

E-Book

# E-Mail MARKETING

Gerando tráfego, aumentando vendas  
e estreitando relacionamento





# Índice

1. Introdução
2. Capitalizando E-mails e Segmentando a sua lista
3. Crie conteúdo de Qualidade focado ao público que Campanha esta sendo direcionada
4. Apresente as Novidades do seu Mercado e assim fortaleça a Comunicação com seu cliente
5. Mais foco nos dispositivos móveis
6. Não faça E-mail Marketing de forma manual, use Ferramentas Profissionais
7. Conclusão
8. A Comtele

# 1. Introdução

Segundo a Wikipédia, E-mail Marketing é a utilização do e-mail como ferramenta de marketing direto no relacionamento online com clientes e prospects.

O email foi uma das primeiras ferramentas de comunicação eletrônica existentes. Com o passar dos anos, surgiram novas plataformas, mais ágeis e interativas. Com isso, muitas pessoas deixaram de acreditar no email como uma ferramenta que pode auxiliar em estratégias de marketing.

Segundo a Radicati, em 2015 existiam 2,5 bilhões de usuários de e-mail, e a tendência é que esse número chegue a 2,9 bilhões em 2019. Esse número representa mais de um terço da população mundial!

Nosso endereço de email concentra todas as ações que fazemos em outros canais. Toda vez que criamos um login em qualquer site, por exemplo, utilizamos o endereço de email. Assim, ele é uma parte essencial das atividades de um usuário na Internet.

Em tempos de redes sociais, o e-mail marketing permanece firme como um dos principais pilares de uma estratégia digital de sucesso. Na verdade, em relação à influência "social", o email marketing é o verdadeiro rei. Em estudo realizado pela SocialTwist, 119 campanhas de marcas líderes foram monitoradas durante um período de 18 meses, e os resultados revelaram uma vantagem significativa para a capacidade do e-mail de converter novos clientes em relação ao Facebook e o Twitter.

O e-mail marketing pode ser usado na oferta de produtos e serviços, na promoção de itens adicionais e de interesse específico, bem como em campanhas de fidelização, pesquisas de satisfação, cartões comemorativos e de aniversário.

Campanhas de Email Marketing podem gerar tráfego para o seu site, aumentar o número de vendas ou estreitar o relacionamento com seus clientes.

Uma campanha de email marketing é 40 vezes mais efetiva em conquistar novos clientes que ações no Facebook e Twitter, aponta um estudo realizado pela McKinsey&Company. Nenhuma

ferramenta bate o email marketing quando o assunto é transformar leads em clientes na estratégia de Inbound Marketing. e E-mail Marketing com Sucesso e obter resultados desejados. Em uma pesquisa da ExactTarget foi identificado que cerca de 91% das pessoas checam a sua caixa de entrada todo dia, deixando o email no lugar de plataforma de relacionamento mais popular na internet.

Diariamente, nós da Comtele, temos contato com empresas que usam a mesma estratégia há anos e muitas vezes nem pararam para pensar como o email realmente se encaixa dentro do seu Marketing e qual o benefício de ter uma boa estratégia, considerando os diversos tipos de email existentes. Antes de qualquer coisa, é bom ter claro que, no funil, o email atua em todo o ciclo a partir do momento em que um visitante, até então desconhecido, se torna um Lead ao baixar um conteúdo educativo, pedir um orçamento, demonstração ou deixar um contato no site. É bom frisar que: uma boa estratégia só tende a se consolidar se sua empresa possuir uma base própria de emails. Entendemos também que cada negócio é diferente, e por isso demanda estratégias diferentes de Email Marketing.

Através da ferramenta de envio de Email Marketing Comtele você terá um excelente alcance pois um email é a coisa mais simples e fundamental que alguém pode ter na Internet e as pessoas já têm a ferramenta totalmente incorporada às suas vidas. Não são poucas as pessoas que vão além e são até compulsivas com seu uso, passando o tempo todo com a caixa de email aberta e conferindo cada nova mensagem que chega. Isso é extremamente comum, principalmente em ambiente corporativo. Somado a isso, o fato de quase todo mundo ter um smartphone faz o email ganhar ainda mais força. Além disso, os emails são uma forma de contato mais direta e personalizada.

