

Nome completo:

Navegador(a):

Nome do Produto:

Início da Preparação

Data do Lançamento

Progresso do seu l

10%

Parabéns! Agora c
seu

documento, você vai

importante: Comparti

Pré-requisitos

✓	Definir Nicho, Av
✓	Definir Oferta e M
✓	Ter criado Redes
✓	Frequência de Co
✓	Ter planejado os
✓	Ter criado as pág
✓	Ter criado a cam

Preparação de 29

Durante esta etapa, você vai:

- Revisar as etapas de lançamento
- Planejamento de Conteúdo
- Criar as notificações de lançamento

ETAPA DE CONSTRUÇÃO

A sua captação de leads vai acontecer durante esta etapa. Você vai:

- Captação de Leads
- Publicação dos Conteúdos
- Otimização da campanha
- Notificações de Lançamento
- Planejamento dos Correios
- Escrever o Script do Vídeo
- Criar as notificações de lançamento

ETAPA DE LANÇAMENTO

Nesta etapa você vai fazer o lançamento do seu produto. Você vai:

- Webinário
- Recuperação de Vendas
- Publicação dos Conteúdos
- Disparos de Notificações

ETAPA DE PÓS-LANÇAMENTO

O seu lançamento acabou. Agora você vai fazer o pós-lançamento. Você vai:

- Fechamento do Carrinho
- Preenchimento do Documento**
- Solicitação da Análise

29/09/2024

09/01/2025

Esta é a data da Abertura de Carrinho.

Lançamento

VISÃO GERAL

que você passou por todas as Fases dos Fundamentos da Jornada, chegou a hora de pegar o SNA (Sistema de Navegação Ativa) para preparar e executar o seu lançamento!

encontrar um checklist completo de tudo o que precisa para fazer o seu Lançamento! 🚀 Vamos

ilhe o link do seu SNA com o seu navegador, para que ele possa acompanhar o seu progr

s - tudo o que você já preparou até aqui

atar e Roma

Método

s Sociais que comunique o produto

onteúdo para crescimento e nutrição de audiência

criativos

ginas de captação e obrigado

panha de captação

/09 até 18/12 (49 dias)

ocê irá preparar tudo o que precisa para começar a sua captação.
Pré-requisitos
teúdo de Aquecimento
le pré-lançamento

RUÇÃO DE LISTA DE INSCRITOS (CLI) e AQUECIMENTO DE INSCRITOS (AI) - DE 26/12 ATÉ 09/01
ds iniciou! Agora, é necessário aquecer a sua lista de inscritos, antecipando o lançamento!

údos de Aquecimento
nha de captação
mento
nteúdos de Carrinho Aberto
Webinário
le Lançamento

MENTO - DE 09/01 ATÉ 14/01
transmitir o Webinar, abrir o carrinho e iniciar a recuperação de vendas.
las
údos de Carrinho Aberto
ões de Fechamento de Carrinho

LANÇAMENTO - DE 15/01 ATÉ 17/01
ou e agora é a hora de preparar o Debriefing para solicitar a Análise de Lançamento
lho
ebriefing
de Lançamento

--





PRÉ-REQUISITO

(esta etapa foi preparada durante o estudo)

Lançamento Seme

32%

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS NESTA ETAPA

Caso tenha dúvidas de como utilizar esses documentos, acesse os tutoriais ->

Launch Drive para produção do lançamento

1
2
3
4
5
6

PRÉ-REQUISITO

Para ter um bom lançamento, é necessário ter uma base sólida e bem definida. Você acabou de passar por uma fase que te desenvolveu para chegar até aqui com tudo o que nada passou batido

BASES

O Nicho, Avatar, Roma e Método são as bases que vão delinear toda a sua estratégia de lançamento

📁 Caso seja necessário, assista aos materiais enviados sobre o tema ->

Revise seu Nicho, Avatar e Roma

[Use o documento 1 listado em Documentos Necessários disponível no início dessa seção.](#)

Revise sua Oferta e Método

[Use o documento 2 listado em Documentos Necessários disponível no início dessa seção.](#)

AUDIÊNCIA

Para que você consiga construir uma audiência qualificada, que se interessa pelo seu produto

📁 Caso sinta necessidade, assista aos materiais enviados sobre o tema ->

INSTAGRAM

1. Confirme que a sua conta do Instagram esteja configurada como um Perfil Comercial

2. Certifique-se de que a Roma está na bio

3. Coloque 1 post fixado quebrando objeções do seu avatar

4. Crie 1 destaque contando a história do expert.

5. Crie 1 destaque explicando como os conteúdos do expert podem ajudar.

6. Crie 1 destaque com provas e depoimento dos alunos.

FACEBOOK

1. Coloque uma capa que comunique a sua Roma exatamente como ela é

YOUTUBE

1. Coloque uma capa que comunique a sua Roma

2. Grave um vídeo de boas-vindas e fixe na página inicial do seu canal

CONTEÚDO

Durante a Fase 02 você aprendeu a planejar conteúdos que comuniquem com o público c

