hotmart

O Próximo Dígito

Leitura obrigatória para quem quer faturar mais no digital.



EDIÇÃO #8

Se você não quiser mais receber a nossa newsletter, é só clicar aqui para sair da lista.

Toda semana aparece uma nova IA prometendo resolver tudo.

Mas quem ativa um monte de ferramentas ao mesmo tempo, sem método, acaba criando mais processos para gerenciar em vez de automatizar tarefas. Enquanto isso, produtores que faturam múltiplos 7 dígitos continuam dizendo que a virada veio de uma decisão simples: escolher momentos estratégicos para usar a IA com mais inteligência.

Nesta edição, você vai entender o que muda quando a IA encontra direção.



Bate-papo com Elvis Rodrigues

A IA precisa de direção, não só de prompt.

Criador da comunidade Inteligência Artesanal e entre as 10 maiores agências de marketing digital do Brasil no Hotmart Awards.



ELVIS RODRIGUES

Como surgiu a ideia de aplicar inteligência artificial no nicho de artesanato?

Elvis: As artesãs são muito boas no que fazem, mas tinham dificuldade para fotografar e apresentar os produtos. A gente criou um aplicativo com IA que transforma a foto simples dela numa imagem bonita, com luz e cenário, sem modificar o produto. Ela só carrega a foto e vê tudo acontecer.

Na sua opinião, qual parte da operação deveria ser automatizada antes de pensar em escalar?

Elvis: O rastreamento. Saber qual canal vende mais, qual anúncio performa melhor, qual criativo traz mais resultado. Antes de escalar, você precisa ter uma visão correta dos dados. Senão, você escala o investimento achando que vai escalar o resultado, e pode não dar certo.

Qual é o erro mais comum que faz a IA virar custo em vez de alavanca?

Elvis: Usar sem método e sem validar se resolve uma dor real. Tanto em ferramentas como ChatGPT quanto no desenvolvimento de aplicativos, se você só gasta de forma desenfreada sem entender o problema que está resolvendo, vira perda de tempo e dinheiro. A IA precisa de direção, não só de prompt.

Qual foi a mudança que mais aumentou o faturamento sem aumentar a complexidade?

Elvis: Implementar um calendário anual. No início, a gente ia fazendo as coisas sem planejar. Quando a gente começou a planejar o ano inteiro antes, conseguiu aumentar muito o faturamento com muito menos complexidade. Você já sabe o que vai fazer, quando e como, sem quebrar a cabeça na hora da execução. E quem não tem produto para o ano todo já começa a ver o que precisa criar.

Será que alguém quase comprou de você hoje?

Produtores que ativam o Agente de Vendas **recuperam 1 em cada 8 carrinhos abandonados com uma IA** que retoma a conversa sozinha, quebra objeções e fecha a venda pelo WhatsApp.

Faz mais de R$ 10 mil por mês com produtos digitais? Descubra como faturar mais com essa ferramenta gratuita!

Quero descobrir

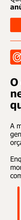
Em busca do próximo dígito

A mudança silenciosa que está matando suas campanhas antes da hora



Quem escala tráfego pago começou a se separar com um novo problema: os anúncios duram cada vez menos e trocar o gancho deixou de resolver.

O motivo é uma atualização na forma como as plataformas de mídia processam os criativos. O Andromeda (IA do Meta Ads) agora agrupa anúncios parecidos em um bloco só e escolhe qual entregar. Mudar fonte, reposicionar o produto ou gravar trinta ganchos diferentes não conta mais como variação. Para a plataforma, é como se fosse tudo a mesma coisa.



Micha Menezes, que já faturou mais de **R$ 20 milhões** em 3 anos com perpétuo, mantém campanhas rodando há 9 meses sem precisar pausar porque entendeu que cada anúncio precisa parecer um conteúdo diferente, feito por uma pessoa diferente, em um contexto diferente, contando a mesma história de um ângulo novo.

3 movimentos que sustentam isso na operação dele:

1. A lógica de funil dos anúncios é a mesma de conteúdos orgânicos

Topo: curto, raso e viralizável
Meio: narrativo e pessoal (cria admiração e proximidade)
Fundo: pitch direto com automação de ManyChat

2. Foco no ambiente da persona

O anúncio converte mais quando o cenário já gera identificação antes de qualquer palavra ser dita. Por exemplo: se seu público é de médicos, grave em um consultório.

