



## **15 dicas de Marketing Direto para criar ofertas irresistíveis**

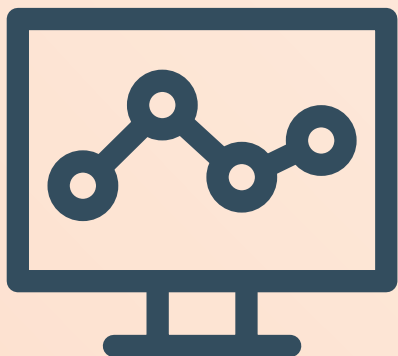


## INTRODUÇÃO

As ações de marketing direto são muito mais baratas do que as campanhas de marketing em mídias tradicionais. Além disso, tendem a oferecer resultados muito superiores, desde que bem executadas.

Por que o marketing direto funciona tão bem? A resposta é simples: porque você conhece seu cliente primeiro, entende um pouco melhor sobre seus desejos e preferências e só depois faz uma oferta que esteja relacionada aos dados que você analisou.

Mas o mais importante: você só direciona seus produtos e serviços para aqueles que já demonstraram seu interesse no que você oferece. Vamos combinar que assim fica muito mais fácil de atingir o alvo, certo?



1



As ações de marketing direto envolvem: envio de email marketing, catálogos, cupons de desconto, ligações, mensagens de Whatsapp, SMS e anúncios online direcionados

2



Invista seu tempo para conhecer seu público-alvo e criar uma persona para seu negócio, que se identifica com você e sua marca e que gosta do que você produz.

3



A melhor maneira de obter dados é fazendo uma pesquisa com sua base de clientes ou olhar o mercado e prestar atenção aos clientes dos seus concorrentes.



4



As redes sociais também são ótimas fontes de informação sobre o seu público. Descubra mais sobre o comportamento de sua audiência e seus assuntos preferidos.

5



Não basta conhecer seu público, é preciso segmentar a sua base de clientes de acordo com a relação entre eles e sua marca (de leads a advogados da marca).

6



Toda campanha de marketing direto precisa estar acompanhada de uma call to action, seja compartilhar um conteúdo, curtir uma página ou comprar um produto.



7



Segmente também sua lista de emails, tanto por engajamento quanto por interesses em assuntos específicos.

8

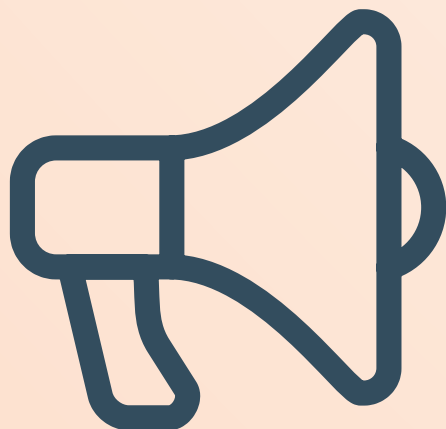


Mais da metade das pessoas abrem emails no seu aparelho móvel. Portanto, use um bom software de email que seja responsivo, como o MailChimp.

9



Seja o mais pessoal possível em seus emails, usando o nome do destinatário no corpo do email.



10



Invista na criação de títulos irresistíveis para seus emails, mas que não ultrapassam 70 caracteres;

11

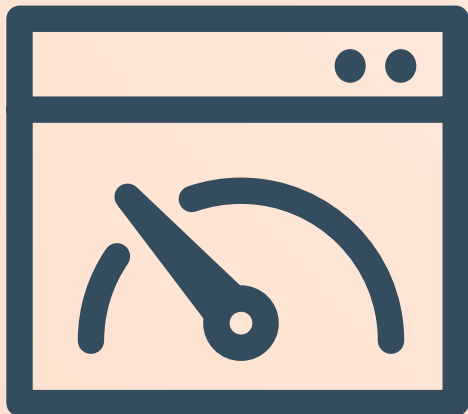


Evite descadastramentos e classificações de spam, colocando um lembrete nos emails dizendo onde a pessoa se cadastrou e porque está recebendo seus emails.

12



Coloque vários links ao longo do email e também sempre adicione uma call to action. Faça com que o leitor não precise rolar muito o email para encontrá-la.



13



De tempos em tempos faça uma limpeza em sua lista de emails e retire os usuários que não abrem ou clicam nas mensagens. Também retire endereços duplicados.

14



Aposte no gatilho mental da urgência, colocando prazos ou limite de pessoas em suas ações de marketing direto.

15



Mensure suas ações empre, seja fazendo testes A/B ou avaliando o ROI das suas campanhas de marketing direto. E escolha as KPIs certas para análise..



## 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.

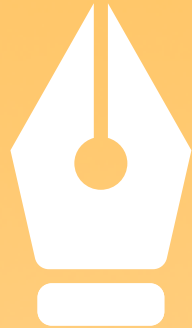


Viver de Blog é um dos 1.000 sites mais influentes do Brasil segundo ranking Alexa.



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**

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

# VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.