

Marketing Por Email De A a Z



Trazido Para Você Por

www.VendaBemAgora.com

Boris Burmann

Direitos Autorais

Material distribuído gratuitamente
Permitida a cópia, impressão e distribuição
livremente.

**Não autoriza qualquer alteração de formato ou
conteúdo.**

Marketing Por Email De A a Z

Termos e Condições

Aviso Legal

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

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

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

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

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

Marketing Por Email De A a Z

Introdução

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

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

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

Então, o que poderá ter falhado?

Por que é que outros conseguiram, onde você falhou?

O erro mais comum é você ter mergulhado de cabeça.

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

E não é o caso.

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

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

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

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

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

Escreva alguns artigos antes de você começar uma lista.

Escreva sobre um assunto que você conhece.

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

Participe em fóruns de outros sites também.

Forneça conselhos de especialistas e recomendações.

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

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

Você pode pedir-lhes para entrar na sua lista.

Amigos são sempre bons clientes.

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

A verdade é que, o dinheiro só virá quando os consumidores e assinantes acreditarem e confiarem em 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 os conhecem.

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

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

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

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

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

3) Faça amigos com listas de outros utilizadores.

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

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

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

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

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

Mantê-la organizada e controlável.

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 sabem como sentiram a sua ascensão até mesmo antes.

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

Cada vez mais estratégias de marketing estão sendo 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 nascendo, estratégias de marketing na internet.

Por um lado há empresas ansiosas para ajudar o seu site e o seu negócio a construir uma clientela, mediante um pagamento, mas por outro lado há também muitas maneiras de espalhar a palavra sobre o seu site de uma forma mais 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 dado que de bom grado se registraram na sua lista.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Torne o seu site útil e muito fácil de usar.

Não espere que todos tenham experiência em tecnologias.

Invista em ter uma boa programação no seu site, faça os seus gráficos bonitos, mas não exagere.

Não desperdice o seu tempo fazendo a sua homepage muito pesada.

Nem todas as pessoas têm rápidas ligações à internet, quanto mais rápido o seu site é carregado, melhor.

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

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

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

À medida que o seu grupo de clientela cresce assim crescerá a sua lista. Com mais membros na lista, mais pessoas vão começar 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 correio electrónico livre de spam, há também aqueles que subscrevem emails que promovem os seus produtos, serviços e o seu site.

Isto acontece principalmente porque quem subscreve quer saber mais sobre o que estes sites estão oferecendo 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 utilizadores da Internet têm ido muito além para proteger as suas contas de e-mail de spam. Alguns fornecedores de email gratuito e fornecedores de internet oferecem proteção contra spam, embora hajam também algumas empresas com base na Internet que seleccionam os seus e-mails para você.

Com uma lista de email opt-in, os e-mails que você envia contêm os seus materiais promocionais, tais como boletins, catálogos e media de marketing.

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, recebe a confiança de um utilizador de internet que você não conhece pessoalmente é uma grande conquista.

Para construir uma boa lista você precisa de pessoas que confiem em você, para criá-la mais rapidamente, você precisa ter os seus assinantes confiando 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 dizendo.

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 vendendo.

Fale sobre como instalar uma peça de computador se você estiver com produtos de hardware ou forneça artigos sobre acordos de seguros se você é um advogado de acordos.

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

Seja fiel aos seus clientes, se você quiser animar os seus produtos e serviços, forneça garantias. Quanto mais clientes satisfeitos você tiver, maior a probabilidade deles 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 se têm a oportunidade de experimentar o que os 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 escapatória. 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 web, 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 que quando tiver a confiança dos seus clientes, não perde 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 Ávidos Assinantes

Todos os negócios on-line 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 enviando é recebido, visto e lido por assinantes e não simplesmente sendo 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 recebendo 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 vendendo peças de carro, coloque algumas fotos do que é novo no mundo de autopeças, uma porta nova que pode caber em qualquer carro e torná-lo parecido com um Lamborghini.

Tente pesquisar o que as pessoas estão procurando, 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 enviando 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 no seu boletim.

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 escritores profissionais e experientes que podem fazer o trabalho por você por honorários mínimos.