O envio de Email Marketing Comtele é uma ferramenta que oferece agilidade de implementação e avaliação de resultados. A mensuração dos envios pode ser feita, por meio de estatísticas de tráfego em seu site, que indicam quantas pessoas receberam o email, clicaram em um link ou efetuaram compras. Quando bem planejadas, as campanhas de Email Marketing oferecem altos índices de retorno.

Neste E-book vamos dar dicas de como utilizar a ferramenta de E-mail Marketing com Sucesso e obter resultados desejados.

# 2. Captalizando E-mails e Segmentando a sua lista.



O e-mail marketing é um dos poucos canais em que o consumidor solicita para receber a comunicação da marca, e esse recurso é muito poderoso. Muitas listas não funcionam por falta de planejamento e de estratégia na hora de criar táticas para conseguir bons contatos de e-mail. Quando começar a pensar em como crescer a sua lista, considere a sua persona, seus interesses e suas características de comportamento. Menos sempre é mais. Quanto mais simples for o processo para usuários cadastrarem seus e-mails, mais endereços você vai coletar. É realmente simples assim! Pensando nas preferências da sua persona, facilite para ela encontrar formas de se inscrever na sua lista. Não peça informações demais, pois, perguntas em excesso assustam até o visitante mais interessando no seu negócio. Peça apenas as informações que são realmente relevantes para a sua empresa e que vão te ajudar a enviar as mensagens com a personalização que a sua campanha precisa. O primeiro nome — e, talvez, o sobrenome — são suficientes, para começo de conversa, além do próprio e-mail, é claro!

Não se esqueça do OPT-IN: Existem duas formas de conquistar e-mails para a sua lista: opt-out ou opt-in. Opt-out significa dar a possibilidade para o usuário sair de uma lista ou de um fluxo. Se ele não realizar nenhuma ação, vai continuar recebendo os e-mails da mesma forma. Opt-in é exatamente o oposto. Aqui, você pergunta para o usuário se ele deseja receber aquele conteúdo. Se ele não realizar nenhuma ação, não receberá mensagens. Se o que estamos buscando com o email marketing é exclusividade e pessoalidade, não faz sentido enviar o mesmo conteúdo para todos os usuários cadastrados em sua lista, certo? É claro que você não enviará um email diferente para cada usuário, mas é importante que exista o mínimo de segmentação. Segmentação em e-mail marketing é muito importante, e deve ganhar força na sua empresa com o caráter mais individual das mensagens. O toque pessoal referido aqui está na oferta de conteúdos ou produtos que atendam com proximidade os gostos e necessidades do público. Enviar emails segmentados para públicos segmentados é uma forma de direcionar mensagens relevantes para

aqueles que de fato desejam receber algum tipo de comunicação de sua empresa. Ao fazer isso, sua empresa se estabelece como fonte de conteúdo relevante, aumentando a autoridade e credibilidade do seu cliente junto a campanha enviada. Todas as pessoas que estão na sua lista, estão lá, porque conhecem a sua empresa e deram a autorização. Os resultados de abertura, clique e conversão tendem a ser consideravelmente melhores nesse tipo de caso. Sua lista segmentada/qualificada é um ativo de marketing que funciona como barreira de entrada para os novos competidores. Eles podem tentar copiar o produto ou os serviços da sua empresa, mas vão demorar muito para ter uma lista boa e, portanto, um relacionamento com tantos potenciais clientes. Comtele possui uma ferramenta que permite que você personalize os envios, tornando ainda mais efetiva taxa de abertura e por consequência, de leitura da sua campanha.

# 3. Crie conteúdo de Qualidade

focado ao público que Campanha esta sendo direcionada.

É preciso criar conexões reais entre você e o seu cliente. Oferecer conteúdo relevante, gerar valor na vida das pessoas. Feito isso, vender será uma consequência.

