



3 TEMPLATES DE E-MAIL PARA CAPTAR CLIENTES

Modelos de email para você iniciar o relacionamento com seus futuros clientes.

Modelo 01 - Primeiro Contato

Assunto: A/C: [nome_empresa] – Qual fone para contato?

Texto do e-mail:

Oi, tudo bem?

Tentei contato mais cedo por fone porém não tive sucesso.

Com quem devo falar sobre **(DESCREVA UMA POSSÍVEL
NECESSIDADE OU DOR DO CLIENTE)** e o fone direto do responsável?

Aguardo retorno.

Anatomia do email

Pode ser utilizado para captação de clientes B2b (Venda para Empresas).

O modelo 01 é simples e bastante eficiente. Mencionar uma possível ligação mostra urgência no contato. Pode ser utilizado quando não tem muitas informações sobre a empresa a ser prospectada.

Dica 1: Emails curtos com poucas linhas tem maior chance de resposta em comparação com e-mails longos. E-mails entre 150 e 200 palavras tendem a ter uma maior taxa de resposta em comparação a e-mails mais longos com por exemplo 600 palavras.

Dica 2: Seja sempre objetivo nos e-mails de prospecção. Você deve ter os objetivos definidos ao enviar um e-mail de prospecção. Agendar uma reunião, conseguir o contato do responsável, etc.

ATENÇÃO: As palavras marcadas em *vermelho* devem ser substituídas por informações relacionados ao seu negócio e de seu prospect.

Modelo 02 - Primeiro Contato

Assunto: [nome_cliente], espero poder ajudar

Texto do e-mail:

Oi, tudo bem?

Meu nome é *(escreva seu nome)* e trabalho com *venda de software para empresas de varejo em Florianópolis.*

Estou precisando do contato do responsável por *fidelização de clientes para falar sobre a mudança que teve recentemente no mercado e pelo visto deverá afetar vocês nos próximos dias.*

O único contato que encontrei até agora foi este, poderia me passar o fone ou e-mail direto do responsável?

Agradeço sua atenção

Anatomia do email

Este modelo é indicado para iniciar o relacionamento **MESMO SEM SABER QUEM É A PESSOA CERTA PARA O CONTATO.**

Dica 1: Quanto mais específicas forem as informações em relação a empresa do seu prospect, mais eficiente será o contato e maiores serão as taxas de conversão.

Dica 2: Ao descrever uma dor que impacta diretamente o futuro da empresa você aumentará suas chances de receber o contato da pessoa responsável pela área que você deseja.

ATENÇÃO: As palavras marcadas em *vermelho* devem ser substituídas por informações relacionados ao seu negócio e de seu prospect.

Modelo 03 - Primeiro Contato

Assunto: [nome_cliente], espero poder ajudar

Texto do e-mail:

Oi (*nome_cliente*),

Essa é a primeira vez que nos falamos, e o motivo pelo qual estou entrando em contato é porque *esse ano nós já ajudamos mais de 50 empresas de tecnologia de São Paulo a aumentar as vendas entre 37% e 56%*.

Meu objetivo é conhecer um pouco sobre você e sua empresa, para ver se podemos contribuir de alguma maneira com a melhoria dos seus *resultados em vendas*.

Você está disponível para uma rápida chamada ou reunião na próxima semana?

Anatomia do email

Este modelo é indicado para iniciar um relacionamento com uma pessoa específica em vendas **B2b** ou **B2c**.

O objetivo é mostrar autoridade e conhecimento no mercado, focando na solução de um ou mais problemas.

Dica: Quanto mais específicas forem as informações em relação a empresa do seu prospect, mais eficiente será o contato. Detalhes como a cidade e percentual ajudam a despertar o interesse.

ATENÇÃO: As palavras marcadas em *vermelho* devem ser substituídas por informações relacionados ao seu negócio e de seu prospect.

3 TEMPLATES DE E-MAIL PARA CAPTAR CLIENTES

Os 3 templates de e-mail apresentados funcionam também para prospecção de clientes por telefone.

Aproveite para aumentar ainda mais seus resultados integrando ações de prospecção como e-mail, telefone e whatsapp.



Profissionais de vendas que utilizam ações de prospecção integrada como e-mail, fone, whatsapp e redes sociais simultaneamente vendem entre 4 e 5 vezes mais que os profissionais que utilizam apenas uma forma de prospecção

PCONTROL

Com o Pcontrol você irá encontrar novos clientes, armazenar os dados de cada negociação em um só lugar, acompanhar em tempo real todas as negociações através do pipeline de vendas, extrair métricas e insights e com isso aumentar os resultados das vendas.

**ACESSE
PCONTROL.COM.BR
E COMECE A USAR**