



TEMPLATES DE COLD MAIL

Templates de e-mails de Prospecção



Sumário:

- [Uma introdução amigável](#)
- [Uma introdução animada](#)
- [Uma introdução transparente](#)
- [Caminhando direto para oferecer ajuda](#)
- [Introdução a Biz-Dev](#)
- [O e-mail de referência](#)
- [O gancho social](#)
- [O esporte como um quebra-gelo](#)
- [O resultado de uma pesquisa como um quebra-gelo](#)
- [Transformando falhas em oportunidades](#)
- [O gancho das estatísticas](#)

Bem-Vindo

Se você está partindo do zero e considerando começar a colocar todo esse conhecimento em prática, não se preocupe, neste **Curso Gratuito** te ajudamos a dar os primeiros passos. Nós compilamos algumas amostras de templates para você.

Analise cada um deles e veja se algum se enquadra no perfil de sua marca ou indústria. Então, personalize-os para você!





Uma introdução amigável

“Olá, <Primeiro_Nome>!

Eu sei que, como um <Título Profissional> você é bastante ocupado, mas eu gostaria de ter uma breve conversa com você sobre introduzir o <Produto> na <Company>. Creio que isso irá te ajudar muito.

Se 15 minutos do seu tempo não for muito, podemos agendar uma rápida conversa via Skype para tratar disso?”



Uma introdução animada

“Olá, <primeiro nome>,”

Eu estava assistindo Westworld recentemente e não tenho certeza sobre quem é um robô ou quem deixou de ser. Meu sistema, porém, está me dizendo que as histórias de nossas empresas podem estar conectadas.

Não existe nada complicado. Na verdade, tudo é muito simples. Eu gostaria de falar com você sobre o <Produto> para <Empresa>.

Se isso não parecer algo aplicável para você, me avise e não irei te incomodar mais. Por outro lado, se isso soar estranhamente familiar, podemos bater um papo?”



Uma introdução transparente

“Olá <Primeiro_Nome>,”

Por causa do <Link da Página do Produto>, eu estava buscando por empresas que possam fazer uso desta solução.

Visite nosso site <Link do site> para conhecer o que oferecemos ou vá direto para a sessão Perguntas Frequentes <Link da seção Perguntas Frequentes> para saber exatamente como podemos te ajudar.

Eu adoraria poder conversar com você. Se você tiver 15 minutos para uma conversa, por favor sinalize o melhor momento em <Link do calendário>. Isso facilitará nosso contato.”



Caminhando direto para oferecer ajuda

“Olá, <Primeiro Nome>!

Eu só gostaria de dizer que aprecio muito o que você está fazendo na <Empresa>. Se eu puder te ajudar de alguma forma, será maravilhoso.

Você pode encontrar minha experiência em <link>. Eu posto um pouco sobre isso. Aqui está o link <Link da página> se você quiser conferir se sou real.

Eu adoraria ter um pouquinho do seu tempo para falar sobre o que você faz. Você se importaria de ter uma conversa de cerca de 15 minutos comigo?”



A introdução do Biz-Dev

"Oi, <First_Name>!

Tenho ouvido coisas incríveis sobre o [nome da empresa] e tive que entrar em contato.

[Nome de sua empresa] está apresentando [nome da empresa] para mais de 100.000 novos clientes em potencial.

Quando perguntamos a nossos clientes se eles teriam interesse em um produto como o seu, recebemos um enorme "SIM".

Eu acho que eles poderiam se tornar clientes leais [nome da empresa]. Veja mais algumas informações sobre nosso alcance, nossos clientes e com quem já trabalhamos no passado: [Website da empresa]

Por favor, me envie um e-mail até o dia 30 e faremos isso acontecer. Felicidades,

[Seu nome]"



O e-mail de referência

“Olá, [Primeiro Nome]!

Aqui quem fala é [Seu nome] da [Nome da empresa]. Espero que você não se importe com meu contato.

Nós ajudamos clientes como [cliente 1] e [cliente 2] a [o que você faz].

Eu estou curioso quanto a melhor forma de falar com você sobre [o que você gostaria de vender] para sua empresa.

Felicidades,

[Seu Nome]”



O gancho social

“Olá, [First Name]!

A partir de [rede social], percebemos que você é um fã [ídolo] e isso me inspirou a entrar em contato com você.

O que [ídolo] seria sem [relação]? [Comentário engraçado].

[Empresa] é o [ídolo] do [indústria ou nicho de mercado]. Nossa plataforma oferece benefícios como: [benefício 1] e [benefício 2]. Além de recursos como [recurso 1], [recurso 2] e [recurso 3]. Faça seu time decolar preparando-o para aumentar sua fama (assim como [ídolo] e seu time).

[Primeiro nome], você poderia me dar apenas alguns minutos para falar sobre como nós podemos elevar seu time até o nível do [ídolo]?

Estou à disposição!
[Seu nome]”



O esporte como um quebra-gelo

“Olá, [Primeiro nome]!

Eu vi que você é um fã do [time], então você deve estar bastante animado com [nome do jogador e posição].

Enquanto [empresa] continua sua escalada, seu time de [departamento] precisa de [pontos a serem desenvolvidos] assim como [aplicação da lógica do esporte].

Nós somos os [nome do craque] da [indústria ou nicho de mercado]... (comparação engraçada).

[Primeiro nome], eu gostaria de saber se é possível conversar com a pessoa responsável por seu departamento para apresentar [sua empresa] como um auxílio para que você atinja seus objetivos.

Obrigado,

[Seu nome]”



O resultado de uma pesquisa como quebra-gelo

“Olá, [Primeiro Nome],

[Seu nome] junto com o nome [Sua empresa] – [especifique].

Sim, este é um outro e-mail frio que diz quem eu sou e te convida para uma conversa; mas eu [especifique a pesquisa que você fez sobre a pessoa]. [Conexões/semelhanças]

[Detalhes de seu serviço] – parece algo relevante para sua [Empresa] ou para algo que você esteja procurando? Aqui está [parte do conteúdo].

Você estaria disponível para uma conversa na próxima semana?
[Incentivo para ligar].

Dúvidas?

Obrigado,
[Seu nome]”



Transformando falhas em oportunidades

“Olá, [Primeiro nome],

Temos ouvido vários clientes do [nome do concorrente] dizendo que tiveram uma experiência negativa com relação ao desempenho de aplicativos. Imaginamos que sua equipe ficaria muito frustrada se isso também acontecesse na [Empresa].

Nós desenvolvemos uma solução e a estamos oferecendo para empresas líderes como [Cliente 1], [Cliente 2] e [Cliente 3]. Nosso alvo são empresas que tenham estabilidade, segurança e confiança, a fim de que você não tenha o mesmo tipo de problema com [Sua empresa].

Você está disponível no início da próxima semana para entender o que fez com que empresas como [Cliente 4], [Cliente 5] e [Cliente 6] se transformaram em [competidor] para [Sua empresa] este ano? Se não estiver, nos avise qual seria o melhor momento para fazermos um novo contato.

Obrigado,
[Seu nome]”



