

Os 4 melhores
modelos de e-mail
de introdução para
prospectar clientes.

INTRODUÇÃO AO MATERIAL

Seja **bem vindo** ao nosso material sobre modelos de e-mail de prospecção.

Abaixo encontrará algumas **instruções** importantes para ter o máximo proveito dos modelos.

Por favor, leia para o seu bem.

INTRODUÇÃO AO MATERIAL

Esse material foi construído com base no meu **histórico de resultados e nos últimos 7 anos** trabalhando com prospecção ativa.

Esses foram os 4 modelos de e-mail que **mais me trouxeram taxas de aberturas e respostas** durante todo esse tempo.

Para alguns negócios, pode fazer muito sentido, para outros, **precisará se adaptar**.

Lembre-se que esse é um material que distribuimos e que **necessita da sua personalização** para seu mercado e seu tipo de perfil de cliente.

RECOMENDAÇÕES ÚTEIS

Os e-mails de prospecção são apenas **um dos meios de contato** em um processo de prospecção.

É importante **mesclar** os e-mails com ligações, mensagens no linkedin e outras formas de contato;



RECOMENDAÇÕES ÚTEIS

É importante entender que esses e-mails são apenas os e-mails de introdução. **Ainda existem mais modelos** de e-mail durante um processo de prospecção como:

E-mails de follow up, e-mails de valor e e-mails de break-up.

Explico melhor isso nesse post aqui, **Clique nesse botão** para ir para o post

É recomendável que **utilize e-mails corporativos** como giovanne@destruindometas.com.br e não e-mails como giovanne@gmail.com.



Search or enter website name



MODELO DE E-MAIL 1

FOCO NA ROTINA CORRIDA

Assunto do e-mail: (Nome da sua empresa) <> (Nome da empresa do prospect)

Exemplo: Destruindo Metas <> Empresa do João

Olá (Nome do prospect), tudo bem?

Em um cargo de decisão como o seu, imagino que sua rotina seja corrida, então vou ser breve.

Aqui na (sua empresa) somos especializados em empresas do (segmento do seu prospect) a resolver problemas como:

- *Problema 1
- *Problema 2
- *Problema 3

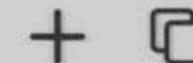
Como a (empresa do seu prospect) é bem parecida com as outras empresas que ajudamos aqui, decidi te mandar esse e-mail.

Conseguimos falar na quarta-feira, no período da tarde, por 15 minutos?
Assim consigo te mostrar como conseguimos te ajudar com essas questões.

Um abraço.



Search or enter website name



MODELO DE E-MAIL 2

FOCO NO NICHO

Assunto do e-mail: (Nome do prospect), está com dificuldades em (dificuldade que ele possa ter)?

Exemplo: João, está com dificuldades em gerar leads qualificados?

Somos especialistas no nicho de (nicho dele) e podemos te ajudar.

Olá (nome do prospect), tudo bem?

Sou (seu cargo) da (sua empresa) e responsável por trabalhar com o nicho de (nicho do seu prospect).

Nosso foco aqui é ajudar empresas do (nicho) a resolverem algumas questões como: (Dores e problemas que você resolve).

Consegue 20 minutos na sua agenda para um bate papo rápido na quarta-feira?



Search or enter website name



MODELO DE E-MAIL 3

E-MAIL COM FOCO EM ANÁLISE PRÉVIA

Assunto do e-mail: Uma rápida análise da (empresa do prospect).

Oi (nome do prospect), tudo bem?

Antes de te mandar esse email, passei alguns bons minutos analisando a (empresa do prospect) e vi que vocês possuem um perfil bem parecido de clientes que buscamos aqui na (sua empresa).

Nessa análise encontrei algumas oportunidades como: (Oportunidades que são padrões que você encontra na maioria dos clientes).

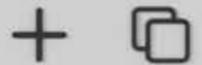
Poderia preparar um material e te apresentar isso de uma forma melhor em uma conferência, o que acha?

Você tem agenda na quarta-feira, na parte da tarde?

Aguardo seu retorno.



Search or enter website name



MODELO DE E-MAIL 4

PONTO DE CONEXÃO NO CARGO

Assunto do e-mail: Você é o (cargo do prospect) por aí, certo?

Olá (nome do prospect), tudo bem?

Sou o (Seu nome), (seu cargo) da (sua empresa)
e encontrei seu contato no linkedin.

Cuido do nicho de (nicho do seu prospect)

por aqui e decidi te mandar esse breve e-mail. Atualmente
temos o foco em resolver (problemas que você resolve) e sua
empresa tem um perfil bem interessante pra gente por aqui.

Qual a melhor maneira de conseguir 15 minutos na sua agenda?

A portrait of a man with short dark hair and a beard, wearing a black t-shirt. He has extensive tattoos on his left arm, including a large skull design. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark and out of focus.

GIOVANNE SARAIVA

Giovanna é apaixonado por prospecção desde o dia em que descobriu que os melhores vendedores, não eram os que sabiam negociar melhor, mas os vendedores que tinham a agenda mais lotada de reunião, desde então, estuda sobre prospecção e transmite conteúdo gratuito para ajudar pessoas a prospectarem melhor.

www.instagram.com/giovannesaraiva
www.linkedin.com/in/giovannesaraiva