

Marketing Por Email De A a Z



**Trazido Até Si Por
Anderson Silvestre**

www.AndersonSilvestre.com

Marketing Por Email De A a Z

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exacto e completo quanto possível na criação deste relatório, em todo o caso ele não garante em qualquer altura o conteúdo descrito devido às mudanças rápidas que existem na internet.

Apesar de se ter feito todas as tentativas de se verificar toda a informação nesta publicação, o editor não assume qualquer responsabilidade por erros, omissões ou interpretações erradas deste livro. Quaisquer referencias a pessoas específicas, organizações não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, tal como na vida, não existem garantias para um rendimento. Os leitores são avisados de fazer o seu próprio julgamento sobre as suas circunstâncias e agir de acordo com isso.

Este livro não tem a intenção de ser usado como conselheiro legal, de negócios ou financeiro. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços de profissionais competentes nos campos legais, de negócios e finanças.

Aconselho-o a imprimir este livro para ser mais fácil de ler.

Marketing Por Email De A a Z

Introdução

Você finalmente está a perceber que precisa de uma boa lista de contactos.

Depois de ler inúmeros artigos e procurar conselhos de especialistas e ter lido muitas histórias de sucesso de pessoas que criaram uma pequena fortuna com listas de emails no autoresponder você finalmente decide ter a sua própria lista.

Nessa altura você acha que tem de conhecer tudo o que há para saber sobre listas e autoresponders e tem seguido os seus conselhos e mesmo assim não foi capaz de ganhar dinheiro.

Na verdade, você pode até estar a perder dinheiro.

Você talvez esteja a contratar escritores para ajudá-lo, ou existem algumas despesas, e mesmo se você tiver uma lista grande, se só uma pequena percentagem realmente lhe compra alguma coisa, você continua a perder lucros.

Você vai perceber isso depois de alguns meses, quando vir as suas estatísticas e valores de vendas.

Então, o que poderá ter falhado?

Por que é que outros conseguiram, onde você falhou?

O erro mais comum é você ter mergulhado de cabeça.

Você escolheu um tópico onde acha que poderia ser bastante popular e ganhar dinheiro.

E não é o caso.

Só porque você escreveu para as pessoas da lista não significa que elas vão comprar de imediato.

E por isso aqui eu vou a oferecer alguns conselhos, para aqueles que deram início a uma lista de emails num autoresponder e falharam, você pode rejuvenescer a sua empresa falhada.

Para aqueles que estão a começar, aqui estão três maneiras rápidas e fáceis de construir uma lista (que tem que estar num autorresponder) rentável.

1) Leve os seus clientes a confiar primeiro em si e nos seus produtos.

Ter uma lista de emails num autoresponder não faz de si um perito ou um vendedor credível.

Escreva alguns artigos antes de você começar uma lista.

Escreva sobre um assunto que você conhece.

Tente primeiro fóruns para ganhar conhecimento sobre os seus clientes, sobre os seus desejos e necessidades e mire esses desejos e necessidades.

Participe em fóruns de outros sites também.

Forneça conselhos de especialistas e recomendações.

E assim à medida que as pessoas confiam em si, você construindo a sua própria lista no autoresponder.

Você pode construir uma base com outros utilizadores do fórum ou de grupos do Facebook.

Você pode pedir-lhes para entrar na sua lista.

Amigos são sempre bons clientes.

Coloque um link para o seu site de forma a eles poderem ser capazes de ver sobre o que é o seu negócio.

A verdade é que, o dinheiro só virá quando os consumidores e assinantes acreditarem e confiarem em si. Eles querem um produto ou serviço que possa ser uma boa troca pelo seu dinheiro. As pessoas não vão comprar algo que você recomendou, se não o conhecem.

2) Encontre um produto ou serviço que as pessoas querem e precisem.

Embora possa não ser o seu forte, se você fornecer um serviço e produto sobre o qual pesquisou e aprendeu, você pode levá-lo avante.

Invista tempo, esforço e dinheiro a aprender sobre coisas em que você possa vender, bem como sobre os compradores ou assinantes da sua lista.

Embora seja verdade que é melhor vender algo em que você tenha interesse, não há muitas pessoas a ter os mesmos interesses que você tem, principalmente se decidir vender algo que não é popular ou rentável.

Pesquise bem e vai ver os lucros a entrar. Forneça também aos seus assinantes material promocional que eles possam realmente usar e divulgar.

3) Faça amigos com listas de outros utilizadores.

Isto é benéfico especialmente se for alguém que já tenha uma lista de sucesso. Estas são pessoas que têm experiência nesta aventura e a experiência ainda é a melhor professora.

Embora hajam muitos artigos para usar disponíveis na internet, não há nada como começar uma conta em primeira mão através de alguém da sua confiança.

Utilizadores experientes de listas serão capazes de lhe dizer o que fazer e o que não fazer, porque eles passaram por isso. Enquanto situações diferentes ocorrem a pessoas diferentes, o conceito geral ainda pode ser muito útil. Há muitas coisas a evitar e essas pessoas serão capazes de lhe dizer quais.

A construção de uma lista rentável não acontece da noite para o dia. Há muitos preparativos e esforços a fazer.

As listas de autoresponders são construídas a partir do zero, à medida que a sua lista cresce você também deve manter a qualidade dessa lista.

Mantê-la organizada e controlável.

Anderson Silvestre © - Marketing Por Email De A a Z – www.GanheMais.biz/blog e www.AndersonSilvestre.com

Obtenha ou contrate ajuda, se necessário, apenas garanta que os seus assinantes estão felizes e satisfeitos e eles estarão dispostos a comprar.



