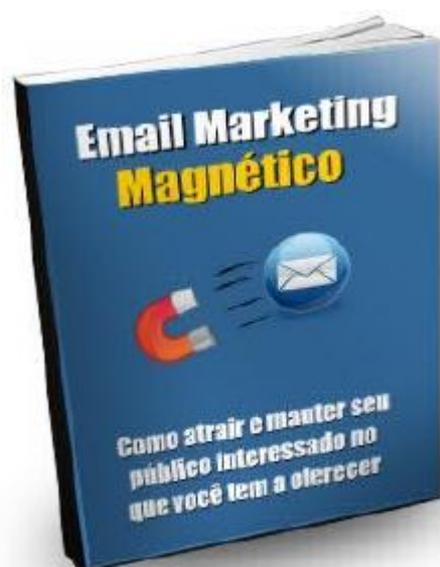


# Email Marketing Magnético

*Rogério Job*



Trazido a você por:

<http://www.EmpreendedorLivre.com.br>

## **Direitos Reservados**

Copyright © 2004/2014, Rogério Job - Direitos Reservados

Parabéns por baixar este Ebook! Ele contém informações valiosas sobre a mais poderosa ferramenta de comunicação online para negócios: o email marketing!

Utilize e esteja à vontade para compartilhar este Ebook com todos os seus amigos e demais pessoas que você deseje beneficiar!

# Email Marketing Magnético

## Termos e Condições

### Aviso Legal

O autor se esforçou para ser o tão exato e completo quanto possível na criação deste ebook, em todo o caso ele não garante a exatidão do 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 autor 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.

Recomendo que imprima este ebook para ser mais fácil de ler.

# Email Marketing Magnético

## Introdução

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

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 redatores 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 dinheiro.

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 vou oferecer alguns conselhos, para aqueles que deram início a uma lista de emails num autoresponder e falharam, você pode recuperar suas perdas.

Para aqueles que estão a começar, aqui estão três maneiras rápidas e fáceis de construir uma lista rentável.

### **1) Leve os seus clientes a confiar primeiro em você e nos seus produtos.**

Ter uma lista de emails num autoresponder não faz de você um perito ou um vendedor persuasivo.

Escreva alguns artigos em seu blog ou em um site de artigos antes de você começar uma lista.

Escreva sobre um assunto que você conhece.

Tente primeiro os fóruns para ganhar conhecimento sobre os seus clientes, sobre os seus desejos e necessidades e mire nesses 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 você, você constrói a sua própria lista no autoresponder.

Você pode construir uma base com outros utilizadores de fóruns 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 que eles possam 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 você. 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 precisam.**

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 parcerias com outros “email marketers/donos de lista”**

Isto é benéfico especialmente se for alguém que já tenha uma lista de sucesso. A experiência ainda é a melhor professora.

Se tiver dinheiro para investir em uma consultoria pessoal ou coach com um especialista em email marketing, invista. Será melhor investimento para o seu futuro do que pagar por links patrocinados, por exemplo, pois com sua lista você promoverá repetidas vezes para as mesmas pessoas, ao contrário dos links patrocinados. Pense nisto.

Marketers experientes 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.

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

## 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 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 divulgar seu site de uma forma mais econômica.

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, considerando que de modo voluntário 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 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 você 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 de autoresponder 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 de autoresponder para subscrever uma lista não é difícil de fazer. Basta escrever uma simples declaração sobre como eles gostariam de ver mais e ficarem atualizados sobre o site.

Depois deve haver uma área onde eles podem colocar o seu nome e endereço de email. Este formulário de autoresponder salvará

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 conexões rápidas de 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.

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

## 4 Maneiras De Fazer Os Seus Assinantes Confiarem Em Você Rapidamente

Enquanto o resto do mundo têm desenvolvido muitas barreiras e proteções para manter as suas contas de email livres de spam, há também aqueles que subscrevem em listas de email de sites.

Isto acontece porque quem se subscreve quer saber mais sobre o que estes sites estão a oferecer e que podem ser benéficos para eles.

Eles esperam manter-se informados sobre aquilo em que estão interessados e sobre o que há de novo no mercado ou área que escolheram.

As empresas teriam muita sorte em ter este tipo de clientes; o elemento básico necessário para obter este tipo de pessoas é a confiança. Quando os seus clientes confiam em você eles vão recompensá-lo com a sua lealdade.

Muitos internautas têm ido muito além para proteger as suas contas de e-mail de spam. A maioria dos provedores de email gratuito e fornecedores de serviços de internet oferecem proteção contra spam.

Com uma lista de email opt-in (com confirmação de endereço de email), os e-mails que você envia e que contêm os seus materiais promocionais, tais como boletins, catálogos e mídia de marketing irão passar estes filtros de spam.

O seu destinatário será capaz de ler e ver o que você enviou tornando a transferência de informações um sucesso. Para poder ser autorizado a fazê-lo, você precisa de permissão do destinatário, para obter essa permissão, você precisa ser capaz de obter a sua confiança.

Com a grande falta de respeito à privacidade na internet, receber a confiança de um internauta que você não conhece pessoalmente é uma grande conquista.

