

Guia para Produtores
e Afiliados venderem
mais do início ao fim
de novembro 📈

GANHA 🎯 GANHA
BLACK
NOVEMBER





Daniel Barros

Redator

Dicas para aproveitar este conteúdo

Antes de começar a leitura, separamos algumas dicas para te ajudar a navegar por este ebook.

Sumário

Encontrou um assunto que interessa e quer acessá-lo de forma rápida? Basta clicar no número da página desejada.

Leitura complementar

Aproveite nossas sugestões de conteúdos para ampliar ainda mais o seu conhecimento. É só acessar os links no final de cada dica.

Produtores e Afiliados

Este ebook contém dicas e estratégias para Produtores e Afiliados usarem durante a Black November Hotmart.



50%

dos consumidores brasileiros
pretendem comprar na Black
Friday de 2022*

Tá vendo o que te aguarda na Black November Hotmart 2022?

Foram **R\$ 4 bilhões de faturamento** na Black
Friday 2021 somente
no e-commerce**.

**E a nossa expectativa para esse ano
é ainda maior!**

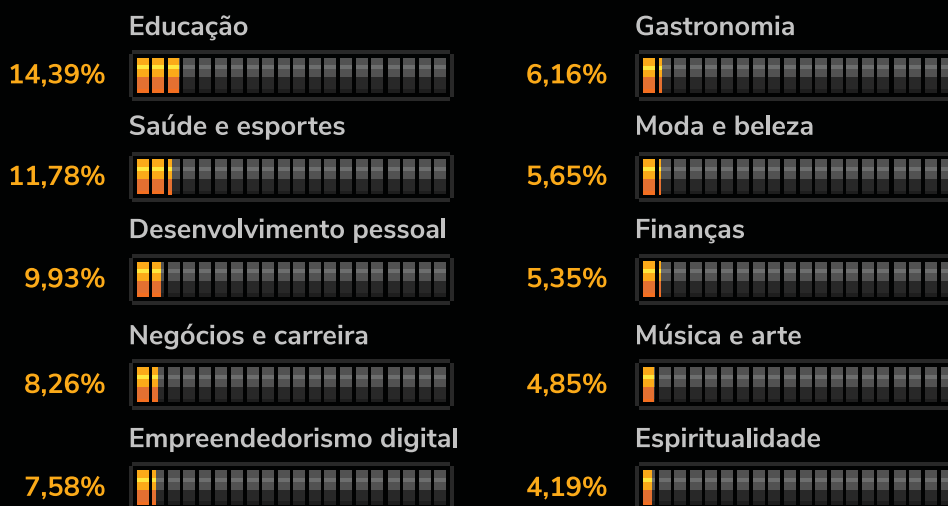
O seu está entre eles?

Aproveite!

Seu nicho não está?

Quem sabe não é o seu produto que vai colocar ele no mapa!

Nichos com maior participação na Black November Hotmart 2021



* Pesquisa feita pela Globo com as tendências de consumo para Black Friday 2022.

** Dados da Ebit|Nielsen.

Conteúdos exclusivos feitos por especialistas

Você terá acesso a conteúdos exclusivos e **100% gratuitos** durante toda a campanha. Tudo feito para te ajudar a conquistar um mês inteiro de vendas.

Checklist com o passo a passo para você ter sucesso na Black November do começo ao fim.

- ▀ Planilha financeira para nunca mais deixar dinheiro na mesa
- ▀ Ferramentas imbatíveis para alavancar a sua campanha
- ▀ Estratégias prontas para você replicar no seu negócio
- ▀ Eventos ao vivo e mais!

Acessar o site

Premiações para você ganhar além de ótimas vendas

Seus clientes ganham com condições imperdíveis, você ganha mais vendas e ganha de novo ao atingir metas que liberam prêmios*. Participe do desafio mais lucrativo (e divertido) da história da Hotmart!

25 %



▀ 70% em qualquer oferta* de pacotes anuais das Extensões da Hotmart.