O gancho das estatísticas

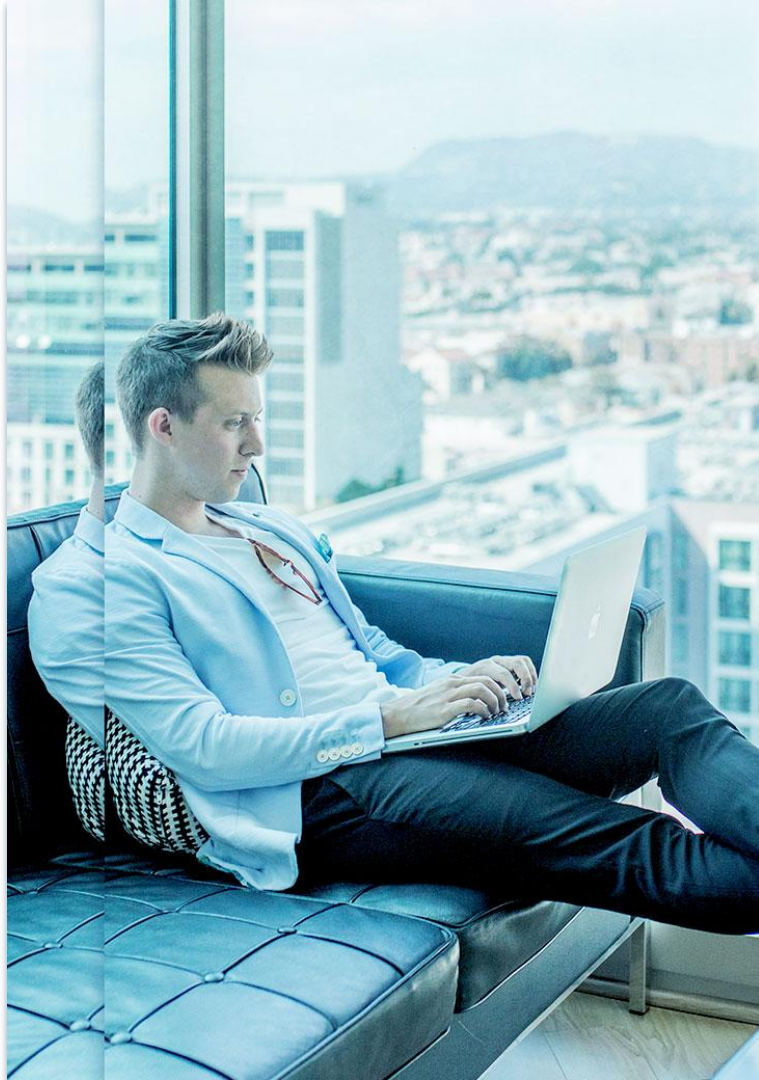
“Olá, [Primeiro nome],

Em média, [dado estatístico]. Será que [empresa] está atingindo seus objetivos? [Estatística].

[Benefícios de seu serviço]. [Principais soluções].

[Realizações para a empresa]. Se você estiver procurando por [objetivo do seu produto], seria ótimo poder ter uma conversa de 15 minutos com você na próxima semana.

Obrigado,
[Seu nome]”



Oba!

Agora que você tem esse conteúdo, espero que você o tenha considerado útil e esteja pronto para colocá-lo em prática em sua próxima campanha.

Lembre-se! Se você tiver quaisquer dúvidas sobre como otimizar suas campanhas de e-mails frios, você pode visitar nossa biblioteca de recursos ou entrar em contato com nossos especialistas se cadastrando [AQUI](#) e teremos o maior prazer em te ajudar.

Esperamos que você faça bons negócios e boas vendas!

Thiago Reis

Growth Machine



Apaixonado por inovação, marketing, vendas e metodologias de crescimento. Atua há mais de 10 anos a frente de times de marketing e vendas sendo responsável por grandes resultados ligados a aumento na geração de leads, crescimento em vendas e recordes históricos de faturamento.


É CEO da Growth Machine e fundou a empresa movido pelo seu propósito. Acredita que existe um grande potencial de crescimento não explorado em 80% das empresas e a sua missão é ajudá-las a despertar todo esse potencial.

As empresas precisam descobrir suas alavancas para se tornarem tudo o que podem ser.

Ao longo do tempo as organizações criam travas para o próprio crescimento e nosso trabalho é retirar todas elas.

 [linkedin.com/in/thiago-reis](https://www.linkedin.com/in/thiago-reis)

 [instagram.com/thiago.reis.gm](https://www.instagram.com/thiago.reis.gm)

 [facebook.com/growthmachineMC](https://www.facebook.com/growthmachineMC)



**GROWTH
MACHINE**

The image features a person's hands typing on a laptop keyboard, with a blurred background of a computer monitor. Overlaid on this scene is the 'Growth Machine' logo, which consists of the words 'GROWTH' and 'MACHINE' in a bold, white, sans-serif font, stacked vertically. To the right of the word 'GROWTH' is an orange chevron symbol pointing upwards.