

**Patrocinado por:**

**-8- Seu nome -8-**

[http: // - 8-seunomeurl-8-](http://-8-yournameurl-8-/)

### Como escrever e-mails de sucesso

**Table Conteúdo**

[ºe Importância das cartas de vendas por email ............................................ ...........- 3 -](#_bookmark0) [ºe Ferramentas necessárias .............................................. ....................................- 5 -](#_bookmark1)

[A construção de um email ............................................. .......................- 7 -](#_bookmark2)

[ºe Piques da linha de assunto O interesse ............................................ .............- 9 -](#_bookmark3)

[Saudação ao leitor ............................................... ............................... - 11 -](#_bookmark4)

[ºe Corpo da carta de vendas por email ........................................... ................ - 13 -](#_bookmark5)

[Closing A Carta de Vendas por E-mail ............................................. .................... - 15 -](#_bookmark6)

[ºe Lei CAN-SPAM de 2003 ........................................... .......................... - 17 -](#_bookmark7)

[Mais algumas dicas .............................................. ....................................... - 20 -](#_bookmark8)

- 2 -

### Como escrever e-mails de sucesso

**A importância das cartas de vendas por email**

As cartas de vendas fazem parte integrante do relacionamento comercial / cliente desde que as impressoras e os serviços postais existam. A invenção da Internet não mudou isso, exceto que agora existe uma maneira melhor, mais rápida e mais barata de se conectar aos clientes - via e-mail.

Infelizmente, há quem tenha aproveitado adversamente essa maravilhosa tecnologia de comunicação, e isso dificultou para aqueles que tentam legitimamente fazer negócios por e-mail. Essas pessoas são spammers e vigaristas que tentam tirar vantagem de pessoas inocentes.

Como profissionais de marketing na Internet, tivemos que trabalhar duro para superar esses problemas e conseguir que nossos clientes e possíveis clientes nos permitissem enviar e-mail a eles

- sem ofendê-los ou irritá-los. Agora somos capazes de fazer isso, no entanto, como na maioria das coisas, existe o caminho certo e o errado para realizar esse trabalho.

Os profissionais de marketing na Internet fazem negócios on-line. Caso contrário, a palavra 'Internet' não estaria no título. Feche os olhos e imagine um distrito comercial em sua cidade. Você está dirigindo pela estrada e vê as várias empresas nessa estrada. Agora, por apenas mais um minuto, imagine que existam 11,5 bilhões de empresas nessa estrada. Como você encontraria o que estava procurando?

Esse é o problema que os profissionais de marketing da Internet enfrentam porque existem mais de 11,5 bilhões de sites. Sim, temos mecanismos de pesquisa que podem ajudar nossos clientes a nos encontrar, mas eles não apenas indexam nossas páginas - eles indexam a maioria desses 11,5 bilhões de sites. Portanto, a menos que você seja uma das dez pessoas mais sortudas por suas palavras-chave, provavelmente não será encontrado nos mecanismos de pesquisa.

Finok sobre isso por apenas um segundo. Se houvesse 11,5 bilhões de empresas listadas em suas páginas amarelas locais e sua empresa fosse uma delas, com que frequência você seria encontrado, se o nome da sua empresa não começasse com o número '1' no título? Você pode nunca ser encontrado.

Além disso, com todos os sites disponíveis para visitar, o que trará visitantes de volta ao seu site repetidamente? Você quer ser

- 3 -

### Como escrever e-mails de sucesso

incrivelmente especial - ou você precisa de outra maneira de manter contato com esses clientes em potencial.

Que's por que a comunicação por email com clientes e potenciais clientes é tão vital. O e-mail nos permite, como profissionais de marketing na Internet, a capacidade de superar o grande número de páginas da Web existentes e entrar em contato com os clientes.

Infelizmente, nossos problemas não param por aí. Lembre-se de que há quem tenha dificultado nosso trabalho ao tirar proveito do e-mail de maneira negativa. O sucesso do email é muito mais do que apenas enviar um email.

Primeiro, você deve ter as ferramentas adequadas para coletar o endereço de email. Segundo, você deve ter as ferramentas adequadas para enviar e-mail a todos da lista que você criou em um curto período de tempo. Você deve escrever seu email de forma que não seja capturado pelos filtros de spam. Em seguida, você deve levar as pessoas a abrir o email, ler sua mensagem e agir. Não é tão fácil quanto parece os padrões de ninguém.

ºA Internet não existe há muito tempo - menos de vinte anos. Mas, naquele tempo, há aqueles que foram pioneiros nessa vasta fronteira sem fim e dedicaram um tempo e se esforçaram para aprender métodos que funcionassem. Muita pesquisa foi feita na área de email marketing, e todo o tempo e esforço são algo que você pode se beneficiar hoje.

O email oferece ainda outro dilema. Veja que, ao enviar uma carta de vendas pelo correio, você pode incluir cartões de visita, folhetos e materiais de vendas adicionais. Mas com o email, você está essencialmente limitado ao texto. É verdade que você pode enviar emails em HTML, mas muitas pessoas bloqueiam emails em HTML e aceitam apenas texto. Portanto, quando se trata de cartas de vendas, você realmente precisa se ater ao texto.

Isso significa que você não pode usar imagens. Os filtros de spam o bloquearão se você começar a usar texto em negrito ou colorido com fontes maiores, para que também não ocorra. Novamente, você está limitado ao texto sem formatação. Não é bonito. Isso não necessariamente chama a atenção e dificulta a atenção de seus clientes em potencial.

