

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 voce  
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 são extremamente escaláveis  
São 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 voce 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.

Muita gente está usando e-mails  
Abra promoções/spam (usar mail-  
tester.com)  
Amigo do preguiçoso

Anatomia perfeita de  
um e-mail de  
prospecção

Assunto: (ele está  
totalmente relacionado  
à 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 tá 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

