



COPA BRASIL DE TRADE

Definições Gerais

Copa Brasil de Trade - Primeira Edição

 DIA 19 A 23 DE MAIO

 FINAL 30 DE MAIO

Introdução

A Copa Brasil de Trade é um evento inovador que combina educação e competição no mercado financeiro, com o objetivo de aumentar a participação de novos investidores na Bolsa de Valores e aprimorar as habilidades dos traders ativos. A iniciativa promove uma experiência imersiva, onde os participantes terão acesso a ferramentas, mentorias e desafios práticos, simulando condições reais de negociação no mercado intraday.

Através de uma abordagem gamificada, a Copa Brasil de Trade busca democratizar o acesso ao trading, capacitando traders iniciantes e experientes em um ambiente estruturado para aprendizado e evolução. Com apoio de grandes players do setor financeiro, o evento se posiciona como um catalisador para a formação de novos investidores ativos no mercado.

Este documento tem como finalidade apresentar a estrutura detalhada do evento, seus objetivos, fases de execução, estratégia de captação de participantes e os principais processos envolvidos na realização da Copa Brasil de Trade. Ele servirá como um guia estratégico e operacional para a equipe responsável pelo lançamento e execução do projeto, garantindo alinhamento entre todas as áreas envolvidas.

Propósito e Missão

O programa Copa Brasil de Trade tem como principal missão aumentar o número de CPFs na Bolsa de Valores e educar os investidores sobre o mercado intraday. A iniciativa busca democratizar o acesso ao trading, oferecendo um ambiente competitivo e educativo para novos e experientes operadores do mercado financeiro.

Através de uma abordagem prática e gamificada, o programa incentiva a participação de traders iniciantes e avançados, proporcionando acesso a materiais, ferramentas e desafios que simulam condições reais de negociação. Ao integrar a gamificação com aprendizado, a Copa Brasil de Trade se posiciona como um catalisador para a formação de novos investidores ativos na bolsa.

O evento está acontecendo para revolucionar o mercado financeiro e trazer uma nova era para os traders. Nossa missão é empoderar os traders com as ferramentas e conhecimentos necessários para alcançar o sucesso. Este evento não é apenas um lançamento, é o início de um movimento que coloca o trader no centro de tudo.

Público-Alvo

Nosso público-alvo é composto por traders, pessoas que já possuem conhecimento sobre o mercado financeiro e estão familiarizadas com operações de compra e venda de ativos. Esse grupo inclui tanto aqueles que já operam regularmente quanto aqueles que, embora ainda não tenham começado a operar, estudam o mercado e compreendem conceitos como day trade. A Copa surge como uma oportunidade estratégica para esses investidores, seja para aprimorar suas habilidades, testar novas estratégias ou finalmente dar o primeiro passo no mundo das operações financeiras.

Patrocinadores e Apoadores

A Copa Brasil de Trade é uma iniciativa que reúne empresas líderes do setor financeiro e de tecnologia, comprometidas com a inovação e o desenvolvimento do mercado de capitais. Os principais patrocinadores e parceiros do evento são:

- B3 – A bolsa de valores oficial do Brasil, apoiando a iniciativa com ações de divulgação e incentivo à entrada de novos investidores no mercado financeiro.
- Warren/Elliott – Responsável pelo onboarding e suporte dos traders dentro da competição, fornecendo a estrutura necessária para que os participantes operem no mercado.
- HUB3 – Plataforma de parcerias estratégicas que auxiliará na divulgação do evento para um público amplo, impulsionando a captação de novos competidores.
- Trade Arena – Ambiente digital onde toda a competição será realizada, oferecendo uma plataforma gamificada para os participantes operarem e interagirem.

Cada parceiro desempenha um papel essencial na execução do evento, garantindo segurança, visibilidade e oportunidades para os traders se destacarem no mercado financeiro.



Formato do Campeonato

A Copa Brasil de Trade será um evento híbrido, combinando o dinamismo do ambiente online com a experiência imersiva de uma final presencial. O torneio foi dividido em duas fases: eliminatórias e final, proporcionando uma competição estruturada e acessível para traders de todo o Brasil.

Nos primeiros cinco dias, os participantes competiram de forma remota, operando diretamente de suas casas. Durante essa fase eliminatória, os traders serão avaliados com base em critérios de desempenho, estratégia e consistência, passando por um processo rigoroso de classificação. Apenas os melhores avançaram para a grande final.

A final será um evento presencial exclusivo, realizado na B3, a Bolsa de Valores do Brasil, reunindo os traders classificados para disputar o título no coração do mercado financeiro. Esse encontro será um marco na competição, proporcionando uma experiência única e aproximando os participantes do ambiente profissional da Bolsa.

Além disso, toda a comunicação e divulgação do evento acontecerá de forma 100% online, garantindo ampla visibilidade e engajamento digital. Por meio de conteúdos estratégicos, transmissões ao vivo e interações nas redes sociais, a Copa Brasil de Trade alcançará traders de diferentes níveis e regiões, consolidando-se como um evento inovador e acessível para a comunidade do mercado financeiro.

Data do Evento

Início Captação - 14 Abril

Eliminatórias - 19 a 23 de Maio

Final - 30 de Maio

Critérios de Avaliação e Pontuação

A avaliação dos participantes será baseada nos seguintes fatores:

Rentabilidade Total – O desempenho do trader será medido pela porcentagem de crescimento do capital inicial dentro do período da competição.

A pontuação será calculada diariamente e consolidada em um ranking geral, atualizado em tempo real na plataforma Trade Arena.

Premiações e Incentivos para os Participantes

A Copa Brasil de Trade oferecerá um pacote de premiações atrativas para os melhores colocados, incentivando a performance, dedicação e evolução dos participantes. Os prêmios incluem:

Premiação em dinheiro – Distribuição de prêmios para os primeiros colocados, proporcional ao desempenho na competição.

Os melhores colocados levarão para casa prêmios financeiros significativos:

1º lugar – R\$ 100.000,00

2º lugar – R\$ 30.000,00

3º lugar – R\$ 20.000,00

4º lugar – R\$ 10.000,00

5º lugar – R\$ 5.000,00

6º ao 10º lugar – R\$ 1.000,00 cada

11º ao 110º – R\$ 290,00 cada

Além da premiação em dinheiro, os competidores terão uma experiência única:

Acesso a cursos e materiais com os principais traders do Brasil – Aprendizado direto com profissionais renomados do mercado financeiro.

111º ao 120º Lugar (10 participantes):

- Trader UFC (Igor Monteiro): Acesso gratuito ao curso completo.
- Sala Trimestral + Comunidade (Igor Monteiro): Acesso gratuito por 3 meses.

121º ao 130º Lugar (10 participantes):

- Mentoria Jornada do Trader (Léo Hoffmann): Acesso gratuito.

131º ao 140º Lugar (10 participantes):

- Consultorias Individualizadas (Léo Hoffmann): Acesso gratuito.

141º ao 150º Lugar (10 participantes):

- STTV - Sala ao Vivo (Sociedade dos Traders): Acesso gratuito por 3 meses.

151º ao 170º Lugar (20 participantes):

- Treinamento "Do Zero ao Primeiro Resultado" (Sociedade dos Traders): Acesso gratuito.

171º Lugar (1 participante):

- Mentoria (Sociedade dos Traders): Acesso gratuito ao plano completo.

172º ao 185º Lugar (14 participantes):

- Salas do Fluxo Real – Plano Trimestral (GG): Acesso gratuito por 3 meses.

186º ao 200º Lugar (15 participantes):

- Salas do Fluxo Real Bitcoin – Plano Trimestral (GG): Acesso gratuito por 3 meses.

201º ao 210º Lugar (10 participantes):

- Jornada Tape Reading Definitivo (GG): Acesso gratuito ao curso completo.

211º ao 230º Lugar (20 participantes):

- Licenças Robô MDI Elliot – Plano Semestral (GG): Acesso gratuito por 6 meses (10 para WDO e 10 para WIN).

231º ao 249º Lugar (19 participantes):

- Cursos de Day Trade focado em WDO (GG): Acesso gratuito ao curso completo.

250º ao 350º Lugar (101 participantes):

- Sala Prime Mensal (Igor Rodrigues): Acesso gratuito por 1 mês.

351º ao 500º Lugar (150 participantes):

- Combos de Curso (Igor Rodrigues): Acesso gratuito.
- Lógica Detalhada da Distribuição (Acesso 100% Gratuito)
- Utilização Completa dos Produtos: Todos os produtos disponíveis nos documentos são utilizados, garantindo que cada participante receba um benefício.
- Priorização: Os produtos mais valiosos e exclusivos (como mentorias e cursos completos) são distribuídos para os melhores colocados, incentivando o desenvolvimento e a capacitação.
- Diversificação: A premiação é diversificada para atender a diferentes interesses e níveis de conhecimento dos participantes.
- Engajamento: O acesso a salas de trading ao vivo e a cursos online promove o engajamento dos participantes com a comunidade de traders.
- Escalabilidade: Para os colocados mais abaixo na lista, são oferecidos acessos mensais à Sala Prime e Combos de Curso, garantindo que todos recebam algo de valor.

Experiência Exclusiva para os Finalistas

Operação presencial na B3 – Os 5 melhores traders da competição terão a oportunidade de operar diretamente dentro da Bolsa de Valores do Brasil, vivenciando o ambiente real do mercado.

Metas & investimento

A Copa Brasil de Trade tem como principal meta alcançar 9.000 contas abertas, consolidando-se como um evento de grande impacto na inclusão de novos traders no mercado financeiro.

Influenciadores, trabalho Orgânico baseado no Fixo garantido gerando 385 Inscritos cada



Investimento em captação de tráfego para Influenciadores Ouro, com objetivo de gerar 9mil inscritos no evento.



Orçamento da Copa Brasil de Trade

A Copa Brasil de Trade conta com um investimento total de R\$ 1.000.000,00, distribuído estrategicamente entre marketing, tecnologia, conteúdo, premiações e infraestrutura. O objetivo é garantir um evento de alto impacto, proporcionando uma experiência gamificada e educativa para traders de todos os níveis.