🔗 Material complementar: ID de Construção de Audiência

->

Se planeje para postar pelo menos 4 reels/nutella e 1 raíz por semana

CRIATIVOS

Você já aprendeu o que são Criativos e como criá-los, na Fase 03. Para iniciar a fase de c

🔗 Caso sinta necessidade, assista aos materiais enviados sobre o tema

->

Acesse à biblioteca de criativos, caso precise de inspiração

->

[Use o documento 3 listado em Documentos Necessários disponível no início dessa seção.](#)

Liste ideia de, **pelo menos, 5 estilos** de criativos

Adapte os Criativos para conectar com o seu Avatar

Defina e Escreva no seu Mapa de Criativos 2.0 o estilo de cada um dos 5 criativos

Grave e edite os 5 criativos estruturados nas etapas anteriores

FERRAMENTA

Na Fase 03, você aprendeu a criar e configurar corretamente todas as páginas necessári

🔗 Conteúdo de apoio, caso seja necessário revisar algum ponto:

->

PÁGINAS

Para ter uma página completa, você precisa: - inserir o link do grupo de WhatsApp na Pág

[Use o documento 4, listado em Documentos Necessários, disponível no início desta seção.](#)

Certifique-se de que:

Tenha criado uma comunidade com um nome, capa e descrição que identifique o seu

Adicionou administradores para as comunidades. *Dica: por segurança tenha, pelo me*

Tenha incluído o link da comunidade na página de Obrigado e na automação do e-me

Tenha inserido o link da pesquisa de avatar na automação do e-mail de obrigado.

Na configuração das páginas, confira se:

O Pixel do Facebook foi criado corretamente

O pixel do Facebook foi incluído em todas as suas páginas

O Tag Manager foi implementado

O domínio foi apontado para o HotmartPages

Revise o conteúdo e a configuração todas as páginas

Inscrição

Obrigado

Termos de Uso

Política de Privacidade

Replay

PRODUTO

Para o Lançamento Semente, não é necessário ter um produto 100% pronto, mas é neces

1. Crie o produto na Hotmart (ou na ferramenta da sua preferência)

2. Solicite a aprovação do produto com o Hotmart (ou na ferramenta que você utilizar

3. Configurar o Email de Boas-Vindas do produto

E-MAIL MARKETI

Garanta que tenha criado todas as automações de e-mails necessárias para comunicar su

[Use o documento 5, listado em Documento Necessários, disponível no início desta seção](#)

1. Crie o seu formulário de inscrição na sua ferramenta de email marketing - [Tutorial](#)

2. Integre o seu formulário com as suas páginas de lançamento - [Tutorial Hotmart -](#)

3. Teste o seu processo de inscrição e garanta que a inscrição está sendo registrada

4. Crie uma sequência na sua ferramenta de email marketing - [Tutorial Hotmart -](#)

5. Programe o Email 1) EMAIL DE OBRIGADO + PESQUISA como o primeiro passo

6. Programe o Email 2) CONVITE GRUPO DE WHATSAPP como um passo dentro s

7. Integre o Listboss da Hotmart - [Tutorial Hotmart - O que é e como integrar o](#)

CAMPANHA DE TR

Você já estudou sobre como configurar uma campanha de tráfego com o objetivo de capt

[Utilize o documento 6, listado em Documentos Necessários, disponível no início desta seção.](#)

Defina o Planejamento de Investimento e registre em seu arquivo do Launch Drive

Com base na sua Meta de Leads Total, utilize a Planilha de Tráfego para planejar a s



Conteúdo de apoio sobre Planejamento de Investimento

->

Configure a sua campanha de captação de leads na Meta

###	Verifique o domínio do Facebook	->
###	Criação de Públicos	
###	Crie um público de Envolvimento de 30, 60, 90, 180 e 365	
###	Crie sua Campanha de Captação	
###	Crie os conjuntos de anúncios de remarketing da página de inscrição, Envolvimento, I	
###	Use de 3 a 4 anúncios iniciais para a captação adicionando os criativos de vídeo/imaç	
###	Programe a campanha para começar dia 26/12	

OS

das Fases da Jornada Insider)

nte

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/SnWPI5?lessonSlug=9lsmyN>

Pasta 1) Documentação de Lançamento -> 2) Nicho, Avatar e Roma

Pasta 1) Documentação de Lançamento -> 4) Oferta - Visão Geral

Pasta 3) Criativos -> Mapa de Criativos

Pasta 2) Páginas

Pasta 4) Notificações -> 1) AI - Aquecimento de Inscritos -> 1) E-mails

Pasta 1) Documentação de Lançamento -> 8) Planilha de Tráfego

OS

ssso pronto. Agora é o momento de revisar o que foi feito e se certificar

lançamento. Garanta que não exista nenhuma lacuna na definição dessas b

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/91LxLa?lessonSlug=7YnSpy>

duto, é preciso comunicar a oportunidade de maneira certa nas suas redes

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/91LxLa?lessonSlug=f8z1Dh>

cial

erto. Além de publicar conteúdos, para intensificar o crescimento da
<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/B7g7gx?lessonSlug=OCgzb1>

captação, você precisa dos **criativos prontos**, então agora é a hora de

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/7wog2R>

AS

s para o seu Lançamento Semente. Neste passo você deve revisar e se
<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/B7g7gx?lessonSlug=TFPI4K>

gina de Obrigado.- inserir o link da Pesquisa de Avatar na automação do e-n

i evento.

nos, 3 administradores.

ail de obrigado.

ssário ter um produto criado para vincular à página de pagamento. Você

)

ING

as leads sobre o lançamento.