Com isso dito, no entanto, isso pode ser feito. Existem profissionais de marketing na Internet que fazem isso todos os dias e têm um saldo bancário saudável para mostrar isso. É tudo uma questão de ter as ferramentas certas e saber exatamente como escrever esse email. Saber quando enviá-lo também é importante.

Este guia foi desenvolvido para ensinar a você o básico sobre a construção de seu email de uma maneira que não apenas abra e leia o email, mas também uma maneira de obter seu

- 4 -

### Como escrever e-mails de sucesso

perspectiva de executar a ação que você deseja que eles executem. Certifique-se de ler o tempo todo e preste atenção especial à seção referente à Lei CAN-SPAM de 2003, para poder participar do marketing responsável por email.

Você está pronto para começar? Vamos começar dando uma olhada nas ferramentas necessárias para ter sucesso.

# ºe Ferramentas necessárias

Como em qualquer outro tipo de trabalho, você precisa das ferramentas certas para ter sucesso com as cartas de vendas por email. Há mais do que apenas ter uma conta de email e um cliente de email. De fato, há muito mais nisso.

Primeiro, você precisa de um autoresponder. Um autoresponder pode ser configurado para enviar automaticamente mensagens em horários especificados para toda a sua lista, para enviar uma mensagem automática a alguém assim que se inscreverem na sua lista ou para transmitir mensagens que você escreve depois de escrevê-las. Dois dos melhores autoresponders do mercado são Aweber, em[http://www.aweber.com](http://www.aweber.com/) e GetResponse em [http://www.getresponse.com](http://www.getresponse.com/).

Em seguida, você precisa de um site para poder configurar um formulário de inscrição. Este formulário normalmente solicita o primeiro nome e o endereço de email da pessoa. Depois de preencherem essas informações, elas são enviadas ao seu autoresponder e o visitante é levado para uma página que você designou na codificação do formulário. Esses formulários são criados através do painel de controle dos serviços de resposta automática e colados no seu documento HTML.

Existem várias maneiras de atrair visitantes ao seu site e fazê-los preencher o formulário. Cursos inteiros foram construídos para ensinar esse conceito, e você faria bem em lê-lo. O escopo deste relatório não abrange a criação de listas.

AsidEm um autoresponder e um site com um formulário de inscrição, existem algumas outras ferramentas necessárias.

A maioria dos melhores autoresponders possui verificadores de spam. Se o seu não tiver, você precisará localizar um. Você pode usar o verificador gratuito de spam em<http://spamcheck.sitesell.com/>.

- 5 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Seu autoresponder deve ter um corretor ortográfico. Caso contrário, use um processador de texto no seu computador que inclua um corretor ortográfico. É vital que você não envie um e-mail com palavras com erros de ortografia e gramática ruim. Isso tem um impacto direto na percepção das pessoas sobre você.

Você precisa de uma forma de formatar sua mensagem de email. Muitos autoresponders informam quantos caracteres você digitou em uma linha ou têm uma linha vertical vermelha que cada linha da sua mensagem de email não deve cruzar. Isso é muito importante, porque, idealmente, você não deseja que nenhuma linha do seu email ultrapasse 45 a 50 caracteres.

When as linhas são muito longas, a mensagem de email 'quebra' em muitos clientes de email quando é lida. Isso pode fazer com que fique assim:

'Esta é uma mensagem de email

Isso não foi formatado corretamente. A pessoa que escreveu isso não prestou atenção em

Homuitos

Personagems estavam em cada linha. "

Um email formatado corretamente ficaria assim:

## 'Esta é uma mensagem de email formatada corretamente. A pessoa que escreveu este e-mail contou caracteres para garantir que eles não cruzariam a linha e causariam a quebra da mensagem,

Ou eles usaram uma ferramenta para manter a contagem do número de caracteres usados ​​em cada linha. Eles também usaram

Um retorno rígido no final de cada linha.

Obviamente, você não deseja que suas mensagens de e-mail se dividam assim durante a transmissão. Você deseja uma mensagem de email agradável, limpa e bem bloqueada. Se o seu autoresponder não permitir que você acompanhe o comprimento de suas linhas, convém obter um software para fazer isso. O melhor software do mercado para isso é o Ziney Pro, no<http://www.zineypro.com/>.

OthePara além dessas ferramentas, você só precisa dizer algo para seus clientes em potencial. Antes de começarmos a construção real do email, observe que os emails que parecem nada mais que um anúncio classificado não funcionam. Assim como há mais ferramentas do que um cliente de e-mail, há mais para escrever uma carta de vendas bem-sucedida do que apenas escrever um pequeno e simples anúncio.

- 6 -

### Como escrever e-mails de sucesso

SomUma dessas ferramentas custará dinheiro. Um bom autoresponder custará cerca de US $ 20 por mês. Obviamente, você terá que pagar taxas de hospedagem para o seu site e, se comprar software, como o Ziney Pro, terá que pagar por isso também. Essas são despesas comerciais e dedutíveis nos impostos.

Don 'Não tente fazer nenhum corte barato. Um corte barato é como um atalho. Você sabe como alguns atalhos tendem a acabar sendo mais longos do que o 'longo caminho'? Bem, cortes baratos geralmente custam mais do que você imaginava. Vá em frente e pague o dinheiro para obter as ferramentas certas para o trabalho, pela primeira vez. Uma coisa a lembrar aqui é que é a sua reputação em jogo, e se você estiver usando cortes baratos, seus clientes em potencial saberão em breve!

