

1- Definição dos Objetivos
Vender: 1000 Smartwatches
Marca: XiaoLI
1 semana
200 clientes

2- Definição do Público-Alvo
Pessoas entre 18 e 60 Anos
Engajadas em tecnologia, e
que realizam atividades físicas

3- Ideação e planejamento

Criar página no Instagram voltada para a marca e criação de conteúdo relacionado ao produto, abordar temas de esportes, caminhada, corrida, natação, academia e eletrônicos
Criar anúncio na Amazon e Mercado Livre, criar anúncio no Market do Facebook

4- Criação do conteúdo

Criar um ciclo de postagens nos principais canais citados no tema 3
Postar nos horários em que provavelmente meu público alvo está conectado nas redes sociais, Alta qualidade nas postagens, imagens com ótima qualidade, descrição simples para agregar valor.



Especificações:
Tela de 1.4 polegadas a 1.69 polegadas
Resolução da tela: 240*280.
Bateria: 190 mah
Impermeável: ip67
Nova função: gire o botão para operar o relógio.
Mais memória, nova interface do usuário.

Permanecer saudável

5- Distribuição do conteúdo:

Utilizar tráfego orgânico - Instagram, Market do Facebook, Anúncio no mercado livre
Utilizar tráfego pago, facebook ads, influencer para divulgar página do Instagram

6- Amplificação do conteúdo:

Criação de Blog, Divulgação através de publicações no insta e facebook
Criação de conteúdo chamando para a conversão em venda.
ótimo pós venda

Smartwatch - Campanha de Marketing

8- Otimização :

Preciso melhorar o tráfego pago, pois tive poucas conversões,
Preciso aumentar a quantidade de Produtos

7- Avaliação do conteúdo:
Após atingir as 1000 vendas
a marca cresceu 50%
Consegui 100 Clientes
prazo de 1 semana atingido