Eles sabem o que estão fazendo e podem colmatar a necessidade que você tem para seus boletins de notícias, o dinheiro que você paga 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.

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

Adicione cupões eletrônicos nos seus boletins que irão ajudar os seus clientes a aproveitar descontos especiais. Coloque um número de controle nos seus cupões eletrônicos 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 promovendo 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 têm sido criados para ajudar os outros a chegar 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.

Mas isso não significa que todos aqueles que subscrevem leem tudo. Muitas listas foram construídas devido à ligação a um software gratuito ou a um desconto promocional ou afins.

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

Você pode mudar tudo isto.

Enquanto que encaminha 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 vista de olhos e principalmente comprar os seus produtos ou serviços.

Uma das muitas maneiras com as quais pode tentar ou 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 pessoa 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 inflamado e levá-los a abrir o email.

É essencial usar palavras específicas para obter a reação que você precisa. Tenha em mente que o destinatário ou assinante gasta apenas alguns segundos olhando 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" e outros assim.

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

"Você está cansado do seu trabalho?" Ou
"O seu patrão está sempre a controlá-lo?"

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 "Aja agora e tenha uma oportunidade na vida", ou "Duplique, triplique ou mesmo quadruple, o que você está ganhando num ano".

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 lida com as peças de motor de automóveis você pode escrever no seu assunto,

"Anunciando o novo motor que não usa gasolina, usa água".
Isso cria a curiosidade no leitor e leva-o a abrir o email e lê-lo.

Como Ter Os seus Assinantes Implorando Por Mais

Apenas como experiência, um amigo meu subscreveu 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 subscreveram 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 de forma muito simples, alguns muito estranhos, embora existam alguns que mentem.

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 meio caminho de pegar a sua carteira e do seu cartão de crédito antes dele 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 mantêm 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 foruns, 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 agitá-los mais. Um sorriso caloroso e simpático ou banner 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.

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 imagens despreocupadas.

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 muito abafado. 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 oferecendo. 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 oferecendo. Se as pessoas sabem o que tem para elas, eles estarão mais propensas a implorar por mais.

Por exemplo, se você está vendendo um carro, dê-lhes fatos, 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 marketing é uma estratégia de marketing 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 vai 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 intrigado 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 percentagem 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 virão sempre ter consigo 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 você 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 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 escrevendo bons artigos colocando no 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, vai se pagar.

5 Coisas A Considerar Ao Publicar Um Boletim

Proporcionar aos assinantes da sua lista um 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 jogada de marketing que não faz grande massa ao 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 lembrando 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 tornar-se-ão clientes potenciais e além disso eles 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 você tiver uma boa ideia e processo, será tranquilo a partir daí. Tente tirar tempo para aprender o que precisa 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-lhe algumas coisas para refletir quando você decidir começar o seu próprio boletim de notícias para o seu site. Aqui estão cinco coisas a considerar quando a publicação de uma newsletter.

1) Certifique-se que o conteúdo do seu boletim de notícias pertence e está intimamente associado à sua empresa ou ao tema do seu 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 site que vende peças para carros automáticos, o seu boletim deve conter artigos ou conteúdo como fotos que dizem respeito a automóveis, peças etc.

Você também pode incluir conteúdo sobre a sua empresa e os seus funcionários. Lembre-se que os visitantes de um determinado site estão lá porque eles estão interessados no que o site tem para oferecer.

Se eles se inscreveram numa lista ou num boletim informativo, isto significa que eles querem ser atualizados sobre determinado tema ou assunto.

Certifique-se que, quando você publicar o seu boletim, você está satisfazendo as necessidades dos assinantes, bem como os seus interesses.

2) Garanta que você tenha 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 excitar os seus leitores, bem como fornecer informações.

Os artigos devem ser bem escritos e deve ser verificado se têm erros, como erros ortográficos e gramaticais para que pareçam profissionais e credíveis. A confiança do seu cliente em você e no seu boletim está em jogo.

3) Confirme os fatos nos seus artigos.

Certifique-se de fornecer fatos e figuras verdadeiras para que a sua reputação como perito e conhecedor na matéria, não seja questionada.

