

Modelo de emails de venda seguindo o modelo do Ganho, Lógica e Medo.

Essa série de emails é usada para pessoas que acabaram de entrar na sua lista e já receberam uma oferta na página de obrigado, mas não compraram seu produto.

Esses modelos são genéricos, portando podem ser adaptados para qualquer campanha de oferta.

EMAIL 01 - GANHO (1 DIA APÓS O CADASTRO DO LEAD NA LISTA)

Modelos de assuntos

- ▶ Você viu isso?
- ▶ UAU, isso realmente funciona...
- ▶ RE: Sobre o que falaram ontem...

Ontem você se inscreveu em nossa lista VIP para receber o **[coloque o nome da sua recompensa digital aqui]** e eu só quero ter certeza que você já conseguiu **[ler/assistir/baixar]**

Na verdade, o mais importante... Eu quero ter certeza que você viu isso aqui...

[coloque o link da página de vendas aqui]

Se você está realmente sério em relação a **[coloque aqui os resultados desejados pela pessoa que acabou de se inscrever para**



receber sua recompensa digital], então esse é seu próximo passo ideal.

Não estou falando apenas de algo que realmente funciona, também estou falando que **[insira o valor do produto]** é o menor investimento que você pode fazer e ainda sim conquistar resultados reais!

Resultados como os do **[nome da pessoa]** que aplicou exatamente o que o **[nome do seu produto]** e conseguiu **[fala dos resultados que a pessoa alcançou]**

Então aproveita enquanto ainda dá tempo:

[Insira aqui o link da página de vendas]

Além disso, separamos bônus exclusivos (com vagas limitadas) para quem entrar hoje para o **[Nome do produto]**

- ▶ Bônus #01
- ▶ Bônus #02
- ▶ Bônus #03

São R\$xxx que você vai levar de graça ao entrar para o **[Nome do produto]**

Esse valor e os bônus não vão ficar disponível por muito tempo, então garanta sua vaga agora mesmo enquanto essas informações estão frescas na sua mente.

[Sua saudação final aqui]

.....

EMAIL 02 - LÓGICA (2 DIAS APÓS O CADASTRO DO LEAD NA LISTA)

Modelos de assunto:

- ▶ Pode me chamar de doido, mas...
- ▶ Fiquei confuso...
- ▶ Eu estou surpreso com você...
- ▶ Fiquei surpreso agora...

Pode me chamar de doido, mas confesso que estou um pouco surpreso por você ainda não ter dado o próximo passo...

>>Ainda dá tempo, clica aqui antes que esse link saia do ar (((link da página de vendas aqui)))

Se você realmente quer alcançar **[fala do resultado esperado]** (e me arrisco a dizer que você quer, ou não teria se cadastrado na minha lista), então esse é seu próximo passo ideal.

Agora presta atenção: você não vai apenas **[fala do benefício mais claro do seu produto]**, mas você também vai poder **[fala dos benefícios fora da percepção do lead, mas que também são importantes]**.

Além disso, separamos bônus exclusivos (com vagas limitadas) para quem entrar hoje para o **[Nome do produto]**

- ▶ Bônus #01
- ▶ Bônus #02
- ▶ Bônus #03

São R\$xxx que você vai levar de graça ao entrar para o **[Nome do produto]**

Esse pode ser o passo mais importante da sua vida, então faça isso por você.

[Sua saudação final]

EMAIL 03 - MEDO (3 DIAS APÓS O CADASTRO DO LEAD NA LISTA)

Modelos de assunto:

- ▶ Última chance
- ▶ Uma Má Notícia
- ▶ Não falo mais sobre isso
- ▶ Parei por aqui...
- ▶ Você está prestes a perder... (Sério)

Depois de vários dias mostrando com você pode **[fala dos resultados que a pessoa pode alcançar comprando seu produto]** eu vou parar de falar com você sobre isso:

Garanta sua vaga agora no **[nome do produto]** por apenas **[valor]** **((link da página de vendas aqui))**

Nos últimos dias eu tenho te encorajado a dar esse próximo passo enquanto você pode, mas agora chegamos no momento final.

Depois de hoje, você não vai mais me escutar falando sobre isso.

Então agora é a sua última chance de entrar para o **[Nome do produto]** por esse valor insano e ainda levar bônus exclusivos (vagas limitadas!)

- ▶ Bônus #01
- ▶ Bônus #02
- ▶ Bônus #03

São R\$xxx que você vai levar de graça ao entrar para o **[Nome do produto]**



Garanta sua vaga agora ou corra o risco de perder pra sempre(((link da página de vendas aqui)))

[Sua saudação]

P.S: você não vai apenas [fala do benefício mais claro do seu produto], mas você também vai poder [fala dos benefícios fora da percepção do lead, mas que também são importantes].

Esse pode ser o passo mais importante da sua vida, então faça isso por você.

Clica aqui e garanta sua vaga antes que seja tarde demais. (((link da página de vendas aqui)))

[Sua saudação final]