

PESQUISA DE PÚBLICO PARA E-COMMERCE

PORQUE DEVO SABER QUEM É MEU PÚBLICO?

- Melhorar a Comunicação
- Definir melhor os Produtos
- Definir melhor as Ofertas
- Definir Precificação
- Entender as Objeções
- Fazer melhores Criativos
- Trabalhar melhor o Layout do Site
- Trabalhar melhor a Página do Produto

QUAIS OS TIPOS DE PESQUISA?

- Pesquisa de Interesses - O que ele mais gosta?
- Pesquisa Comercial - O que faz ele comprar?
- Pesquisa de Jornada - Como ele toma decisão de compra?
- Pesquisa Completa - Todas Acima

O QUE DEVO SABER DO PÚBLICO?

- Dados Demográficos e Geográficos
 - Qual seu Nome?
 - Qual sua Idade?
 - Qual sua Cidade?
 - Qual seu Estado?
- Interesses
 - O que mais gosta de ver nas Redes Sociais?
 - Quais são seus Hobbies?
 - Quais influenciadores mais gosta de acompanhar?
 - O que faz você parar de seguir um perfil?
- Mercado
 - Qual segmento mais te interessa em compras online?
 - Quais lojas conhece do segmento?
 - Quais as lojas mais gosta de acompanhar ou visitar?
 - Como nos conheceu?
 - Qual produto em nosso site mais gostou? Porque?
 - Porque não compraria um produto nosso?
- Comercial
 - O que impede de você comprar algo na internet?
 - Quanto tempo em média leva para decidir uma compra?
 - Quais fatores de decisão leva em consideração para comprar online?
 - Qual ação comercial faz você decidir comprar?

COMO EU POSSO REALIZAR AS PESQUISAS?

- Mercado
 - Análise de Perfil de Seguidores
 - Ação Massiva Direct para Seguidores
 - Anúncios para Seguidores
- Abandono Site
 - Anúncios para Abandono de Site
 - E-Mail para Abandono de Site
- Compradores
 - Anúncio para Compradores
 - E-Mail para Compradores
 - Whatsapp para Compradores
 - QR Code no Unboxing

O QUE DEVO PERGUNTAR?

- Mercado
 - Quanto tempo nos segue?
 - Como conheceu nosso perfil?
 - O que mais gosta de ver em nosso perfil?
 - Quais outras lojas segue do mesmo segmento?
- Seguidores
 - Já participou de alguma live nossa?
 - Já conhece nosso site?
 - Já comprou da nossa loja?
 - Se sim, o que mais motivou a compra?
 - Se não, o que impediu de comprar em nossa loja?
- Abandono Site
 - Quais pontos positivos do nosso site?
 - Quais pontos negativos do nosso site?
 - Qual produto mais gostou?
 - O que achou do preço?
 - O que achou do frete?
 - O que fez você sair do site e não fechar a compra?
 - O que te motivaria voltar e concretizar a compra?
- Compradores
 - Quais pontos positivos do nosso site?
 - Quais pontos negativos do nosso site?
 - Qual produto mais gostou?
 - O que achou do preço?
 - O que achou do frete?
 - O que fez comprar de nós?
 - O que faria você comprar novamente?
 - O que faria você indicar nosso site para conhecidos?

QUAIS INCENTIVOS FUNCIONAM?

- Mercado
 - Sorteio entre os Entrevistados
 - Desconto na Primeira Compra
- Seguidores
 - Sorteio entre os Entrevistados
 - Desconto na Primeira Compra
 - Cashback
- Abandono Site
 - Sorteio entre os Entrevistados
 - Desconto na Primeira Compra
 - Cashback
 - Brinde na Primeira Compra
- Compradores
 - Cashback
 - Sorteio entre os Entrevistados
 - Brinde na Próxima Compra

PESQUISA DE PÚBLICO PARA E-COMMERCE

1. PORQUE DEVO SABER QUEM É MEU PÚBLICO?

- 1.1. Melhorar a Comunicação
- 1.2. Definir melhor os Produtos
- 1.3. Definir melhor as Ofertas
- 1.4. Definir Precificação
- 1.5. Fazer melhores Criativos
- 1.6. Entender as Objeções
- 1.7. Trabalhar melhor o Layout do Site
- 1.8. Trabalhar melhor a Página do Produto