Anderson Silvestre © - Marketing Por Email De A a Z – www.GanheMais.biz/blog e www.AndersonSilvestre.com

4 Coisas Cruciais Que Você Precisa Fazer Para Construir A Sua Lista

O marketing on-line pode ter-se desenvolvido nos últimos anos, mas muitas pessoas sabem como sentiram a sua ascensão até mesmo antes.

À medida que mais empresas baseadas na Internet são criadas, surge a necessidade de desenvolver habilidades de marketing e novos conhecimentos com base neste novo meio.

Cada vez mais estratégias de marketing estão a ser descobertas e desenvolvidas para lidar com a mudança no mundo dos negócios.

A procura por dicas e estratégias de marketing on-line tem crescido drasticamente e uma nova forma de negócio nasceu, estratégias de marketing na internet.

Por um lado há empresas ansiosas para ajudar o seu site e o seu negócio a construir uma clientela, mediante um pagamento, mas por outro lado há também muitas maneiras de espalhar a palavra sobre o seu site de uma forma mais económica.

Uma destas formas é o marketing via email, também conhecido como marketing de permissão.

O marketing via email requer a permissão de um cliente disposto a subscrever os seus materiais de marketing, materiais que tomam forma em boletins, catálogos e mailings promocionais via e-mail.

Quanto mais marketing via email é enviado, maiores as probabilidades de vendas e mais vendas. Para fazer isso, você deve construir uma lista de todos aqueles que querem subscrever a sua lista.

Da sua lista, você receberá os seus clientes alvo, esta é uma boa lista, uma vez que já mostraram interesse no que você tem para mostrar e vender dado que de bom grado se registaram na sua lista.

Estas são as pessoas que gostaram do que viram no seu site, e decidiram que querem ver mais e talvez até comprar o que qualquer produto ou serviço que a sua empresa e o seu site têm para oferecer.

Muitas pessoas pensam que construir as suas listas dá muito trabalho e leva muito tempo para construir e juntar nomes e endereços. Isto não é assim, é preciso um pouco de paciência e algumas estratégias, mas ao fazer essa lista você abre o seu site e a sua empresa para todo um novo mercado-alvo.

Faça o esforço para levar a sua empresa para um novo nível, se aumentar o tráfego irá ter bons lucros que é o que você quer, uma lista fará maravilhas para o seu empreendimento.

Existem muitas fontes e artigos disponíveis na internet para toda a gente ler e seguir ao construir uma lista. Às vezes, eles podem ser confusos porque há muitas e diferentes formas de o fazer.

Diferentes grupos de pessoas têm diferentes abordagens na construção de uma lista, mas não importa quão diversos os métodos são, há sempre algumas coisas cruciais a fazer para construir a sua lista. Aqui estão quatro delas.

1) Coloque um bom formulário web no seu site, imediatamente a seguir ao final do seu conteúdo.

Enquanto algumas pessoas podem achar que é muito cedo para se inscreverem num site, tente lembrar-se que a sua página inicial deve fornecer rapidamente uma boa impressão.

Se de alguma forma um visitante do site encontra algo que ele ou ela não gosta e os desmotiva, eles podem simplesmente esquecer a ideia de se inscreverem.

Um bom formulário web para subscrever uma lista não é difícil de fazer. Basta escrever uma simples declaração sobre como eles gostariam de ver mais e fiquem atualizados sobre o site.

Depois deve haver uma área onde eles podem colocar o seu nome e endereço de email. Este formulário web guardará e enviar-lhe-á

automaticamente os dados colocados. À medida que mais pessoas entram, sua lista estará a crescer.

2) Conforme mencionado na primeira dica, faça a sua homepage muito, muito impressionante.

Você precisa ter artigos bem escritos e descrições do seu site. Dependendo sobre o que é o seu site, você precisa capturar as fantasias dos seus visitantes.

Torne o seu site útil e muito fácil de usar. Não espere que todos tenham experiência em tecnologias. Invista em ter uma boa programação no seu site, faça os seus gráficos bonitos, mas não exagere.

Não desperdice o seu tempo fazendo a sua homepage muito pesada. Nem todas as pessoas têm rápidas ligações à internet, quanto mais rápido o seu site é carregado, melhor.

Opte por uma aparência entre a simplicidade e o conhecimento sofisticado.

3) Forneça bons serviços e produtos. Um cliente que retorna é mais provável de trazer mais negócios.

Mesmo de vez em quando, um cliente satisfeito irá recomendar sempre um negócio. Divulgação boca a boca e recomendações por si só podem arrecadar mais negócio do que um anúncio caro.

À medida que o seu grupo de clientela cresce assim crescerá a sua lista. Com mais membros na lista, mais pessoas vão começar a conhecer o que tem de novo para oferecer.

4) Mantenha uma lista limpa e privada.

Nunca perca a confiança que os seus clientes lhe deram. Se você fornecer e-mails para outros e os seus clientes receberem spam, muitos provavelmente vão cancelar a sua subscrição.

Anderson Silvestre © - Marketing Por Email De A a Z – www.GanheMais.biz/blog e www.AndersonSilvestre.com

Lembre-se, uma boa reputação irá conduzir mais tráfego e assinantes, bem como fortalecer a lealdade dos seus clientes.

Anderson Silvestre © - Marketing Por Email De A a Z – www.GanheMais.biz/blog e www.AndersonSilvestre.com

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