# ºe Construção de um email

Existem muitas maneiras diferentes de construir um email. No entanto, devido à quantidade de pesquisas que foram feitas para email marketing, sabemos que tipo de construção funciona melhor atualmente.

Muitas pessoas criam listas com o objetivo de enviar um boletim. Os boletins ainda são bons e ainda são lidos, mas descobrimos que as cartas de recomendação de vendas parecem funcionar melhor agora. Uma carta de recomendação é mais rápida do que um boletim informativo.

Um e-mail de vendas deve começar com uma linha de assunto boa e forte. Freqüentemente, um profissional de marketing leva mais tempo escolhendo uma linha de assunto do que escrevendo o email real. É muito importante, porque é a diferença entre o email ser aberto e o lixo. Abordaremos as linhas de assunto com mais detalhes na próxima seção.

Once o e-mail for aberto, o e-mail deve receber o leitor. Como nas linhas de assunto, a saudação é importante e é abordada em mais detalhes posteriormente. Após a saudação, você tem o corpo do email, que consiste em um parágrafo de abertura; parágrafos de acompanhamento e um parágrafo final.

Seguindog no parágrafo final, você incluirá sua assinatura. Você pode ou não incluir um script de postagem. O email também conterá verborragia que o torna compatível com CAN-SPAM.

- 7 -

### Como escrever e-mails de sucesso

ºO e-mail deve estar formatado. As linhas devem ter no máximo 50 caracteres de largura, incluindo espaços e pontuação. Se for mais longo, é possível que o email seja interrompido, conforme descrito anteriormente. O tamanho da mensagem de email não importa, embora muitos especialistas acreditem que emails mais curtos são melhores.

ThesNós somos a mecânica da carta de vendas por email, mas ainda há mais. Quando se trata de cartas de vendas por e-mail, não é tanto como o e-mail é construído - embora isso importe - como o que você diz e como diz. Vamos olhar além da mecânica.

ºA carta de vendas por e-mail deve chamar a atenção do leitor. Você não tem muito tempo para capturar essa atenção e está competindo com todos os outros emails na caixa de entrada dos leitores. Isso é feito com a linha de assunto.

ºA carta de vendas por email deve endereçar a pessoa, por nome. Você deve cumprimentá-los, e essa saudação deve obrigá-los a continuar lendo. Pense em qualquer vendedor que você conhece. O primeiro objetivo deles é aprender o seu nome e eles continuam a usá-lo durante toda a conversa com você.

TO corpo do email também é incrivelmente importante. Cada parágrafo é importante, porque determina se o leitor lê ou não o próximo parágrafo ou se pressiona ou não o botão Excluir. Fazer com que eles abram o e-mail e comecem a ler é apenas metade da batalha - você precisa mantê-los lá.

Em direção aNo final do corpo do email, deve haver um plano de ação. O que você quer que seu leitor faça e como vai levá-lo a fazê-lo? Isso é determinado nas palavras que você usa e nas promessas que faz.

Postscripts são uma fonte de debate. Há quem use postscript modestos e quem literalmente os venceu até a morte. Você viu as cartas de vendas do site e as cartas de email com PS, seguidas por PSS, seguidas por

PSSS Isso está indo longe demais. Um PS, se necessário, é suficiente, e como o email é digitado com um processador de texto, e você pode facilmente voltar e adicionar as informações no postscript ao corpo da carta, não é realmente necessário em todos.

Especialistas, no entanto, indique que o postscript é sua última chance de levar o leitor a executar a ação que você deseja. Outros especialistas concordam que, se você fez um bom trabalho com o corpo do email, isso não é necessário. Ambos os conjuntos de especialistas estão corretos. É sua última chance, mas se você alcançou seu objetivo no corpo do email, não é necessário. Abordaremos o fechamento da carta de vendas por email com mais detalhes posteriormente.

- 8 -

### Como escrever e-mails de sucesso

assim, quanto à construção do email, é importante lembrar a mecânica e, ao mesmo tempo, lembrar os aspectos psicológicos da carta de vendas por email. Pense nisso como construção física e construção mental. Não importa o quão bem o seu e-mail seja organizado fisicamente, se não tiver nada que faça com que o leitor tome as medidas que deseja.

Por outro lado, poderia ser muito bem construído do ponto de vista mental, mas é tão difícil de ler porque você falhou no sentido mecânico que o destinatário não lê o suficiente para ser obrigado a tomar essa ação. Os dois são importantes, e você precisa aprender a aperfeiçoá-lo.

Novamente, abordaremos mais aspectos da carta de vendas por email com muito mais detalhes. Isso inclui a linha de assunto, a saudação e o corpo do email, o fechamento e a conformidade com o CAN-SPAM.

Leia cada seção com atenção, para entender as expectativas físicas do email e como esses aspectos afetam o leitor no nível mental, lembrando que ambos os aspectos trabalham juntos para obter o resultado desejado.

# ºe Linha de assunto Piques O interesse

Há muitas informações publicadas sobre a importância das manchetes nas páginas de vendas. Há informações que discutem sua importância e informações que mostram como escrever um título cativante. Felizmente, em algum momento, você leu essas informações.

ºA linha de assunto do email funciona como uma manchete, embora muitos acreditem que é mais importante ter uma linha de assunto matadora do que ter uma manchete matadora. Em uma página de vendas, não há mais nada competindo com essa página de vendas naquele momento. É verdade que o leitor pode fechar o navegador ou pressionar o botão Voltar - mas o fato é que você conseguiu levá-los à sua página, onde reside a sua mensagem de vendas.

