



4 PODEROSAS CAMPANHAS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS ONLINE EM 30 DIAS OU MENOS

Por Jorge Azevedo



Consultoria em Marketing Digital

Ajudamos empresas como a sua a crescer usando o poder oculto da internet.

Deixe-nos ajuda-lo:
contato@funnellab.com.br



POR QUE EMAIL MARKETING?

A explosão de novas ferramentas de marketing significa que pequenos empresários nunca tiveram a disposição um arsenal tão poderoso para crescer seu negócio na web.

Ao mesmo tempo, todas essas novas tecnologias podem te deixar confuso, se perguntando por exemplo:

- * Qual é o mix de marketing adequado para meu negócio?
- * Quanto eu devo investir em novos canais?
- * Qual é o canal mais eficaz para aquisição de novos clientes e geração de receita?

POR QUE EMAIL MARKETING?

Mesmo com a explosão de ferramentas digitais as empresas continuam de voltando para o email marketing. E a razão é simples: por 10 anos consecutivos, o email tem sido o canal com o maior retorno (ROI) para empresas:

A cada **R\$ 1** investido, **R\$ 44,25**
é o retorno médio na estratégia
de email marketing.



Nas próximas páginas você vai conhecer 4 tipos de campanha da FunnelLab que você pode aplicar no seu negócio e começar a colher os resultados hoje mesmo.

I. PRÉ-DOCTRINAÇÃO

Este é o ponto de entrada do seu funil. Neste momento atraímos o lead oferecendo uma recompensa em troca do seu contato de email.

Esta é a hora em que o ele está mais empolgado com a solução que você e a sua empresa oferecem e é o momento ideal para dar um caloroso boas vindas e apresentar um pouco mais sobre a sua marca e valores antes mesmo que ele tenha oportunidade de comprar de você.

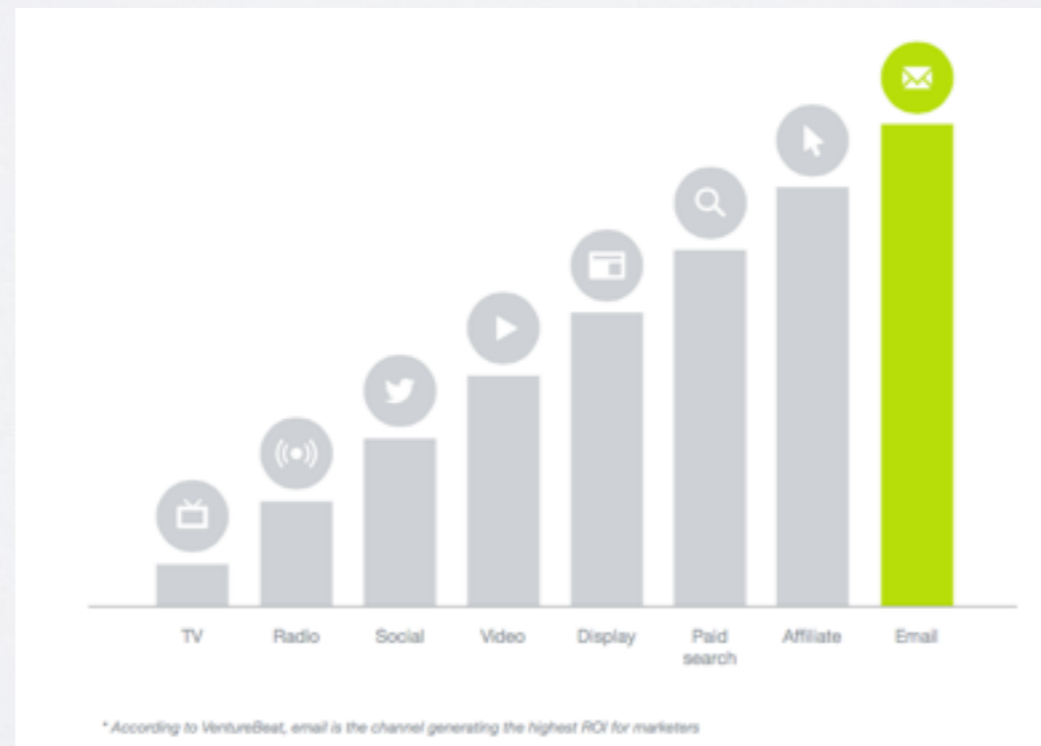


2. ATIVAÇÃO

Campanhas de Ativação são especialmente efetivas para negócios que tem uma lista com prospectos que nunca compraram ou que compraram uma vez e nunca mais.

Se você tem uma lista de interessados ou melhor ainda uma lista de compradores saiba que ela ainda pode te trazer muito lucro com uma campanha bem orquestrada.

Você pode aumentar o lucro e a previsibilidade do seu negócio rapidamente usando uma campanha de Ativação nos inscritos que não compraram da primeira vez.



3. SEGMENTAÇÃO

Se você tem uma lista grande ou tem uma oferta ampla de produtos é provável que uma determinada mensagem não case bem com todos os seus inscritos. Afinal, nada é pior do que receber um email depois do outro sobre um assunto que não interessa, não é mesmo?

Uma Campanha de Segmentação diminui drasticamente esse risco porque ela é toda baseada em Indicadores de Engajamento. Isso permite implantar uma comunicação altamente personalizada para os inscritos que demonstraram interesse sem alienar seus leads menos engajados.



4. FOLLOW UP ESTRATÉGICO

Você se comunica frequentemente com seus clientes através do email marketing? Se não, você pode estar deixando dinheiro em cima da mesa.

A grande maioria dos visitantes do seu site não vai comprar na primeira visita, certo? Seja porquê ele não conhece ou confia em você, ou porquê sua oferta não é a mais adequada para ele naquele momento específico.

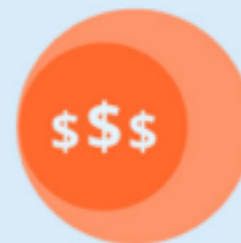
A solução é capturar o email de contato e ir construindo a relação a relação até que ele esteja pronto para comprar.

Clientes que recebem uma newsletter por email gastam **83%** mais do que não cadastrados.



Uma newsletter

=



83% mais gastos