

estratégias de **E-MAIL**

Email marketing é uma estratégia do Marketing Digital que se baseia no disparo de emails para um determinado público, seja ele proveniente de uma base de contatos de clientes ou leads gerados por meio de outras estratégias.

Agora, me contém uma coisa,
qual dessas estratégias de e-mail vocês conhecem?

01

STORYTELLING

A ideia é contar uma história envolvente, de forma clara e didática. Esse tipo de e-mail torna o processo de compreensão do lead mais fácil e é o tipo de e-mail ideal para a geração de rapport! O principal objetivo é utilizar temáticas e situações que sejam familiares ao lead.

02

AIDA

É bastante conhecido e o acrônimo para (Atenção, Interesse, Desejo e Ação). Essas são as principais etapas da jornada de compra do seu lead, e você pode trazer esse caminho para estruturar o seu e-mail respondendo as seguintes perguntas:

Atenção:

o que a empresa faz, para ganhar a atenção da empresa?

Interesse:

quais são os interesses em comum entre empresa e lead?

Desejo:

o que despertou o desejo pela solução?

Ação:

qual é o próximo passo para avançar na jornada de compra?

03

ANTES, DEPOIS E PONTE

Percorre basicamente em 3 fases principais de uma jornada de venda:

Antes: no primeiro parágrafo, acontece a identificação das dores que o lead sofre;

Depois: no segundo, as possíveis mudanças após a implementação da solução;

Ponte: no terceiro, a ligação entre antes e depois, com ações concretas.