[cial Hotmart - O que É e Como Criar um Formulário](#)

[. Como Integrar o Send com o Pages](#)

na sua ferramenta de email marketing com a tag correta

[O que É e Como Criar uma Sequência](#)

da sequência de e-mails, para ser disparado logo após a lead confirmar a in
sequência do passo anterior, para ser disparado 1 dia depois da lead se insc

[Listboss?](#)

ÁFEGO

ação, para criar a sua lista de leads para o lançamento. Agora chegou o

ua Meta de Leads Diária e Meta de Orçamento Diário

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/g8Dz0B>

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/RZyJsU?lessonSlug=GzDG1A>

Lookalikes e Interesses

gem, texto principal (copy), título e CTA

0%

O QUE ESPERAR NESTA ETAPA

Você já configurou todas as ferramentas necessárias para executar o seu lançamento, agora é a vez de produzir e postar o conteúdo. Caso tenha dificuldade para concluir alguma etapa da fase de "Pré-requisitos", você pode consultar o guia de ajuda. **⚠ Importante!** Enquanto estiver nessa etapa, você deverá produzir e postar conteúdo, segundo o cronograma.

MATERIAIS DE APOIO DESTA ETAPA (somente se precisar)

CONTEÚDO		
1	ID de Conteúdo Raíz	->
2	ID de Reels	->
DISTRIBUIÇÃO (opcional)		
1	Curso de Tráfego 2.0 Módulo de Distribuição	->

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS NESTA ETAPA

Content Drive para produção e armazenamento de dados de distribuição	->	1
		2
		3
Launch Drive para produção do lançamento	->	1

PRODUÇÃO E PUBLICAÇÃO DE CONTEÚDO

Enquanto você está preparando o seu lançamento, é necessário que mantenha a frequência de produção e publicação de conteúdo.

🔊 **Atenção!** É ideal que você mantenha uma **frequência de semanal**, pelo menos:

4 reels / nutellas	
--------------------	--

RAÍZ
 Material complementar - opcional

Escolha as linhas editoriais e os temas de modo que consiga manter consistência e frequência.

Escreva as Estruturas de Roteiros dos temas listados, crie uma cópia para cada tema.

NUTELLA / REEL

 [Material complementar](#) - opcional

Defina temas que conectam com seu avatar e que estejam alinhados à sua roma para
💡 *Você deve pensar na quantidade de reels a serem postados até começar a sua captação, te*

[ETAPA OPCIONAL] Distribuição de Conteúdo

Para o Lançamento Semente, distribuição de conteúdo não é determinante, mas pode ajudar

Turbinar - aumentando seu público

- ### Confira seu orçamento para distribuição de acordo com a tabela de distribuição que e
- ### 1. Localize o reels que deseja impulsionar > botão azul > turbinar publicação. Selecio
- ### 2. Configure seu público frio. ([passe o mouse para visualizar o passo a passo](#))
- ### 3. Defina o orçamento diário e a duração da campanha que será veiculada, em seguiu
- ### 4. Revise as configurações realizadas e caso esteja tudo certo toque no botão 'Turbin

Planejamento de Conteúdos de Aquecimento

durante a etapa de Construção da Lista de Inscritos (CLI), você deverá fazer conteúdos qu
Os **Conteúdos de Aquecimento** devem **gerar Desejo** para participar do Evento de Pré-l
Os temas definidos deverão enfraquecer as principais OBJEÇÕES do avatar em relação à

 [Use o documento 3 listado em Materiais de Apoio descrito no início dessa seção.](#)

Defina 10 Temas para serem trabalhados em seus conteúdos

###	1ª Tema:	
###	2ª Tema:	
###	3ª Tema:	
###	4ª Tema:	
###	5ª Tema:	
###	6ª Tema:	
###	7ª Tema:	
###	8ª Tema:	
###	9ª Tema:	
###	10ª Tema:	

ÁUDIOS DE WHATS

- 💡 Você deverá enviar um áudio por dia, de domingo à quinta até a data do lançamento.
- ### Crie os 10 áudios que serão enviados durante o período de captação.

