



Como Vender e Ganhar em Dólar

1. Como funciona?

- 1.1. É uma forma de você fugir da concorrência, que são sempre os mesmos lugares onde está todo mundo olhando.
- 1.2. Estratégia de fundo de funil para produtos no exterior
- 1.3. Os conceitos e parte ferramental são os mesmo. Ou seja, tudo aquilo que a gente viu sobre níveis de consciência, palavras-chave, subir campanha, análise de métricas, etc., vão ser as mesmas coisas, mas com pequenas diferenças.

2. Diferenças

- 2.1. Produto é estrangeiro
 - 2.1.1. Vai ter comissão em dólar ou outra moeda.
- 2.2. Texto do anúncio em outro idioma
 - 2.2.1. Coloque no idioma do produto que você escolher
- 2.3. Plataforma
 - 2.3.1. Você pode usar outras plataformas no exterior.
- 2.4. Segmentação
 - 2.4.1. Segmentar a campanha para a palavra-chave estrangeira e colocar no território estrangeiro.

3. Plataformas

- 3.1. Hotmart
 - 3.1.1. Usar filtro de moedas estrangeiras (euro, dólar, etc.)
 - 3.1.2. Recomendo começar pela Hotmart mesmo, pois você já deve ter conta lá e já sabe como essa plataforma funciona. (Mas não tem problema começar pelas outras, se quiser).
- 3.2. Clickbank
- 3.3. CJ Affiliate
- 3.4. Awin

3.5. JV Zoo

4. Escolha de produtos

4.1. Nome do produto ou produtor

4.2. Comissão alta

4.2.1. Se for dólar, fica mais fácil da comissão ser alta, pois a moeda é valorizada. Se for em uma moeda inferior a do Brasil, fique esperto.

4.3. Temperatura

4.3.1. Recomendo temperatura alta

4.3.2. "Temperatura" é na Hotmart, as outras plataformas usam terminologias diferentes, mas o conceito é o mesmo.

4.4. Regras

4.4.1. Veja se há alguma restrição

4.5. Listinha de Produtos

4.5.1. Analise todos com mais calma para decidir se vale a pena anunciar ou não

4.5.2. Solicite afiliação para vários produtos, não fique esperando um só para aprovar.

4.6. Página de vendas

4.6.1. Minimamente aceitável

4.7. Planejador de Palavras-Chave

4.7.1. Volume de busca e concorrência

5. Palavras-chave

5.1. Nome do produto ou produtor

5.2. Colocar o país de origem para ver o volume de busca naquele país

6. Criação da campanha

6.1. Local

6.1.1. País(es) do produto que vc vai anunciar

6.2. Idioma

6.2.1. Idioma do país do produto que vc vai anunciar

6.3. Orçamento

6.3.1. Vc gasta em Real e ganha na moeda estrangeira

6.4. Grupos de anúncios

6.4.1. Palavras-chave nome do produto/produtor

6.5. Anúncio

6.5.1. Texto do anúncio no idioma do produto

6.6. Palavras-chave negativas

6.6.1. Idioma estrangeiro

7. Otimização

7.1. Nível de palavra-chave

7.1.1. Ficar de olho nos termos de pesquisa e negativar

7.1.2. Ficar de olho nas principais métricas para as palavras-chave de pesquisa

7.2. Nível de anúncio

7.2.1. Pausar anúncios de pior desempenho, duplicar o campeão e editar a cópida.

7.3. Demográficos, dispositivos, programação, etc.

7.3.1. Identificar padrões de conversão para excluir, aumentar ou diminuir o lance.

7.4. Locais

7.4.1. Otimizar por países que falam o idioma.