Para construir uma boa lista você precisa de pessoas a confiar em você, para criá-la mais rapidamente, você precisa ter os seus assinantes a confiar em você rapidamente.

Quanto mais rápido você construir a sua lista mais rapidamente se começa a espalhar a palavra sobre o seu site e a sua empresa. Quanto maior o âmbito da sua lista opt-in mais tráfego você terá e com isso mais lucros.

São cálculos fáceis se você pensar nisso.

Obter os números não é tão simples, ou talvez seja?

Obter a confiança da sua clientela não deve ser tão difícil, especialmente se você tem um negócio legítimo.

Obter a confiança dos clientes deve ser baseado nos seus conhecimentos. As pessoas confiam em outras pessoas que sabem o que estão a dizer.

Junte todo o conhecimento e informações sobre o seu negócio.

Sinceramente, se você decidir criar um negócio provavelmente você tem interesse nele.

Por exemplo, como quando jogadores de basquete se tornam treinadores, você realmente não se aventura em algo no qual você não tem nenhum interesse.

Mostre aos seus clientes que você sabe o que está a dizer.

Dê-lhes dicas úteis e orientações sobre o que você está a vender.

Fale sobre como instalar uma placa mãe se você estiver na área de hardware ou forneça artigos sobre “fundos de pensão” se você estiver na área de finanças.

Você não tem que ser uma grande empresa para fazer uso de uma lista. Se os seus clientes o vêem como alguém que sabe o que está a fazer e adizer, eles vão confiar em você rapidamente.

Seja fiel aos seus clientes, se você quer alavancar as vendas dos seus produtos e serviços, forneça garantias. Quanto mais clientes satisfeitos você tiver, maior a probabilidade deles o recomendarem. Geralmente, as pessoas vão confiar em alguém que conhecem, quando esse alguém o

recomenda então você é um vencedor certo. Eles vão ao seu site e verificam por si mesmos e têm a oportunidade de experimentar o que o outros experimentaram através de você, por isso certifique-se que é coerente com o serviço que fornece.

Outra dica para um cliente confiar em você rapidamente é fornecer-lhe uma alternativa. Mostre-lhes que você não está lá para o prender. Mantenha uma lista limpa que lhes permita cancelar a qualquer hora que eles queiram.

Elabore o seu formulário de autoresponder, fornecendo informações sobre como cancelar a inscrição na lista. Garanta-lhes que eles podem deixar o serviço sempre e quando quiserem. Muitos temem que possam ficar presos para sempre e tenham de abandonar as suas contas de e-mail quando ficam incomodados com spam.

Lembre-se de quando tiver a confiança dos seus clientes, não perder essa confiança. Porque se você fizer alguma coisa com os seus endereços de e-mail como vendê-los ou dá-los, você vai perder muitos membros da sua lista bem como potenciais membros.

A forma mais rápida para ganhar a confiança dos seus assinantes é quando você é recomendado por alguém em quem eles confiam.

# Como Construir Uma Lista De Assinantes Ávidos Por Suas Informações

Todos os negócios on-line de sucesso fornecem ótimos serviços para gerar satisfação aos seus clientes. Como cada cliente recebe satisfação sobre os produtos ou serviços que recebem, há uma grande probabilidade deles se tornarem num cliente que volta e compra novamente.

Melhor ainda, um cliente que o irá recomendar a outras pessoas que podem gerar mais negócio para você e para o seu site.

À medida que mais tráfego é direcionado para o site, você pode atrair muitas pessoas a subscrever a sua lista de e-mail. Esta é uma lista onde, os visitantes do site concordam em lhes serem enviados materiais promocionais, tais como boletins, catálogos e isso pode mantê-los atualizados sobre o seu site ou o nicho do seu site.

Estes materiais promocionais são enviados via e-mail para os membros da lista, em intervalos de tempo diferentes. Ao usar e-mail como meio de comunicação do seu marketing e propaganda, você elimina a necessidade de custos elevados.

O e-mail é gratuito e se você consegue fazer os seus próprios anúncios promocionais você também pode poupar aqui. Com uma lista de assinantes, você está bastante certo que o que você está a enviar é recebido, visto e lido por assinantes e não simplesmente excluído.

Eles inscreveram-se no serviço e consentiram em recebê-lo. Isto significa que há lembretes constantes aos seus assinantes sobre todos os seus produtos, novos produtos e serviços, bem como eventuais promoções e ofertas especiais que você tem.

Há também a chance deles reencaminharem os e-mails sobre você e o seu site para outros clientes potenciais como amigos e familiares. É claro que você deve estar ciente de que um assinante pode cancelar quando sentir que não está a receber o que quer ou espera.

Certifique-se que eles estão satisfeitos com as suas estratégias de marketing e mantenha-os animados por receber as suas newsletters e catálogos.

Aqui estão algumas dicas que podem ajudá-lo a construir uma lista de ávidos assinantes.

Faça o seu material promocional interessante e divertido. Tente usar um pouco de criatividade, mas não demasiado artística. Construa em torno do que é o seu produto ou serviço.

Por exemplo, se você está a vender peças de carro, coloque algumas fotos do que é novo no mundo de autopeças, uma porta nova que pode caber em qualquer esportivo e torná-lo parecido com um Lamborghini.