*exceto Acelerador de Vendas

▀ 2 meses de acesso ao Canva Pro

▀ **Masterclass Jornada Hotmart Stars - Ep. 1**

50 %



▀ **Coleção especial de palestras realizadas nas edições do FIRE.** Conte com conteúdos de alguns dos MELHORES ESPECIALISTAS do Marketing Digital do Brasil para você maratonar e descobrir como faturar ainda mais.

▀ **Masterclass Jornada Hotmart Stars - Ep.2**

▀ Uma condição especial para garantir o seu ingresso para o FIRE FESTIVAL 2023

75 %



▀ **Grupo exclusivo**

Com informações estratégicas e operacionais para apoiar seu negócio digital do começo ao fim

▀ **Masterclass Jornada Hotmart Stars - Ep. 3**

100 %



▀ Masterclass Jornada Hotmart Stars - Evento ao vivo com 2 especialistas da Hotmart

▀ Concorra a uma consultoria individual exclusiva Hotmart.

▀ **Masterclass Jornada Hotmart Stars - Ep. 4**

Sumário

PRODUTORES

Invista (ainda mais)
em estratégias
de marketing

10

Aqueça a sua lista de
e-mails

11

Diversifique os meios
de pagamento

12

Invista em
tráfego pago

13

Otimize a sua página
de vendas

14

Como participar
da Black November
Hotmart 2022

16**AFILIADOS**

Encontre
o produto certo

18

Promova produtos com
temas que você domina
e que tenha descontos

19

Crie estratégias usando
gatilhos mentais

20

Use tráfego pago para
trazer mais clientes

22

Tenha todas as informações
sobre o produto que você
está divulgando

23

Como se afiliar
a um produto
na Black November

24

Próximos passos

25

PRODUTORES

GANHA  GANHA

BLACK
NOVEMBER

 hotmart

Invista (ainda mais) em estratégias de marketing

Se você é um(a) empreendedor(a) engajado(a), sabe que é preciso se planejar com antecedência para que seus objetivos sejam alcançados com sucesso.

É, por isso, que você deve pensar em seus objetivos para vender mais na Black November desde já. Assim, você conseguirá planejar melhor suas estratégias de marketing para atrair mais visibilidade para seu negócio.

Invista em envio de e-mails, crie banners para postar em suas redes sociais, faça vídeos no YouTube e utilize das mais variadas formas de atrair a atenção das pessoas para o que está por vir.

Esse tipo de estratégia te ajudará a gerar uma expectativa nos consumidores, que ficarão atentos ao que você tem a oferecer.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Aqueça a sua lista de e-mails

Mesmo que seus clientes sejam muito fiéis à sua marca e aos seus produtos, não pense que você vai vender mais sem fazer nenhum esforço adicional durante a Black November.

Se você realmente quer aproveitar esta época do ano, será necessário entrar em contato com eles antes das datas mais importantes deste mês. Se você parou de nutrir seus clientes ou leads, é importante que retome o contato.

Comece enviando e-mails personalizados, oferecendo descontos e ofertas nos produtos que as pessoas tenham demonstrado interesse, impulse a comunicação nas suas redes sociais e comece a construir confiança para aumentar as interações com a sua marca.

Garanta também que seus canais de atendimento ao cliente estejam funcionando de forma eficaz para resolver as dúvidas daqueles que já consomem seus produtos ou querem consumi-lo.

Com seu público mais disposto a conversar com sua empresa e ciente de suas promoções e ofertas, você terá muitas oportunidades para vender mais e reduzir o custo de aquisição de novos clientes.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Diversifique os meios de pagamento

Se você só aceita cartões de crédito para concluir alguma transação, que tal pensar em outros formatos, como boleto bancário, PIX, pagamento em apenas uma parcela, ou dividir o valor em dois cartões?

É claro que esses novos meios de pagamento não precisam ser mantidos durante todo o ano. Mas se você achar que é possível diversificar mais as formas como seu cliente poderá pagar pelo produto, e se isso for interessante para sua persona, aproveite esse dia para expandir esses meios.