Esse título é importante, porque determina se o visitante continua ou não a ler. Uma linha de assunto, no entanto, determina se você receberá seu e-mail de forma alguma. Seu potencial leitor está olhando para uma lista completa de e-mails que eles podem abrir e ler - por que eles deveriam ler o seu? A linha de assunto dirá a eles o porquê.

- 9 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Vamos começar com a mecânica da linha de assunto. A linha de assunto do email não deve conter mais de 50 caracteres. Se for mais longo do que isso, o leitor provavelmente não verá toda a linha de assunto - o que essencialmente interrompe sua mensagem no meio da frase, por assim dizer. Certifique-se de que sua linha de assunto não exceda 50 caracteres e use menos ainda, se puder.

Aside acima de cinquenta caracteres, você nunca deve usar mais de dez palavras na linha de assunto do email. De fato, os especialistas concordam que cinco palavras são ainda melhores. Menos palavras fazem o email parecer mais credível.

O assunto nunca deve estar em letras maiúsculas. Evite usar pontuação estranha e evite usar pontos de exclamação por completo. Idealmente, a única pontuação que você usará na linha de assunto é um ponto de interrogação ou um período, embora um período nunca seja realmente necessário.

Não use a palavra 'você'. Em vez disso, use o primeiro nome da pessoa. Muitas pessoas não percebem isso, mas a palavra 'você' coloca seu email na pasta de spam, se usado na linha de assunto. Quantos e-mails você escreveu para familiares e amigos que contêm a palavra 'você' na linha de assunto? As chances são de que você não tenha escrito esses e-mails - e esses filtros de spam sabem que isso não seria normal em um e-mail pessoal.

Uma linha de assunto nunca deve ser enganosa. Atualmente, existem leis contra isso, mas, apesar dessas leis, você ainda não deseja usar uma linha de assunto enganosa. Isso irrita as pessoas e prejudica sua reputação. Agora, vamos descobrir como escrever a linha de assunto de uma maneira que abra o email.

Todo mundo gosta de fazer parte de algo. De fato, eles gostam de fazer parte de algo exclusivo. Se sua linha de assunto puder fazê-los sentir que estão prestes a se tornar parte de algo exclusivo, você alcançou seu objetivo de abrir o email. Eles querem sentir que estão sendo levados a um loop privado de algum tipo, que estão obtendo informações que poucos outros estão obtendo. Você pode usar alternadamente a linha de assunto para fazer com que o leitor em potencial sinta que está prestes a perder essa exclusividade.

YoVocê pode fazer com que o leitor em potencial se sinta apressado. Faça com que sintam que estão ficando sem tempo para fazer parte de algo exclusivo. Enquanto você deseja adicionar urgência, há certas palavras que você deseja evitar. Essas palavras incluem 'tempo limitado' e 'apenas'. Não use essas palavras.

ºAs palavras 'grátis' e 'oportunidade' também são tabu nas linhas de assunto do email. Eles foram usados ​​em excesso e geralmente são filtrados diretamente para a pasta de spam. Só não use essas palavras.

- 10 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Com tudo isso dito, aqui estão algumas linhas de assunto de exemplo que atualmente parecem funcionar bem. Usaremos o nome Jane como o primeiro nome do destinatário nesses exemplos.

Junte-se a mim, Jane

UMAn Convite Especialmente para Jane Jane, preciso de ajuda

Jane - Hoje é a última chance

Informações exclusivas para Jane

Obviamente, você pode escrever linhas de assunto de email mais específicas para o seu email. Lembre-se das regras acima. Não use as palavras mencionadas e faça com que a pessoa sinta que está prestes a se tornar parte de algo exclusivo, sem enganá-las. Por exemplo, se a linha de assunto disser 'Um convite especialmente para Jane', o e-mail deverá conter algum tipo de convite.

Pode levar um pouco de prática e, definitivamente, serão necessários alguns testes. Certifique-se de usar o recurso de taxa de abertura do seu autoresponder para descobrir o que está funcionando melhor para o seu público.

# Greeting Seu leitor

Até agora você deve entender que a personalização é fundamental. Um e-mail que não atenda ao destinatário pelo nome provavelmente não será lido e, no mínimo, provavelmente não terá a ação desejada.

A maioria dos autoresponders facilita muito a personalização. Você pode inserir código - geralmente com o pressionar de um botão - na mensagem de email que está enviando. Esse código inserirá automaticamente o primeiro nome de cada destinatário, se for fornecido quando a pessoa preencher o formulário de inscrição.

Colocar o primeiro nome na linha de assunto não é suficiente. Também deve estar na saudação do email real. Idealmente, também deve ser usado mais algumas vezes em todo o corpo do email, novamente usando o código especial inserido quando o email está sendo gravado.

- 11 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Obviamente, se você estivesse escrevendo uma carta pessoal, usaria a palavra 'Caro' em sua carta. Por exemplo, uma carta para sua mãe pode começar com 'Querida mãe'. É importante observar que alguns profissionais de marketing usam o termo 'Caro' ao abordar seus leitores, mas alguns não necessariamente gostam disso. A palavra 'Caro' é frequentemente considerada um carinho, indicando que existe um relacionamento pessoal com essa pessoa.

Por outro lado, você quer que seus leitores sintam que eles têm um relacionamento pessoal com você. Ao mesmo tempo, você não quer que eles se sintam ofendidos com o uso do carinho. Uma maneira de contornar isso é garantir que o restante da sua carta tenha uma sensação pessoal também.

