

# EXERCÍCIO PRÁTICO FUNIS DE ACOMPAN- NHAMENTO POR E-MAIL

# FUNIS DE ACOMPANHAMENTO POR E-MAIL

## INTRODUÇÃO

Os funis de acompanhamento por e-mail são uma boa estratégia para construir relacionamentos, guiar leads por diferentes etapas da jornada do cliente e maximizar resultados. Este exercício irá ajudá-lo a criar e estruturar sequências eficazes para engajar e converter seu público.

## ESTRUTURA DO EXERCÍCIO

---

### Parte 1: planejamento do público-alvo

- 1 Defina o público-alvo para o funil de acompanhamento:
    - Público frio, morno ou quente.
  - 2 Identifique as necessidades e desejos principais desse público.
- 

### Parte 2: Estruturação de sequência de novela

- 1 A **Sequência de Novela** (Soap Opera Sequence) é uma estratégia de e-mails estruturada para capturar e manter a atenção do leitor ao longo de uma série de mensagens.

Inspirada no formato das novelas, essa abordagem utiliza histórias com ganchos estratégicos que incentivam a abertura do próximo e-mail. O objetivo principal é criar um relacionamento com o público, aumentar a afinidade e preparar o terreno para a conversão.

Essa sequência é dividida em diferentes fases, começando com a construção da conexão através da história do remetente (o Personagem Atraente) e, em seguida, fazendo transições naturais para a apresentação de produtos e funis, guiando o lead por um processo que mistura emoção, lógica e urgência.

#### Dicas: estruturação de Sequência de Novela

- **Email 1: Boas-vindas com promessa de valor**
- **Assunto:** “Bem-vindo! Sua jornada para [benefício] começa agora”
- **Corpo:** Agradeça, apresente a promessa de valor e o que o leitor pode esperar.
- **CTA:** Acesse seu primeiro benefício.

- **Email 2: Apresente um problema, obstáculo ou emoção**
- **Assunto:** “Você enfrenta este desafio?”
- **Corpo:** Mostre um obstáculo comum com emoção e deixe um gancho.
- **CTA:** Compartilhe seu maior desafio.
  
- **Email 3: Ofereça uma epifania que conecte ao seu produto**
- **Assunto:** “A descoberta que mudou tudo”
- **Corpo:** Narre uma história que revela a solução e conecte-a ao seu produto.
- **CTA:** Descubra como o método funciona.
  
- **Email 4: Destaque benefícios ocultos ou inesperados**
- **Assunto:** “O que ninguém te contou sobre [solução]”
- **Corpo:** Liste benefícios inesperados com provas sociais ou exemplos.
- **CTA:** Saiba mais sobre esses benefícios.
  
- **Email 5: Crie urgência com uma oferta ou ação final**
- **Assunto:** “Última chance: [benefício] ainda está disponível!”
- **Corpo:** Reforce a transformação, crie escassez e motive a ação imediata.
- **CTA:** Acesse a oferta agora.

#### Dicas

1. Use linguagem emocional e ganchos entre e-mails.
2. Seja direto com parágrafos curtos.
3. Inclua provas sociais e ajuste com base nos resultados.

## 2 Estruture uma sequência de e-mails para guiar leads até a conversão.

### Defina o Contexto:

- Qual produto/serviço será promovido?

### Crie 5 E-mails com estrutura narrativa:

- **E-mail 1** - Abertura Dramática: Introduza um problema impactante e finalize com um gancho.
- **E-mail 2** - Construção da Tensão: Aprofunde o problema e gere curiosidade.
- **E-mail 3** - A Solução Surge: Apresente uma descoberta e introduza seu método.
- **E-mail 4** - A Revelação: Apresente seu produto como a solução definitiva.
- **E-mail 5** - Urgência e CTA: Reforce benefícios, crie urgência e finalize com uma oferta irresistível.

---

## Parte 3: integração com estratégias de Seinfeld

- 1 Baseada em criar mensagens informais, leves e envolventes que, embora pareçam não estar diretamente relacionadas à venda, terminam com uma oferta ou chamada para ação (CTA). É uma abordagem inspirada no programa de TV Seinfeld, famoso por “não ser sobre nada”, mas ainda assim ser cativante.

Na **integração de Seinfeld** em funis de acompanhamento, você adiciona e-mails diários ou regulares que utilizam o estilo Seinfeld para reforçar o relacionamento com seus leads e manter o engajamento, enquanto complementa outras sequências mais estruturadas, como a de novela.

- **Dicas:** a integração de Seinfeld é uma parte essencial do funil de acompanhamento e ajudam a manter o público engajado entre promoções, criando relacionamento e construindo confiança. Eles fazem parte da estratégia para aumentar o valor dos leads ao longo do tempo dentro do funil de acompanhamento.

### Estrutura básica

- **Assunto (gancho):** escolha um assunto intrigante ou curioso para incentivar a abertura do e-mail.  
Exemplo: “A história da pizza que mudou minha vida”
- **Corpo (história):** conte uma história cotidiana, engraçada ou inesperada que prenda a atenção do leitor.  
Exemplo: “Ontem, enquanto esperava a pizza, percebi algo importante sobre produtividade...”
- **Conexão com a oferta:** relacione a história ao produto ou serviço que você deseja promover.  
Exemplo: “Assim como escolher uma boa pizza requer estratégia, alcançar seus objetivos também exige o plano certo. É por isso que criei [a solução].”
- **Chamada para ação:** finalize com uma oferta direta, mas suave.  
Exemplo: “Clique aqui para acessar meu guia gratuito e começar sua transformação agora.”

### Exemplo:

- **Headline:**  
“O dia em que o GPS me fez dar voltas na cidade”
- **Corpo:**  
“Ontem à noite, meu GPS decidiu me pregar uma peça. Ele me fez dar tantas voltas que cheguei ao destino uma hora depois do planejado. Percebi que, sem um bom plano, você acaba desperdiçando tempo e energia.  
Isso me lembrou de como, sem a estratégia certa, alcançar [o objetivo do público] pode parecer impossível.”
- **CTA:**  
“Se você também está cansado de perder tempo, veja como meu [produto/serviço] pode ajudá-lo a chegar onde deseja com facilidade. Clique aqui para saber mais.”

## 2 Desenvolva dois e-mails no estilo Seinfeld, utilizando:

- Um gancho inicial atraente.
- Uma história ou experiência no corpo do e-mail.
- Uma oferta sutil no final.

## 3 Relacione o estilo Seinfeld com a sequência de novela criada para manter o alinhamento e consistência.

### RESULTADO DO EXERCÍCIO

1. Sequência completa de 5 e-mails no formato de novela.
2. Dois e-mails no estilo Seinfeld.
3. Estrutura clara com assunto, corpo e CTA para cada e-mail.

### CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

1. Clareza: Os e-mails são bem estruturados e compreensíveis?
2. Engajamento: Os textos conseguem capturar atenção e despertar interesse?
3. Alinhamento: Os e-mails refletem as características do público definido?
4. Estratégia: As mensagens seguem a sequência proposta e os objetivos principais?
5. Ação: Os CTAs incentivam o público a avançar para a próxima etapa?

### DICAS

1. Mantenha os e-mails curtos e objetivos para facilitar a leitura.
2. Use histórias ou exemplos práticos para aumentar o engajamento.
3. Personalize os CTAs conforme a etapa e o perfil do público.
4. Revise os e-mails para garantir alinhamento entre sequência de novela e estilo Seinfeld.
5. Teste diferentes ganchos para encontrar os mais eficazes.