O importante aqui é entender bem o perfil de seu consumidor ideal e buscar maneiras de facilitar a experiência de compra. Assim, é mais provável que ele volte sempre que precisar de algo que sua marca oferece.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Invista em tráfego pago

Muitos empreendedores acreditam que podem obter excelentes resultados organicamente, ou seja, sem investir em anúncios pagos. Mas isso geralmente é difícil, especialmente se falamos de campanhas sazonais.

Isso porque, para realizar manobras publicitárias orgânicas, você tem que esperar por mais tempo para obter os resultados que está esperando.

Por isso, sugerimos que você invista em publicidade paga, pois geralmente é uma excelente estratégia para trabalhar campanhas específicas e, acima de tudo, conquistar novos clientes.

Se o que você quer é reduzir custos nesses períodos especiais, pois sabemos que alguns índices, como o CPC, o CPL e o CPA, aumentam, você pode fazer campanhas antes de chegar a data específica para otimizar o aprendizado de suas campanhas digitais e diminuir custos com campanhas de remarketing.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Transforme sua página numa máquina de vendas

A página de vendas é uma página na qual você apresenta um produto, seus benefícios, características e demais argumentos para persuadir o visitante a fazer a compra.

Ou seja, ter uma boa página contribui para passar mais credibilidade para seus visitantes e, conseqüentemente, fazer mais vendas.

E aí vem a pergunta: o que uma página de vendas de sucesso precisa ter?

Forneça informações precisas

Uma boa página de vendas é aquela que responde a todas as dúvidas e objeções do cliente.

Você precisa deixar claro os motivos pelos quais comprar com você é um bom negócio e assegurar aos visitantes que a transação é totalmente segura. Liste todos os benefícios que você oferece e os resultados que o comprador pode obter com o seu produto.

Nesse sentido, um erro muito comum cometido por empreendedores é focar apenas nas características do produto.

Fale a mesma língua do comprador

Tire um tempo para conhecer sua audiência, quais são os problemas que ela enfrenta diariamente, e como você e seu produto podem ajudá-la.

Uma maneira de fazer isso é criando uma persona. Trata-se de uma representação semi fictícia de seu cliente ideal, criada a partir de uma análise minuciosa de seu negócio e pesquisas de mercado.

Ao entender quem é o cliente ideal de seu produto, sua missão é criar textos que geram empatia em quem está lendo, despertando o interesse deles pela sua oferta.

Esse estudo te ajudará a traçar uma estratégia de comunicação mais eficiente e, como consequência disso, aumentar as taxas de conversão de seu negócio.

Inclua depoimentos de clientes

Você sabia que 90% das pessoas afirmam que depoimentos e opiniões online influenciam na decisão de compra? Isso acontece porque o ser humano tende a valorizar a opinião de pessoas de seu círculo social.

Dessa maneira, quando você inclui depoimento de um consumidor em seu site, aumentam as chances do visitante se conectar com essa pessoa e confiar mais no seu produto.

Esses depoimentos podem ser em formato de texto ou de vídeo. Mas o importante é que sejam reais e mostrem como o seu produto ou serviço pode resolver os problemas do cliente em potencial. Inclusive, você pode usar esses depoimentos nas redes sociais, que tal?

Ofereça um bônus

Uma ótima maneira de convencer o cliente a concluir a compra é oferecer um bônus ou presente exclusivo para quem concluir uma ação adicional ou comprar dentro de um determinado prazo.

Eles têm como objetivo acrescentar valor ao seu produto ou serviço e servir de estímulo para que, as pessoas que tenham dúvidas, tomem a decisão de compra.

Uma dica é oferecer um material complementar, como um ebook, por exemplo; ou unidades extras do seu produto.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

GANHA  GANHA

**BLACK
NOVEMBER**



Como participar da Black November Hotmart 2022

1. Faça login na Hotmart;
2. Acesse a aba Black November, no menu lateral esquerdo;
3. Ao entrar no Dashboard da Black November, clique em “Quero participar”;
4. Escolha a moeda para acompanhar seus resultados e metas e aceite os Termos de Uso da campanha Black November;
5. Por último e mais importante, clique em “Participar”.
6. Você terá acesso ao dashboard com as metas da campanha e também dicas de ferramentas para usar

Clique aqui para conferir o regulamento completo.