Tente pesquisar o que as pessoas estão à procura, desta forma, você fica sempre um passo à frente delas e você vai ser quem lhes dá notícias novas.

Eles estarão ansiosos para receber o que você lhes está a enviar porque sabem que você tem sempre coisas novas para partilhar com eles.

Escreva bons artigos que possam ser muito informativos, mas leves ao mesmo tempo. Se os seus assinantes desfrutarem dos seus artigos, eles irão ao seu site para ler um pouco mais, clicando nos links que você colocou em sua mensagem.

Você pode fornecer artigos que se relacionem com muitas pessoas. Seja diversificado nos seus artigos. Coloque algo humorístico, em seguida, coloque algo informativo, em seguida, coloque algo que tem ambos.

Você está desconfiado sobre isto porque você não gosta de escrever? Não há problema, há muitos redatores profissionais e experientes que podem fazer o trabalho por você por honorários mínimos.

Eles sabem o que estão a fazer e podem ajudar você com seus boletins de notícias, o dinheiro que você pagar pelos seus artigos vai ser compensado pelas muitas assinaturas e pelo potencial de lucro das vendas que você irá obter.

Crie e envie um e-book para os seus clientes sobre qualquer coisa relacionada com o seu negócio ou site. Use o seu conhecimento e experiência na área que você escolheu para ajudar outras pessoas que estão igualmente interessadas.

Ofereça este e-book gratuitamente.

Você pode escrever sobre qualquer coisa informativa e útil para os seus assinantes. Por exemplo, você pode fazer manuais e guias sobre tantas coisas. Este e-book pode ser usado como uma referência para muitas pessoas.

Partilhe este e-book com todos, até mesmo com outros sites, basta certificar-se de que eles não mudam os links no e-book que vão levar as pessoas ao seu site. Se você quiser, você pode sempre arranjar algumas pessoas para escrever para você tal como os seus artigos.

O seu investimento, mais uma vez será compensado pelo grande marketing que isto vai gerar.

Adicione cupons de desconto nos seus boletins que irão ajudar os seus clientes a aproveitar ofertas especiais. Faça um controle do número de cupons para que possam ser utilizados apenas uma vez.

Quando as pessoas têm descontos que podem ser encontrados nos seus boletins, elas estarão ansiosas para receber o boletim em antecipação do que você está a promover em seguida.

Se os seus assinantes podem obter benefícios dos seus boletins, eles estarão ansiosos por recebê-los. Só não inunde a sua lista com e-mails para não irritar os seus assinantes.

# Como Captar A Atenção Dos Seus Leitores Com O Seu Tema

A corrida pela supremacia nos negócios baseado na Internet tem aquecido muito e muitos sites de serviços têm sido criados para ajudar os outros a chegarem à frente por uma pequena taxa.

Mas há também maneiras em que você não tem que pagar tanto para fazer uma boa lista de fiéis seguidores. Ter um tráfego satisfatório e visitantes permite-lhe colocar um alicerce no qual você pode construir uma lista e fazê-la crescer a partir daí.

Uma lista permite que você forneça newsletters aos seus assinantes com o seu consentimento. Quando as pessoas se inscrevem, elas sabem que vão receber por e-mail atualizações e novidades do seu site e da indústria que você representa. Você tem “tráfego recorrente”.

Mas isso não significa que todos aqueles que subscrevem lêem tudo. Muitas listas foram construídas devido ao interesse em um ebook gratuito ou a um desconto promocional ou algo deste tipo.

Algumas pessoas não estão realmente interessadas em receber e-mails de empresas e simplesmente tratam-nos como lixo virtual e excluem-nos ou apagam-nos sem os abrir.

Você pode mudar tudo isto.

Enquanto que encaminhar uma mensagem de email é relativamente fácil depois de produzir o seu boletim. Levar as pessoas a abrir esses emails não é tão fácil.

Você não quer desperdiçar todo o tempo e esforço que usou na criação de newsletters, você quer que as pessoas as leiam e tenham interesse nelas e interessados o suficiente para irem ao seu site para dar uma olhada e principalmente comprar os seus produtos ou serviços.

Uma das muitas maneiras com as quais pode tentar persuadir o seu subscritor é fornecendo um tópico bem pensado e bem escrito. O assunto de um e-mail é o que é muitas vezes referido quando uma

peessoa decide se quer abrir ou ler um email. O assunto pode ser facilmente considerado como um dos aspectos mais importantes do seu email promocional.

O assunto deve ser curto e conciso.

Ele deve fornecer um resumo do conteúdo do email para que o destinatário tenha um conhecimento básico do conteúdo. Isto é mesmo vital para captar a atenção dos seus leitores e assinantes.

Você quer que o seu assunto capte a atenção dos seus assinantes de imediato e os leve a ficarem intrigados para abrir o seu email. Lembre-se, não é necessariamente verdade que um assinante abre emails que subscreveu.

Um bom assunto deve sempre aguçar a curiosidade do seu destinatário. Deve literalmente forçar o destinatário a abrir o email. Uma certa emoção deve ser inflamada e deve levá-los a abrir o email.

