

Passo 1

Defina a regra da campanha:

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

Lead convertido pelo formulário > Material 1

Agora que o seu lead já conhece um pouco mais sobre o assunto, chegou a hora de mandar um conteúdo mais aprofundado. Para que ele consiga ler, perceber os problemas que ele tem, e saber que seu produto/serviço pode ser a solução.

Agora que seu lead já sabe que você pode resolver o problema dele, chegou a hora de mandar um e-mail oferecendo um teste gratuito, um orçamento ou até mesmo um desconto.

Passo 2

Crie seus modelos de e-mail:

EXECUTAR
IMEDIATAMENTE



E-mail: **Ebook**

Aqui você deve enviar um material educativo para o seu lead, ensinando todo o básico sobre o tema, sempre lembrando de ser coerente com o material que foi baixado por ele no seu site.

EXECUTAR
4 DIA APÓS



E-mail: **Conteúdo aprofundado**

EXECUTAR
8 DIAS APÓS



E-mail: **Enviar e-mail demonstrando solução**

Nessa etapa, você deve enviar um e-mail guiando o seu lead para a solução. Uma dica é apresentar um estudo de caso, mostrando para o lead que seu produto/serviço é eficaz para solucionar o problema dele.

EXECUTAR
12 DIAS APÓS



E-mail: **Orçamento e teste grátis**