As pessoas fazem negócios com quem conhecem, gostam e principalmente confiam. O email oferece a possibilidade de compartilhamento de conteúdo relevante, informativo e que auxilia a transmitir credibilidade perante o seu público.

Muitas empresas tem problemas na hora de criar conteúdo. No entanto com a segmentação da sua lista, as campanhas ficam simples, pois para cada público você saberá qual a melhor forma de chamar sua atenção.

Lembre-se que qualquer conteúdo precisa ter o potencial de ensinar algo novo para o leitor e não ter apenas o intuito de vender. É pensando assim que você atingirá bons resultados com o marketing de conteúdo, principalmente quando usado para e-mail marketing.

Pense quando montar sua campanha que assim como é importante usar um template HTML, também é necessário pensar no mobile. Hoje, quase todo mundo possui smartphone e/ou tablet, e o email é lido a qualquer hora e em qualquer lugar. Por este motivo, um template de email deve ser responsivo (adaptável à tela dos dispositivos móveis).

Para garantir que utilizar e-mail marketing continua sendo fundamental na sua estratégia de marketing digital, separamos algumas estatísticas muito interessantes que você pode conferir abaixo:

✘ **92% dos usuários na internet tem ao menos uma conta de e-mail.**

✘ **72% checam sua caixa de entrada pelo menos 6x ou mais todo dia.**

✘ **Existem mais de 3,5 bilhões de contas de e-mail criadas. Esse número equivale a 3x mais contas do que todas as contas do Facebook e Twitter somadas.**

✘ **Clientes que recebem uma newsletter por e-mail gastam 83% a mais do que não cadastrados.**

✘ **Em relação ao uso comercial, 75% dos usuários utilizam e-mail contra apenas 3% das redes sociais.**

✘ **Em 2012, o e-mail marketing teve um ROI (retorno sobre investimento) de 4.000%.**

✘ **44% das pessoas que recebem e-mails promocionais realizaram ao menos 1 compra no ano passado.**

✘ **82% dos consumidores abrem e-mails de empresas.**

✘ **A cada R\$ 1,00 investido, R\$ 44,25 é o retorno médio na estratégia de e-mail marketing.**

✘ **61% dos consumidores gosta de receber e-mails promocionais semanalmente.**

✘ **Você não depende de ferramentas exclusivas de terceiros para entrar em contato com os seus leads.**

✘ **Você tem acesso total aos dados e informações dos seus leads.**

# 4. Apresente as Novidades do seu Mercado e assim fortaleça a Comunicação com seu cliente

Existem novidades ou novas tendências na indústria que afetam seu negócio? Informe seus clientes através do Email Marketing e deixe seu cliente saber ponto de vista da sua empresa/organização! Além de ser uma informação de interesse para eles, você irá mostrar que está por dentro do que acontece no seu ramo, contribuindo positivamente para sua imagem.

Fale de tal maneira que faça esse cliente ficar realmente interessado em conhecer sua empresa, suas mudanças e seus lançamentos. Você pode abordar o seu diferencial, pode abordar uma solução para uma determinada situação ou necessidade, etc.

Se você conhece o seu produto ou serviço, deve conhecer também onde ele pode ser melhorado, as necessidades dos clientes, os pontos positivos e negativos de concorrentes. E a partir dessas informações, você vai fazer sua abordagem.

Deixe seus clientes ficarem sabendo quando você fizer mudanças, reformas ou adições interessantes ao seu negócio.

