

# Email Marketing

PROFESSOR PAULO HENRIQUE SANTINI

# Quem você quer ser?

Quer pagar quanto?



## siga os 5 passos

# Defina seus leitores

- quer alcançar seus consumidores e mantê-los informados sobre seus produtos, ofertas, promoções

- deseja que sua mensagem chegue até líderes, gestores e pessoas de decisão

- quer utilizar o email para auxiliar a construir a imagem da sua empresa



**passo 1**



# Qual o seu propósito?

- 1) Por que essas pessoas gostariam de me ouvir?
- 2) Quais informações úteis eu posso oferecer pra elas?
- 3) Onde quero chegar com meu email marketing?

Vender mais geladeiras

Informações sobre produtos

Recompensar com ofertas

Principais notícias

Tendências do mercado

Pesquisas e relatórios



**passo 2**





# Quais seus objetivos?

**objetivo | como alcançar | como medir**

1) Aumentar as vendas do site em 20% nos próximos 6 meses através do email marketing

2) Oferecendo aos leitores descontos, condições especiais, promoções relâmpago, frete grátis, cupons.

3) Utilizar o Google Analytics e o Analytics360 do Mailchimp

1) Aumentar sua lista de email em 20% neste ano

2) Disparar email sobre todos os eventos da área, disponibilizando formulário de assinatura em todos os sites

3) Utilizar os relatórios do Mailchimp e Analytics



**passo 3**



# Defina sua frequência

## na medida certa

Ele quer ser lembrado sempre, por isso enviará um email marketing por semana, com as principais ofertas exclusivas para assinantes da newsletter.

Começará enviando emails mensais para garantir que a newsletter esteja cheia de conteúdo realmente importante e relevante para os leitores. Tendo uma frequência menor ele terá mais o que falar.



**passo 4**



# Crie um processo

## nada de email urgente de última hora

**Dia 1** - Listar os tópicos principais que entrarão na newsletter e idéias de imagens

**Dia 2** - Descrever o que gostaria de falar sobre cada tópico e selecionar imagens para isso

**Dia 3** - Criar sua campanha no Mailchimp e revisar a gramática e erros ortográficos

**Dia 4** - Enviar a campanha.

**passo 5**

# Mãos à obra









# 10 erros mais comuns

- 1) As pessoas podem não lembrar de você
- 2) Não ter permissão para envio.
- 3) Comprar listas.
- 4) Assumir que as pessoas querem ouvir o que você tem pra falar
- 5) Verificar a segmentação antes do envio
- 6) Escrever como vendedores do Polishop: Somente agora!!!! Imperdível!!! Vai perder essa?
- 7) Não testar o email em diversos serviços de email: gmail, hotmail, outlook, etc
- 8) Inserir um email pessoal no “responder para”
- 9) Não olhar os relatórios
- 10) Pensar que quantidade é melhor do que qualidade

## E mais...

### para evitar cair nos filtros anti-spam

- 1) Não use pontos de exclamação feito um doido!!!!!!
- 2) USAR CAPSLOCK NÃO SIGNIFICA GANHAR ATENÇÃO
- 3) Converter do Word para HTML
- 3) Usar fonte **vermelha** ou **verde**
- 4) Evite usar a palavra “teste” no assunto do email
- 5) Criar um email que é apenas uma única imagem