre aquilo, argumentando o porquê disso.

- Como vc faz a sua gestão de equipe?

R: Drive com pastas, planilhas, notion para as tarefas, dependendo até mesmo a grupos do whatsapp, não fique preso a isso e deixe de fazer. Quando começar a delegar os processos do lançamento? Coisas como design, videomaker, suporte e coisas desse tipo já são mais tranquilas e até mesmo no primeiro lançamento já pode ser terceirizados, o restante conforme vc for crescendo e sentindo a necessidade.