REELS

- 💡 Você deverá um reels de aquecimento por dia: do dia que inicia a captação de leads :
- ### Crie a estrutura dos 10 reels a partir dos temas definidos

LIVES DE AQUECIMENTO

💡 Serão realizadas **3 lives de aquecimento**, sendo, terça, quinta e domingo, **na semana**

1. Defina quais as linhas editoriais você vai usar no seu aquecimento. Você pode usa

1.1 - Aula de Aquecimento

1.2 - Perguntas e Respostas

1.3 - Entrevista

Crie a estrutura das 3 lives a partir dos temas definidos

STORIES

💡 Você deverá replicar os temas definidos anteriormente também nos stories. Aprovei

Defina os assuntos abordados nos stories de acordo com os temas definidos anteriorr

Escolha alguma forma de interação com a sua audiência- Caixinha de perguntas - En

Notificações de Pré-lançamento

💡 [As copies de todas as mensagens estão disponíveis em seu Launch Drive.](#)

Notificação de Insc

E-mail de "Obrigado + Comunid

Na etapa anterior, você programou os e-mails, agora é preciso adaptar a copy com a sua i

Adapte a copy do e-mail de "OBRIGADO + PESQUISA".

Adapte a copy do e-mail "CONVITE GRUPO DE WHATSAPP"

Whatsapp - Mensagem de

Crie uma mensagem de boas-vindas usando o Script BOAS-VINDAS + PESQUISA D

Armazene essa mensagem na pasta do seu Launch Drive, para ser enviada periodica

Antecipação do Lanç

E-mail

Escreva a notificação de "Faltam 7 dias" e se programe para enviar para a sua lista d

2. Escreva a notificação de "Faltam 4 dias" e se programe para enviar para a lista de

3. Escreva a notificação de "É Amanhã" e se programe para enviar para a lista de ins

4. Escreva a notificação de "É Hoje" e se programe para enviar para a lista de inscric

5. Escreva a notificação de "Estamos Ao Vivo" e se programe para enviar para a lista

WhatsApp

1. Escreva a notificação de "Faltam 7 dias" e se programe para enviar no dia 02/01

2. Escreva a notificação de "Faltam 4 dias" e se programe para enviar no dia 05/01

3. Escreva a notificação de "É Amanhã" e se programe para enviar no dia 08/01

4. Escreva a notificação de "É Hoje" e se programe para enviar no dia 09/01

5. Escreva a notificação de "Estamos Ao Vivo" e se programe para enviar no dia 09/0

até 18/12

nte

ora chegou a hora de implementar!

é pode ir ajustando as atividades paralelamente às atividades desta fase.

guindo a frequência de pelo menos 4 reels e 1 raíz por semana.

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/B7g7gx?lessonSlug=9TKF6t>

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/B7g7gx?lessonSlug=9ZB3LU>

cional)

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/78Q7Aq?lessonSlug=LZfeKp>

Pasta 1) Produção -> 1) Gerador de Raíz; 2) Gerador de Reels

Pasta 2) Distribuição -> 4) Métricas Reels

Pasta 1) Produção -> 4) Gerador de Conteúdo de Aquecimento

Pasta 4) Notificações

cia de conteúdo. Caso tenha dúvida em como estruturar os conteúdos,

1 raíz

azer **1 raíz por semana.**

na aba "Estrutura de Roteiro" do arquivo 1) GERADOR DE RAIZ

LS

a gravar nos reels, seguindo a estrutura orientada no Launch Drive.
entando manter a frequência de pelo 4 reels por semana.

dar a potencializar o crescimento da sua audiência, além de popular os

o para o Lançamento

está em seu Content Drive
ne a meta: [mais visita ao perfil](#).

da toque em '[Avançar](#)'.
[Carregar publicação](#)'.

de atencipem o evento de lançamento (Webinário), direcionado para as
ançamento e sempre apresentar um **CTA para inscrição**.
à ROMA e devem ser **replicados nos Reels, Stories, Lives de**

Escreva abaixo cada um dos temas definidos

SAPP

até a data do lançamento.

MENTO

que antecede o Webinar.

r os três intercalando:

ite para interagir com a sua audiência abrindo Caixinhas de Perguntas e Ca
mente.

quetes - Reações

rição

ade do Whatsapp"

identidade, para a comunicação com o avatar.

Boas-Vindas

IE AVATAR disponível no seu Launch Drive *(passe o mouse aqui pra ler um*
mente nos grupos do Whatsapp.

amento

e inscritos no dia 02/01

inscritos no dia 05/01

critos no dia no dia 08/01

os no dia no dia 09/01

i de inscritos no dia no dia 09/01

Captação e Aquecimento de Leads

Lançamento Semente

0%

O QUE ESPERAR NESTA ETAPA

A sua captação de leads começou, o seu maior foco é acompanhar os dados de captação, Você deverá fazer a otimização de **orçamento diariamente**, otimização de **públicos 2x na semana**. Além disso, você deverá postar os conteúdos de aquecimento (reels, stories, lives e áudios

MATERIAIS DE APOIO DESTA ETAPA (somente se precisar)

CAMPANHA DE CAPTAÇÃO

Curso de Tráfego 2.0 - Aulas de Otimização de Orçamento, Públicos e Criativos	->
---	----

SCRIPT DO WEBINAR

ID de Script para Lançamento Semente	->
--------------------------------------	----