É essencial usar palavras específicas para obter a reação que você deseja. Tenha em mente que o destinatário ou assinante gasta apenas alguns segundos a olhar para cada assunto dos emails que recebe. Você deve captar a atenção do seu leitor de imediato.

Existem muitas formas que você pode usar para seu assunto. Você pode fornecer um assunto que diz que o seu e-mail contém conteúdo que ensina dicas e métodos sobre determinados temas.

Um exemplo disto é usando palavras-chave e frases-chave, tais como, "Como", "dicas", "Guias para", "Métodos", "Segredo" e outros assim.

Você também pode colocar no assunto uma pergunta. Estas podem incluir perguntas como:

"Você não aguenta mais seu trabalho?" Ou  
"Seu patrão está sempre incomodando você?"

Tente manter-se no tema do seu site para que possa saber que os seus assinantes subscreveram porque estão interessados nesse tópico. Esta

forma de assunto é muito eficaz porque chega às emoções dos seus destinatários.

Quando eles leram a pergunta no assunto, a sua mente começa a responder logo à pergunta.

Você também pode usar um assunto que oriente o seu leitor.

Afirmações como "Abra e fique tranquilo o resto do ano", ou "Aumente suas vendas com esta nova ferramenta".

Este tipo de assunto lida com os benefícios que a sua empresa oferece com os seus produtos e serviços.

Você também pode usar notícias de última hora como o seu assunto para intrigar o seu subscritor. Por exemplo, se você fala sobre motores e está falando de um motor à álcool você pode escrever no seu assunto,

"Este motor não gasta uma gota de gasolina".

Isso cria a curiosidade no leitor e o levará a abrir o email e lê-lo.

# Como Ter Os seus Assinantes A Implorar Por Mais Informações

Apenas como experiência, um amigo meu se inscreveu à dez listas de marketing via e-mail para ver quais são eficazes. Muitos sites e negócios online recorreram ao envio de materiais promocionais para as pessoas que inscreveram num esforço para aumentar as suas vendas ou tráfego.

O marketing via e-mail envia boletins informativos, atualizações de catálogos e muitos mais materiais promocionais para os visitantes do site que tenham concordado em ser atualizados mensal, semanal ou semestralmente.

Um usuário de internet que está na lista receberá as suas atualizações por e-mail. Se algum material promocional despertar o seu interesse eles irão ao site para saber mais ou para comprar.

Com tantos sites na internet que de uma forma ou de outra oferecem os mesmos produtos ou serviços, a competição pode ficar muito apertada e é fácil de ser esquecido.

De volta à experiência do meu amigo, ele tentou descobrir que estratégia de marketing captou uma pessoa a implorar por mais. Algumas enviavam emails interessantes, outros nem tanto.

As diferenças eram facilmente notadas e alguns deram ideias de uma estratégia de marketing eficaz. Ele determinou os eficazes, porque ele verificou que não podia esperar mais para ir ao seu site saber mais, os mais persuasivos até o levaram a sacar o seu cartão de crédito antes del e se lembrar que isto era apenas uma experiência.

Muitas empresas e sites apresentam os seus materiais promocionais numa ampla variedade de conceitos. Cada um tem o seu estilo e design próprios, mas mais do que o esquema e apresentação, o conteúdo e os artigos são o que mantém a atenção do seu potencial cliente fechado no seu meio de marketing.

Aqui, a criatividade é a chave.

Ao conviver com muitos assinantes satisfeitos e por participar em fóruns, eu aprendi o que é essencial em marketing via email e o que leva os assinantes a implorar por mais, em vez de fazerem fila para cancelar a subscrição.

Mantenha os seus materiais promocionais leves, criativos e originais. Muitas pessoas já estão stressadas.

Receber por e-mail uma proposta de negócio abafada em vez de uma proposta despreocupada pode apenas irritá-los mais. Um sorriso caloroso e simpático é sempre mais positivo do que uma reunião de negócios ou proposta formal.

Ao mesmo tempo que você quer que os seus clientes o levem a sério, você também quer mostrar-lhes que você sabe como se divertir.

Se a sua newsletter é em HTML, espalhe alguma cor nos seus e-mails, e forneça algumas fotos e artigos que podem ser relacionados consigo, mas que mostrem uma boa notícia ou uma imagem despreocupada.

Forneça um boletim informativo ou materiais promocionais que mantenham os assinantes num estado de espírito leve. Faça os seus materiais atrativos de forma a que eles não sejam capazes de tirar os olhos deles. Desperte os interesses dos assinantes.

Tenha bons conteúdos e artigos, mesmo que isso signifique investir num escritor experiente e profissional para escrevê-los para você. Um escritor eficaz deve ser capaz de construir a confiança entre você e os seus clientes.

Ele deve ser capaz de estabelecer a sua credibilidade no que ele escreve. Deve ser informativo, mas não sufocante. Deixe de lado os jargões profissionais e "converse" com os seus destinatários.

Um bom artigo e conteúdo deve ser capaz de descrever os benefícios do seu produto e serviço e porque é que os seus assinantes precisam do que você está a oferecer. Mas não pareça demasiado impaciente e muito persuasivo. Deve ser capaz de entreter, bem como levá-los a comprar.

