Passo 1

Defina a regra da campanha:

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

Lead convertido no formulário: Material atrativo

Passo 2

Crie seus modelos de e-mail:

interesse no material.



seu produto possa ser a solução.

Agora chegou a hora de mostrar o valor do seu produto e mandar um e-mail mostrando que ele é a solução para o problema do seu cliente.

SIM



Email: Oferecendo uma solução