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS NESTA ETAPA

Launch Drive para produção do lançamento	->
--	----

Content Drive para produção e armazenamento de dados de distribuição	->
--	----

26 de December - Início da Captação de Leads

⚠ Atenção! A sua Captação de Leads começa hoje, 26/12

 [Material complementar - opcional](#)

⚠ ATENÇÃO! Durante o período de Captação você deve Otimizar o Orçamento da sua campanha

Verifique se suas campanhas de captação, programadas na semana passada, estão ativas

Coloque o Link da página captação na bio do Instagram, com um CTA atrativo

Crie 1 post antecipando o seu lançamento e fixe no feed no início da captação. Esse post

Coloque 1 post fixado mostrando as provas do seu produto, com depoimentos de alunos

Envie a mensagem de boas vindas (preparada na etapa anterior) no grupo do WhatsApp

26 de December - Configure a Transmissão do Webinar

1. Configurar transmissão ao vivo no YouTube - [Tutorial de como Configurar Transmissão ao Vivo no YouTube](#)

2. Habilitar canal para transmissão ao vivo

3. Criar transmissão ao vivo

4. Testar transmissão

26 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

27 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

27 de December - Otimização da Campanha de Captação

Para ter melhores resultados na sua campanha de captação de leads, você deverá fazer a

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

28 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

28 de December - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

29 de December - Notificações de Lançamento



[As copies de todas as mensagens estão disponíveis em seu Launch Drive. Adapte a li](#)

E-mail

- ### 1. Crie e agende o email de "Replay" para o dia 10/01
- ### 2. Crie e agende o email de "Só o filé" para o dia 11/01
- ### 3. Crie e agende o email de "Encerra Hoje" para o dia 14/01
- ### 4. Crie e agende o email de "Última Chamada" para o dia 14/01

WhatsApp

- ### 1. Escrever notificação de "Replay - Chamada 1", para ser enviada no dia seguinte ao
- ### 2. Escrever notificação de "Replay - Chamada 2", para ser enviada no dia seguinte ao
- ### 3. Escrever notificação de "Só o filé - Chamada 1", para ser enviada 2 dias após o We
- ### 4. Escrever notificação de "Só o filé- Chamada 2", para ser enviada 2 dias após o Wek
- ### 5. Escrever notificação de "Encerra Hoje", para ser enviada no dia de fechamento do c
- ### 6. Escrever notificação de "Última Chamada", pra ser enviada no dia de fechamento d

29 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

- ### Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.
- ### Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.
- ### Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

29 de December - Otimização da Campanha de Captação

- ### Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação
- ### Faça a otimização de **Públicos** da campanha de captação

30 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

- ### Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.
- ### Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.
- ### Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

30 de December - Otimização da Campanha de Captação

- ### Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

31 de December - Fazer o Script do Webinar

[📌 Você deve aproveitar material da Oferta, já produzido na FASE 01, da Jornada.](#)

1. Crie o seu Script de Lançamento

1. Grave o Treino do seu Webinar, assista e anote as suas considerações. Fazer os ajustes

2. Faça os ajustes e repita o processo

31 de December - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

Realize a live de aquecimento com o tema definido na Etapa de Preparação.

31 de December - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

01 de January - Planejar Conteúdos de Carrinho Aberto

Os Conteúdos de Carrinho Aberto devem mostrar para a sua audiência que o caminho mais

[Use o documento listado em Materiais de Apoio descrito no início dessa seção.](#)

Live

Defina 1 tema de live para ser realizada semana de carrinho aberto - *utilize o script do C*

Dica: utilize a pesquisa de Avatar para se aprofundar sobre as principais necessidades e Objeções

Dica 2: a linha editorial de perguntas e respostas pode ser a melhor para quebrar objeções e m

1ª Live

Tema:

Reels / Nutella

Defina, pelo menos, 5 temas para serem trabalhados nos reels e postados a partir do c

01 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

01 de January - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

Faça a otimização de **Públicos** da campanha de captação.

02 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação

Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação

Realize a live de aquecimento com o tema definido na Fase de preparação

Envie o e-mail e a mensagem no grupo de Whatspp de "Faltam 7 dias"

02 de January - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

03 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Etapa de Preparação.

Publique os stories com o tema definido na Etapa de Preparação.

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Etapa de Preparação.

03 de January - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

04 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação

Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação

Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação

04 de January - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

Faça a otimização de **Públicos** da campanha de captação

05 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação

###	Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação
###	Realize a live de aquecimento com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o e-mail e a mensagem no grupo de Whatspp de "Faltam 4 dias"

05 de January - Otimização da Campanha de Captação

###	Faça a otimização de Orçamento da campanha de captação
-----	---

06 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

###	Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação
###	Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação

06 de January - Otimização da Campanha de Captação

###	Faça a otimização de Orçamento da campanha de captação
-----	---

07 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

###	Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação
###	Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação

07 de January - Otimização da Campanha de Captação

###	Faça a otimização de Orçamento da campanha de captação
###	Faça a otimização de Públicos da campanha de captação

08 de January - Conteúdo de AQUECIMENTO

###	Publique o Reels com o Tema que foi definido na Fase de preparação
###	Publique os stories com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o áudio de whatsapp com o tema definido na Fase de preparação
###	Envie o e-mail e a mensagem no grupo de Whatspp de "É Amanhã!"