Os seus materiais promocionais devem ser claros.  
Não deixe as pessoas a adivinhar.  
Você deve trazê-las a você, e não vice-versa.

Explique o que eles precisam fazer de uma maneira que não seja confusa. Tente antecipar também as necessidades do seu cliente alvo.

Faça a sua pesquisa e recolha de informação, muitos sites serão capazes de o ajudar com isso. Forneça imagens claras e nítidas do que você está a oferecer. Se as pessoas sabem o que tem para elas, elas estarão mais propensas a implorar por mais.

Por exemplo, se você está a vender um carro, dê-lhes fotos, mas apenas o suficiente para incentivá-los a ir ao seu site para ver mais coisas.

Você pode realmente usar artigos para construir sua lista?

Receber clientes no seu site deve ser sempre considerado tão importante como a qualidade e a excelência dos produtos e serviços que você presta. Eles devem andar de mãos dadas fornecendo aos seus clientes a satisfação que eles obtêm em troca do dinheiro que pagaram.

O serviço ao cliente também deve ser fantástico para que os clientes tenham a mesma satisfação. Uma das maneiras de combinar marketing e serviço ao cliente é através do sistema de marketing.

Com uma lista você terá a oportunidade de apresentar o seu site e os seus produtos com um bom timing. A estratégia de email marketing é uma estratégia com um custo baixo que praticamente não consome muito tempo.

Aqui, você tem o consentimento dos visitantes do seu site para os inscrever nos seus boletins e outros materiais promocionais, tais como catálogos e promoções livre.

O marketing via email utiliza a lista de assinantes para enviar e-mail. Estes e-mails conterão os materiais que você vai enviar para os seus assinantes. É essencial que você apresente os seus itens promocionais de uma forma que capte o interesse e a atenção dos seus assinantes para mantê-los interessados.

A melhor maneira de fazer isto é proporcionar diversão, entretenimento e artigos informativos.

Artigos bem escritos cheios de conteúdo e informações úteis ajudarão na construção da sua lista dado que mais assinantes serão atraídos para ela.

Quando os assinantes lerem as amostras do seu conteúdo no seu site, eles vão ficar intrigados sobre o que virá a seguir. Inscrever-se na sua newsletter vai oferecer-lhes um vislumbre do que você tem para oferecer a seguir.

Muitos sites e empresas captaram a importância dos artigos e isso também ajuda na otimização de motores de busca. À medida que mais pessoas se dirigem para a internet para as suas necessidades de informação, oferecer as informações corretas através de artigos no seu site irá aumentar o seu fluxo do tráfego.

Com mais tráfego, a porcentagem das suas vendas vai crescer. Mais vendas transformam-se em mais lucro.

A importância de artigos bem escritos, enriquecidos com informação e embalados em palavras-chave para conteúdo do seu site, bem como para newsletters está em ascensão.

Estes artigos fornecem as informações que muitas pessoas procuram na internet. Se o seu site os tem, mais pessoas irão ao seu site para informação e investigação.

Artigos bem escritos também aumentam a reputação dos seus sites. Se eles estão preenchidos com muitas informações você será considerado bem informado e um especialista sobre os assuntos que você abordar.

Os seus artigos devem ser bem estudados para que as pessoas confiem em você. Quando você ganhar a sua confiança, elas irão sempre procurar você para satisfazer as suas necessidades nos assuntos que você aborda.

Relacionado com isto, você deve escrever artigos ou encarregar alguém de os escrever para fazer face aos assuntos que estão intimamente ligados com o seu tipo de negócio.

Se você tem um site sobre um medicamento que combate uma determinada doença, os seus artigos devem ser sobre as doenças. Ou se você vende materiais para bricolage forneça artigos com este tema.

A maioria dos artigos pesquisados são dicas, orientações, métodos, manuais etc. Se você fornecer estes artigos aos seus clientes e ganhar a confiança deles, eles irão sempre ao seu site procurar ajuda e conselhos, bem como ver os seus produtos.

Com a fidelidade destes clientes, eles podem subscrever a sua lista para receber todas as informações que você tem. Se você lhes fornecer as respostas para a suas necessidades, eles ficarão felizes por receber os seus boletins de notícias, bem como outros materiais promocionais para os manter bem informados.

Você deve fornecer links no seu boletim de modo a que quando outras pessoas o leiam e queiram ler mais, possam clicar no link e ir ao seu site. Com os bons artigos que você tem no seu site eles podem também decidir inscrever-se na sua lista.

Isto irá ajudar a construir a sua lista e torná-la maior.

Garanta que mantém os seus assinantes felizes e interessados nos seus boletins de notícias e materiais promocionais. Continue a escrever bons artigos e a colocá-los no o seu site e na sua newsletter. Se você não está interessado em escrevê-los ou se você simplesmente não tem tempo, existem muitos escritores experientes e qualificados disponíveis para ajudá-lo.

Este é um investimento que com o tempo paga por si mesmo.

## 6 Segredos para Publicar Um Boletim ou Newsletter de Sucesso

Proporcionar aos assinantes da sua lista uma newsletter ou boletim traz muitos benefícios em termos de tráfego no seu site, além de impulsionar as vendas e os lucros do seu site e empresa.

