

Marketing Relacional Com Emails

"Como construir laços mais fortes, Incutir uma forte credibilidade e aumentar a resposta da sua lista com relativa facilidade!"



**Trazido Até Si Por
Anderson Silvestre**



Marketing Relacional Com Emails

Termos e Condições

Aviso Legal

O escritor esforçou-se para ser o tão exato 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 referências 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 Relacional Com E-Mails

Capítulo 1: Introdução Nova Mensagem!

Bem-vindo ao "Marketing Relacional Com E-mails"!



Neste livro você aprenderá tudo sobre uma das melhores maneiras de construir o seu negócio de marketing na Internet - através do marketing com emails.

Mas antes de mergulhar, vamos ver porque é que o marketing com emails é tão eficaz na indústria do marketing na Internet.

O marketing com emails é uma das maneiras mais rápidas de se alavancar na Internet.

Porque tudo o que você faz é compor um e-mail, personalizá-lo de acordo com o leitor (o primeiro nome dele ou sobrenome), e clicar no botão “enviar” para alcançar milhares de pessoas instantaneamente!

O marketing com emails é altamente escalável.

Ao contrário de um negócio 'offline', onde quanto mais clientes você tem, mais ocupado você fica, no marketing com emails, é muito mais fácil, porque independentemente do tamanho da sua lista, seja 100 ou 10.000, tudo o que você precisa fazer é clicar em “enviar” e todos na lista são notificados - todos pelo mesmo esforço!

O marketing com emails é altamente segmentado.

Uma das razões pelas quais o marketing com emails é altamente eficaz na obtenção de vendas é porque o destinatário do e-mail obtém uma espécie de promoção mesmo à sua frente.

Você está a comercializar diretamente ao cliente através da sua caixa de correio pessoal. Não só você vai agarrar a sua atenção, como eles tenderão a responder com a mentalidade certa de compradores, porque eles são focados diretamente (ao contrário de outra publicidade, onde o comprador pode não estar no estado de espírito para comprar coisas).

O Marketing com emails é pessoal.

As auto responders permitem que você personalize o e-mail de tal forma que permite uma ligação com o assinante individualmente. Quanto mais personalizado o seu email, melhor o resultado (trate-o como se você estivesse a escrever para o seu melhor amigo).

Você pode automatizar muitas tarefas com respostas automáticas.

Por cada novo assinante, você pode cronometrar os seus emails para construir uma relação com todos os novos assinantes opt-in - o que enviar para eles, quando enviar e a frequência entre cada email.

O marketing com emails funciona como uma boa pré-venda.

Você pode não ser capaz de enfiar uma carta de vendas no seu email, mas pelo menos você pode pré-vender ao seu subscritor e levá-los ao seu blog, página de vendas, ou site para verificar o que você tem para oferecer e colocá-los com a mentalidade certa antes dele avaliar o que você tem para oferecer.

Nos próximos capítulos, você vai aprender técnicas sobre como construir laços mais fortes, incutir maior confiança e aumentar a resposta da sua lista com relativa facilidade ... tudo com o marketing com emails!



Capítulo 2: Construir Relações

Desenvolver vantagem competitiva

Uma das coisas mais importantes que você deve fazer para alcançar o sucesso on-line é construir uma relação sólida com o seu assinante.

Construir uma relação é importante porque pode fazer a diferença entre fazer uma venda e perder o seu potencial cliente para o seu concorrente.

Tal como na vida real, se eu tivesse que escolher entre um amigo que fornece um serviço como a reparação do carro e um estranho que ofereceu o mesmo preço, eu escolho o meu amigo em menos de um piscar de olhos.

Por quê?

Porque eu prefiro dar-lhe o meu negócio do que dá-lo a um estranho.

O marketing com emails pode ser bastante competitivo. Portanto, quando dois marketeiros estão a promover o mesmo produto, ter uma relação forte com os seus clientes irá dar-lhe vantagem competitiva.

Considere o seguinte exemplo:

Durante um grande lançamento on-line onde itens de preços elevados estão a ser vendidos e toneladas de marketeiros em todos os lugares estão a enviar emails aos seus assinantes, a maioria dos marketeiros estaria a oferecer bónus para "subornar" os seus clientes a comprar através do seu link de afiliado.

Às vezes, 3 ou mais estarão a lançar a mesma oferta com valores semelhantes. Assim, a pergunta que você deve fazer a si próprio é se estivesse no lugar do seu subscritor, porque é que lhe compraria a si em vez de comprar a outros marketeiros?