08 de January - Otimização da Campanha de Captação

Faça a otimização de **Orçamento** da campanha de captação

ads - 26/12 até 09/01

nte

fazer as otimizações da campanha e aquecer os inscritos.

a **semana** e otimização de **criativos 1x na semana**.

de whatsapp) e enviar as notificações de pré-lançamento.

DE LEADS

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/eSrjgg?lessonSlug=ZyPbCJ>

ÁRIO

<https://membros.flinsider.com.br/c/cursos/B7g7gx?lessonSlug=rrfKaf>

Pasta 1) Documentação de Lançamento -> 8) Planilha de Tráfego

Pasta 4) Notificações

Pasta 5) Script de Lançamento -> Roteiro Semente

Pasta 1) Produção -> 1) Gerador de Raiz; 2) Gerador de Reels

panha 1x ao dia todos os dias; Otimizar criativos duas vezes na semana;

tivas conforme a data programada

ost deve explicar sobre o que será o evento, quando e como se inscrever.

os, mensagens recebidas, print do direct etc.

pp a cada 100 novos leads ou a cada 3 dias.

nsmissão

otimização da campanha, a partir do dia seguinte ao início da campanha.

linguagem para a sua comunicação.

Webinário.

Webinário.

Webinário.

Webinário.

Carrinho.

o carrinho.

ajustes e repetir

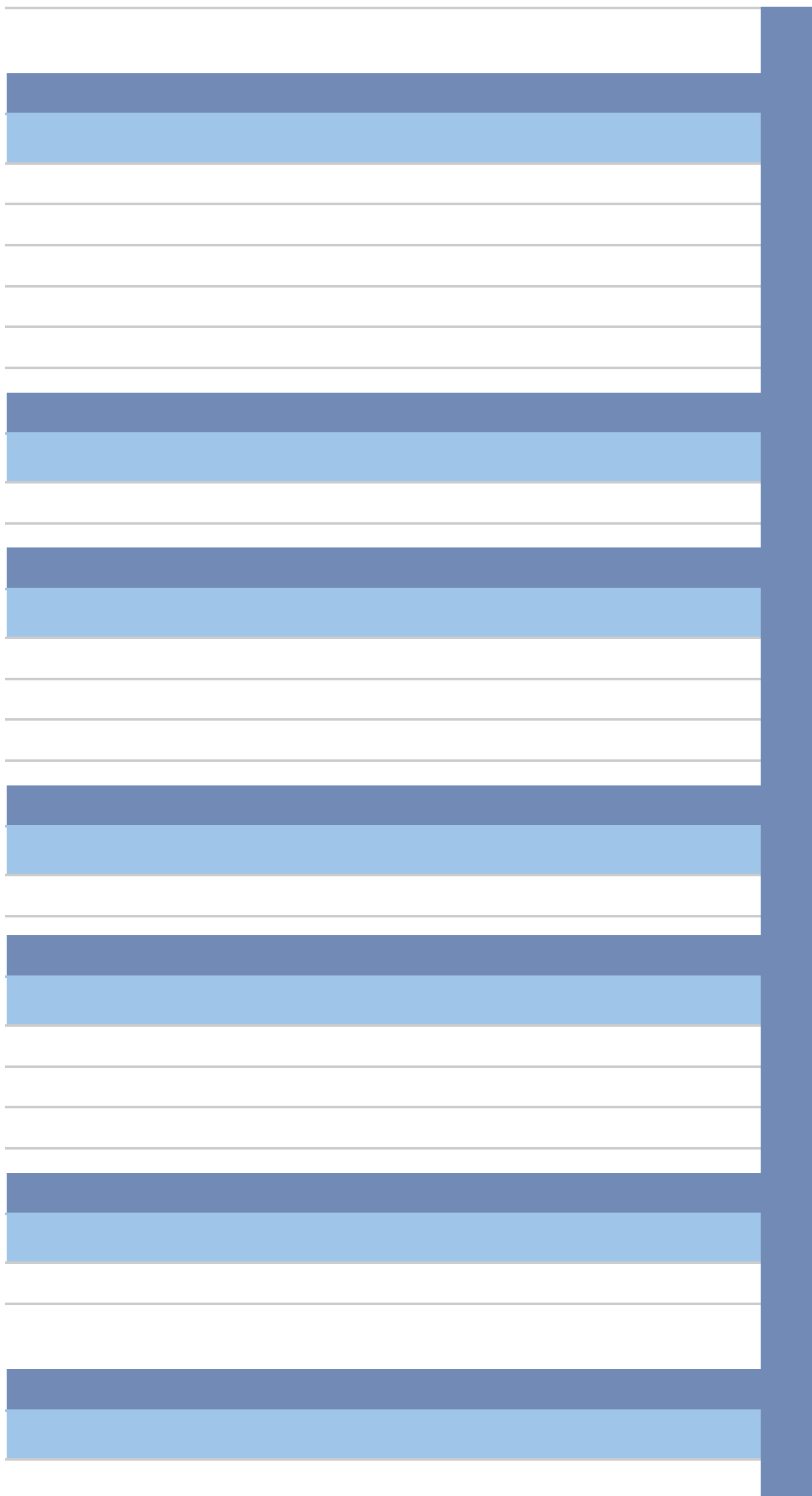
s viável para se chegar à Roma está no seu produto.

