

A solid red vertical bar is positioned on the left side of the slide, extending from the top to the bottom.

Marketing Relacional Com Emails

Olá, aqui é o Elpídio Viana do Sequencia Insider, um treinamento onde eu ensino a gerar mais vendas, autoridade e reconhecimento com uma sequência de e-mail informativa. Eu sou empreendedor digital e Copywriter, e, há algum tempo eu venho desenvolvendo um trabalho sobre e-mail marketing. Eu sei que você pode estar pensando o quem sou eu para me apresentar para você como um especialista em e-mail-marketing, você pode até estar se perguntado se tem algum motivo? Tem sim. Eu estou neste mercado desde o início de 2014, e, ao longo deste período eu venho acumulando uma série de conhecimentos sobre diversos assuntos, mas o que me chamou a atenção e que eu estudei a fundo foi o e-mail marketing. Eu demorei MUITO tempo para começar a usar estas estratégias no meu negócio, e, com isso eu perdi muito tempo e dinheiro, havia um único motivo que me impedia, já pensou que pode ser o mesmo que o seu? Era... Não saber fazer e-mail marketing. Eu tentei usar por um tempo mas foi uma tentativa frustrada, somente depois que investi em muitos treinamentos, passei muitas horas estudando foi que eu consegui ter resultados significativos. Desde que eu comecei a trabalhar com marketing

digital o primeiro treinamento que me ajudou nesta
Hoje eu sou Copywriter profissional e sou remunerado
área foi o Edifício da Lista que ensina técnicas de
pelas sequencias de e-mails que eu escrevo. Quando
construir uma lista de e-mails rapidamente, depois eu
atendo os meus clientes, eu não escrevo só uma
vi uma palestra onde eu aprendi um pouco sobre
sequencia de e-mails, mas também passo várias dicas
segmentação de lista, mas foi somente quando investi
que ajudam a melhorar o relacionamento com a lista.
no treinamento Copy Responder que eu realmente
Com as técnicas que eu ensino neste e-book, você
percebi como isso é poderoso. Então eu pensei... "Vou
pode facilmente aumentar a taxa de abertura dos
dedicar MUITO tempo e energia para estudar esse
seus e-mails, aumentar a taxa de cliques, aumentar o
assunto porque posso ter bons resultados com isso
engajamento da lista através das técnicas de
Então depois de ter conseguido melhorar os meus
segmentação, garantir uma boa taxa de entrega. Eu
resultados, eu resolvi ajudar outras pessoas como
poderia lhe dizer que é muito importante a escolha
você que as vezes se sente meio perdido no meio de
das palavras certas mas você já sabe que é, agora,
tantas estratégias.
você já sabe quais são as palavras mais poderosas
para você usar nos seus e-mails?

Esta primeira parte deste e-book que você tem em mãos agora, é uma parte que eu gosto muito porque eu vou falar de palavras que você poderá usar com mais frequência em todas as suas formas de comunicação... ..poder ser em artigospode ser nos e-mails ...pode ser em vídeos ...pode ser com seus amigos Eu digo que são PALAVRAS DE PODER porque sempre que você utiliza-las você vai, estar gerando mais conexão com quem estiver recebendo a sua mensagem. Ficou interessado? 1ª Palavra de Poder O uso do pronome pessoal EU por si só não irá gerar uma forte conexão com seu público mas, o uso dele já irá te diferenciar da maioria dos marqueteiros. Nós estamos tão acostumados a serem tratados de maneira formal, muitas vezes grosseira por empresas que achamos isso absolutamente normal. Mas nós estamos numa era que ser tão formal, as vezes passa a impressão de estar querendo ser, ou parecer uma pessoa diferente do que realmente é.

Estamos numa época em que as pessoas estão acostumadas a estarem próximas de seus artistas preferidos nas redes sociais, alguns até mesmo respondem mensagens pessoalmente... isso é legal, não é? Quem é empresário também deve ter essa relação de proximidade com seu público. Para nós empreendedores digitais, é preciso ter uma comunicação com os prospectos de modo que eles se sintam mais próximos de nós. Se relacionar com pessoas apenas por email e gerar resultados, por vezes já é um negócio complicado. Imagine agora quando essa pessoa não passa confiança, você acha que venderia alguma coisa? Dificilmente. Uma vez eu passei quase uma tarde para escrever um email na tentativa de disparar para a lista, e gerar muitas vendas. Dediquei tempo e energia sentado numa cadeira para escrever um e-mail e para minha surpresa.... quer saber o que aconteceu? Não vendeu. Não precisa nem eu te fala que eu fiquei frustrado e sem saber o que eu havia feito de errado. Eu havia feito um e-mail que até era informativo, mas, não gerou conexão com a lista. Hoje eu percebo os erros que cometi, e, posso escrever um e-mail que gera resultados gastando 1/10 do tempo que gastei para

escrever aquele e-mail. Você não precisa cometer os mesmos erros que cometi, você pode aprender agora a aconteceu? Não vendeu. Não precisa nem eu te fala como se conectar com o público de forma mais direta que eu fiquei frustrado e sem saber o que eu havia apenas seguindo esta dica.

feito de errado. Eu havia feito um e-mail que até era informativo, mas, não gerou conexão com a lista. Hoje eu percebo os erros que cometi, e, posso escrever um e-mail que gera resultados gastando 1/10 do tempo que gastei para escrever aquele e-mail. Você não precisa cometer os mesmos erros que cometi, você pode aprender agora a como se conectar com o público de forma mais direta apenas seguindo esta dica. Use várias vezes o pronome pessoal "EU". Então, quando for escrever uma sentença, ao invés de escrever apenas; Como Perder 7 Kilos em 30 Dias