2. QUAIS OS TIPOS DE PESQUISA?

- 2.1. Pesquisa de Interesses
 - 2.1.1. O que ele mais gosta?
- 2.2. Pesquisa Comercial
 - 2.2.1. O que faz ele comprar?
- 2.3. Pesquisa de Jornada
 - 2.3.1. Como ele toma decisão de compra?
- 2.4. Pesquisa Completa
 - 2.4.1. Todas Acima

3. COMO EU POSSO REALIZAR AS PESQUISAS?

- 3.1. Mercado
- 3.2. Seguidores
 - 3.2.1. Análise de Perfil de Seguidores
 - 3.2.2. Ação Massiva Direct para Seguidores
 - 3.2.3. Anúncios para Seguidores
- 3.3. Abandono Site
 - 3.3.1. Anúncios para Abandono de Site
 - 3.3.2. E-Mail para Abandono de Site
- 3.4. Compradores
 - 3.4.1. Anúncio para Compradores
 - 3.4.2. E-Mail para Compradores
 - 3.4.3. Whatsapp para Compradores
 - 3.4.4. QR Code no Unboxing

4. O QUE DEVO SABER DO PÚBLICO?

4.1. Dados Demográficos e Geográficos

4.1.1. Qual seu Nome?

4.1.2. Qual sua Idade?

4.1.3. Qual sua Cidade?

4.1.4. Qual seu Estado?

4.2. Interesses

4.2.1. O que mais gosta de ver nas Redes Sociais?

4.2.2. Quais são seus Hobbies?

4.2.3. Quais influenciadores mais gosta de acompanhar?

4.2.4. O que faz você parar de seguir um perfil?

4.3. Mercado

4.3.1. Qual segmento mais te interessa em compras online?

4.3.2. Quais lojas conhece do segmento?

4.3.3. Quais as lojas mais gosta de acompanhar ou visitar?

4.3.4. Como nos conheceu?

4.3.5. Qual produto em nosso site mais gostou? Porque?

4.3.6. Porque não compraria um produto nosso?

4.4. Comercial

4.4.1. O que impede de você comprar algo na internet?

4.4.2. Quanto tempo em média leva para decidir uma compra?

4.4.3. Quais fatores de decisão leva em consideração para comprar online?

4.4.4. Qual ação comercial faz você decidir comprar?

5. O QUE DEVO PERGUNTAR?

5.1. Mercado

5.2. Seguidores

5.2.1. Quanto tempo nos segue?

5.2.2. Como conheceu nosso perfil?

5.2.3. O que mais gosta de ver em nosso perfil?

5.2.4. Quais outras lojas segue do mesmo segmento?

5.2.5. Já participou de alguma live nossa?

5.2.6. Já conhece nosso site?

5.2.7. Já comprou da nossa loja?

5.2.8. Se sim, o que mais motivou a compra?

5.2.9. Se não, o que impediu de comprar em nossa loja?

5.3. Abandono Site

5.3.1. Quais pontos positivos do nosso site?

5.3.2. Quais pontos negativos do nosso site?

5.3.3. Qual produto mais gostou?

5.3.4. O que achou do preço?

5.3.5. O que achou do frete?

5.3.6. O que fez você sair do site e não fechar a compra?

5.3.7. O que te motivaria voltar e concretizar a compra?

5.4. Compradores

5.4.1. Quais pontos positivos do nosso site?

5.4.2. Quais pontos negativos do nosso site?

5.4.3. Qual produto mais gostou?

5.4.4. O que achou do preço?

5.4.5. O que achou do frete?

5.4.6. O que fez comprar de nós?

5.4.7. O que faria você comprar novamente?

5.4.8. O que faria você indicar nosso site para conhecidos?

6. QUAIS INCENTIVOS FUNCIONAM?

6.1. Mercado

6.1.1. Sorteio entre os Entrevistados

6.1.2. Desconto na Primeira Compra

6.2. Seguidores

6.2.1. Sorteio entre os Entrevistados

6.2.2. Desconto na Primeira Compra

6.2.3. Cashback

6.3. Abandono Site

6.3.1. Sorteio entre os Entrevistados

6.3.2. Desconto na Primeira Compra

6.3.3. Cashback

6.3.4. Brinde na Primeira Compra

6.4. Compradores

6.4.1. Cashback

6.4.2. Sorteio entre os Entrevistados

6.4.3. Brinde na Próxima Compra