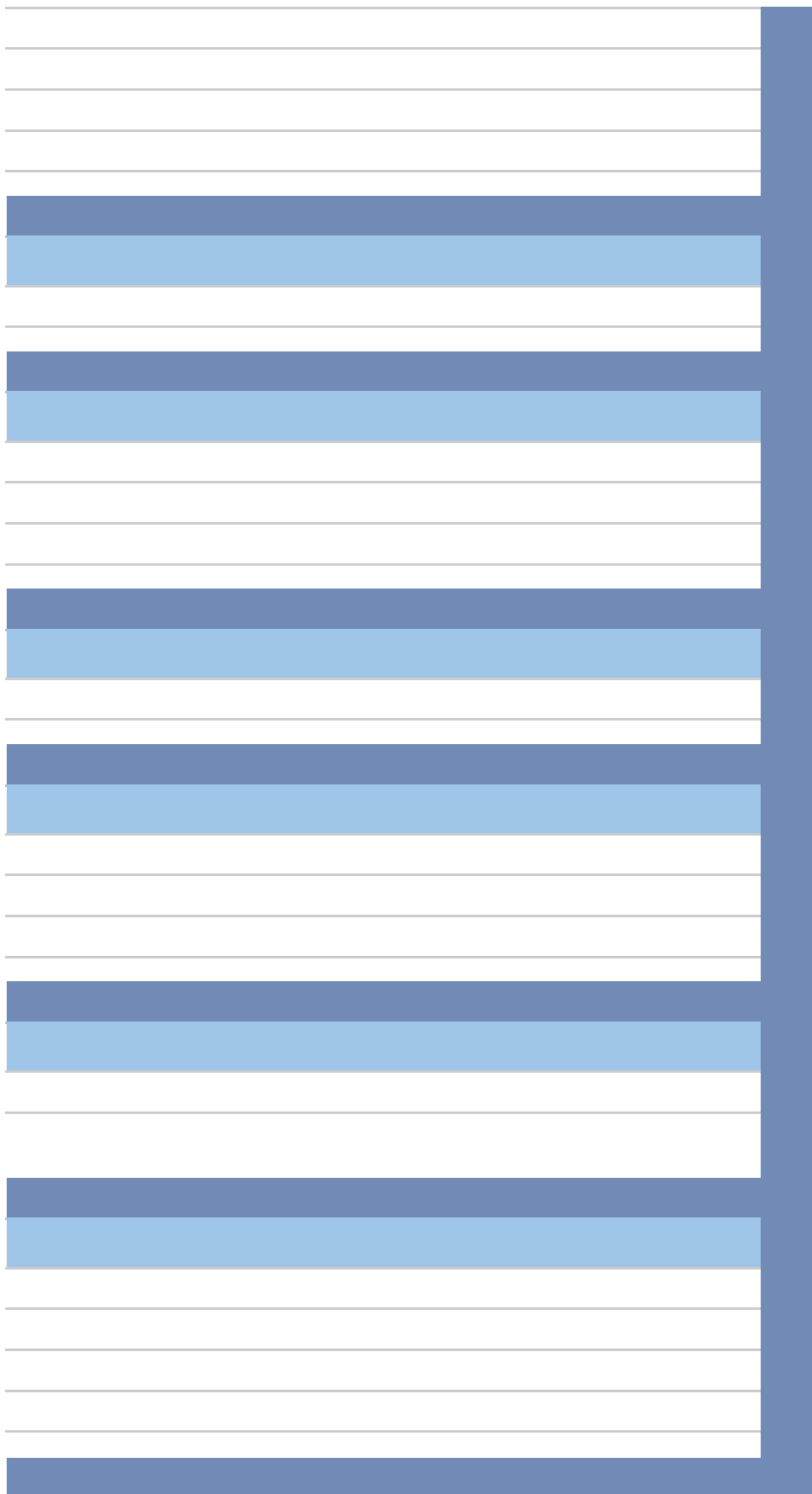
gerador de Raíz disponível no Content Drive

ões do avatar para resolvê-las

ostrar as oportunidades do méotod para se chegar à Roma.

dia seguinte à abertura de carrinho até o fechamento.







Lançamento - 09/01 até 14/01

Lançamento Semente

0%

O QUE ESPERAR NESTA ETAPA

Chegou a semana do seu lançamento! O seu maior foco agora é realizar o webinar e abrir o carrinho para vendas.