1. Investimento em Marketing - R\$ 300.000,00

a. Tráfego pago - R\$150.000

- Objetivo: Captar 20 mil inscritos via anúncios pagos
- Custo por Lead Estimado: R\$ 7,00
- Expectativa de Impressões: 3,47 milhões de visualizações
- Plataformas Utilizadas: Facebook Ads, Google Ads, YouTube Ads, TikTok Ads

b. Estrutura marketing - R\$150.000,00



2. Plataforma de Gamificação (Trade Arena) - R\$ 150.000,00

- Objetivo: Estruturar a infraestrutura competitiva da Copa
- Recursos Incluídos:
 - Desenvolvimento e customização da plataforma gamificada
 - Integração com o HubSpot e sistemas de pontuação
 - Manutenção e suporte técnico durante a competição



3. Influenciadores e Conteúdo Educacional - R\$ 250.000,00

- Objetivo: Engajamento e autoridade para o evento
- Detalhes do Investimento:
 - Compra de esteiras educacionais de influenciadores
 - Campanhas de divulgação e conteúdo nas redes sociais
 - Lives de aquecimento e cobertura da competição
 - Entrevistas com os traders finalistas



4. Premiação - R\$ 250.000,00

- Objetivo: Recompensar os melhores traders e incentivar a competição
- Distribuição dos prêmios: (R\$210.000)
 - 1º Lugar: R\$ 100.000,00
 - 2º Lugar: R\$ 30.000,00
 - 3º Lugar: R\$ 20.000,00
 - 4ºLugar: R\$ 10.000,00
 - 5ºLugar: R\$ 5.000,00
 - 6º ao 10º Lugar: R\$ 1.000,00 cada
 - 11º ao 110º Lugar: R\$ 290,00 cada
- Imposto: R\$ 50.667,00



5. Fundo de Reserva - R\$ 50.000,00

- Objetivo: Garantia para ajustes e otimizações durante a execução
- Utilização:
 - Correção de falhas na automação e jornada do usuário
 - Incremento de tráfego conforme desempenho das campanhas
 - Suporte técnico e possíveis ajustes na plataforma
 - Despesas administrativas e logísticas relacionadas ao evento
 - Infraestrutura para transmissão e suporte técnico
 - Criação de materiais adicionais para suporte aos participantes

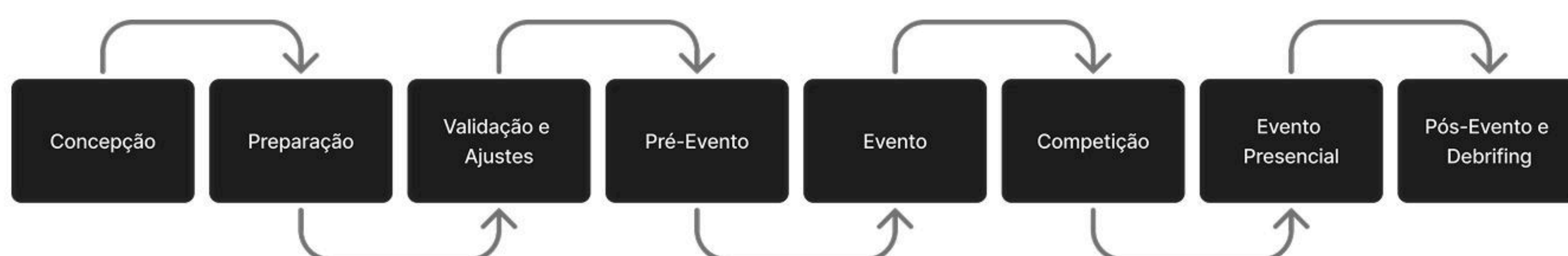


Estrutura do Evento

Estrutura do Evento

A Copa Brasil de Trade foi planejada com uma estrutura estratégica dividida em fases bem definidas, garantindo uma execução organizada e eficiente. Cada etapa conta com ações específicas, equipes responsáveis e objetivos claros, permitindo um acompanhamento detalhado de todo o processo, desde a concepção até a análise final do evento.

O evento segue uma abordagem progressiva, garantindo que todas as áreas – marketing, tecnologia, parcerias, suporte e conteúdo – estejam alinhadas para entregar a melhor experiência possível aos participantes.

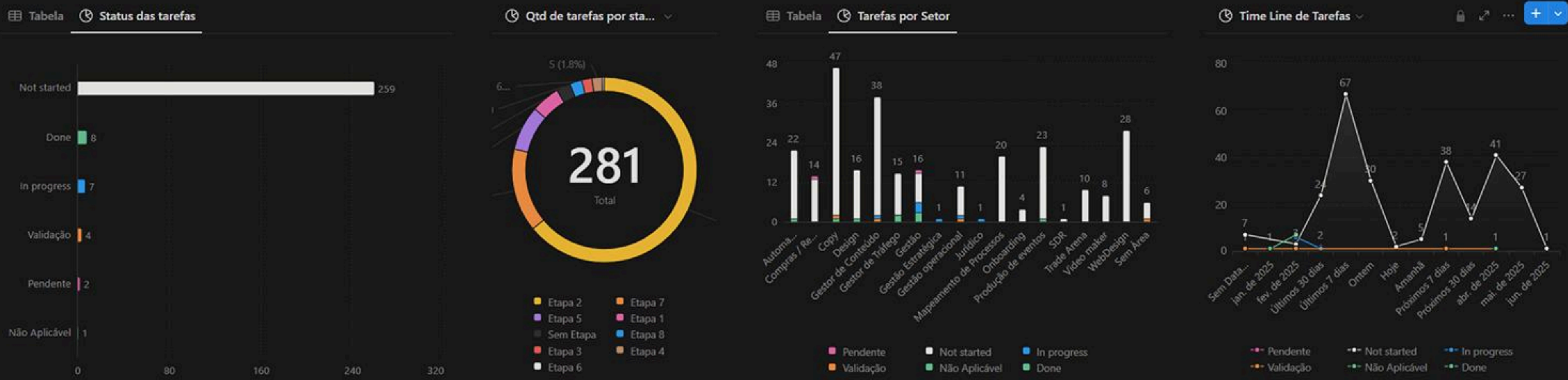


Etapa 01 - Concepção (Planejamento Estratégico)

Objetivo: Definir a visão geral do evento e alinhar os objetivos.

- Big Idea e Narrativa
- Identidade Visual
- Regulamento Oficial
- Modelo de Competição
- Orçamento e Investimentos
- Planejamento de Captação de Leads
- Desenvolvimento do Fluxo de Processo
- Distribuição de Tarefas no Notion

Copa Brasil



Fluxo de tarefas Copa Bra... +

Aa Descrição	📅 Data Entrega	🔍 Status	☰ Setor	📍 Área
▶ 🟡 Concepção do Lançamento	1 de fevereiro de 2025 → 31 de março de 2025	In progress	Elliot	Gestão Estratégica
▶ 🟡 Preparação (Execução Operacional)	21 de fevereiro de 2025 → 21 de março de 2025	In progress	Elliot	Gestão operacional
▶ 🟡 Validação e Ajustes	24 de março de 2025 → 18 de abril de 2025	Not started	Elliot	Gestão operacional
▶ 🟡 Pré-Evento (Aquecer e Engajar a Audiência)	14 de abril de 2025 → 20 de abril de 2025	Not started	Elliot	Gestor de Conteúdo
▶ 🟡 Evento (Abertura Oficial da Copa)	22 de abril de 2025 → 7 de maio de 2025	Not started	Elliot	Gestão operacional
▶ 🟡 Competição Competição (Execução da Copa Brasil de Trade)	22 de abril de 2025 → 25 de abril de 2025	Not started	Trade Arena	Trade Arena
▶ 🟡 Evento presencial	1 de maio de 2025 → 7 de maio de 2025	Not started	Elliot	Gestão operacional
▶ 🟡 Pós-Evento e Debriefing (Análise e Aprendizados)	24 de fevereiro de 2025 → 16 de maio de 2025	Not started	Elliot	Mapeamento de Proc...

Aa Descrição			
▼ Concepção do Lançamento	▼ Preparação (Execução Operacional)	▼ Validação e Ajustes	▼ Competição Competição (Execução da Copa Brasil de Trade)
Definição da estrutura do evento	▶ Contratação de ferramentas	Testes de Inscrição e Onboarding	▶ Comunicação Diária via e-mail e whatsapp
Definições das datas	▶ Setup de Tráfego Pago	Análise das Campanhas de Tráfego	Acompanhamento e Transparência: Comunicação clara sobre regras e atualizações.
▼ Fluxo do processo	▶ Configuração e Planejamento da Divulgação Orgânica	Correção de Bugs e Melhorias	Relatórios de Classificação: Publicação do ranking atualizado.
Criação do Fluxo de processo no figma	▶ Criação de Páginas	Análise de pesquisa e ajustes de comunicação	Ativação de Influenciadores: Engajamento contínuo para manter a audiência ativa.
Documentação em PDF da estrutura	▶ Integração das Automação no HubSpot:	Organização e Pagamento de SECAP	Resolução de Problemas Técnicos: Suporte para traders dentro da Trade Arena.
Distribuição de tarefas no Notion	▶ Régua de Email - Copa Brasil		Conteúdo Ao Vivo: Cobertura da competição, entrevistas e destaques.
+ Novo subitem	▶ Integração com Onboarding de abertura de conta	▼ Pré-Evento (Aquecer e Engajar a Audiência)	▼ Live de Resultados
Big Idea e Narrativa	Construção do fluxo de automação da API x1 via MAKE	Divulgação Oficial do Evento: Ações estratégicas para gerar buzz.	Disparo de Api
▼ Manifesto	▶ Criação do Universo Elliot no wordpress	▶ Estratégia de Aquecimento da Audiência:	Thumb e cards de divulgação
Script para manifesto copa Brasil	▶ Configuração de grupos de whatsapp	Campanhas de E-mails e Remarketing: Acompanhamento de leads que não finalizaram .	Pop-up na area de membros
Gravação do Manifesto	▶ Criação da pesquisa	+ Novo subitem	Descrição e Script para a live
Edição do Manifesto da copa Brasil	▶ Configuração do Zendesk	▼ Evento (Abertura Oficial da Copa)	+ Novo subitem
+ Novo subitem	▶ Implantação área Trade Arena	Abertura Oficial do campeonato: Divulgação massiva e CTA direto.	Criação listas dos ganhadores
Identidade Visual	▶ Régua de Mensagens Whatsapp - Copa Brasil	Atividades de Contas e Suporte: Monitoramento e auxílio aos traders na ativação.	Liberação de Cursos para os ganhadores
Regulamento	▶ Ligação e SMS	▼ Live de Onboarding	
	▶ Controles e relatorios	Disparo de Api	
		Thumb e cards de divulgação	
		Pop-up na area de membros	
		Descrição e Script para a live	
		+ Novos subitem	
▼ Evento presencial	▼ Pós-Evento e Debriefing (Análise e Aprendizados)		
▶ Lista de Participantes	Integração de tabelas		
▶ Kit Mídia	Configuração do BI		
▶ Transmissão	Mapeamento dos relatórios necessários		
▶ Comunicação na Área de Membros	Exportação e envio		
▶ Validação do Local, Horários, Regras e Valores	Pagamento dos Prêmios e Cupons do Educacional		
▶ Cronograma do Evento	+ Novo subitem		
▶ Midia (fotos e vídeo)			