Obviamente, você não precisa usar o termo 'Caro'. Em vez disso, você pode dizer 'Hey Jane' ou 'Oi Jane'. O importante é que o leitor seja realmente recebido - pelo nome.

A maioria das pessoas pensa que é aqui que a saudação termina, mas na verdade não é. Você deve visualizar uma carta de vendas da mesma forma que faria com uma carta pessoal. Você quer que essa pessoa sinta que pode se relacionar com você. Você quer que eles sintam que os respeita, como uma pessoa individual - não como um cliente ou um cliente em potencial. Por esse motivo, a saudação é transferida para o primeiro parágrafo, da mesma forma que a saudação em uma carta pessoal.

Sua carta pode começar com:

#### Olá jane,

***Eu estava trabalhando no meu escritório hoje de manhã e pensei no que você e meus outros leitores podem estar fazendo com o tempo deles nesta manhã. Você também trabalha no seu escritório? É uma pena ficar preso dentro de casa em um dia tão bonito, não é?***

UMAComo você pode ver, o leitor é recebido e, em seguida, o escritor se identifica com o leitor. Ele está basicamente dizendo 'eu sou como você. Temos objetivos comuns. Não há nenhum argumento de vendas aqui. Não há sequer indicação de que alguém esteja chegando.

- 12 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Isso é pessoal. É como ir até alguém pessoalmente e dizer 'Oi Jane. Está um dia lindo lá fora hoje, não é? Eu estava pensando em você outro dia, como vai?

WheSe você escrever sua saudação e o parágrafo inicial, você definitivamente deve imaginar ver uma pessoa - pessoalmente - e iniciar uma conversa com ela. Você obviamente não começaria tentando vender alguma coisa. Você começaria estabelecendo a conversa e fazendo essa pessoa sentir que está em pé de igualdade com você - 'somos parecidos'.

Você nunca gostaria de escrever de maneira a abordar várias pessoas ao mesmo tempo. Isso é um erro e sua carta será excluída. Por exemplo, observe que este escritor disse 'Eu pensei em você e meus outros leitores ...'Não disse'Pensei nos meus leitores e me perguntei o que você estaria fazendo ...'Não disse apenas'Pensei nos meus leitores e me perguntei o que eles estavam fazendo ..."

Ao mesmo tempo, não foi enganoso. Dirigiu-se a essa pessoa em particular e afirmou que o escritor pensava nelasad their outros leitores. Muitos profissionais de marketing cometem esse erro de 'agrupar' as pessoas na carta. Eles podem dizer algo como 'muitos de vocês me escreveram. ' Eles podem dizer algo como 'muitos de vocês já se aproveitaram disso. '

Não faça isso! Você quer que cada um de seus leitores se sinta especial - exclusivo. Você não pode conseguir isso se agrupá-los completamente e tornar óbvio que este é um email em massa. Mantenha-o pessoal e mantenha-o individualmente.

Novamente, comece sua carta como se estivesse escrevendo para sua mãe ou para um velho amigo. Esta é a maneira mais segura de começar sua carta com uma nota pessoal. Não perca o controle disso mais tarde, quando começar a trabalhar no corpo do seu email.

# O corpo da carta de vendas por email

Após a saudação e o primeiro parágrafo, você preparou o cenário para o restante do email de vendas. Obviamente, não é bom pular de um tópico para outro. Isso pode não apenas confundir o leitor, mas desativá-lo completamente - porque eles acham que você tentou 'amaciar'.

Em nosso exemplo acima, o escritor da mensagem escreveu que era uma pena ficar preso dentro de casa em um dia tão bonito. Isso pode efetivamente levar ao

- 13 -

### Como escrever e-mails de sucesso

corpo do email, onde o escritor discutirá a capacidade - ou os meios - de não ficar preso dentro de casa em um belo dia.

ºO escritor pode basicamente dizer 'sei escapar ao ar livre' e depois levar o leitor à informação que os ajudará a não ficar presos dentro de casa em um belo dia.

Aqui está um exemplo de como isso pode acontecer:

#### Olá jane,

***Eu estava trabalhando no meu escritório hoje de manhã e pensei no que você e meus outros leitores podem estar fazendo com o tempo deles nesta manhã. Você também trabalha no seu escritório? É uma pena ficar preso dentro de casa em um dia tão bonito, não é?***

***À medida que a manhã avançava, não conseguia parar de pensar em passar o tempo ao ar livre - mas com todo o trabalho a ser feito, não via como isso era possível. Tenho certeza que você se encontrou na mesma situação.***

***EU'sou um grande crente no destino. O telefone tocou assim como eu me resignara a perder as atividades ao ar livre hoje, e era meu bom amigo Buddy. Buddy estava no campo de golfe e sabia que eu estava presa no meu escritório.***

***No começo, eu pensei que ele tinha acabado de telefonar, mas à medida que a ligação avançava, ele me disse que queria compartilhar um segredo comigo. Ele me perguntou se eu sabia por que ele estava no campo de golfe, enquanto eu estava presa lá dentro. Eu disse a ele que ele era apenas mais sortudo que eu, e ele respondeu que isso não era verdade. Ele disse que era porque ele tinha informações que eu não tinha.***

***BuddVocê me perguntou se eu tinha caneta e papel. Lembrei-lhe que estava no meu escritório e que, obviamente, tinha caneta e papel. Ele me disse para escrever um endereço de site e visitá-lo. Ele disse que, depois de ler as informações, saberia qual era o segredo e, na próxima semana, quando o sol estivesse brilhando, eu poderia me juntar a ele em uma partida de golfe.***

Agora, o escritor deste e-mail não apenas manteve as coisas no nível pessoal 'Eu sou como você', ele também começou a contar uma história ao leitor. Neste ponto, o leitor quer saber qual é esse segredo.