Nesta fase, você deve garantir que as notificações de pré-lançamento estão sendo enviadas e que o roteiro do seu webinar foi revisado.

⚠ Importante! Certifique-se de que a transmissão do webinar esteja configurada corretamente e que você está preparado para lidar com qualquer imprevisto no dia do evento. Agora é a hora de dar tudo de si e guiar sua audiência até o momento de compra.

📁 MATERIAIS DE APOIO DESTA ETAPA (somente se precisar)

Recuperação de Vendas

React Palestra de Recuperação de Vendas

->

<https://membros.fiinsider.com.br/c/cursos/Ahlqrm?lessonSlug=9W6zLN>

📁 DOCUMENTOS NECESSÁRIOS NESTA ETAPA

Launch Drive para Recuperação de Vendas

->

Pasta 7) Recuperação de Vendas -> 3) Planilha de Recuperação

Pasta 7) Recuperação de Vendas -> 1) Compra Cancelada

Pasta 7) Recuperação de Vendas -> 2) Boleto emitido

09 de January - Dia do Webinar de Lançamento

💡 A captação se encerra quando o webinar começa

Conferir links e disparos (ideal que seja feito pela manhã)

Link do Checkout: conferir se o link do checkout está funcionando. *Dica: gere um boleto para testar.*

Email: conferir disparo do e-mail "É hoje"

WhatsApp: Disparar notificação de "É hoje"

Email: conferir disparo do e-mail "Estamos ao vivo"

WhatsApp: Disparar notificação de "Estamos ao vivo"

09 de January - Webinario 🚀

Realizar Webinario de Lançamento e Abertura de Carrinho 🚀 **Bom Lançamento!**

Disparar link do checkout no chat do Webinario **após revelar o preço do produto (momento da Oferta)**

Email: conferir disparo do e-mail "Gravação disponível + Inscrições abertas"

WhatsApp: Disparar notificação de "Gravação disponível + Inscrições abertas"

10 de January - Recuperação de Vendas

💡 A recuperação de vendas permite que tenha um contato direto e individual com a sua lead, com um apelo que mostre a oportunidade do seu produto e a faça [Use o documento listado em Documentos Necessários descrito no início dessa seção.](#)

Mensagem de Boleto Emitido

Mensagem de Compra Cancelada

Preencha a Planilha de Recuperação com os contatos e os Status das ações que executou

💡 *Você deverá seguir com a recuperação de vendas até o fechamento do carrinho, dia 14/01*

10 de January - Conteúdo de Carrinho Aberto

Publique o Reels com o tema que foi definido na Etapa anterior.

11 de January - Conteúdo de Carrinho Aberto

Publique o Reels com o tema que foi definido na Etapa anterior.

12 de January - Conteúdo de Carrinho Aberto

Publique o Reels com o tema que foi definido na Etapa anterior.

Realize a Live de Carrinho aberto com o tema decidido na Etapa anterior.

13 de January - Conteúdo de Carrinho Aberto

Publique o Reels com o tema que foi definido na Etapa anterior.

14 de January - Disparos Fechamento de Carrinho

1. Email: conferir disparo do email "Encerra hoje"

2. WhatsApp: Disparar notificação de "Encerra hoje"

3. Email: conferir disparo do email "Última chamada"

4. WhatsApp: Disparar notificação de "Última chamada"

14 de January - Conteúdo de Carrinho Aberto

Publique o Reels com o tema que foi definido na Etapa anterior.

Pós-Lançamento - 15/01 até 17/01

Lançamento Semente

0%

O QUE ESPERAR NESTA ETAPA

Parabéns, você executou o seu lançamento! Agora é hora de analisar os resultados.

Neste momento, é importante preencher o debriefing na central de análises, disponível no Insider Desk, e solicitar uma análise com o Faixa Preta para receber um feedback assertivo e recomendações para o próximo lançamento.

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS NESTA ETAPA

Launch Drive para atualização da árvore de objeções

-> Pasta 1) Documentação de Lançamento 3) Árvore de Objeções

15 de January - Fechamento de Carrinho

[Acesse o documento 1, disponível no início desta seção.](#)

Feche seu carrinho às 00:00

Atualize sua árvore de objeções com as objeções novas que apareceram durante a recuperação de vendas.

15 de January - Debriefing e Solicitação de Análise de Lançamento

Esse passo é muito importante, pois é a partir do Feedback fornecido na análise de lançamento que você terá direcionamento para melhorar o próximo lançamento!

Preencha o seu **Debriefing** no *Insider Desk*

Solicite a Análise do Lançamento na Comunidade, seguindo o padrão do post fixado no space <https://fl-insider.circle.so/c/debriefing/>

Poste na comunidade o Criativo que teve o melhor resultado seguindo a orientação do post no space <https://fl-insider.circle.so/c/criativos-criativos/>

Após análise de lançamento solicite a call de pós-análise com o seu navegador(a)

PARABÉNS! VOCÊ CONCLUIU SEU LANÇAMENTO!