Etapa 02 - Preparação (Execução Operacional)



2.1 Setup de Tráfego Pago:

- a. Configuração de contas de anúncio para Elliot
- b. Validação de como será distribuída a verba em em quais contas de anúncios dos influenciadores ouro;
- c. Solicitação de cartão para pagamento do tráfego realizado nas contas da Elliot e dos influenciadores;
- d. Transferência de fundos para os cartões adquiridos para realizar as campanhas;
- e. Criação de desenvolvimento de vídeos criativos vídeos, estáticos para campanhas de tráfego (Copy, edição, gravação e configuração).
- f. Mapeamento e instalação de pixel do facebook nas estruturas dos sites;
- g. Mapeamento e instalação de tags do google nas estruturas dos sites;
- h. Construção de tabelas centralizadoras de dados do tráfego pago para gerir relatórios personalizados;
- i. Construção de tabelas centralizadoras de dados do tráfego pago para gerir relatórios personalizados dos influenciadores Ouro;
- j. Validação de domínio no facebook via DNS;
- k. Mapeamento de padrões de nomenclatura de campanhas e anúncios;



2.2. Configuração e Planejamento da Divulgação Orgânica

- a. Definição do calendário editorial, distribuindo conteúdos entre redes sociais, blog, e-mails e grupos de comunidade.
- b. Segmentação dos conteúdos por público-alvo, garantindo uma abordagem personalizada para traders iniciantes e avançados.
- c. Criação e desenvolvimento de posts (Copy, design, scripts, gravação e edição).
- d. Configuração e acesso nas plataformas:
 - Instagram
 - Youtube
 - Campanhas de e-mail (hubspot)
- e. Contratação da plataforma Mlabs para gestão e programação dos conteúdos e relatórios.

- f. Desenvolvimento de Mídia Kit para os Influenciadores
 - 10 criativos no mídia kit - Prontos
 - 20 escopos de criativos sendo :
 - 10 criativos estáticos por influenciador
 - 10 criativos em vídeo para cada influenciador
- g. Publicações estratégicas no perfil social da B3 dentro do HUB3.
- h. Utilização das redes sociais da B3 para divulgar o evento com postagens programadas;
- i. Blog e SEO para Tráfego Orgânico - Criação de artigos estratégicos otimizados para SEO;
- j. Mapeamento dos resultados através de tag UTMs;
- k. Definição de campos chaves de Utms para Influenciadores separando o tráfego orgânico do tráfego Pago;
- l. Criação de Mapa de links traqueados para cada influenciador ouro;
- m. Divulgação Orgânica em parceria com o HUB3;
 - solicitação de tamanhos banners para as áreas do HUB3;
 - Validação e criação do conteúdo que será disponibilizado para divulgação via HUB3;
- n. Revisão semanal dos KPIs de engajamento e conversão;



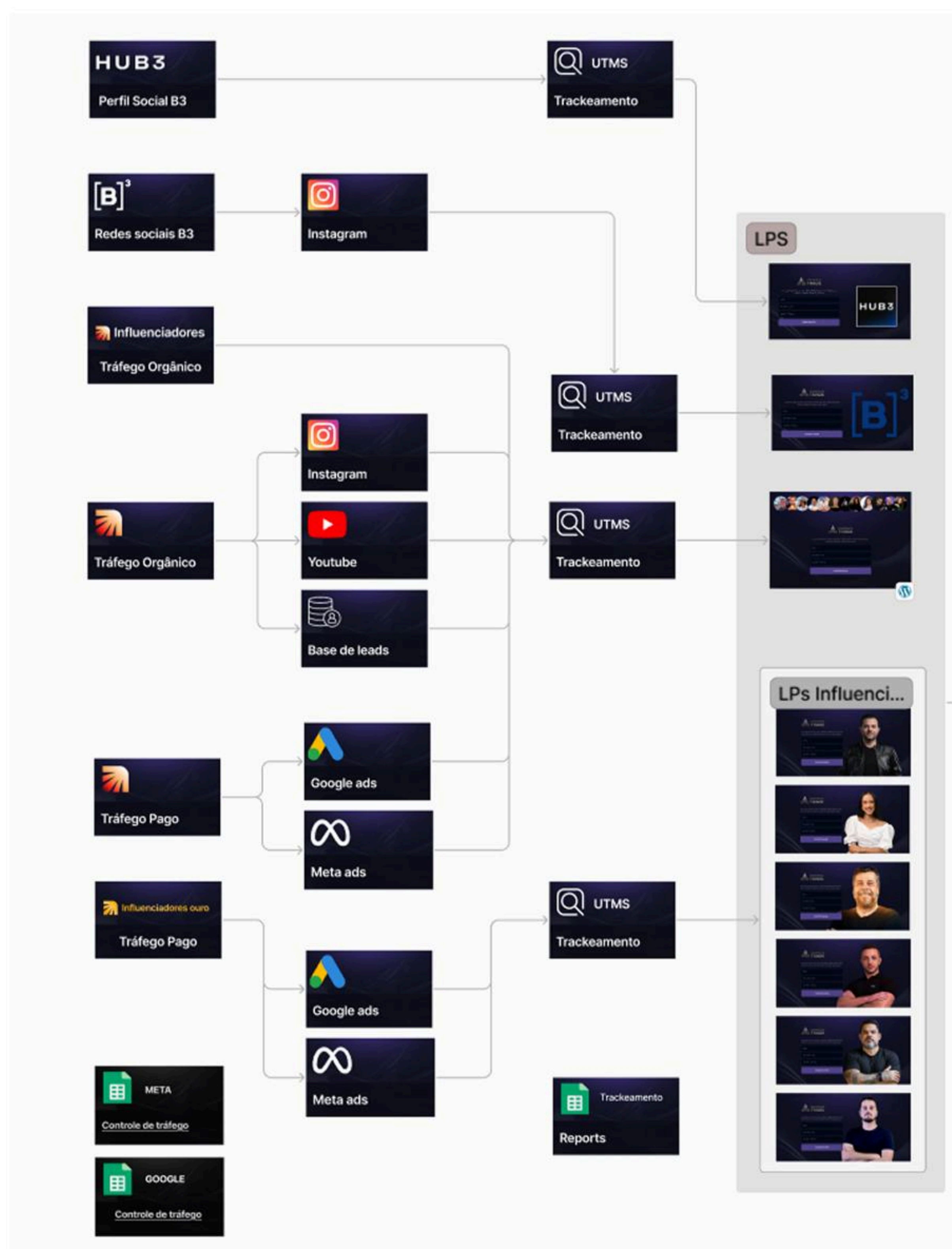
2.3. Criação de régua de e-mail personalizada para a copa Brasil:

- a. Copa Brasil – Estratégia de Captação
- b. Kit Mídia – E-mails para Influenciadores Ouro
- c. Fluxo de Remarketing
- d. Fluxo – Termos Aceitos: Finalização da Abertura de Conta
- e. Fluxo – Primeiro Cadastro Verificado: Boas-vindas e Contas Abertas
- f. Fluxo – Primeiro Depósito: Conta Ativa
- g. Fluxo – Lives e Competição: Aquecimento e Fase Final
- h. Fluxo – Evento Presencial
- i. Fluxo – Trade Arena



2.4 Criação de Páginas de Captura:

- Contratação da plataforma Digital Ocean para ativação do Wordpress;
 - Contratação do Elementor PRO;
 - Contratação do WP-Rocket;
 - Ativação do DNS na CloudFlare;
- Configuração do novo site em wordpress;
- Implantação das tags do google(tag manager, Analytics, ADS e search console), pixel do facebook na nova estrutura;
- Instalação do monitoramento via Microsoft Clarity.
- Criação de landing page de captura para o Evento da copa Brasil;
- Criação de páginas específicas para cada influenciador Ouro;
- Criação de Páginas para uso das campanhas do HUB3;
- Criação de Páginas para uso das campanhas da B3;
- Alimentação do Blog com técnicas de SEO para ranqueamento orgânico;