Agora, obviamente, a ação que este escritor deseja que o leitor tome é visitar um site. A chave para fazê-los fazer isso é aumentá-los e manter o segredo. A única revelação será como o escritor sabe sobre o que seu amigo Buddy estava falando agora e como ele sabe que definitivamente desfrutará das atividades ao ar livre na próxima semana. É claro que ele também compartilhará esse vínculo com Jane - e seus outros leitores.

- 14 -

### Como escrever e-mails de sucesso

TherSão regras simples para direitos autorais e você simplesmente precisa garantir que você inclua todos os elementos para uma carta de vendas bem-sucedida em seu e-mail. Aqui estão os elementos:

1. **Personalization -** Oi Jane é o começo aqui, e o primeiro parágrafo prossegue nessa personalização. O escritor quer que o leitor saiba que eles estão "no mesmo barco".
2. **Defina a cena e resolva um problema -** Nós Ve montamos a cena com um lindo dia, no qual o autor fica preso no escritório. O problema dele é que ele quer mais tempo para poder fazer o que quer. Ele quer sair e está assumindo que sua leitora, Jane, quer a mesma coisa.
3. **Provide uma solução -** O amigo do escritor, Buddy, forneceu uma solução para o problema, com um endereço de site.
4. **Desenhe o leitor em -** Conte uma história. Você sempre quer que o leitor queira saber o que acontece a seguir.
5. **Compel o leitor a agir -** UMASe o e-mail continuar, o escritor poderá dizer ao leitor que notou que há um tempo limitado em que essa página será exibida ou que apenas um certo número de pessoas obterá essas informações antes que elas se percam para sempre.

Você também pode adotar uma abordagem diferente e realmente atingir as emoções dos leitores, pois elas se relacionam com o problema.

Então, quantos parágrafos o corpo do email precisa? Você pode ter quantos quiser. Idealmente, não deve ter mais que sete ou oito parágrafos curtos. Se for muito longo, seu leitor pode nem ler, pensando que levará muito tempo. Se for muito curto, no entanto, talvez você não tenha tempo suficiente para obrigar o leitor a executar a ação que deseja que ele execute.

# Fechando a carta de vendas por email

Você pode pensar que fechar uma carta é simples. Fechar uma carta pessoal é simples. Fechar um email de vendas, cujo objetivo é ter uma aparência pessoal, não é nada simples.

- 15 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Obviamente, você assinará seu nome na parte inferior. Você também pode fornecer informações de contato e um link para seu site. Isso é realmente simples. A parte difícil é o parágrafo final. Obviamente, você deseja usar esse parágrafo para chamar seu leitor à ação, se ainda não o fez. No entanto, você também deseja encerrar o email onde começou - em uma nota pessoal.

Nosso e-mail de exemplo acima continuaria com o escritor dizendo ao leitor que ele realmente não queria poupar tempo, mas que seu amigo Buddy era tão inflexível que leu o conteúdo desse site que decidiu tirar cinco minutos de seu dia ocupado para fazê-lo.

Naturalmente, ele terá começado cético, apenas para ser completamente transformado em um verdadeiro crente quando terminar de ler as informações. Então, como termina a carta?

#### EU'Eu realmente devo muito ao Buddy por isso. Sei que essas informações mudaram minha vida e posso ter tempo para fazer o que quero antes da próxima semana.

***SincSei que você é como eu e também quer ter mais tempo para si, queria compartilhar o link que Buddy me deu com você. Percebo que você está tão ocupado quanto eu, mas acredite: vale a pena. Reserve cinco minutos e veja as informações. Você o encontrará em***[***www.amazingwebsite.com***](http://www.amazingwebsite.com/)***.***

***EU'vou ler mais agora. Eu sinto que isso é tão importante para o meu futuro que qualquer outra coisa que eu planejei para o meu dia pode esperar. Aposto que você vai se sentir da mesma maneira. Espero que você reserve um tempo para liberar mais tempo no futuro, como eu fiz.***

***Atenciosamente,***

***Grande comerciante*** [***http://www.greatmarketingsite.com***](http://www.greatmarketingsite.com/)

Isso é tudo o que é realmente necessário. Alguns profissionais de marketing podem adicionar um postscript, outros não. Existe uma maneira de decidir isso. Você entendeu seu argumento? Você incluiu todos os elementos de uma boa carta de vendas? Nesse caso, o postscript não é necessário. Caso contrário, adicione um e use-o para adicionar esse elemento.

Nãoe que existe outro elemento na última parte deste email. O escritor está dizendo ao leitor como eles se beneficiarão com a ação. Esse leitor em particular se beneficiará ao clicar no link, descobrindo como eles podem liberar mais tempo no futuro.

- 16 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Agora, é claro que este é um email simples. Não há nada de especial ou especial nisso. Alguns podem até pensar que é chato. Chato, no entanto, está se tornando uma coisa melhor nos dias de hoje. As pessoas foram alimentadas com tanto hype nos últimos anos que excluíram imediatamente qualquer email que até sugerisse hype.

