

DEBRIFAR:

É checar o que fez dentro do seu lançamento, o que fez de errado, o que deu certo, o que não poderá acontecer mais e o que se deve fazer novamente.

>> O QUE SE DEVE ANALISAR:

- Data do lançamento
- Nicho
- Subnicho
- Nome do produto
- Defina seu público alvo em poucas linhas
- Qual a transformação do seu produto alvo em uma frase?
- Ticket
- Número de vendas produto principal
- Número de vendas onder bump
- Número de vendas upsell
- Faturamento total
- Tamanho da rede de contato
- Tamanho da lista de lançamento
- Qual a taxa de comparecimento no evento
- Investimento em tráfego
- Investimento em lead
- Investimento em remarketing
- Investimento total em tráfego
- O que o especialista e o co-produtor fez que deu certo?
- O que o especialista e o co-produtor fez que deu errado?