3. Produto de entrada reformulado para o comportamento de 2026

O público não quer "aprender", quer executar e alcançar um objetivo com o mínimo de esforço possível.

No caso do Micha, a copy **aprenda a produzir conteúdos que viralizam** converteu com um custo alto, enquanto **365 roteiros validados para copiar e colar** gerou 20 mil vendas rápido. Saia do "eu vou te ensinar" para "aqui está pronto pra você usar".

Esse foi um dos temas do **Hotmart Sessions**, encontro fechado para a nossa comunidade de 6 e 7 dígitos. Só quem faz parte tem acesso aos truques e às estratégias usadas pelos maiores nomes do mercado.

Quer entender na prática a nova era do tráfego pago e **fazer seus anúncios converterem mais?** Baixe o nosso ebook gratuito.

Baixar agora

Para você escalar

O dinheiro mais fácil do seu negócio digital vem do cliente que acabou de comprar



A maioria dos produtores digitais gasta toda a energia tentando trazer gente nova para o funil. Seja com mais tráfego, mais criativos ou mais orgamento (ou tudo junto).

Enquanto isso, o comprador que acabou de passar o cartão está no momento de maior propensão a comprar de novo, mas ninguém fala com ele.

> **Dados da Bain & Company mostram que clientes recorrentes gastam até 67% mais do que compradores novos. Segundo a Forrester, 10% e 30% de toda a receita do e-commerce global já vem de estratégias de cross-sell e upsell. E adquirir um novo cliente custa, em média, 5 vezes mais do que vender novamente para quem já está na sua base.**

O momento imediatamente após a compra é onde essa conta fecha. O cliente está confiante, engajado e com a guarda baixa. Se ele recebe uma oferta complementar nessa janela, a probabilidade de conversão é significativamente maior do que em qualquer outro ponto do funil. Se não recebe nada, a oportunidade vai embora em silêncio e o próximo contato só vai acontecer quando você gastar de novo para reativá-lo.

O Agente de Vendas da Hotmart agora atua exatamente nesse momento. Com a funcionalidade de Funil no pós-compra, ele identifica quem acabou de comprar e apresenta uma oferta complementar de forma automática, conversando com o seu cliente pelo WhatsApp, tirando dúvidas sobre o novo produto e conduzindo até o pagamento.

Produtores que já ativaram essa ferramenta tiveram **+16% de conversão sem equipe adicional, sem custo extra e sem depender de uma nova campanha de aquisição.** Além disso, o Agente funciona 24 horas, usa o tom de voz que você configurou e pode ser ativado em poucos cliques.

Se você já pagou para trazer o seu cliente até o checkout, faz sentido que alguém continue a conversa depois da compra. A diferença é que agora esse "alguém" não precisa mais ser você.

Para aplicar na hora

3 perguntas para escolher o cross-sell que converte



Agora que você sabe que o pós-compra é o momento mais lucrativo da jornada, chegou a hora de definir qual será a sua oferta.

Responda e saiba se está no caminho certo:

1. Esse produto resolve o próximo passo?

Quem acabou de comprar um curso de tráfego e recebe a sugestão de outro curso de tráfego sente que está voltando ao início. Quem recebe um banco de criativos prontos sente que está acelerando. O cross-sell que funciona desbloqueia a próxima etapa da jornada, e não repete a anterior de outro jeito.

2. Algum comportamento do meu comprador já sinaliza o que ele precisa agora?

Quem consumiu todo o conteúdo em poucos dias está te dizendo que quer mais profundidade. Quem travou num módulo específico está te dizendo onde precisa de ajuda. Escolher o cross-sell com base nesses sinais é o que separa uma recomendação certeira de um chute.

3. Estou recomendando ou estou abrindo um catálogo?

Uma única recomendação enquadrada como "quem chegou até aqui também precisou de..." reduz o esforço de decisão e converte muito mais do que 3 opções genéricas lado a lado.

Se você tem mais de um produto na esteira, provavelmente já sabe as respostas. Agora é só configurar sua oferta e esperar as notificações de vendas.

O resultado costuma aparecer rápido.

Você faturou mais de R$ 10 mil por mês com produtos digitais e ainda cuida de tudo sozinho?

Talvez seja a hora de migrar para um ecossistema que faz parte do trabalho para você. Clique e entenda como automatizar seu negócio com as nossas IAs!

Automatize suas vendas

O que você achou do conteúdo desta edição?