



9 ideias para a construção de campanhas de email criativas

VIVER DE BLOG



Henrique Carvalho

INTRODUÇÃO

Quando falamos do assunto criatividade, muitas pessoas acreditam que é preciso reinventar a roda para fazer algo diferente e que conquiste a atenção das pessoas.

Mas a verdade é que simples otimizações e um toque de personalidade já são suficientes para que você consiga atingir o efeito desejado nas suas campanhas de email: atrair cliques, manter a atenção de quem lê e, principalmente, levar o usuário a tomar a ação desejada.

Tudo isso sem investir nada além do seu tempo, e, claro, da sua criatividade.

1



Ganhe a confiança das pessoas: utilize o seu nome ao invés do nome da empresa no remetente. Hoje em dia, as pessoas se interessam em saber quem está por trás de um negócio.

2



Envie campanhas personalizadas: a personalização mais simples é usar o nome da pessoa no, mas você pode enviar conteúdos específicos de acordo com o interesse da pessoa.

3



Título impossível de ser ignorado: títulos melhoram resultam em uma maior taxa de abertura. Faça testes A/B para descobrir quais opções funcionam melhor com seu público.



4



Mime os usuários cadastrados na sua lista de email: ofereça recompensas para quem acabou de se inscrever na sua lista, como um conteúdo premium exclusivo para assinantes.

5

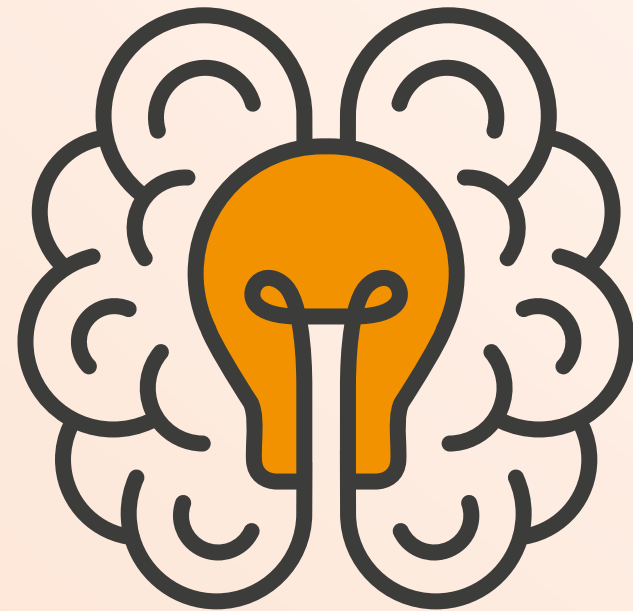


Aproveite as datas comemorativas: a data pode dar o tom e o tema do seu email, bem como permite que você faça ofertas exclusivas e limitadas para aquele período somente.

6



Deixe sua Call To Action visível: ao invés de colocá-la somente no final do email, estando invisível para os leitores que não rolaem para baixo, repita sua call to action ao longo do email.



7



Faça somente campanhas segmentadas: os critérios de segmentação mais usados são: quem já comprou, quem nunca comprou, por assuntos ou por interação com os emails.

8



Storytelling em emails longos: um email simples, com texto longo, uma única imagem, mas com um título que gera curiosidade e uma história que faz você querer ler até o final.

9



Reverta o abandono de compra: praticamente logo após a saída do lead do site, o email com a foto e o preço dos produtos é enviado, como um lembrete para impulsionar a venda.





O QUE DIZEM SOBRE O HENRIQUE?



O Henrique é minha referência absoluta no que se diz respeito a criação de audiências e receita através de um blog”. - Érico Rocha



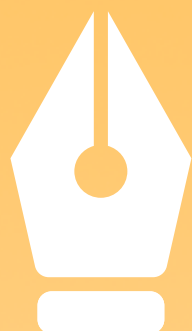
Livro negócios digitais atingiu a quarta posição entre os mais vendidos no ranking da Veja.



Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



Eleito um dos melhores blogs de marketing digital do Brasil pela Hubspot.



Produção de Conteúdos Memoráveis

**Viralize seus conteúdos.
Aumente suas vendas.**

QUERO SABER MAIS! >



Fique de olho nas atualizações de conteúdo memorável do Viver de Blog



Dicas rápidas e práticas de Marketing Digital



Palestras, entrevistas e conteúdos em vídeo sobre Marketing Digital



@viverdeblog
Acompanhe o meu dia a dia na rede social do momento



Espírito Viver de Blog traduzido em imagens inspiradoras



Publicações relevantes e atualizadas do mercado de Marketing Digital



HENRIQUE CARVALHO

Eu sou o Henrique Carvalho e minha missão é ajudar pessoas, empresas e agências digitais a usar todo o potencial de conteúdos para gerar mais resultados, vender mais e a cumprir sua missão.



Marketing de Conteúdo Para Construir
Sua Autoridade Online Memorável