## Passo 1

## Defina a regra da campanha:

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



## Passo 2

Crie seus modelos de e-mail:

Assim que seus leads já tiverem dono, chegou a hora de mandá-los para o CRM. Aqui você manda o negócio de forma automática, para o estágio do funil de vendas que você achar melhor.

