

Passo 1

Defina a regra da campanha:

Envie e-mail personalizados para os seus leads, parabenizando e oferecendo cupons de desconto.

Negócio ganho

Agora você pode fechar com chave de ouro, mostrando para o cliente quais são os próximos passos, ou então, enviar o e-mail após alguns dias, confirmando se o cliente recebeu o produto, e se realmente gostou de fazer negócio com você.

Tente trazer o seu cliente de volta enviando uma mensagem com um cupom de desconto.

Passo 2

Crie seus modelos de e-mail:

**EXECUTAR
IMEDIATAMENTE**



Whatsapp: **Mensagem de boas vindas**

Aqui você deve enviar uma mensagem mostrando o quanto é importante tê-lo como cliente, e principalmente que ele pode contar com você.

**EXECUTAR
1 DIA APÓS**



E-mail: **Próximos passos**

**EXECUTAR
10 DIAS APÓS**



E-mail: **Produtos semelhantes ao adquirido anteriormente**

Agora que você já sabe o tipo de produto que o seu cliente gosta, você pode enviar um e-mail mostrando que você tem produtos semelhantes que podem lhe interessar.

**EXECUTAR
15 DIAS APÓS**



Whatsapp: **Mensagem com desconto**