Embora o layout geral e o palavreado do e-mail pareçam "chatos", há uma história interessante o suficiente para manter o interesse dos leitores. Em termos de chato ou exagerado, você pode chamar esse e-mail em algum lugar intermediário, e é nisso que você deve se esforçar em seus próprios e-mails de vendas.

Esse profissional de marketing não parece soar melhor ou mais bem-sucedido do que outra pessoa. Eles são os mesmos que o leitor, aos olhos do leitor. Agora, isso não significa que você não poderia assumir uma postura mais autoritária. Realmente se resume ao que você está tentando vender. Na arena do marketing, onde o profissional de marketing está tentando vender algo para outros promissores, o autoritário 'Eu sou bem-sucedido, você quer ser bem-sucedido, posso mostrar-lhe como' a postura provavelmente funcionaria melhor.

Nesse caso, no entanto, o profissional de marketing não está tentando "ensinar" nada ao leitor. Ele está tentando vender um produto que economiza tempo. Talvez seja um software que permita concluir um trabalho na metade do tempo. Talvez seja um software para organização. A questão é que o escritor precisa se colocar no "mesmo barco" que o leitor. Eles compartilham esse problema de tempo, e o escritor encontrou uma solução para esse problema de tempo que ele está compartilhando com o leitor.

Essa é a única coisa que muitos possíveis profissionais de marketing de sucesso não conseguem. Não existe uma maneira certa de vender algo. Tudo se resume ao que você está vendendo e a quem está vendendo.

Então, da próxima vez que você criar um email de vendas; realmente considere seu produto e quais problemas ele pode resolver. Então, considere seu público. Por fim, determine se você está no barco com o leitor, esperando para ser resgatado ou se está dirigindo o barco da Guarda Costeira que vem resgatá-los. Isso fará toda a diferença no mundo!

# ºLei CAN-SPAM de 2003

- 17 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Escrever um e-mail de vendas é uma coisa. Enviar o email é algo completamente diferente. Apesar das leis que são projetadas para proteger os ciber-cidadãos de spammers, ainda existem muitos spammers. Eles correm o risco de multas e até de prisão, mas ainda persistem em enviar spam a cidadãos cibernéticos.

Because disso, a Lei CAN-SPAM de 2003 foi aprovada e entrou em vigor em 1º de janeiro de 2004. Esta é uma lei que afeta qualquer pessoa que envie email comercial. O não cumprimento desta lei pode resultar em até US $ 11.000 para cada incidente. Isso pode adicionar muito dinheiro.

Você provavelmente não tem a intenção de enviar mensagens de spam e, portanto, talvez não pense que esta lei é importante para você. É importante, no entanto, porque há uma seção desta lei que você deve aderir a cada email enviado.

A lei basicamente afirma que:

1. Você não deve usar informações de cabeçalho falsas ou enganosas. Isso significa que os campos 'de' e 'para' do email devem ser precisos. Você não pode usar um nome falso ou fazer parecer que o email veio de alguém que não seja você. Isso não deve ser um problema se você estiver usando um serviço de resposta automática.
2. Você não pode usar linhas de assunto enganosas. Esta parte da lei basicamente afirma que você não pode usar a linha de assunto para fazer o destinatário pensar que o email é algo diferente do que é.
3. Você deve fornecer ao destinatário um método para desativá-lo. Isso significa que você precisa fornecer instruções para cancelar a inscrição em sua lista. Pode ser um endereço de e-mail usado para cancelar a inscrição ou um link de site para cancelar a inscrição. Os autoresponders mais respeitáveis ​​adicionam automaticamente essas informações na parte inferior do email, mas você precisa ter certeza disso.

Além disso, o link de cancelamento de inscrição deve funcionar por pelo menos trinta dias a partir da data em que você enviou o email original e você tem dez dias para atender à solicitação de cancelamento de inscrição. Novamente, um bom autoresponder irá lidar com tudo isso para você.

1. Você deve fornecer um endereço postal físico válido no email. Isso geralmente é adicionado na parte inferior do e-mail e geralmente é feito automaticamente se você estiver usando um bom autoresponder. Observe que você não pode usar um

- 18 -

### Como escrever e-mails de sucesso

caixa postal para o endereço. Deve ser o seu endereço físico ou o endereço físico da sua empresa.

O número quatro nesta lista é o que se aplica a todos, mesmo que você não esteja enviando mensagens de spam. Mesmo não adicionar seu endereço pode custar US $ 11.000 por instância, se você for denunciado.

É realmente fácil ser compatível com CAN-SPAM e, novamente, um bom autoresponder garantirá que você seja. Se, por algum motivo, você precisar ser compatível com CAN-SPAM manualmente, inclua as informações para desativá-lo e

endereço físico na parte inferior de cada mensagem. Aqui está um exemplo:

### YoVocê está recebendo este e-mail porque você ou alguém usando seu endereço de e-mail solicitou. Você pode optar por não receber nossos emails visitando[http://unsubscribe.com](http://unsubscribe.com/).

**This é um e-mail comercial da XYZ Company, 123 Any Street, Any Town, State, CEP, Country.**

There é muito mais para esta lei, e você pode encontrar informações adicionais no site da FTC em: <http://www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/buspubs/canspam.shtm>.

ºA boa notícia é que o FTC não indica onde isso deve estar localizado no email. Mais uma vez, coloque-o no fundo. Certifique-se de colocar a declaração de cancelamento de assinatura logo abaixo da sua assinatura, mas você pode pressionar a tecla 'enter' várias vezes para forçar a declaração e o endereço de email comercial a aparecer bem abaixo do restante do email. Alguns profissionais de marketing temem que a declaração de email comercial diminua a "sensação pessoal" do email.

