Funil de Vendas para o Nicho de Investimentos com Order Bumps e Upsell

Plano Estratégico de Tráfego Pago

# Introdução

Este documento descreve um funil de vendas detalhado para o nicho de investimentos, incorporando dois order bumps e um upsell. Além disso, será apresentado um plano de tráfego pago eficaz para atrair potenciais clientes e maximizar as conversões.

# Estrutura do Funil de Vendas

## 1. Página de Captura

A jornada começa com uma página de captura bem otimizada para coletar os e-mails dos visitantes em troca de um conteúdo valioso gratuito, como um e-book ou um webinar sobre estratégias de investimento.

## 2. Página de Venda Principal

Após a captura do e-mail, os visitantes são direcionados para a página de venda principal, onde é oferecido um produto base, como um curso introdutório sobre investimentos ou um guia estratégico detalhado.

### Order Bump 1

No checkout, é inserido o primeiro order bump: uma oferta adicional de baixo custo, como uma planilha de cálculo de investimentos ou um mini-curso sobre análise de ações. Este order bump deve estar relacionado com o produto principal e acrescentar valor imediato.

### Order Bump 2

Ainda na página de checkout, é oferecido o segundo order bump: uma assinatura mensal a um boletim informativo exclusivo sobre tendências e oportunidades de investimentos. Este item deve complementar o conteúdo do produto principal e o primeiro order bump.

## 3. Página de Obrigado com Upsell

Após a conclusão da compra, o cliente é direcionado para a página de obrigado, onde é apresentada uma oferta de upsell: um produto premium, como um curso avançado de investimentos ou uma mentoria personalizada. Este upsell deve ter um valor significativamente maior e proporcionar benefícios claros e imediatos.

# Plano de Tráfego Pago

## 1. Publicidade em Redes Sociais

* Facebook Ads: Segmente públicos específicos interessados em finanças e investimentos com anúncios de vídeo e carrossel.
* Instagram Ads: Utilize anúncios visuais e histórias patrocinadas para capturar a atenção de um público mais jovem e engajado.
* LinkedIn Ads: Foque em profissionais e investidores com anúncios patrocinados e mensagens diretas.

## 2. Google Ads

* Pesquisa Paga: Anuncie palavras-chave relacionadas a investimentos, como "melhores estratégias de investimento" e "curso de investimentos online".
* Display Ads: Utilize banners em sites de finanças e notícias para alcançar um público-alvo interessado em investimentos.
* YouTube Ads: Crie anúncios em vídeo educativos e instigantes que direcionem para a página de captura.

## 3. Parcerias e Influenciadores

* Parcerias com blogs e sites de finanças: Publique artigos patrocinados e utilize banners para promover a página de captura.
* Influenciadores de investimentos: Colabore com influenciadores para alcançar um público engajado e interessado em investimentos.

# Conclusão

Implementar este funil de vendas com duas ofertas order bump e um upsell, juntamente com um plano de tráfego pago bem-estruturado, maximizará a conversão e o valor de cada cliente. A chave para o sucesso está na criação de ofertas de valor agregado e na segmentação precisa do público-alvo através das diversas plataformas de publicidade paga.