2.5 Integração e automações de entrada do lead - Mapeamento dos leads, UTMs e CRM.

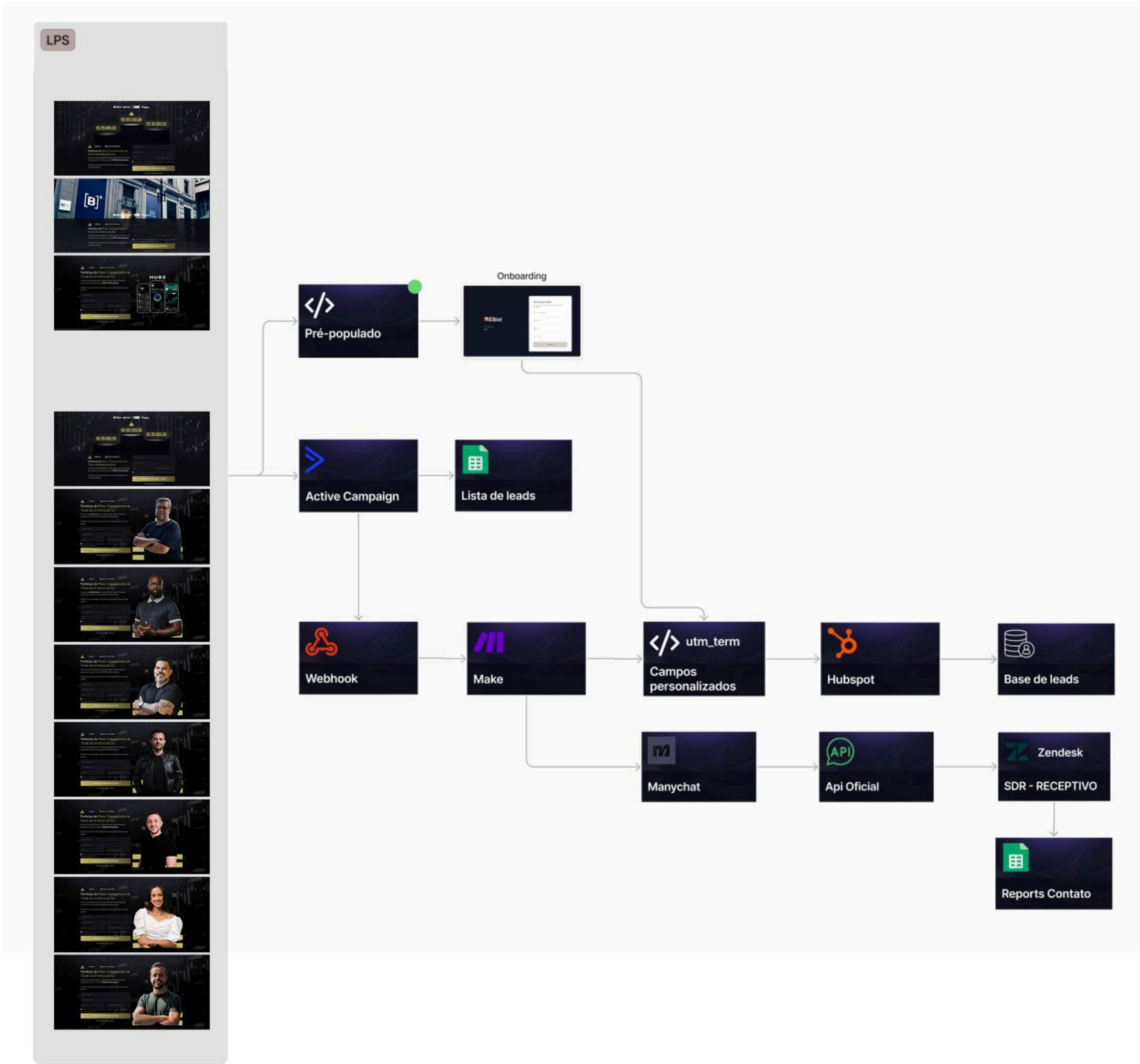
- a. Hubspot - Criação da propriedades dentro do Hubspot
 - utm_event - para mapear a origem do evento;
 - Definir cod do evento - CBT-ABR2;
- b. Integrar Hubspot ao sistema de automação make.
 - O formulário do wordpress enviará via webhook/api os dados de cadastros para o Active Campaign e Make.
 - Make tratará os dados e enviará para o Hubspot
- c. Integração com Onboarding de abertura de conta:
 - Formulário pré-populado, será enviado via script os campos pré-populado para a próxima página de abertura de conta.
 - Opção 01: O formulário precisa reconhecer os campos do script e pré popular o preenchimento.
`/?nome=[field id="nome"]&email=[field id="email"]&cel=[field id="tel"];`
 - Opção 02: Disponibilizar código de incorporação para adicionar o formulário na página de captura. Importante: separar o formulário em 2 etapas, sendo: (nome, email, telefone), após a captura, passar para CPF e demais dados pessoais.
 - Disponibilizar botão de ajuda de contato com whatsapp no processo de abertura de conta.
 - Melhorar Layout da Area de Onboarding.
- d. Implantação do ActiveCampaign
 - Configurar Tags para seguimentação do lead
 - Criação de listas de emails personalizadas para cada seguimentação
 - Automações para acionamento da API Oficial de boas-vindas na entrada do lead.
 - E-mails personalizados de Boas-vindas.

e. Construção do fluxo de automação da API x1 via MAKE e Manychat

- i. Na inscrição, o lead irá receber uma mensagem via whatsapp (api oficial).
Instruindo finalizar a abertura de conta.
- ii. Configuração da conta da Elliot no manychat
- iii. Envio de mensagem pra abertura de conta e encaminhamento do sdr

f. Configuração do Zendesk para atendimento Ativo e Receptivo.

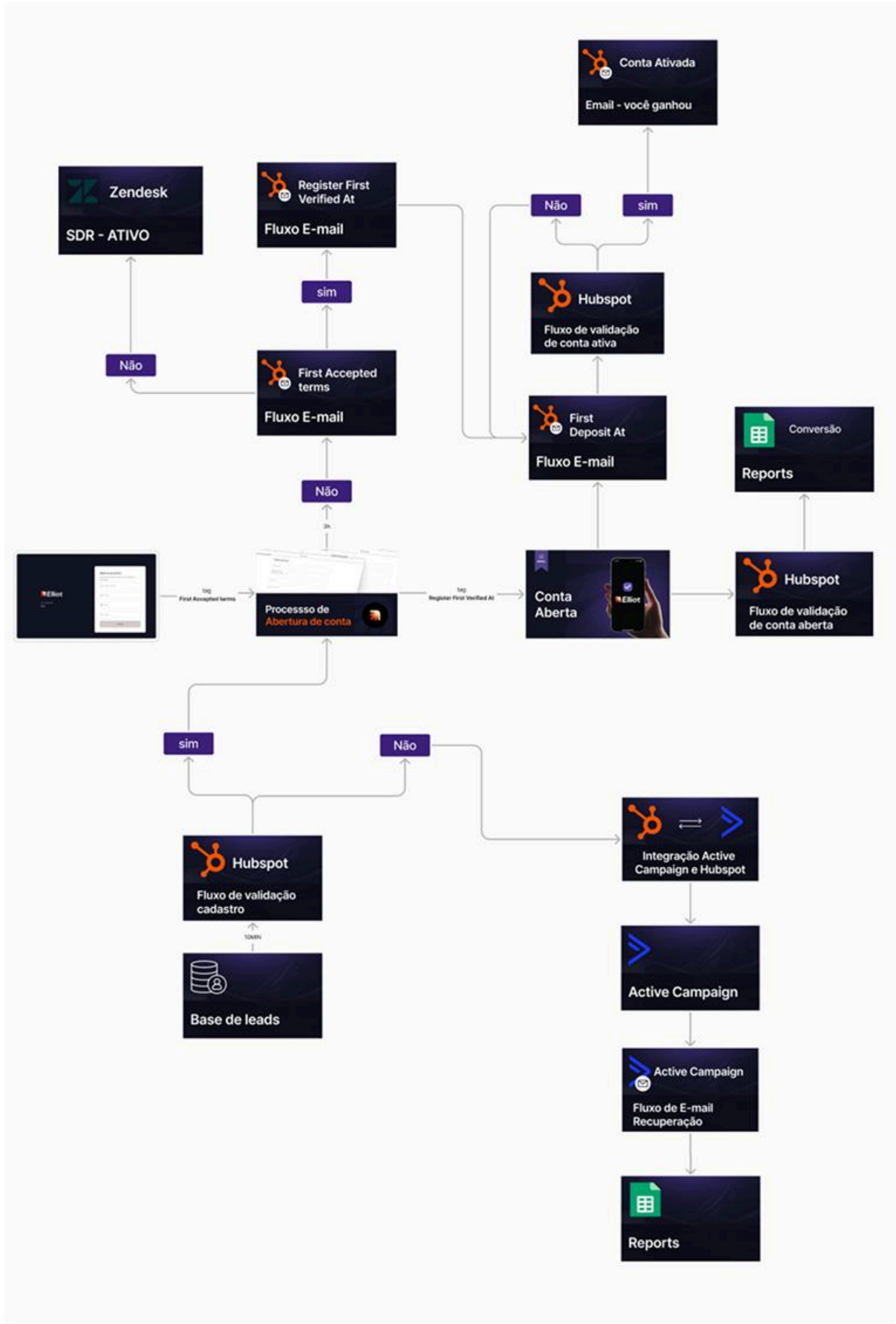
- i. Integração com make
- ii. Integração com Active Campaign
- iii. integração com Hubspot





2.6 Regras de Validação de abertura de conta

- a. Criar regra de automação na entrada do lead para validação em cada processo de abertura de conta;
- i. Abandono de preenchimento Onboarding - Envio email e para SDR;
 - ii. Envio de documentos - Envio email e para SDR;
 - iii. Documentos reprovados - Envio email;
 - iv. Preenchimento de suitability - Envio email e para SDR;
 - v. Ativação de conta - Envio email e para SDR;
 - vi. receber tag de abertura de conta - Register First Verified At;
 - vii. receber tag de ativação de conta - First Deposit At;
- b. Regras de remarketing - após 3h envio de email para a base que não entrou no processo de onboarding