Esta é uma estratégia que não pesa no seu orçamento de marketing e também não vai exigir muitas horas de trabalho no desenvolvimento deste projeto.

Com um boletim informativo, você pode informar o público sobre a sua empresa bem como produtos e serviços. Você pode manter o público atualizado sobre o que se passa com a sua empresa, assim como muitas das suas promoções e ofertas.

Com estes boletins, você vai continuar a lembrar aos seus assinantes que você ainda está aqui e está disposto a oferecer-lhes bons negócios e serviços.

As newsletters também permitem que você impressione os seus assinantes. Elas podem mostrar a sua experiência e conhecimento sobre o assunto em mãos e os muitos benefícios que você pode oferecer aos seus assinantes.

Quando você impressiona as pessoas, elas se tornarão clientes potenciais e além disso elas podem recomendá-lo aos seus amigos, colegas e família. Todos eles podem muito bem ser futuros clientes.

Se você não tem uma newsletter ou um editorial para o seu site, então você pode ter que considerar pesquisar e informar-se sobre como publicar um.

Não é tão fácil como parece, mas quando e se você tiver uma boa ideia e processo, será tranquilo a partir daí. Tente tirar tempo para aprender o que precisa de aprender e tenha esse boletim pronto e que seja bom para atrair assinantes para o seu boletim de notícias, bem como tráfego para seu site.

Nos parágrafos seguintes, vou fornecer algumas coisas para refletir quando você decidir começar o seu próprio boletim de notícias ou newsletter para o seu site. Aqui estão cinco segredos para criar uma newsletter de sucesso.

## **1) Sempre que possível, publique o conteúdo da sua newsletter em seu blog**

Por vezes isto não será possível, por exemplo, quando você estiver fazendo um "mix" de conteúdo e "promoção relâmpago" - você não desejará que a "promoção relâmpago" fique no blog para sempre.

Mas sempre que puder, publique o conteúdo da sua newsletter em seu blog. E porquê no blog?

Porquê assim você gera tráfego para seu blog, interage com seus assinantes através dos comentários, mostra que você é uma pessoa real e obtém um feedback muito mais rentável em todos os sentidos. Isto ajudará muito quando você for promover qualquer produto ou serviço.

Além disto você expõe seu conteúdo nas redes sociais quando alguém "curte" seus artigos com o botão Facebook ou faz o "retweet". O conteúdo do seu blog será compartilhado nas redes sociais e você conseguirá mais assinantes.

Você também traz à tona a possibilidade dos assinantes da sua newsletter lerem seus outros artigos, vídeos, análises e banners publicitários.

Resumindo, você "mata um monte de coelhos com uma cajadada só" (não gosto muita desta frase, mas ela ilustra bem a ideia).

## **2) Certifique-se que o conteúdo da sua Newsletter está estritamente relacionado ao conteúdo do seu blog ou site**

Não se debruce muito sobre o que pode ser considerado o seu campo de especialização. Você iniciou um site e o tema do seu site será sempre algo do qual você é conhecedor.

Por exemplo, se você tem um blog ou site sobre "criação de blogs", a sua newsletter deve conter artigos, conteúdos e fotos que dizem respeito à plugins, temas WordPress, widgets, etc.

Se as pessoas se inscreveram em sua Newsletter isto significa que eles querem ser atualizados sobre determinado tema ou assunto.

Certifique-se que quando você publicar a sua newsletter você está a satisfazer as necessidades dos assinantes, bem como à seus interesses.

### **3) Garanta que você tem artigos bem escritos, cheios de informações e ricos em conteúdo**

Os seus artigos serão o corpo do seu boletim de notícias e eles devem ser capazes de entusiasmar os seus leitores, bem como fornecer informações.

Os artigos devem ser bem escritos e deve ser verificado se têm erros ortográficos e gramaticais para que pareçam profissionais e com credibilidade. A confiança do seu cliente em você e em suas informações está em jogo.

### **4) Confirme os fatos nos seus artigos**

Certifique-se de fornecer fatos e informações verdadeiras para que a sua reputação como expert e especialista, não seja questionada.

Se você perder a confiança dos seus assinantes isto pode convencê-los a cancelar a assinatura da sua newsletter. Você pode perder muitas vendas potenciais desta forma.

### **5) Aborde assuntos frescos que podem fornecer novos benefícios aos seus assinantes**

Se você publicar notícias obsoletas e antigas em sua newsletter, há uma tendência para que as pessoas ou os seus assinantes já tenham lido e já conheçam este conteúdos.

Eles perderão o interesse em suas informações e não irão ler o que é mais importante, os seus anúncios e análises de produtos.

Se os seus assinantes perderem o interesse em suas informações será muito difícil recuperar este interesse, mesmo que publique algo de qualidade mais tarde.

Se não tiver nada para publicar durante uma semana, é preferível deixar de publicar nesta semana em específico.

Neste caso, menos é mais, pode acreditar.

## **6) Nunca use materiais com direitos autorais tais como artigos e imagens**

É triste mas muitos não respeitam o trabalho alheio. Mas copiar é plágio, e plágio é crime!