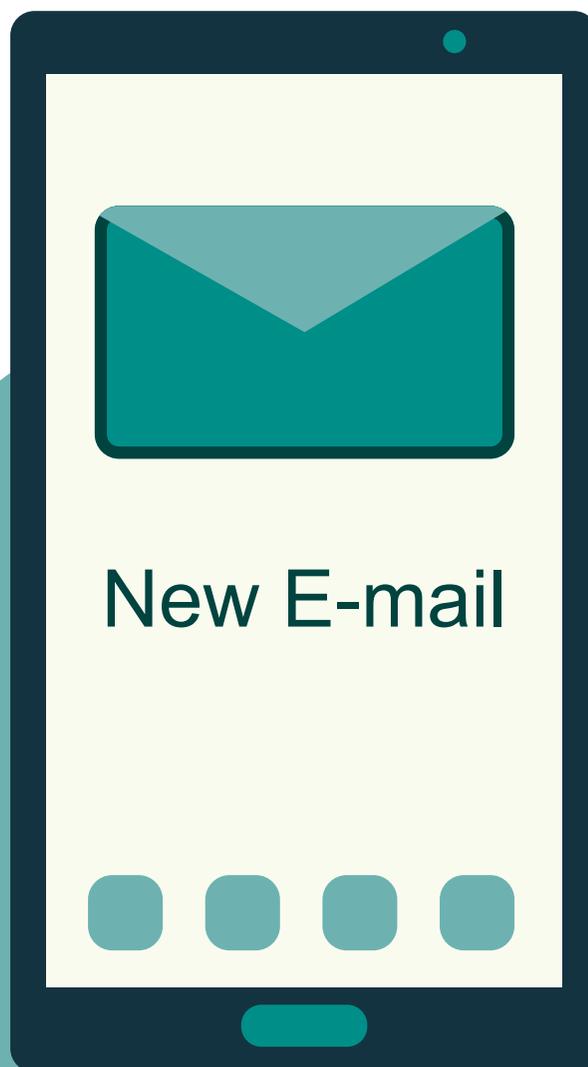


# 5. Mais foco nos dispositivos móveis

Um estudo mostrou que 44% das pessoas que lêem email marketing estão conectadas a dispositivos móveis, então tente otimizar suas campanhas para ambas as plataformas: computadores e smartphones.

A tendência é que esses números cresçam à medida que mais smartphones e tablets são adquiridos e façam parte da rotina das pessoas. Seu email tem que ser leve, abrir em qualquer velocidade de internet.

Planejar a estrutura de um e-mail marketing para dispositivos móveis é:



✘ **Cuidar melhor dos conteúdos para que fiquem mais simples, curtos e fáceis de serem compreendidos;**

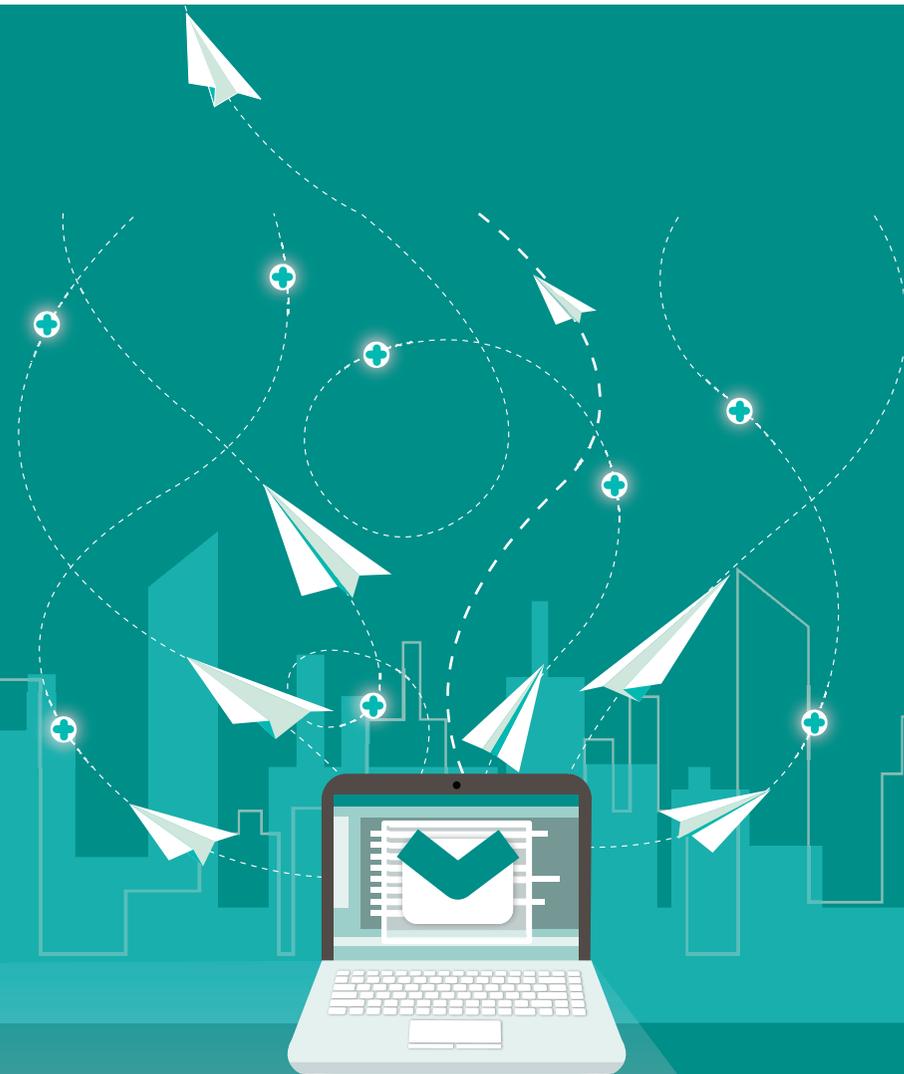
✘ **Pensar no tamanho de todo o texto e pré-headers com atenção especial, pensando em quem receberá aquela mensagem.**

