

E-MAIL

1.

As pessoas ainda abrem o e-mail? Sim! Entre os gestores de tráfego pode não ser tão comum essa técnica de prospecção, mas na minha agência esta é uma estratégia que funciona bastante.

2.

Alguns pontos importantes que você não pode se esquecer: o e-mail deve ser individualizado e sobre a empresa. Não gaste tempo falando dos seus resultados pessoais, mas apresente propostas de melhorias para a empresa.

3.

Além disso, não faça anexos e conte quantas você escreveu "você" na mensagem. Isso é importante para entender se o objetivo de falar mais da empresa foi cumprido.

4.

Não se esqueça de dizer onde você encontrou a empresa e aquele contato, como também não deixe de colocar oportunidade para receber um "sim" na hora de marcar a ligação.

5.

O assunto do e-mail importa muito porque ele vai gerar o interesse no prospectado. Mande essas mensagens de um e-mail pessoal profissional. Evite erros gramaticais na mensagem e revise o texto antes de enviá-lo.