

ONDE O SEU NEGÓCIO ESTÁ

Marque a sua faixa na escala, meça as três concentrações de receita e responda a pergunta do fim. Faturar mais com margem esmagada é o caminho mais comum de quebrar.

O EVEREST DO DIGITAL



A REGRA DOS 60%

MEÇA OS ÚLTIMOS 12 MESES

Produto principal %

Canal principal de tráfego %

Perfil principal de cliente %

0% 60% • TETO 100%

Qualquer número acima de 60% é uma tarefa aberta, não uma observação. A redundância obrigatória cobre funis, canais de aquisição, meios de pagamento e comunicação.

FAIXAS SAUDÁVEIS

ANÁLISE RFM

Clientes mais fiéis	16% a 20%
Fatia do faturamento que eles respondem	30% a 50%
Receita mínima do fidelizado sobre a compra inicial	1,5x a 2x

O MEU NÚMERO

ÚLTIMA RENOVAÇÃO RADICAL DA OFERTA

O infoproduto atinge o platô em 2 a 2,5 anos. Passou de 18 meses sem renovar oferta, entregável ou embalagem, essa é a prioridade antes de qualquer investimento novo em tráfego.

A PERGUNTA DO JP RESENDE, CEO DA HOTMART

Se a nossa principal fonte de receita morrer amanhã de manhã, do que nós vamos viver?

Seu negócio está sempre a apenas UMA oferta bem estruturada de crescer de 20% a 30%.