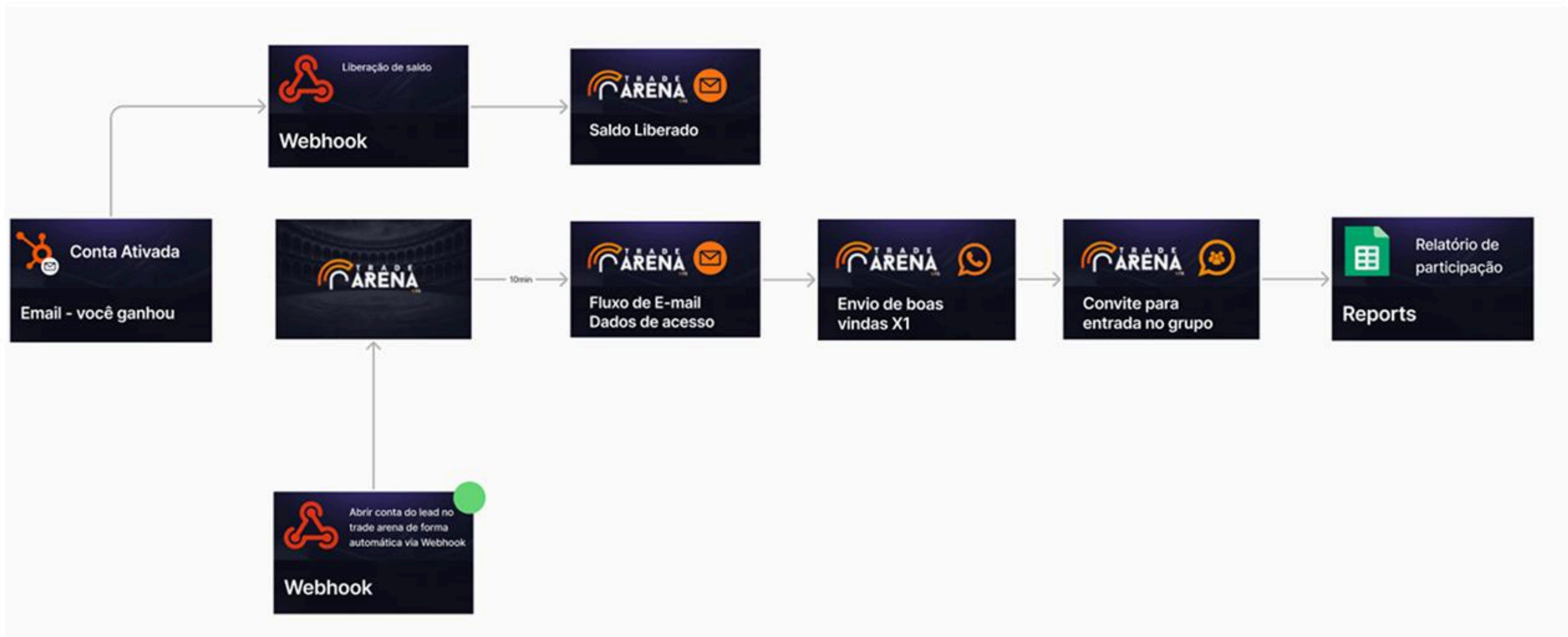
2.7 Webhook com trade Arena

a. Quando a conta for aberta, deverá disparar um webhook para o Trade Arena com objetivo de criar uma conta de forma automática.

```
curl --request POST \
  --url https://api.tradearena.app/person/warren/create \
  --header 'Content-Type: application/json' \
  --header 'User-Agent: insomnia/8.5.1' \
  --data '{
    "telephone": "31994768784",
    "document": "12345678909",
    "birthdayDate": "1997-01-01",
    "nickName": "PhTeste",
    "email": "lippe-99@hotmail.com",
    "lastName": "Teste",
    "firstName": "Ph",
    "teamId": "e3411c74-0908-4491-a128-8b1ac0ffa8ca"
  }
```

b. Quando uma conta for ativada, será enviado um webhook para o Trade Arena com intuito de disponibilizar um valor de credito na plataforma como bônus de Ativação de conta.

c. O trade Arena enviará enviara os e-mails e mensagens de whatsapp sobre a ativação da conta e Créditos de Bônus.



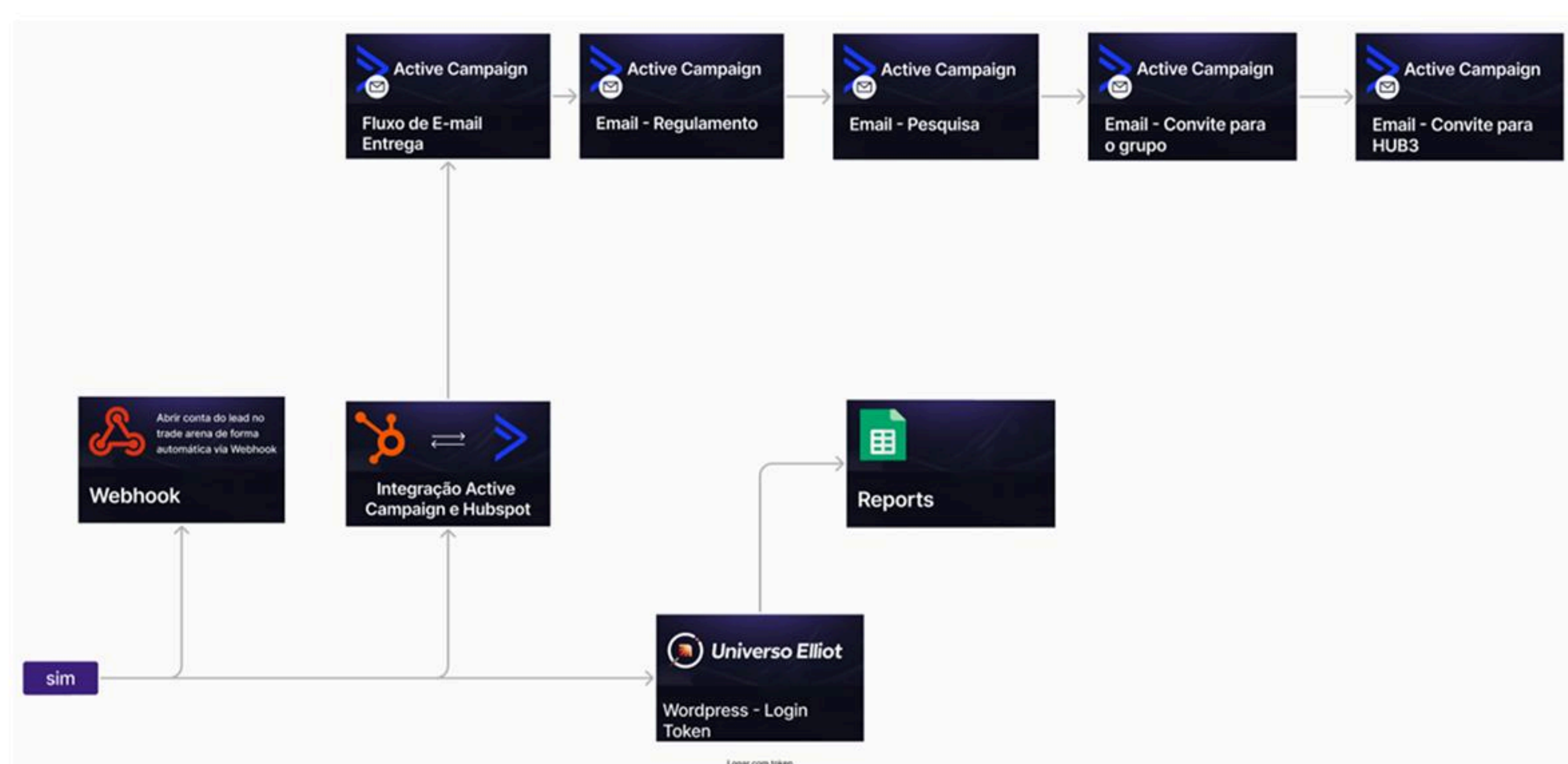


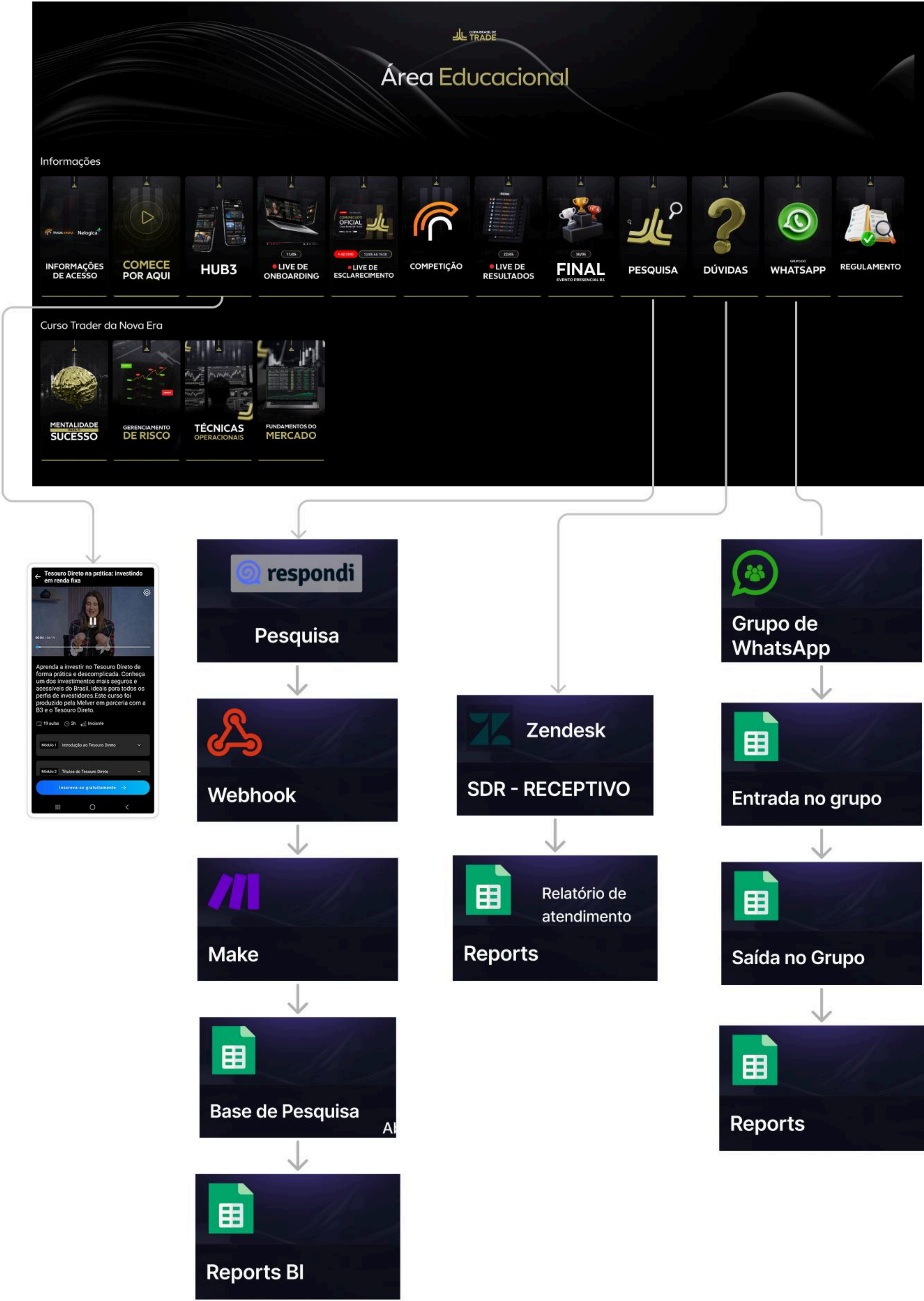
2.8 Implantação de conteúdo para o usuário