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

4) Forneça artigos frescos e novos que podem fornecer novas informações aos seus assinantes.

Se você publicar notícias obsoletas e antigas no seu boletim informativo, há uma tendência para que as pessoas ou os seus assinantes já tenham lido e já conheçam essas notícias.

Eles perderão o seu interesse no seu boletim de notícias e eles não irão ler o que é mais importante, os seus anúncios. Eles podem não abrir ou ler nenhum dos seus boletins sucessivos perdendo a sua intenção em escrever e publicar boletins, para levá-los a visitar o seu site e a comprar.

5) Nunca use materiais com direitos de autor, tais como fotos e artigos.

Isso é plágio, você pode ter muitos problemas com isso.

Você pode perder o seu negócio e ser processado por violação de direitos autorais. Se você não tem tempo para escrever os seus próprios artigos, há muitos escritores profissionais de artigos dispostos e capazes que podem fazer isso por você mediante uma taxa razoável.

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

As 3 Coisas A Evitar Quando Envia 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 subscritores.

Há muitas coisas a considerar para evitar complicações.

Embora existam muitas maneiras de você levar as pessoas a subscrever a 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 fornecedor de internet ou ISP. Existem muitas leis e regras que são aplicadas para ajudar a proteger a privacidade dos utilizadores de internet de spam e e-mails indesejados.

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

Mas, com uma lista num autoresponder, você evita este aborrecimento porque as pessoas subscrevem a 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-se sua empresa longe de problemas e potenciais disputas com a lei e com os prestadores de serviços internet. Mantenha a sua empresa legítima e limpa. A sua reputação como empresário legítimo e um site legítimo depende de você ser um estrategista de marketing direto e verdadeiro. Como dicas, aqui estão três coisas para evitar quando enviar emails à sua lista.

1) Tome nota do seus envios que falharam.

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 são simplesmente nunca são entregues.

A razão para isto é que pode ser um endereço de e-mail inválido, um endereço de e-mail digitado 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 N em vez de um M é na área “.com”.

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 pornográfico ou chocante e perturbador nos seus boletins.

É difícil decifrar a idade do destinatário e muitas queixas podem surgir a partir daqui. Temas polémicos também devem ser evitados para não ser rotulado pelos seus assinantes. Mantenha-se no 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.

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

Uma lista de autoresponder permite a uma empresa comercializar os 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, 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 crescendo.

Você também pode conseguir isso por ter um bom conteúdo no seu site. Se as pessoas gostam do que veem e leem 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 chamemos-lhe 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) Tenha afiliados de outras empresas que tenham pelo menos uma semelhança ou relação com o assunto do seu site.

Aqui outras empresas 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. Isto é pagamento por desempenho.

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

Com cada venda feita por clientes que vêm da sua lista e que lá foram por causa da sua newsletter, a outra empresa vai pagar uma pequena percentagem 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 confiança 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.

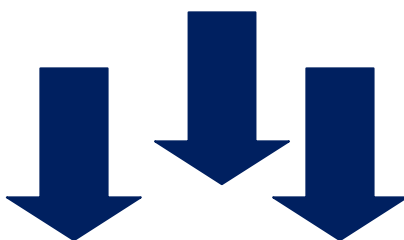
Leve as pessoas a convidar mais pessoas para ver o seu site e a inscrever a sua lista. Quanto maior a sua lista é, mais as pessoas vão poder clicar nos seus links e links de afiliados, bem como fazer as suas taxas de publicidade mais elevadas.

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 inscreverem-na 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.

Tenha um dia fantástico,
Boris Burmann

Desejos De Boa Sorte Para Você!!!



**“Finalmente! A Solução Chave
Na Mão Para Ganhar
Dinheiro.”**

**Aprenda Agora Como Começar Um
Negócio Lucrativo e Escalável na
Intrenet do ZERO ao AVANÇADO.
Clique AQUI.**

Treinamento Em Vídeo
Aulas Ensina Como
Ganhar R\$ 10 Mil
Como Afiliado
CLIQUE AQUI PARA CONTINUAR

Descubra Como
Montar Seu Negocio
Na Internet
Em 3 Passos
Simples
CLIQUE AQUI

www.VendaBemAgora.com