✘ **Configurar os CTAs (call to action) de acordo com os tamanhos diferentes de dispositivos, pois a experiência de quem recebe o conteúdo em displays maiores será diferente de quem recebe em displays menores.**

# 6. Não faça de forma manual, use Ferramentas Profissionais

Algumas empresas, ao ouvirem falar sobre E-mail Marketing, acham que a ferramenta funciona manualmente, enviando um email por vez, como fazemos com nossas contas pessoais de email, nada disto!

Tentar realizar os envios de Email Marketing de forma manual vai classificar seu endereço de email como um emissor de spam, podendo até denegrir a imagem da sua marca no mercado. Para fazer email marketing de maneira segura e efetiva, é preciso contratar uma plataforma especializada nesse tipo de serviço.



# 7. Conclusão



Uma campanha de e-mail marketing bem construída, com monitoramento e otimização constantes, é o segredo de marcas de sucesso.

E-mails são importantes para divulgar o seu negócio, pois você pode alcançar diversos objetivos e ainda vender mais no processo. Ao enviar uma mensagem valiosa diretamente para a caixa de entrada das suas leads, visitantes e clientes, você cria uma nova oportunidade.

Construir uma lista forte e segmentá-la é o segredo para criar boas campanhas e mensagens. Crie assuntos do interesse do seu cliente e faça testes constantemente para saber o que está performando melhor nas suas campanhas.

Independente do ramo de seu negócio, há necessidade de estabelecimento de um relacionamento efetivo e constante com seus clientes. E-Mail Marketing aumenta as possibilidades de aproximação em função da comunicação mais individualizada, diretamente ligada aos interesses do consumidor. Comtele possui uma plataforma bastante intuitiva e fácil de ser utilizada, que conta com funcionalidades de personalização e relatório detalhado sobre a campanha enviada. O que garante maior efetividade e resultado.

Esperamos que você tenha aprendido muito com esse material! Continue acompanhando o nosso blog e se inscreva na nossa newsletter para receber conteúdo de qualidade direto na sua caixa de entrada.

# 8. A Empresa

A Comtele é uma empresa especializada em marketing virtual e está no mercado há mais de nove anos e os principais serviços oferecidos são:



SMS



E-MAIL MARKETING



TORPEDO DE VOZ

Temos como foco principal criar novas soluções de comunicação para que os nossos clientes consigam sempre transmitir a melhor mensagem aos seus consumidores através da conexão entre os mundos online e offline.

[comtele.com.br](http://comtele.com.br)



[/Comtele.mktvirtual](https://www.facebook.com/Comtele.mktvirtual)



(16)98130-4898



[atendimento.mltcorp](https://www.skype.com/atendimento/mltcorp)

COMTELE  
A MESSAGING COMPANY