

# CONSTRUÇÃO DE BASE E FUNIS DE VENDAS COM E-MAIL MARKETING



## CONSTRUÇÃO DE BASE E FUNIS DE VENDAS COM E-MAIL MARKETING

- **O que é e-mail marketing?**

É uma automação onde programamos disparos de e-mail de maneiras automáticas.

Uma vez feita, venderá sempre. Você perde tempo (bastante) para estruturar seu e-mail marketing. Mas faz uma vez e depois ele roda para sempre.

Ou seja, um esforço para ganhar múltiplas vezes.

- **Por que vamos usar como um braço principal?**

Porque toda nossa base estará lá, captar clientes novos, engajar, ofertar.

Mesmo não sendo o ponto mais importante de vendas, é um pilar importante no negócio.

É onde eu tenho um outro meio de contato e de vendas com os meus leads.

Ofertas relâmpagos, novidades, etc..

- **ATRAÇÃO**

Atrair o público com algo gratuito, ajudar primeiro o lead em troca do contato.

- Qual isca digital usar?

## 01. MINI CURSO:

**Pode ser em 3 aulas.**

Sempre conversando com pessoas que não sabem de nada, ou seja, com o topo do funil, nível de comunicação é ensinando alguém que nunca ouviu falar naquilo que você vai ensinar.

### **Aula 01 – Mostrando a oportunidade**

O que é? Como funciona?

Os primeiros passos

### **Aula 02 – Conteúdo**

Mostrar na prática fazendo o que quer ensinar

### **Aula 03 – Conteúdo + CTA**

## 02. AULÃO GRÁTIS:

### **01 AULA:**

Mostrando todas etapas em 1 aula completa (Média 40 minutos a 1 hora)

Mostrando a oportunidade + Conteúdo + Oferta

## 03. E-BOOK

**Contar história do avatar transformado.**

### **Exemplo:**

#### **Primeiro a promessa:**

Esse e-book eu vou te ensinar a como emagrecer de forma definitiva e etc...

Esse e-book eu vou te ensinar a como vender no google ads como afiliado...

Riqueza de detalhes.

## **História do avatar**

Como começou  
Como conheceu a oportunidade  
o que aconteceu a depois  
você transformado

Obs: Pode usar um outro avatar caso não seja você.

## **Conteúdo**

O método que você usou para que isso acontecesse

## **CTA src=ebook**

### • **Como vamos estruturar o funil?**

Vamos montar campanhas de múltiplas ofertas. Pelo menos 1x ao mês.

## **Entrou no Funil:**

Campanha 01

## **Logo após a campanha:**

Conteúdo com 4 a 6 emails

## **Depois de 15 dias:**

Campanha 02

***Aconselho deixar no mínimo essa automação rodando.***

Ao longo do mês você vai mandar BROADCASTs, que são e-mails ou de conteúdo ou de oferta.

(Ensinar) Mostrar ao vivo.

***O que é mais importante para vendas por e-mail é***

***FUNIL > Estratégia > COPY***

- **Métricas para se analisar e-mail de conteúdo e oferta**

**Página de captura:** Mínimo 40% de conversão

**Melhorias em página de captura:**

1. Velocidade



2. Promessa

3. Designer

**Taxa de abertura de email:** 10% média do mercado

**Motivos:**

Título Ruim

Entregabilidade

**Conversão de lead:** 35% Média do mercado

**Obs:** Qualquer dúvida me chama ou direct ou no Whathaspp.

- **Construção de base**

**Tráfego + Oferta = Dinheiro**

Isso de maneira crescente e constante é que esta escala. Parou de vender? Parou de mandar pessoas novas para o funil. Parou de aumentar sua base.



Estamos falando ainda de forma orgânica, construindo nossos pilares para botar lenha na fogueira. Porque colocar tráfego isso vai aumentar muito a variável "tráfego" e depois disso é alinhar a oferta e o conteúdo.

O segredo dos 5,6 dígitos está em somente aumentar isso.

Ou seja, quero sair de 1k/mês para 10k/Mês eu só preciso aumentar o tráfego em 10x ou melhorar minha oferta para ter mais conversões com menos tráfego.

**O princípio da escala está nisso, então como aumentamos isso na prática:**

1. Aumentando a quantidade de conteúdo
2. Aumentando a quantidade verba em tráfego