AFILIADOS

GANHA  GANHA

BLACK
NOVEMBER

 hotmart

Encontre o produto certo

Será que o produto que você está divulgando é ideal para o seu público? Muitas vezes, tentamos vender produtos para quem não tem interesse em comprá-los.

Por isso, a dica é você estudar muito o produto ao qual se afiliou (e o mercado dele também) para ter certeza que a sua escolha vai te levar ao sucesso. Busque entender o seu produto profundamente, assim como o perfil do público que deseja atingir.

Para avaliar o perfil do seu cliente ideal, crie personas, que é uma síntese do perfil do comprador ideal, reunindo características, hábitos, desejos e objeções comuns em seus clientes reais. Com base nessas informações, fica mais fácil tomar decisões mais seguras, baseadas na realidade.

Pense na idade, cidade em que mora e renda, mas também em seus interesses, motivações para comprar, sonhos e preocupações.

Isso vai te ajudar a entender as dores de seus clientes, descobrir se o produto escolhido é o ideal e desenhar melhor as estratégias de divulgação. Outra dica é fazer uma pesquisa de palavras-chave para descobrir o nível de interesse que as pessoas têm no nicho do seu produto.

Use ferramentas como Ubersuggest, Keyword Tool e o campo de busca do Google para fazer a validação de mercado. Outra possibilidade é pesquisar vídeos sobre o assunto no YouTube e analisar como anda o interesse das pessoas por ele (dar uma olhada nos comentários é uma ótima maneira de fazer isso!).

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Promova produtos com temas que você domina e que tenha descontos atraentes

Já sentiu que estava promovendo um produto que não tem nada a ver com você ou com sua audiência? Pois é, isso pode acontecer.

O mercado digital tem oportunidades para todo mundo e, por isso, pode não ser tão fácil escolher um produto para se afiliar. Portanto, foque nos produtos cujos temas você domine, que despertem seu interesse e a sua vontade de mostrar para todo mundo que aquele produto resolve de fato o problema das pessoas que o compram.

A solução de favoritar, no Mercado de Afiliação da Hotmart, pode facilitar essa sua escolha. Com esta opção, você pode conferir, comparar produtos e escolher o produto que tem mais a ver com você e com a sua audiência.

Além disso, te dá a oportunidade de ler com calma, as informações daqueles produtos que você favoritou, para você fazer a melhor escolha para o seu negócio.

Outra dica de ouro é procurar por subnichos para se afiliar. Quando você trabalha com nichos específicos, ao invés de mercados mais amplos, as chances de acertar no produto são maiores. Por exemplo: ao invés de você procurar por um produto que fale de qualidade de vida no geral, busque por redução de estresse ou alimentação orgânica.

Não se esqueça: escolha produtos que ofereçam descontos atraentes o bastante para despertar a atenção do público. Entenda que o seu ticket médio será menor, porém você terá mais chances de ganhar em volume de vendas, combinado?

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Crie estratégias usando gatilhos mentais

Sabemos que os consumidores e consumidoras vem aperfeiçoando seu modo de comprar online durante anos e, principalmente nesses últimos dois anos, eles têm sido mais cautelosos e conscientes no momento de pesquisar e comparar preços.

Por isso, uma boa solução é usar de técnicas de persuasão para convencê-los a comprar o produto que você está promovendo.

O cérebro humano é tão perfeito que algumas ações são automatizadas, de forma que possamos nos concentrar em situações que exigem soluções mais complexas, caso contrário, ficaríamos exaustos mentalmente.

O mesmo acontece com a decisão de compra. Existem sinais memorizados em nosso subconsciente que nos fazem optar por um produto ao invés de outro. Esses sinais são os chamados gatilhos mentais!

2 principais gatilhos mentais para usar na Black November

Vamos falar sobre dois principais gatilhos mentais que podem ser usados com êxito nas suas estratégias de Black November.