- a. Implantação do universo Elliot;
 - i. Área Logada Via token direto da corretora;
 - ii. Criação de Servidor na Digital Ocean;
 - iii. Instalação de plugins para área de membros;
 - iv. Configuração do layout e vínculo com os conteúdos;
 - v. Apontamento do DNS para a Cloudflare;
- b. Criação de Grupos de Whatsapp
 - i. Criar Grupos de whatsapp;
 - ii. Configurar mensagens de boas-vindas;
 - iii. criar automação para relatórios de entrada e saída de grupo;
- c. Criação de pesquisa
 - i. Pesquisa para definição de publico;
 - ii. Desenvolvimento de dashboard e automação de respostas;
- d. Régua de Mensagens Whatsapp - Copa Brasil
 - i. Copa Brasil - Captação;;
 - ii. Fluxo de comunicação (emails) - Boas-vindas;
 - iii. Fluxo comunicação - Lives e competição - Aquecimento e Final;
 - iv. Fluxo comunicação - Evento presencial;
 - v. Fluxo comunicação - Trade Arena;
 - vi. Mensagem API X1 entrada do lead;
 - vii. Mensagem API X1 Ao VIVO;

2.9 Liberação de acesso ao universo Elliot

- a. Quando uma conta for aberta, será enviado um webhook para active campaign acionando as regras de emails e mensagens
- b. Liberar acesso ao universo elliot
- c. Disparo de fluxo de emails de entrega
- d. Convite pra entrada no grupo
- e. Envio de pesquisa
- f. Automação via webhook para mapeamento de pesquisa
- g. Analise de entrada e saída de participantes nos grupos de whatsapp

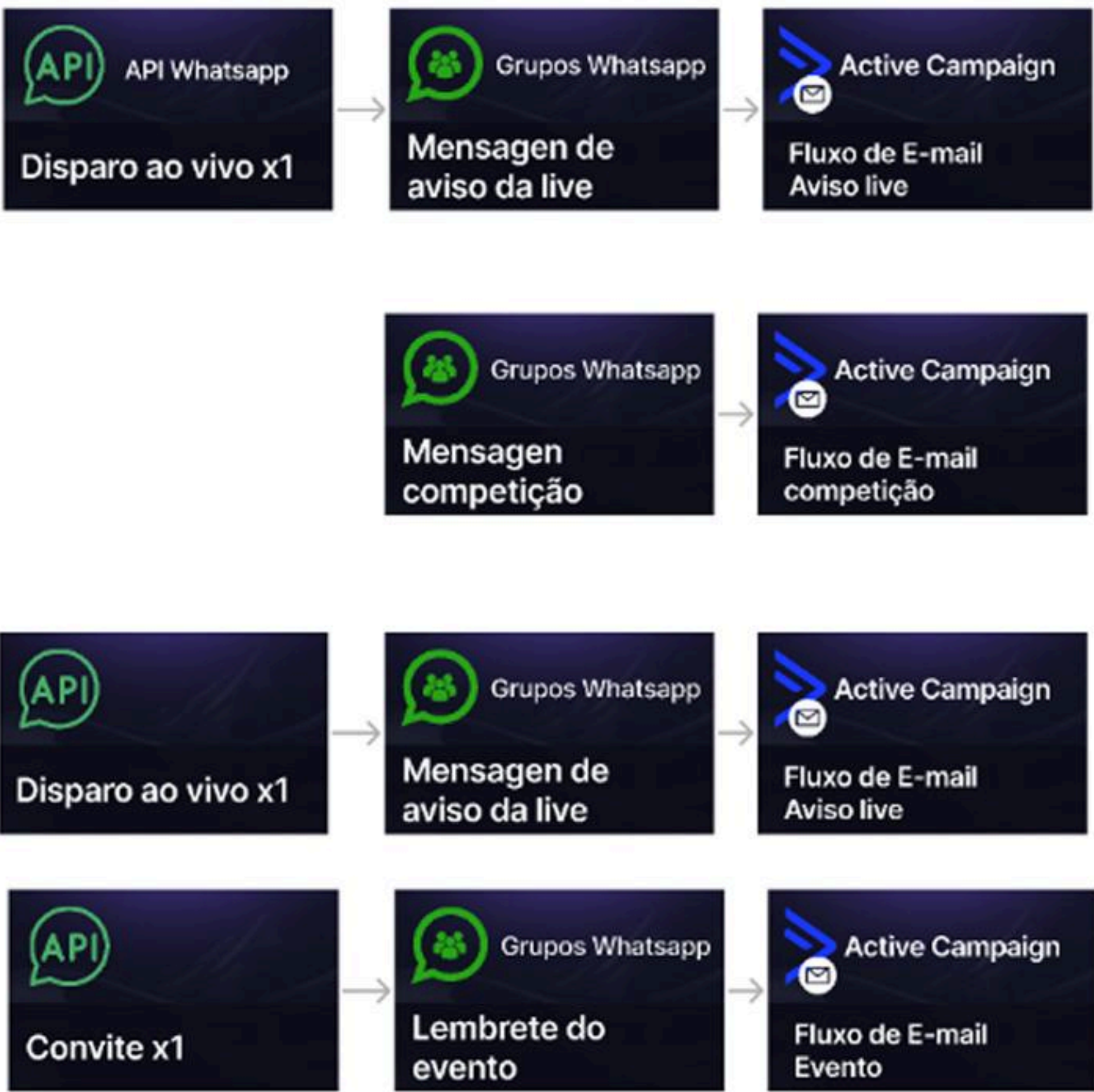






2.9.1 Fluxo de comunicação competição e relatórios:

- a. Mensagens de aviso das li ves e competição
 - i. Envio de mensagens por email
 - ii. Envio de mensagens via API Oficial
 - iii. Disparos de mensagens nos grupos
- b. Controles e relatórios:
 - iv. Lista de leads
 - v. Mapeamento dos resultados através de tag UTM
 - vi. Métricas de email marketing
 - vii. Mapeamento de entrada e saída de grupo
 - viii. Relatório de atendimento no crm
 - ix. Relatório por lead em cada etapa do funil
 - x. Relatórios Analítico de trafego Orgânico
 - xi. Relatórios Analítico de trafego Orgânico
 - xii. Relatórios Analítico de trafego Pago Influenciadores Ouro
 - xiii. Implantação BI



Cronograma

Copa Brasil de Trade



11/05

• Live de Onboarding

01



19/05

Competição
dia 01

02



20/05

Competição
dia 02

03



21/05

Competição
dia 03

04



22/05

Competição
dia 04

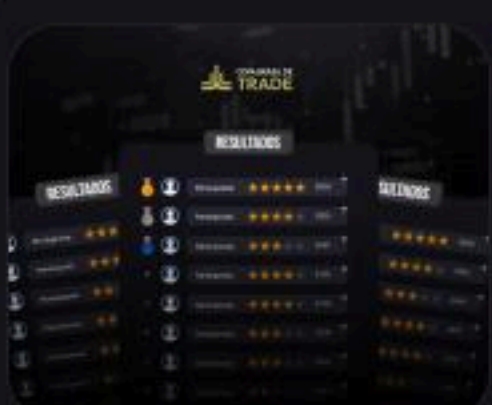
05



23/05

Competição
dia 05

06



25/05

Live de Resultados

07



30/05

Final - Evento
presencial na B3

08

Etapa 03 - Validação e Ajustes

Garantir que todos os processos estejam funcionando corretamente antes da abertura oficial do evento. Essa etapa é essencial para corrigir falhas, otimizar campanhas e assegurar uma experiência fluida para os participantes.



3.1 Testes de Inscrição e Onboarding

- a. Revisão completa do fluxo de inscrição, desde o primeiro contato até a ativação da conta.
- b. Verificação da integração com a plataforma Trade Arena e o HubSpot.
- c. Simulação do processo de onboarding para garantir que novos usuários recebam todas as instruções e tenham acesso adequado à plataforma.



3.2 Análise das Campanhas de Tráfego

- a. Revisão do desempenho inicial das campanhas pagas e orgânicas.
- b. Ajuste da segmentação de público para otimizar a conversão.
- c. Validação dos criativos e mensagens para garantir alinhamento com a comunicação estratégica.



3.3 Correção de Bugs e Melhorias

- a. Identificação e solução de problemas técnicos na plataforma da Trade Arena e nas páginas de captura.
- b. Ajustes na automação do HubSpot para corrigir possíveis falhas no fluxo de leads.
- c. Testes de compatibilidade e responsividade do site em diferentes dispositivos.



3.4 Análise de Pesquisa e Ajustes de Comunicação

- a. Aplicação de pesquisas para avaliar a percepção dos primeiros inscritos.
- b. Ajustes na comunicação com base no feedback recebido.
- c. Revisão de mensagens e conteúdos estratégicos para aumentar o engajamento.



3.5 Organização e Pagamento de SECAP

- a. Garantia de conformidade legal para a premiação do evento.
- b. Organização da documentação necessária para o processo de autorização junto à SECAP.
- c. Pagamento das taxas e regularização dos trâmites burocráticos.

