



Hiper
FOCO10k

ESTRUTURA DE E-MAIL MARKETING

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