Gatilho da Escassez

O gatilho de escassez consiste em criar valor a partir da limitação de um item. Isso acontece porque nosso inconsciente costuma associar que quanto mais difícil é conseguir um determinado objeto, mais valioso ele se torna.

Mesmo se uma pessoa que está considerando fazer a compra não se sentir segura em fazê-la, quando ela percebe a escassez, é provável que se sinta motivada a comprar, pois acredita que não terá outra oportunidade.

Mas para funcionar é preciso estabelecer uma escassez real. Se seu público perceber que você utiliza esse recurso com frequência, ele perde a efetividade como argumento de venda.

Gatilho da Urgência

Às vezes, não estamos nem precisando do produto, mas basta acrescentar um fator temporal, que nos sentimos motivados a realizar a ação naquele momento. Quem nunca passou por algo parecido?

A Black November é a oportunidade ideal para você promover produtos com desconto por um tempo determinado. A urgência funciona como o gatilho da escassez, mas nesse caso, o valor do produto não está relacionado a sua limitação e sim ao prazo, uma vez que você limita o tempo para a tomada de decisão.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Use tráfego pago para trazer mais clientes

Quando um cliente acessa espontaneamente um conteúdo seu, esteja ele nas suas redes sociais, na sua página de vendas ou no seu blog, chamamos esta ação de tráfego orgânico.

Ou seja, você não precisou gastar dinheiro e não fez nada para que essas pessoas chegassem até você. O tráfego orgânico é super válido para conseguir clientes, mas não é o ideal se você quer escalar suas vendas na Black November.

Por outro lado, o tráfego pago cumpre esta missão. Usar o tráfego pago para atrair clientes e fazê-los comprar, significa criar anúncios direcionando-os para sua página de vendas. Aqui, você pode aplicar o que falamos sobre gatilhos mentais.

A estrutura de um bom anúncio de vendas deve conter:

Introdução + gancho: use uma pergunta e conte uma pequena história. O gancho é o que vai conectar a introdução ao seu convite;

Convite: convide as pessoas para algo (uma aula especial, um evento imperdível, um curso completo);

CTA (Call to Action): chamada para a ação! Ou seja, o que você quer que as pessoas façam (Clique aqui, arraste para cima, clique no botão).

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

Tenha todas as informações sobre o produto que você está divulgando

Já falamos aqui da importância de ler e ter atenção a todas as informações disponíveis sobre o produto que você quer promover. Para ficar sempre por dentro de tudo que é relacionado ao produto, nada melhor do que manter um relacionamento saudável com a pessoa, dona do produto: o(a) Produtor(a)!

Por isso, esteja sempre próximo ao Produtor ou Produtora do produto que você escolheu e, também, fique disponível para conversar e discutir ideias e estratégias para a divulgação do produto e como vocês podem juntos atrair mais clientes e vender mais nessa Black November.

Clique no botão abaixo para acessar o material

Leitura complementar

GANHA  GANHA

**BLACK
NOVEMBER**



Como se afiliar a um produto na Black November Hotmart 2022

1. Faça login ou se cadastre na Hotmart
2. Clique em Mercado, no menu lateral esquerdo
3. Acesse a aba Black November e escolha quantos produtos quiser
4. Clique em Afiliar-se agora! e acesse os links para divulgação
5. Acesse a aba HotLinks para copiar o código do cupom disponível ou, se preferir, copie o link da Página de Produto e divulgue para seus compradores com o cupom já aplicado

Clique aqui para conferir o regulamento completo.

Próximos passos

A Black November Hotmart vem com ótimas oportunidades para quem sabe que novembro é o grande mês para faturar muito mais.

Além das dicas neste ebook, os Produtores e Afiliados terão acesso a estratégias, toolkits, lives com especialistas e outros conteúdos para reforçar ainda mais o nosso compromisso com o seu grande objetivo:

VENDER
MUITO
DURANTE

30
DIAS

GANHA  GANHA

BLACK

NOVEMBER