Etapa 04 - Pré-Evento (Aquecer e Engajar a Audiência)

Criar expectativa, engajamento e aumentar o reconhecimento do evento antes da abertura oficial das inscrições. Essa fase é essencial para preparar a audiência, garantir um volume expressivo de interessados e aumentar a taxa de conversão no lançamento.



4.1 Divulgação Oficial do Evento

- a. Ações estratégicas para gerar buzz: Desenvolvimento de campanhas de awareness nas redes sociais e canais parceiros.
- b. Anúncio oficial: Publicação do comunicado de lançamento em todas as plataformas oficiais (Instagram, YouTube, Facebook, e WhatsApp).
- c. Parcerias estratégicas: Divulgação cruzada com parceiros do setor financeiro e influenciadores.



4.2 Estratégia de Aquecimento da Audiência

- a. Ativação de Influenciadores:
 - Realização de lives e conteúdos colaborativos com traders reconhecidos.
 - Publicação de teasers e chamadas estratégicas em canais de influenciadores.
 - Divulgação de conteúdos exclusivos para despertar curiosidade e engajamento.
- b. Ativação nas Redes da Elliot:
 - Implementação de collabs com influenciadores para maximizar alcance e engajamento.
 - Publicação de bastidores da organização do evento para criar conexão com o público.
 - Postagens interativas para incentivar a participação antecipada.



4.3 Campanhas de E-mails e Remarketing

a. Fluxo de e-mails:

- Envio de e-mails sequenciais com conteúdos educativos e insights sobre o evento.
- Estratégia de storytelling para engajar e gerar expectativa na audiência.
- Criação de e-mails de contagem regressiva para incentivar a inscrição imediata.

b. Acompanhamento de leads e remarketing:

- Segmentação e nutrição dos leads captados nas fases anteriores.
- Retargeting para usuários que demonstraram interesse mas ainda não se inscreveram.
- Campanhas específicas para engajar leads mais quentes e aumentar a conversão.

Etapa 05 - Pré-Evento (Aquecer e Engajar a Audiência)

Marcar o início oficial da Copa Brasil de Trade, garantindo alta adesão de participantes, suporte eficaz para ativação de contas e um onboarding estruturado para os traders. Essa fase é crucial para consolidar a competição como um marco no mercado financeiro.



5.1 Abertura Oficial do Campeonato

- a. Divulgação massiva do início da competição em todos os canais de comunicação, incluindo redes sociais, e-mails, grupos e parceiros.
- b. Reforço do CTA (Call to Action) para incentivar novas inscrições de última hora.
- c. Posts comemorativos, contagem regressiva e vídeos de chamada ao vivo para impulsionar a participação.
- d. Apoio de influenciadores para gerar engajamento e reforçar a importância do evento.



5.2 Ativações de Contas e Suporte

- a. Monitoramento em tempo real da ativação de contas na plataforma.
- b. Suporte ativo via WhatsApp, Telegram e Zendesk para solucionar dúvidas dos traders.
- c. Envio de lembretes e notificações para garantir que os traders concluam a ativação e participem da competição.
- d. Integração da equipe de SDRs para acompanhar leads e incentivar engajamento.



5.3 Live de Onboarding

- a. Disparo de API: Automação para envio de links e informações da live para os inscritos.
- b. Thumb e Cards de Divulgação: Criação de peças visuais para reforço da live em redes sociais e e-mail marketing.
- c. Pop-up na Área de Membros: Aviso para garantir que todos os participantes tenham fácil acesso à live.
- d. Descrição e Script para a Live: Roteiro estruturado para apresentar as regras, premiações, e funcionamento da plataforma, garantindo que todos os traders entendam o processo e estejam preparados para a competição.

Etapa 06 - Competição (Execução da Copa Brasil de Trade)

Garantir uma competição fluida, engajadora e transparente para os traders participantes, promovendo uma experiência de alto nível com comunicação eficaz, suporte técnico e acompanhamento da classificação.



6.1 Comunicação Diária via E-mail e WhatsApp

- a. Configuração de Disparos em Grupos: Organização de mensagens diárias para manter os participantes informados sobre regras, rankings e atualizações importantes.
- b. Notificações Automatizadas: Envio de lembretes sobre horários das competições, prazos e conteúdos de suporte.



6.2 Acompanhamento e Transparência

- a. Divulgação de Atualizações: Comunicação constante sobre o andamento da competição para garantir transparência.
- b. Publicação de Rankings: Atualização periódica da classificação dos traders na Trade Arena.



6.3 Ativação de Influenciadores

- a. Apoio Contínuo: Influenciadores manterão a audiência ativa, incentivando a participação dos traders.
- b. Cobertura em Redes Sociais: Divulgação de destaques, melhores momentos e traders em ascensão.



6.4 Resolução de Problemas Técnicos

- a. Suporte em Tempo Real: Atendimento aos traders por meio da Trade Arena e canais de suporte via WhatsApp e Zendesk.
- b. Correção de Bugs e Melhorias: Monitoramento de falhas técnicas para ajustes rápidos.



6.5 Conteúdo Ao Vivo

- a. Cobertura da Competição: Produção de conteúdos com análises das performances, entrevistas com traders e destaques diários.
- b. Engajamento da Comunidade: Estímulo à interação nos canais oficiais da Copa Brasil de Trade.



6.6 Live de Resultados

Encerrar a competição com impacto, apresentando os vencedores e reforçando a credibilidade do evento.

- a. Disparo de API: Automação para envio de convites e lembretes da live de encerramento.
- b. Thumb e Cards de Divulgação: Criação de materiais visuais para promover a live.
- c. Pop-up na Área de Membros: Notificação para garantir a participação dos traders.
- d. Descrição e Script para a Live: Estruturação da apresentação, incluindo anúncios dos vencedores e mensagens motivacionais.



6.7 Premiação

- a. Criação das Listas de Ganhadores: Verificação dos resultados finais e organização da premiação.
- b. Liberação de Cursos e Benefícios: Envio de recompensas aos traders vencedores, incluindo mentorias e prêmios financeiros.

Etapa 07 - Evento Presencial

Realizar um evento presencial de encerramento da Copa Brasil de Trade, promovendo a integração entre traders, influenciadores e patrocinadores. O evento servirá para premiar os vencedores, gerar networking e consolidar a marca no mercado financeiro.



7.1 Lista de Participantes

- a. Confirmação de Presença: Verificação de inscritos qualificados para participação no evento.
- b. Segmentação dos Convidados: Separação entre competidores, palestrantes, patrocinadores, influenciadores e convidados VIP.
- c. Envio de Convites e Instruções: Comunicação oficial com os participantes contendo informações sobre local, horários e logística.
- d. Check-in e Credenciamento: Desenvolvimento de um sistema eficiente para a recepção e controle dos presentes.
- e. Geração de QR Codes ou Códigos de Acesso: Facilitação da entrada e identificação dos participantes.



7.2 Kit Mídia

- a. Criação de Materiais Visuais: Flyers, banners e materiais impressos para ambientação e comunicação visual.
- b. Kit dos Participantes: Camisetas, credenciais, brindes institucionais e materiais promocionais.
- c. Material para Patrocinadores: Exibição de logomarcas e ativações das empresas apoiadoras.
- d. Preparação de Release para Imprensa: Distribuição de comunicados para cobertura do evento na mídia.
- e. Vídeos e Apresentações: Conteúdo multimídia para ser exibido durante o evento.
- f. Materiais para Redes Sociais: Templates para postagens ao vivo e divulgação pós-evento.



7.3 Transmissão

- a. Definição do Formato de Transmissão: Streaming ao vivo e gravações para distribuição posterior.
- b. Plataforma de Transmissão: Escolha entre YouTube, Instagram, Facebook ou plataforma proprietária.
- c. Equipamentos Necessários: Câmeras, iluminação, áudio e suporte técnico para garantir qualidade.
- d. Equipe Técnica: Profissionais de filmagem, edição e transmissão ao vivo.
- e. Teste de Conectividade: Garantia de estabilidade da internet e equipamentos antes do evento.
- f. Criação de Overlays e Layouts Personalizados: Identidade visual aplicada à transmissão.



7.4 Comunicação na Área de Membros

- a. Atualizações Contínuas: Divulgação de comunicados e detalhes sobre a programação do evento.
- b. Grupo de Suporte: Canal para esclarecimento de dúvidas e atendimento aos participantes.
- c. Disponibilização de Materiais Pós-Evento: Acesso a gravações, apresentações e conteúdos exclusivos.
- d. Interação e Engajamento: Estratégias para manter a comunidade ativa mesmo após o evento.



7.5 Validação do Local, Horários, Regras e Valores

- a. Escolha do Local: Avaliação da infraestrutura, capacidade e acessibilidade do espaço do evento.
- b. Definição dos Horários: Organização detalhada da programação para evitar atrasos e otimizar a experiência.
- c. Regras do Evento: Normas de participação, requisitos de segurança e conduta dos participantes.
- d. Planejamento de Custos: Orçamento para locação do espaço, catering, equipe de apoio e logística.
- e. Contratação de Serviços: Segurança, limpeza, recepção e alimentação.
- f. Plano de Contingência: Estratégia para resolução de imprevistos técnicos ou logísticos.



7.6 Cronograma do Evento

- a. Abertura Oficial: Boas-vindas, apresentação dos objetivos e expectativas do evento.
- b. Palestras e Painéis: Programação de conteúdos educativos e insights do mercado financeiro.
- c. Competições e Atividades: Momentos de interação, desafios e dinâmicas para os traders.
- d. Interação com Patrocinadores e Parceiros: Networking e exposição de marcas apoiadoras.
- e. Encerramento e Premiação: Anúncio oficial dos vencedores, entrega de troféus e brindes.
- f. Aftermovie e Divulgação Pós-Evento: Estratégia para manter o engajamento e ampliar a visibilidade do evento.



