

# Live #09 - Tudo que eu sei sobre e-mails de prospecção

Se inscreva na Semana da Prospecção:

Link -> <http://bit.ly/semanayt>

Em qual momento ele é usado

Telefone - Ele é ótimo para você prospectar empresas pequenas

E-mail - Ele é muito bom para você prospectar empresas

pequenas e medias  
Linkedin - Ele é muito  
bom para voce  
prospectar empresas  
medias e grandes

Snov.io o que ela faz:  
Ela faz a junção de  
varias variáveis de e-  
mail  
Ela tenta por exemplo:  
giovanne.saraiva@destr  
uindometas.com.br  
saraiva@destruindomet  
as.com.br  
giovanne@destruindom

etas.com.br  
nome@destruindometa  
s.com.br

E-mail de solicitação de contato:  
Olá Equipe do Rei do Azulejo, tudo  
certo?

Meu nome é Giovanne Saraiva e  
estou tentando contato com o Lucas  
Botaro mas não consegui encontrar  
o e-mail dele.

Voce poderia me direcionar para ele,  
ou simplesmente me passar o e-  
mail?

Um abraço,

UM E-MAIL É IGUAL A

UM COPO D`AGUA,  
NAO SE NEGA A  
NINGUÉM

## Pontos positivos de e-mails

Eles sao extremamente escalares  
Sao 100% automatizados por  
ferramentas

Aumenta consideravelmente o  
retorno das Cold calls  
Totalmente personalizável

%variaveis% %nome%,  
%sobrenome%, %cargo,  
%nomedaempresa%  
%empresaanterior% %idade%

Ola %nome%, vi que voce tem

%idade% e gostaria de falar com voce

Ola Giovanne, vi que voce tem 27

anos e gostaria de falar com voce

Ola Gabriel, vi que doce tem 75 anos e gostaria de falar com voce

Forma errada: Ola, tudo bem?

Queria falar sobre meus serviços

Forma certa: Ola Giovanne, Tudo bem? Vi que voce é %gerente

comercial% na empresa Destruindo metas e anteriormente trabalhou na

empresa Destruindo Números e

gostaria de falar a respeito dos meus serviços.

## Pontos negativos

Exige adaptação constante

@giovannesaraiva mencionou voce (60% de abertura a 3 meses atras)

Hoje, ele tem 30% de abertura.

Multa gente esta usando e-mails  
Aba promoções/spam (usar mail-tester.com)

Amigo do preguiçoso

Anatomia perfeita de  
um e-mail de  
prospecção

Assunto: (ele esta  
totalmente relacionado  
a quantidade de  
aberturas que seu e-  
mail vai ter)

- \*Faça perguntas
- \*Personalize o assunto
- \*Fale sobre dor

**Exemplo: Joao, vocês possuem dificuldade com leads qualificados?**

**Briefing do e-mail: (é juntamente do assunto responsável pelas aberturas do e-mail)**

**Fuja do Padrão**

**Exemplo: Olá Giovanne, boa tarde. Tudo bem?**

**Mostre um dado importante**

**Gatilho de curiosidade**

**Exemplo: Mais de 40% dos seus concorrentes não conseguem gerar leads qualificados**

**Corpo do e-mail: (ele está totalmente relacionado a pessoas interessadas em te responder)**

- \*Foque na dor**
- \*Não fale sobre benefícios e produtos**
- \*Prova social (se você tiver)**

Entendemos aqui do nosso lado que grande parte das empresas do segmento de %segmento% possuem dificuldades em gerar leads qualificados

Dessa maneira, faltam oportunidades qualificadas no mês para a equipe comercial trabalhar e consecutivamente no final do mês não conseguem vender bem

Entendendo isso, nos da Destruindo metas estamos ajudando algumas empresas parecidas com a sua, como a JBS, a Nike e a Natura a aumentar em até 70% suas vendas mensais

CTA do e-mail

\*Seja claro

\*Faça sugestões de datas

\*Faça uma pergunta

**Exemplo ruim: Aguardo  
seu retorno**

**Exemplo bom: Podemos  
nos falar amanhã, ou  
quarta-feira as 15:00?**

**Assinatura do e-mail**

**\*Seja minimalista**

