

TURMA JANEIRO/2021

DESAFIO SEU PRODUTO DIGITAL EM 3 SEMANAS



DIA 18

VALESKA BRUZZI & RAFAEL VILAÇA

PÁGINA DE VENDAS E CHECKOUT

DIA 18

Depois de cadastrar seu produto no Hotmart, vamos agora configurar a sua página de vendas.

A página de vendas será a vitrine virtual do seu produto digital. Nela, você precisa apresentar seu produto e demonstrar seus benefícios e diferenciais.

Além disso, é lá que você deve quebrar as objeções do seu cliente, por isso, é crucial que você responda algumas perguntas:

1. Por que eu compraria esse produto?

2. Por que ele seria a melhor opção?

3. Essa compra é segura?

4. Tenho confiança em adquirir?

- **As respostas às perguntas acima vão variar conforme o seu cliente ideal, de forma a quebrar as objeções específicas daquele cliente. Logo, preciso que você esteja com a sua persona bem definida.**



Crie um vídeo de vendas para o seu produto

- **O vídeo de vendas pode ser uma boa solução para responder às objeções do seu público. Nele, você pode apresentar de forma resumida os objetivos do seu produto e como ele pode ser útil para o seu cliente.**

O checkout

- **A página de checkout pode afetar muito a decisão de compra do seu cliente. Por isso, é importante que existam informações que quebrem as objeções finais e ajudem o seu cliente a efetuar a compra. Ofereça informações claras e objetivas. Lembre-se de que seu comprador já passou pela página de vendas, que contém as informações de forma mais completa.**
- **Dica: O legal desta etapa é que você pode editar as informações depois que o produto já foi encaminhado para a aprovação da plataforma. A dica aqui é preencher as informações básicas e encaminhar logo para a aprovação. Depois você alterar o que for necessário, não precisa esperar que esteja tudo detalhado. Assim você não perde tempo durante o processo.**

Vamos lá, hoje quero você navegando por essas páginas para conhecer como funciona o processo, ok?



No final do dia, compartilhe nos comentários desse desafio na Hotmart, as respostas formuladas para quebrar as objeções do seu público.