

Estratégia Macro para o Curso "Lançador Pro"

Segue a estratégia completa e específica, adaptada às informações do seu curso de lançamentos digitais, com base na estrutura apresentada no documento enviado.

Nome do Evento

"Masterclass Lançador Pro: Do Zero ao Faturamento Digital em 4 Meses"

Esse nome destaca a transformação prometida e reforça o diferencial de resultados claros em um período objetivo.

Tabela Resumo das Fases do Lançamento

Fase	Duração	Dados	Objetivo	Ações Principais	Orçamento
1. Atração	20 dias	22/11 a 11/12	Crescer a audiência e atrair público qualificado	Publicações no Instagram, reels, stories interativos, anúncios de reconhecimento	R\$ 1.500 (15%)
2. Distribuição	35 dias	22/11 a 26/12	Engajar e educar a audiência	Lives semanais, posts educativos, provas sociais, vídeos sobre módulos do curso	R\$ 1.000 (10%)
3. Captação	15 dias	12/12 a 26/12	Capturar leads para o evento ao vivo	Landing page, CTA nos posts, anúncios de leads, sequência de e-mails	R\$ 6.000 (60%)
4. Lembretes	6 dias	20/12 a 26/12	Reforçar a presença no evento	Contagem regressiva em stories, mensagens automáticas no WhatsApp	R\$ 500 (5%)

5. Evento ao Vivo	1 dia	26/12, 21h	Apresentar o método e a oferta	Live no YouTube explicando o método e apresentando a oferta com provas sociais	—
6. Vendas	4 dias	26/12 a 30/12	Maximizar as inscrições	E-mails, WhatsApp automáticos, anúncios de urgência com depoimentos	R\$ 1.000 (10%)
7. Remarketing	4 dias	26/12 a 30/12	Recuperar leads que ainda não receberam	Anúncios de remarketing e mensagens automáticas com novos ângulos de venda	Parte do R\$ 1.000

Descrição interessante das Fases

Fase 1: Atração (22/11 a 11/12 – 20 dias)

- **Objetivo** : Atrair um público qualificado interessado em lançamentos digitais.
- **Ações** :
 - **Instagram** :
 - Reels e posts mostrando sua jornada e transformação no mercado digital.
 - Stories interativos com enquetes sobre dificuldades em lançamentos.
 - Provas sociais de alunos que tiveram sucesso com lançamentos.
 - **Anúncios** :
 - Campanhas de alcance e reconhecimento no Instagram e Facebook, segmentando empreendedores e profissionais liberais.
- **Orçamento** : R\$ 1.500 (15%).

Fase 2: Distribuição (22/11 a 26/12 – 35 dias)

- **Objetivo** : Engajar e educar o público, preparando-o para o evento.
- **Ações** :

- **Conteúdo Educacional :**
 - Posts explicando os módulos do curso e seus benefícios.
 - Reels sobre conceitos como a criação de estratégias de lançamento.
 - **Lives Semanais no Instagram :**
 - Tirar dúvidas e apresentar conceitos básicos de lançamentos digitais.
 - **Prova Social :**
 - Relatos de alunos que obtiveram sucesso com sua metodologia.
 - **Orçamento :** R\$ 1.000 (10%).
-

Fase 3: Captação de Leads (12/12 a 26/12 – 15 dias)

- **Objetivo :** Capturar leads para o evento ao vivo.
 - **Ações :**
 - **Página de destino :**
 - Página de inscrição com CTA claro e promessa atrativa: "Descubra como faturar em até 4 meses no digital."
 - **Anúncios de Geração de Leads :**
 - Foco na transformação e no resultado final do curso.
 - **Sequência de E-mails :**
 - Conteúdo educativo e motivador para engajar os inscritos, incluindo dicas e casos de sucesso.
 - **Orçamento :** R\$ 6.000 (60%).
-

Fase 4: Lembretes Pré-Evento (20/12 a 26/12 – 6 dias)

- **Objetivo :** Manter a expectativa e garantir a presença ao vivo.
 - **Ações :**
 - **Contagem Regressiva nas Histórias :**
 - Publique diariamente com insights exclusivos sobre o evento.
 - **WhatsApp Automático :**
 - lembrando do evento e reforçando os tópicos que serão abordados.
 - **Orçamento :** R\$ 500 (5%).
-

Fase 5: Evento ao Vivo (26/12 – Quarta-feira, 21h)

- **Objetivo :** Apresentar o método e a oferta do curso.
- **Estrutura da Live :**

1. **Apresentação** : Conexão emocional contando sua história.
 2. **Método** : Explicação dos módulos e benefícios do curso.
 3. **Provas Sociais** : Depoimentos e impressões de resultados.
 4. **Oferta** : Apresentação do curso e bônus exclusivos.
-

Fase 6: Vendas (26/12 a 30/12 – 4 dias)

- **Objetivo** : Maximizar vendas durante o período de inscrições.
 - **Ações** :
 - **E-mails e WhatsApp Automáticos** :
 - Mensagens de urgência sobre prazo e benefícios do curso.
 - **Anúncios de Urgência** :
 - Destaque bônus exclusivos e o limite para se inscrever.
 - **Orçamento** : R\$ 1.000 (10%).
-

Fase 7: Remarketing (26/12 a 30/12 – 4 dias)

- **Objetivo** : Recuperar leads que participaram da live, mas não participamos.
 - **Ações** :
 - **Anúncios de Remarketing** :
 - Reforçar a transformação prometida pelo curso.
 - **Mensagens Automáticas** :
 - Responder objeções e destacar depoimentos de alunos.
-

Resumo Financeiro

Fase	Orçamento
Fase de Atração	R\$ 1.500 (15%)
Fase de Distribuição	R\$ 1.000 (10%)
Fase de Captação	R\$ 6.000 (60%)
Fase de Lembretes	R\$ 500 (5%)
Fase de Vendas/Remarketing	R\$ 1.000 (10%)
Total	R\$ 10.000

Essa **Estratégia Macro** foi planejada para engajar, educar e converter um público qualificado, garantindo o sucesso do lançamento do **Lançador Pro**. 🚀