



AULÃO - COM MINEIRO DAS VENDAS

TRÁFEGO PARA DROPSHIPPING



DIVISÃO DA AULA POR TÓPICOS ABORDADOS

- 00:00 Introdução e Apresentação;
- 01:40 Visão geral de Gestão de Loja de Dropshipping;
- 02:55 Não confie mais no Facebook;
- 10:15 Métricas no Google Analytics;
- 20:38 Dicas para testes no Dropshipping;
- 58:30 Não monte uma loja de Dropshipping;
- 01:48:20 Encerramento.



ANÚNCIOS E DROPSHIPPING

O primeiro ponto a se destacar é: o dropshipping e o e-commerce são iguais.

Estamos abordando da mesma estrutura, sendo que, a única diferença é o sistema de logística integrado no modelo de vendas. Dessa forma, temos a mesma estratégia de aquisição de produtos, mesmo públicos, testes, atendimento, etc.

Aqui a recomendação principal, em questão de gestão do negócio, é buscar um frete mais barato e rápido, embalagens personalizadas, loja com maior credibilidade, dentro outras melhorias pontuais.

Além disso, atentando mais para o tráfego, você deve parar de ser dependente dos gerenciadores. A maior parte dos dados são perdidos, principalmente no Facebook.

A saída lógica, é acompanhar suas métricas através da parametrização das suas URLs no Google Analytics.

Na ferramenta, você terá uma perda de dados menor e conseguirá analisar e tomar decisões fundamentadas referente a performance da loja. Pois, caso você tome suas decisões tendo como base os dados presentes no Gerenciador de Anúncios, poderá estar sendo enviesado pelos erros de trackeamento que a ferramenta vem apresentando. Fato que prejudica suas otimizações e, consequentemente, seu faturamento.

Por exemplo: provavelmente, você não separa posicionamentos de Facebook e Instagram nas suas campanhas; logo, você não sabe se as conversões são provenientes de um posicionamento ou de outro.

Dicas Essenciais

Coloque tudo isso em prática na hora de rodar testes na sua loja:

- ✓ Separar posicionamentos nas suas campanhas;
- ✓ Utilizar um orçamento substancial para captar dados de performance mais rápido;
- ✓ Sempre utilize um público aberto;
- ✓ Não exclua interesses, pois pode prejudicar o alcance de públicos compradores;

- ✓ Não utilize o posicionamento de Reels;
- ✓ Observar e acompanhar o CTR dos seus anúncios;
- ✓ Cuide da aparência das suas redes sociais, pois parte dos cliques que você recebe é para visitar o perfil;
- ✓ Inicie otimizando suas campanhas para o evento de compra.

Fuja do Modelo de Dropshipping

O mais importante de tudo é deixar sua loja mais parecida com um e-commerce e a menos parecida possível com uma loja de dropshipping.

Aquele modelo de loja que vende de tudo, que não tem um público bem definido, que não transparece credibilidade está com os dias contados.

Esse estilo está, há tempos, em decadência. Logo, você precisa, para fugir desse sintoma, escolher um nicho bem definido, montar uma loja que seja confiável, que tenha boas condições de compra e de frete, que possua projeção de mercado e escala.

Ou seja, você precisa montar uma loja que seja, o máximo possível, parecido com um e-commerce.



@TRAFEGOCOMVICTOR