Você pode ter muitos problemas com isso. Alguns problemas só aparecerão anos depois mas sempre aparecerão. Não há como tapar o sol com a peneira.

Você pode perder o seu negócio e ser processado por violação de direitos autorais.

Sem contar que sua credibilidade literalmente "cairá pelo ralo".

Se você não tem tempo para escrever os seus próprios artigos, há muitos redatores de artigo "freelancers" dispostos e capazes que podem fazer isso por você mediante um valor razoável.

Todo o seu investimento em escrever e publicar artigos valerá a pena quando você vê a sua lista construída e o seu tráfego a aumentar.

# Os 3 Erros Que Você Deve Evitar Quando Enviar Emails À Sua Lista

Quando você decide ter uma lista, não é apenas uma questão de enviar os seus boletins promocionais ou catálogos aos seus assinantes.

Há muitas coisas a considerar para evitar complicações.

Embora existam muitas maneiras de você levar as pessoas a inscreverem-se na sua lista, há também algumas coisas que você deve fazer para evitar que assinantes queiram sair da sua lista.

À parte disto, você também quer evitar problemas com a lei e com o seu provedor de internet ou ISP. Existem muitas leis e regras que são aplicadas para ajudar a proteger a privacidade dos internautas de spam e e-mails indesejados.

Com a popularidade do email como um meio de marketing devido ao seu baixo custo, muitas empresas aproveitaram a oportunidade e inundaram as caixas de correio de muitas pessoas com e-mails promocionais.

Mas, com uma lista num autoresponder, você evita este aborrecimento porque as pessoas inscrevem-se na lista, pois elas querem receber os boletins informativos e materiais promocionais.

Elas consentiram em estar na lista ao inscreverem-se, apenas não se esqueça de colocar sempre uma opção de cancelamento da assinatura para evitar qualquer confusão. Pode haver casos em que uma conta de e-mail foi dada sem o proprietário querer inscrever-se.

É essencial que você mantenha a sua lista limpa e possível de gerir. Organize-a, utilizando as diversas ferramentas e tecnologias disponíveis para a sua lista de autoresponder. Não se preocupe, o seu investimento nesta estratégia de marketing vale a pena com toda a cobertura que você vai ter e que provavelmente será convertida em vendas, e em seguida em lucro.

Mantenha você e a sua empresa longe de problemas e potenciais disputas com a lei e com os provedores de serviços internet. Mantenha

a sua empresa legítima e limpa. A sua reputação como empreendedor legítimo e um site legítimo depende de você ter uma estratégia de marketing direto e verdadeiro. Como dicas, aqui estão três coisas a evitar quando enviar emails à sua lista.

### **1) Tome nota do seus envios falhados.**

Estes são os e-mails que vêm devolvidos.

Emails devolvidos, também conhecidos como mensagens não entregues, são as mensagens que, por qualquer motivo, não foram recebidas com sucesso pelo destinatário.

Há emails devolvidos que acontecem porque o servidor estava ocupado naquele momento, mas ainda podem ser entregues noutra momento.

Há também emails devolvidos porque a caixa de entrada do destinatário está cheia naquele momento. Há aquelas mensagens devolvidas que simplesmente nunca são entregues.

A razão para isto é que pode ser um endereço de e-mail inválido, um endereço de e-mail digitado errado ou um endereço de e-mail que foi abandonado e já apagado.

Analise a sua lista, marcando os emails que são devolvidos.

Apague essas contas de email da sua lista para que você tenha estatísticas e registros precisos de quantas pessoas estão realmente a receber os seus emails.

Você pode também querer verificar a ortografia dos endereços de e-mail na sua lista. Um erro comum é quando é colocado um “.br” no Gmail ou Hotmail que não possuem tal “.br”, por exemplo.

### **2) Forneça sempre uma opção de cancelamento da assinatura no seu site e um link de cancelamento nos seus emails.**

Quando alguém na sua lista pede para ser retirado, leve sempre o pedido a sério.

Se você não retirar essa pessoa da sua lista e continuar a enviar-lhe os seus emails, você estará a enviar-lhe emails de spam.

Quando você é reportado como um spammer, você e a sua empresa podem meter-se em muitos problemas. Você pode ser denunciado às autoridades e, talvez, ser colocado na lista negra de muitos fornecedores de serviços de internet.

Você vai perder uma grande quantidade de assinantes desta forma e muitos mais potenciais assinantes.

### **3) Não forneça conteúdo adulto ou polêmico nos seus boletins.**

É difícil decifrar a idade do destinatário e muitas queixas podem surgir a partir daqui. Temas polêmicos também devem ser evitados para não ser rotulado pelos seus assinantes. Mantenha-se na caráter do seu site e do seu negócios.

Lembre-se sempre destas dicas para que você possa ter um relacionamento saudável com os seus assinantes, bem como manter-se dentro dos limites do que é permitido no envio de emails.

## **7 Maneiras De Ganhar Dinheiro Usando Nada Mais Do Que A Sua Lista**

Uma lista pode ser absolutamente crucial para qualquer site ou empresa baseada na Internet.