7.7 Mídia (Fotos e Vídeos)

- a. Registro Fotográfico e Audiovisual: Equipe profissional para captura de momentos-chave do evento.
- b. Entrevistas e Depoimentos: Captação de testemunhos de participantes, influenciadores e patrocinadores.
- c. Edição e Distribuição de Conteúdos: Produção de materiais para redes sociais e divulgação institucional.
- d. Produção de Vídeos Highlights: Recapitulação dos melhores momentos para engajamento da audiência.
- e. Pós-Evento: Compartilhamento dos registros nas redes sociais e canais oficiais.

Etapa 08 - Pós-Evento e Debriefing (Análise e Aprendizados)

Avaliar a performance do evento, coletar insights estratégicos e estruturar melhorias para futuras edições da Copa Brasil de Trade. Esta fase permite consolidar os resultados, documentar aprendizados e garantir a execução eficiente de premiações e benefícios.



8.1 Integração de Tabelas

- a. Centralização de Dados: Compilação de informações de todas as fases do evento, incluindo inscrições, ativações de contas e participação na competição.
- b. Validação e Cruzamento de Informações: Garantia de precisão entre os dados coletados nas diferentes plataformas utilizadas.
- c. Geração de Relatórios Analíticos: Estruturação de insights com base na performance dos inscritos, estratégias de marketing e engajamento.



8.2 Configuração do BI (Business Intelligence)

- a. Implementação de Dashboards: Criação de painéis interativos para análise detalhada dos KPIs do evento.
- b. Conexão com Bases de Dados: Integração com plataformas como HubSpot, Trade Arena e tráfego pago para acompanhamento contínuo.
- c. Monitoramento de Conversões: Avaliação da efetividade das estratégias de captação e ativação de contas.



8.3 Mapeamento dos Relatórios Necessários

- a. Relatório de Inscritos e Ativações: Comparação entre os leads gerados e as contas efetivamente ativadas.
- b. Desempenho de Influenciadores: Análise do impacto de cada parceiro na conversão de novos traders.
- c. Eficiência das Estratégias de Marketing: Comparação entre tráfego pago e tráfego orgânico, medindo ROI e CAC (Custo de Aquisição de Cliente).
- d. Relatório de Engajamento da Comunidade: Nível de participação nos grupos e interações no evento.



8.4 Exportação e Envio

- a. Geração de Relatórios Finais: Documentação consolidada da performance do evento.
- b. Envio para Stakeholders: Compartilhamento dos relatórios estratégicos com patrocinadores, investidores e equipe interna.
- c. Apresentação de Resultados: Elaboração de um material executivo para revisão dos dados em reuniões estratégicas.



8.5 Pagamento dos Prêmios e Cupons do Educacional

- a. Confirmação dos Vencedores: Verificação final da classificação e elegibilidade para premiação.
- b. Processamento de Pagamentos: Execução dos pagamentos aos ganhadores conforme regulamento do evento.
- c. Liberação de Cupons e Benefícios: Distribuição de acessos a cursos e benefícios adicionais para os premiados.
- d. Comunicação com os Vencedores: Notificação oficial sobre a premiação e orientações para resgate.



Ferramentas e plataformas

Ferramentas e plataformas

A execução da Copa Brasil de Trade exige uma infraestrutura tecnológica robusta e integrada. As ferramentas e plataformas utilizadas garantem a automação de processos, a gestão eficiente dos participantes e a análise precisa de resultados. Desde a captação de leads até o suporte técnico e a entrega de premiações, cada sistema desempenha um papel essencial para a fluidez e sucesso do evento.



Active Campaign

Plataforma de automação de e-mails e nutrição de leads. Utilizada para disparos de campanhas e fluxos automatizados de comunicação.



Make

Sistema de automação e integração entre plataformas. Responsável pela conexão entre as ferramentas.



SendFlow

Solução para disparo massivo de mensagens automatizadas e gestão de grupos de whatsapp.



Digital Ocean

Plataforma de hospedagem utilizada para a infraestrutura dos sites e landing pages do evento.



Manychat

Chatbot para automação de conversas via WhatsApp e Instagram, utilizado no suporte e no onboarding de traders.



Dash ResponDi

Ferramenta utilizada para automação e organização de dados de respostas e interações dos usuários.



Zendesk

Plataforma de suporte e atendimento ao cliente, usada para gerenciar dúvidas e suporte técnico.



BI (Business Intelligence)

Ferramenta para análise de dados e relatórios de desempenho do evento, permitindo ajustes estratégicos.



HubSpot

CRM utilizado para gestão de leads, automação de e-mails e integração com as demais plataformas.



Trade Arena

Plataforma gamificada onde ocorrerá a competição, responsável por pontuação, rankings e experiências imersivas para os traders.



WordPress

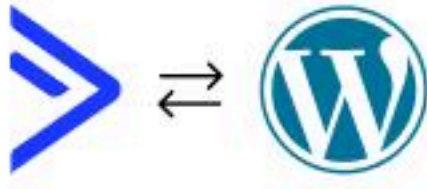
Plataforma utilizada para criação e gerenciamento de conteúdos do evento, incluindo páginas de captura e área de membros.



Resumo de Integrações e desenvolvimento

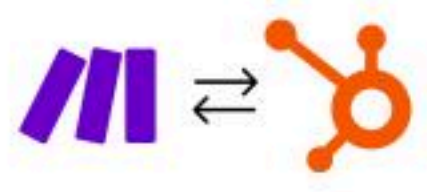
Mapeamento de integrações e customizações.

Este mapeamento garante que todas as plataformas e ferramentas operem de forma integrada, automatizando processos essenciais como captação de leads, comunicação, suporte e análise de dados. A sincronização eficiente dessas soluções é fundamental para o bom funcionamento de todo o fluxo do evento



Integração Active Campaign e Wordpress

Integração via API, integração facilitada pelas plataformas.
Objetivo: Iniciar jornada de comunicação do lead e remarketing, gerar relatórios de engajamento do usuário.



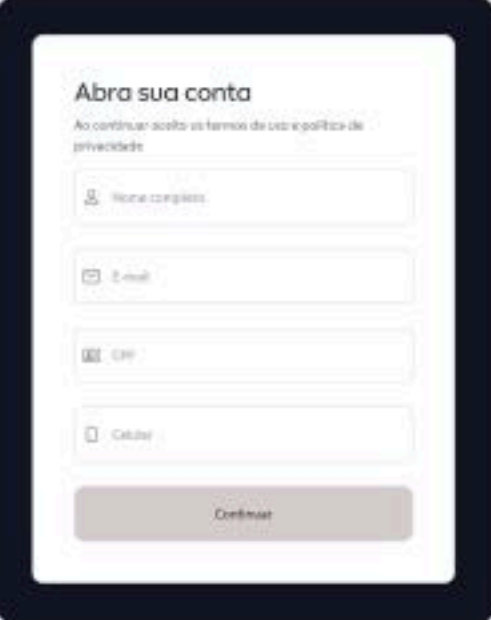
Make & Hubspot

Integração via Login, necessário efetuar a conexão do hubspot no make para criação de contato ou atualização de contato em uma lista.



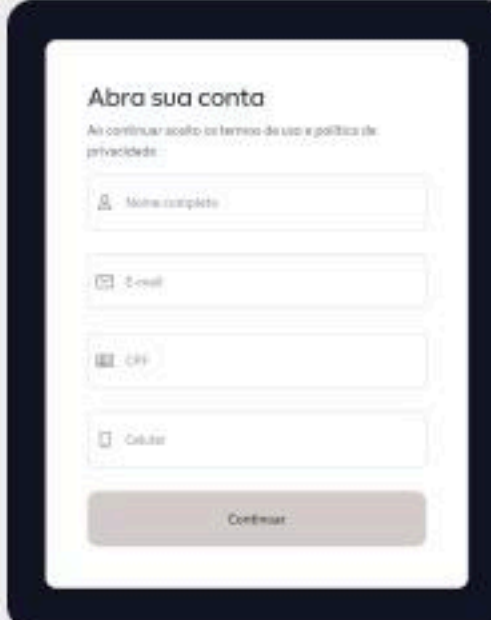
Campos personalizados de UTMS

Criação de campos personalizados no Hubspot e ativação desses campos na area de onboarding



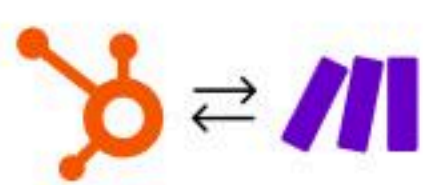
Área de Onboarding - Maior conversão

Criar formulário para incorporação na página
Formulário com duas etapas iniciais, sendo: 1. captura de nome, e-mail e telefone. 2. Dados pessoas CPF e etc, seguindo para o processo de abertura de conta.



Área de Onboarding - Pré populamento (menor conversão)

O formulário precisa reconhecer os campos do script e pré popular o preenchimento. Exemplo:
`/?nome=[field id="nome"]&email=[field id="email"]&cel=[field id="tel"];`



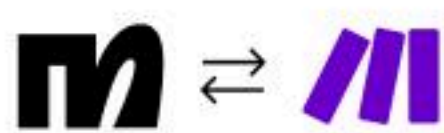
Hubspot - Acionamento de Webhook - Make

Integração direta com o Make para via webhook quando o lead passar por novas etapas do processo de abertura de conta, “conta aberta” e “conta ativada”.
Objetivo: Adicionar tags para gatilhos de outras automações em ferramentas como ActiveCampaign, liberação de usuário na área de membros.



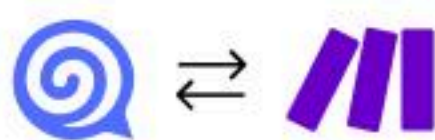
Hubspot - Acionamento de Webhook - Trade Arena

Integração via webhook com o Trade Arena.
Objetivo: Criar usuário dentro da plataforma, liberar créditos para usuários com contas ativas dentro do Trade Arena



Manychat e Make

Integração da ferramenta Manychat dentro do fluxo do make por meio de login direto.
Objetivo: Acionar API oficial dentro do processo de captação



Dash Repondi e Make

Integração via webhook.
Objetivo: Alimentar o BI com todas as respostas geradas na pesquisa de forma automática e em tempo real.



COPA BRASIL DE
TRADE