

AJUSTES INICIAIS:

- 1) Entre na máquina 01 (entrega de isca) e crie um gatilho para os leads que chegarem ao fundo do funil. Gatilho: mover o lead para a máquina 02 (campanha 01);
- 2) Exclua o e-mail automático que já vem como padrão da máquina;

E-MAILS 01 e 02 - são e-mails de oferta direta, pois o lead está com a reciprocidade ativada:

E-MAIL 01 - programar envio para 01 dia após chegada no último e-mail da máquina 01, das 07 às 9h da manhã;

E-MAIL 02 - programar envio para 12 horas após o e-mail 01, entre 19h e 20h. Alterações: título, trackeamento do link e data;

E-MAILS 03 e 04 - são e-mails de quebra de objeções (intensificação da oferta), em que devemos argumentar mais, usando os benefícios do produto. Aqui serão usados gatilhos mentais como escassez, urgência, desejo, dor, garantia, bônus, depoimentos e resultados (prova social):

E-MAIL 03 - enviar 01 dia depois do e-mail anterior, das 07h às 08h da manhã;

E-MAIL 04 - duplicar o 03 e programar envio para 12h após o email 03, das 19h às 20h. Alterações: título, trackeamento do link e data;

E-MAILS 05 e 06 - foco em mostrar resultados, área de membros por dentro e garantia:

E-MAIL 05 - enviar 01 dia depois do e-mail anterior, das 07h às 08h da manhã;

E-MAIL 06 - duplicar o 05 e programar envio para 12h após o email 03, das 19h às 20h. Alterações: título, trackeamento do link e data;