Mesmo para um pequeno empreendimento, como um site de nicho, uma lista pode fazer muita diferença e também adicionar algum rendimento extra ao seu bolso.

Nunca se vê um site de comércio eletrônico, seja grande ou pequeno, sem uma lista de autoresponder.

Uma lista de autoresponder permite a uma empresa anunciar qualquer um de seus produtos e sites via email. Com uma lista e um site os assinantes consentem em receber um boletim informativo da sua empresa.

Com isso, você pode manter os seus assinantes a par do que está atualmente disponível no seu site, bem como o que está para vir.

E porque há consentimento mútuo entre as duas partes, qualquer email enviado para a lista não é considerado como spam. Há um grande número de materiais promocionais lidos com êxito, tais como catálogos, newsletters etc que são enviados porque os subscritores já se inscreveram e têm interesse, ou seja, eles querem receber esses itens.

A construção de uma lista é crucial, apenas uma pequena percentagem realmente se inscreve numa lista. Muitas pessoas acham emails promocionais chatos, mas se você fornecer um bom boletim de notícias ou bom material promocional, você vai ver a sua lista construída e a crescer.

Você também pode conseguir isso por ter um bom conteúdo no seu site. Se as pessoas gostam do que vêem e lêem no seu site, então elas certamente irão querer mais.

Newsletters seriam uma forma de atraí-los de volta ao seu site. Uma pequena provocação ou aperitivo, podemos dizer assim. Mas além de

fazer marketing dos seus produtos e dos seus serviços, uma lista também pode ser usada para obter lucro extra.

Contudo nem todas as listas podem ser usadas.

Seria bom criar primeiro uma lista de sucesso com um grande número de assinantes. Quanto mais assinantes você tem, mais dinheiro você pode conseguir. Aqui estão sete maneiras de ganhar dinheiro usando nada mais do que sua lista.

### **1) Coloque anúncios.**

Existem muitas empresas que estarão dispostas a pagar para colocar os seus banners e anúncios numa lista com muitos assinantes. Vender ou alugar as suas listas não é uma boa ideia, em vez de fazer isso, muitas empresas colocam anúncios em listas que têm uma enorme base de assinantes.

No seu boletim de notícias podem ser colocados muitos anúncios e cada um deles quer dizer dinheiro.

### **2) Seja afiliado de produtos que tenham pelo menos uma semelhança ou relação com o assunto do seu site.**

Aqui outros sites irão fornecer links e breves descrições dos produtos e serviços que elas oferecem. As empresas vão pagar por cada clique feito no link que dirige ou leva um assinante da sua lista para os sites dessas empresas ou por cada produto vendido.

### **3) Faça negócios com outras empresas pedindo uma pequena porcentagem das vendas feitas através da sua lista.**

Com cada venda feita por clientes que vêm da sua lista e que foram lá por causa da sua newsletter, a outra empresa vai pagar uma pequena porcentagem das suas vendas. Quanto mais pessoas compram a essas empresas, maiores os seus ganhos.

### **4) Você também pode obter produtos de outros sites em regime de consignação e vendê-los à sua lista através da sua newsletter.**

Coloque descrições, artigos e fotos do produto na sua newsletter. Haverá pessoas que lhe irão comprar esses produtos e quando isso acontecer, você pode encomendar o produto no outro site e vendê-lo ao seu comprador.

#### **5) Venda e-books ou uma compilação dos seus artigos na sua lista.**

Há muita procura por manuais e artigos de “como fazer”.

Muitas pessoas estarão dispostas a desembolsar dinheiro para adquirir conhecimento sobre um determinado tema e assunto. Com a sua lista já existente a confiar nos seus conhecimentos nessa área, um e-book pode ser oferecido e vendido ou utilizado como um incentivo.

#### **6) Crie uma rede fora da sua lista.**

Leve as pessoas a convidar mais pessoas para ver o seu site e a subscrever a sua lista. Quanto maior a sua lista é, mais as pessoas vão poder clicar nos seus links e links de afiliados, bem como fazer as suas taxas de publicidade mais elevadas.

#### **7) Os assinantes estão dispostos a pagar para obter informações se eles souberem que elas são confiáveis.**

Use a sua lista para ter mais e mais pessoas a subscrevê-la e a navegar no seu site. Por último, você pode usar a sua lista para ganhar dinheiro, tornando os seus elementos seus parceiros. A sua lista será a linhagem do seu crescimento.

Assim chegamos ao final deste ebook. Parabéns por ter lido! Espero que possa aproveitar os conhecimentos para criar, aumentar e ganhar dinheiro com sua lista.



*Rogerio Job*

**Saudações e Sucesso!**

## Sobre o autor Rogerio Job

Pioneiro no uso da internet como veículo de marketing e vendas, Rogerio Job ajudou milhares de pessoas a iniciar ou alavancar negócios online e conquistar um estilo de vida livre. Saiba mais em seu portal [Empreendedor Livre](#).

**A melhor ferramenta para Email Marketing:**

### [KlickMail](#)

Email marketing simples, fácil e eficiente. Ferramenta 100% em português do Brasil para você fazer email marketing igual aos grandes profissionais. Rogerio Job usa e recomenda!

[Clique aqui para conhecer!](#)

