



Atualmente, quando abrimos nossa caixa de e-mails nos deparamos com diversas publicidades, muitas vezes já **saturadas** e **inconsistentes**. Com tantas empresas disputando sua atenção, criar estratégias criativas para montar uma campanha que não seja invasiva é essencial.

O E-mail Marketing é uma excelente ferramenta para disseminar informações, atrair e criar relacionamentos com seus contatos, tanto por meio de **disparos simples** para a base, como de **forma automática**. Dessa forma, essa ferramenta rápida e de baixo custo pode ser muito útil para diversos tipos de segmentos.

## Vantagens & Benefícios

Dentro dos principais objetivos do E-mail Marketing podemos mencionar a **atratividade** de um **maior tráfego** para seu site. Um dos fatores de influência é a qualidade na produção de conteúdo. É importante apresentar ao cliente newsletters com novas opções de conteúdo. Além disso, quando atraímos clientes pelo conteúdo, podemos criar um **maior engajamento** para o compartilhamento de posts e conseqüentemente

aumentar o acesso ao site, sem contar que o conteúdo pode ter um ótimo retorno através do marketing entre as pessoas.

## Base em Leads

Manter um **bom relacionamento** com base em leads é outro ponto positivo. Criar estratégias claras que tragam resultados em níveis de engajamento, pode direcionar seu público à venda efetiva. Para que isso aconteça é necessário investir no E-mail Marketing como motivador de clientes potenciais ou simplesmente informar suas ofertas atuais.

Para obter resultados ainda mais abrangentes, é recomendado realizar o acompanhamento de seus clientes, para aumentar significativamente a **taxa de conversão**. Ainda que, segmentar sua base de contatos atingindo um público mais definido e explorando isso, torna-se uma grande ferramenta comercial.

# Ideias para fidelizar Clientes

## 1 - INVISTA EM SUA BASE DE E-MAILS

De nada vale ter uma listagem enorme e irrelevante para o negócio. É muito importante criar um módulo de **engajamento com seu público-alvo**, pois é dessa forma que a sua **taxa de conversão** será alcançada, e seu produto e/ou serviço será cada vez mais conhecido em seu segmento.

## 2 - ABRA UM CANAL PARA OPT-OUT

Em todos os e-mails que você enviar, disponibilize um link para **descadastramento** — caso contrário, seu negócio corre um sério risco de ficar associada ao desrespeito e à prática de spam.

## 3 - ACERTE NA FREQUÊNCIA

A não ser que tenha autorização do cadastrado para envios mais frequentes, atenha-se aos **e-mails quinzenais** ou no máximo **semanais**. O excesso de e-mails pode gerar uma imagem negativa do seu negócio.

## 4 - POSSIBILITE A TROCA

Não se restrinja apenas a enviar mensagens. Apresente para o destinatário um canal de aprofundamento e interação, seja por e-mail,

telefone, entre outros. Em sites e blogs, disponibilize **formulários de cadastro** e apresente a possibilidade de indicar amigos (MGM - Member Get Member).

## 5 - SEJA RELEVANTE

Analise os links clicados pelos destinatários para identificar grupos de interesse. Se houver grupos bem distintos, segmente sua base de contatos, de modo a criar e-mails relevantes para quem o recebe.

## 6 - DOSE O TAMANHO DOS ARQUIVOS

Não carregue os e-mails com **imagens** ou **anexos pesados**. Caso queira disponibilizar arquivos grandes para o destinatário, gere um link que conduza a eles, e este link seja opcional para o cadastrado.

## 7 - SEJA OBJETIVO

Tenha títulos e **mensagens claras e objetivas**. Seu e-mail concorre com várias outras mensagens — você tem apenas alguns segundos para atrair a atenção de quem lê diariamente os e-mails recebidos.



**Ficou interessado?**  
**atendimento@blenneros.net**

"Blenner OS" pertence ao [TFX Startup](#).

© copyright 2016 - Todos os direitos reservados.