Certifique-se de visitar o site da FTC para ler toda a lei. Essa lei se aplica aos profissionais de marketing, mas também a qualquer pessoa que envie e-mails relacionados a adultos. Ele também define a lei sobre os métodos usados ​​para enviar e-mail para as pessoas. É muito importante que você leia esta lei.

- 19 -

### Como escrever e-mails de sucesso

Lembre-se de que o envio de spam não apenas fará você parecer ruim, arruinar sua reputação e resultar em multas e possível prisão, mas também fará com que os profissionais de marketing de todo o mundo pareçam ruins.

# Mais algumas dicas

Um bom curso de direitos autorais é recomendado para quem enviar e-mails de vendas. Embora esses cursos normalmente estejam relacionados à cópia usada em páginas da Web, o mesmo conceito pode ser aplicado ao email.

Delae mais algumas dicas para ajudá-lo com seus e-mails de vendas:

1. Toneladas de pesquisa foram feitas sobre o melhor dia para enviar email.

Pesquisah descobriu que os melhores dias são terças e quintas-feiras.

1. Nunca envie um email para sua lista sem testá-lo. Primeiro, use um verificador ortográfico, um verificador de spam e, finalmente, envie por e-mail para si mesmo antes de enviá-lo para mais alguém.
2. YoVocê pode escrever um e-mail de vendas excelente, mas se você o enviar para as pessoas erradas, ele não terá valor. Use técnicas de marketing direcionadas ao criar sua lista de email.
3. A pesquisa mostrou que as pessoas precisam ver uma mensagem aproximadamente sete vezes antes de comprarem algo. Não basta recomendar o produto uma vez - recomende-o várias vezes.
4. Nunca envie mais de um email por dia. Dependendo do seu público, você pode reduzir isso para uma ou duas vezes por semana. Ao mesmo tempo, você não quer que eles se esqueçam de você. Nunca deixe passar mais de uma semana sem entrar em contato com seus clientes potenciais.
5. Você pode enviar ofertas antigas para seus novos clientes em potencial, desde que as mensagens que você escreve não sejam 'específicas da hora'. Isso ajudará você a lucrar repetidamente com seus e-mails antigos, desde que eles ainda sejam relevantes. Mantenha esses e-mails antigos limpos e exclua e-mails de produtos que não são mais viáveis.

- 20 -

### Como escrever e-mails de sucesso

1. O HTML certamente faz com que um email pareça melhor. Infelizmente, muitos clientes de email não aceitam email em HTML ou o cliente em potencial configurou o cliente para recusar HTML. Fique com texto simples para obter melhores resultados.
2. Don 'Não confunda suas perspectivas. Em cada email, deve haver apenas uma das duas ações a serem executadas. Primeiro, eles podem executar a ação que você deseja e, segundo, eles podem fechar o email e não executar nenhuma ação. Essas devem ser as únicas duas opções.
3. vésperaembora você esteja usando texto sem formatação, a maioria dos clientes de email criará um link clicável se você digitar um URL. Certifique-se de enviar o email para si mesmo e verifique se o link é realmente clicável.
4. Muitas pessoas usam e-mail baseado na web. Você também deve, para fins de teste.

Teste seu email em diferentes navegadores, incluindo Internet Explorer, FireFox, Netscape e Opera. Todos esses navegadores são gratuitos e você pode testá-los com qualquer conta de email gratuita.

1. As pessoas odeiam ser vendidas para. Certifique-se de que o palavreado que você está usando não seja um argumento de vendas difícil.
2. Verifique se todo o seu email não foi projetado para fazer uma venda. As pessoas confiarão mais em você e terão a sensação de que você está tentando ajudá-las se você também encaminhar recursos livres, em vez de sempre encaminhá-los a produtos que eles devem comprar.
3. YoVocê quer que seus leitores sintam que são seus amigos. Em alguns de seus e-mails, você deve consultar detalhes pessoais reais sobre sua vida. Isso pode ser qualquer coisa, desde se referir a algo fofo que seu filho fez a uma conversa interessante, de alguma forma relacionada, que você teve com sua esposa. Mencione os membros da sua família pelo nome.
4. Evite abreviações, incluindo 'terminologia cibernética'. Embora essas coisas sejam boas no email pessoal para seus amigos, realmente não é apropriado se você deseja criar um relacionamento pessoal com clientes em potencial. Algumas pessoas não têm idéia do significado dessas abreviações.
5. Preste atenção em como os e-mails de vendas de outras pessoas afetam você. Abra seu cliente de e-mail, faça o download do e-mail e registre seus pensamentos sobre o que estava pensando ou sentindo ao ler cada e-mail de vendas. Este é um exercício realmente esclarecedor.

- 21 -

### Como escrever e-mails de sucesso

O email marketing é um mundo próprio, e os conceitos que funcionam e não funcionam mudam constantemente à medida que os usuários se tornam mais experientes. Certifique-se de acompanhar as mais recentes técnicas de marketing por e-mail e não tenha medo de tentar coisas novas. No entanto, quando você tenta coisas novas, envie apenas o email de 'teste' para uma parte da sua lista - não para a lista inteira - para ver como funciona.

Realmente há ouro nessas caixas de entrada, e você está no caminho de ficar rico! Boa sorte com seus esforços de marketing por e-mail.