Mais uma vez, se você construiu uma relação forte com o seu assinante, ele vai estar do seu lado - especialmente se você está a tentar ganhar um concurso de afiliados.

Dicas sobre Construir Compatibilidade com os seus Assinante

Uma das melhores maneiras de construir relações com os seus assinantes é fortalecer a compatibilidade entre você e o seu cliente.

Aqui estão algumas maneiras de conseguir isso:

Mantenha-se em contacto com a sua lista de emails frequentemente.

Não lhes envie emails só quando você precisa promover um produto.

- **Pergunte-lhes sobre as suas necessidades e preocupações .**

Utilize questionários e envolva-os. Pergunte-lhes o que eles querem que você lhes forneça para os ajudar com negócio de marketing na internet deles.

- **Envie-lhes presentes às vezes.**

Pode ser na forma de ebooks gratuitos, modelos para blogs, gráficos ou até acesso assinaturas grátis!

- **Seja pessoal.**

Deixe-os ver o seu lado humano ou a sua vida pessoal. É aborrecido receber emails velhos que falam sobre lançamentos de produtos durante todo o dia.

- **Seja educacional.**

Quando você dá algo de valor aos seus assinantes, eles vão ver você como um professor e ouvir o que você diz. Isto vai ser útil quando você quiser que eles o "ouçam" e comprem o que você está a vender.

Capítulo 3: Incutir Credibilidade mais forte

Estabeleça-se como uma autoridade

Quando você olha para a pessoa média na rua, você pode pensar que não há nada de especial nela - até essa pessoa saltar para cima de um palco e começar a falar sobre um assunto com um ar de autoridade a rodeá-lo.

Se você quiser ter sucesso no marketing de Internet, você deve ser capaz de incutir maior confiança aos seus assinantes, estabelecendo-se como uma autoridade no seu nicho de mercado.

Por exemplo: quando você está a falar sobre como ganhar dinheiro através do lançamentos de produtos, você deve deixar os seus assinantes saber sobre a sua credibilidade antes ou depois deles se juntarem à sua lista.



Aqui estão algumas dicas sobre como estabelecer a sua credibilidade:

- **Fale sobre as suas experiências online e offline.**

Se você geriu um negócio offline antes, use-o para estabelecer a sua credibilidade como um construtor de empresas. Se você esteve em vendas e marketing antes, use-o para estabelecer a sua credibilidade como um redator.

- **Mostre-lhes imagens de quanto dinheiro você fez on-line (ou cheques que você ganhou).**

Se você não tiver nenhum, use fotos de marqueteiros conhecidos com quem você tirou fotos.

Deixe outros contarem a história.

Seria melhor deixar que os outros cantem os seus louvores - especialmente na forma de depoimentos.

Use e-cursos online para construir credibilidade ao longo do tempo

As pessoas podem não ficar impressionadas à primeira vista. Às vezes, são precisos alguns e-mails para as pessoas reconhecerem as suas capacidades.

Uma das maneiras de você construir a sua credibilidade ao longo do tempo é escrever um e-curso ou uma newsletter que será enviada para o email do seu subscritor ao longo de um período de dias ou semanas. Deve ser algo educativo - algo que irá estabelecê-lo como um especialista no assunto.

Você pode configurar as suas autorespostas para enviar um e-curso, uma vez todos os dias, a cada dois dias ou um boletim informativo semanal.

Enquanto o assinante lê o seu material educativo durante um período de tempo, você pode trabalhar lentamente o seu caminho para o coração do seu assinante e carimbar uma impressão firme nas suas mentes.

Capítulo 4: Aumente as suas taxas de inscrições

Criar uma excelente página de captura de emails (pagina de captura)

Se você quiser aumentar as suas taxas de inscrições na sua lista, aqui estão alguns princípios que você deve aplicar à sua página de captura de emails:

- Use setas convincentes para inspirar os visitantes a agir. Acredite em mim, gráficos e estética fazem toda a diferença!
- Crie uma capa convincente para o relatório especial ou e-book que você está a dar.

Se você está a dar uma entrevista em áudio, você pode mostrar uma imagem com um CD de áudio ou DVD para aumentar a percepção do valor do produto que as pessoas estão a fazer download em troca do seu endereço de e-mail.

- Use um título poderoso para chamar a atenção das pessoas.
- Use caixas de selecção para inspirar as pessoas a envolverem-se de graça com os benefícios do seu produto.
- Lembre-se de adicionar um aviso abaixo do formulário de captura para assegurar às pessoas que elas não estão a receber spam ou que o seu endereço de e-mail não será usado para fins inescrupulosos.

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:

