

Como Escolher Produtos Para Fundo de Funil

Passo 1

Nome específico ou Produtor Famoso

Não pode remeter a outra coisa, ou seja, não pode ser genérico.

Cuidado para não confundir o nome achando que é específico. Joga no Google para ter certeza se o nome não remete a outra coisa.

Passo 2

Comissão alta

Quanto maior, melhor. Recomendo acima de uns 80 reais

Não importa o ticket do produto, porque é fundo de funil, ou seja, a pessoa já está no momento de compra.

Veja na Página de Vendas se o ticket é esse mesmo, pois as vezes o valor informado na plataforma está diferente da página de vendas.

Passo 3

Temperatura do produto

Não é fator determinante, pois tanto os produtos frios, quanto os produtos quentes, podem gerar vendas

Inicialmente, aconselho fugir dos produtos com 150°, pois são os mais concorridos e pode ficar mais caro para anunciar.

Passo 4

Olhar as Regras de Afiliação

Veja se há alguma proibição do produtor para anunciar para palavras-chave fundo de funil, isto é, nome do produto e nome do produtor.

Passo 5

Faça uma listinha de possíveis produtos

Anote os produtos que você encontrou seguindo os passos anteriores, pois isso vai facilitar na mineração para os próximos passos.

Passo 6

Analisar no Planejador de Palavras-Chave

Volume de buscas

Baixa Busca vs. Alta Busca

Valor do CPC e a sua concorrência

Passo 7

Analisar a Página de Vendas

Precisa ser minimamente aceitável

a) Ter o botão de compras funcionando (acredite, tem produtos que nem isso a Página de Vendas tem. Muitos estão fora do ar).

b) Ser responsiva (a página de vendas precisa se ajustar bem tanto em celular, quanto Tablet e computador), pois isso também influencia no seu índice de qualidade.

c) Ter os principais elementos de uma boa página de vendas: vídeo, depoimentos, garantia, bônus, etc.

Como Escolher Produtos Para Fundo de Funil

1. Passo 1

1.1. Nome específico ou Produtor Famoso

1.1.1. Não pode remeter a outra coisa, ou seja, não pode ser genérico.

1.1.2. Cuidado para não confundir o nome achando que é específico. Joga no Google para ter certeza se o nome não remete a outra coisa.

2. Passo 2

2.1. Comissão alta

2.1.1. Quanto maior, melhor. Recomendo acima de uns 80 reais

2.1.2. Não importa o ticket do produto, porque é fundo de funil, ou seja, a pessoa já está no momento de compra.

2.1.3. Veja na Página de Vendas se o ticket é esse mesmo, pois as vezes o valor informado na plataforma está diferente da página de vendas.

3. Passo 3

3.1. Temperatura do produto

3.1.1. Não é fator determinante, pois tanto os produtos frios, quanto os produtos quentes, podem gerar vendas

3.1.2. Inicialmente, aconselho fugir dos produtos com 150º, pois são os mais concorridos e pode ficar mais caro para anunciar.

4. Passo 4

4.1. Olhar as Regras de Afiliação

4.1.1. Veja se há alguma proibição do produtor para anunciar para palavras-chave fundo de funil, isto é, nome do produto e nome do produtor.

5. Passo 5

5.1. Faça uma listinha de possíveis produtos

5.1.1. Anote os produtos que você encontrou seguindo os passos anteriores, pois isso vai facilitar na mineração para os próximos passos.

6. Passo 6

6.1. Analisar no Planejador de Palavras-Chave

6.1.1. Volume de buscas

6.1.1.1. Baixa Busca vs. Alta Busca

6.1.2. Valor do CPC e a sua concorrência

7. Passo 7

7.1. Analisar a Página de Vendas

7.1.1. Precisa ser minimamente aceitável

7.1.1.1. a) Ter o botão de compras funcionando (acredite, tem produtos que nem isso a Página de Vendas tem. Muitos estão fora do ar).

7.1.1.2. b) Ser responsiva (a página de vendas precisa se ajustar bem tanto em celular, quanto Tablet e computador), pois isso também influencia no seu índice de qualidade.

7.1.1.3. c) Ter os principais elementos de uma boa página de vendas: vídeo, depoimentos, garantia, bônus, etc.