



www.mercadohack.com

Guia para começar com cold mailing com 21 Templates de Cold Mailing que não parecem templates

O email é uma ferramenta de vendas que pode te **entregar o maior ROI** de todas as estratégias.

De acordo com a [MarketingSherpa](#) o email tende a ser 2x mais rentável para sua estratégia do que o cold call.

Um dos principais fatores para o **sucesso do cold mailing é a escalabilidade.**

Um **vendedor faz apenas uma ligação por vez**, no entanto um mesmo vendedor usando uma boa ferramenta pode disparar mais de 100 cold mailings, fazer cadência, followup de conversão e tudo isso ao mesmo tempo (vou chegar na parte das ferramentas, calma).

Antes de entrar nos templates que deixar claro algumas **boas práticas de Cold Mailing**:

#1 - Encontre o contato certo

Nos templates que vou listar aqui existem aqueles que visam chegar até a pessoa certa na empresa.

Seja o gestor comercial, o proprietário ou até mesmo um estagiário. Depende do seu objetivo.

No entanto, ter o email exato da pessoa com a qual você precisa falar é o melhor caminho para fazer uma prospecção eficiente.

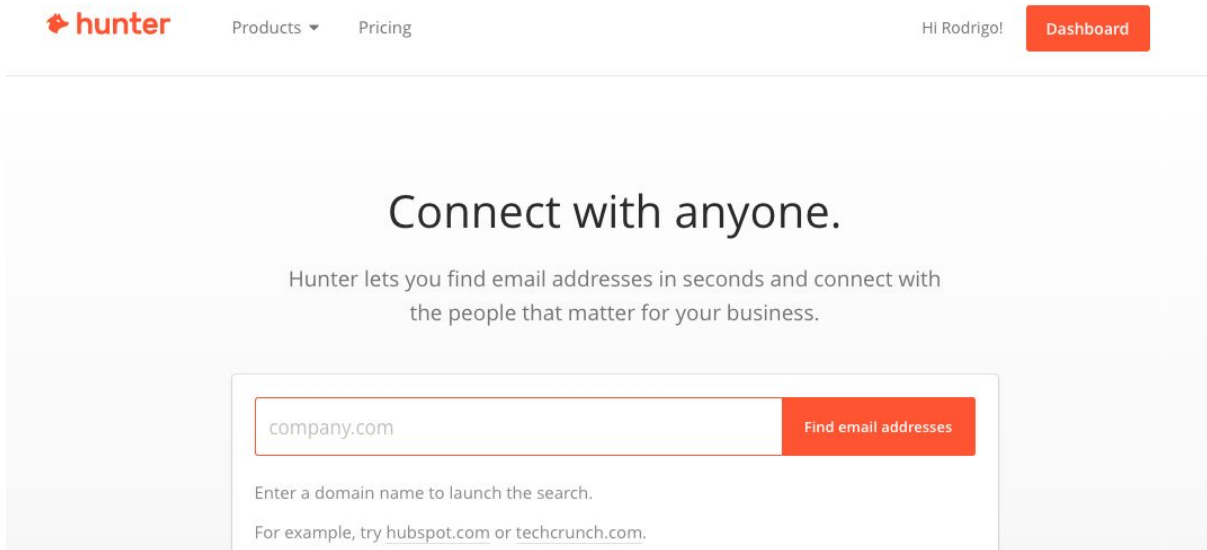
Em alguns casos o [Email Hunter](#) vai te entregar o email desse prospect, mas eu sugiro que você faça o dever de casa e busque no LinkedIn saber o primeiro e o segundo nome do seu prospect.

Assim você consegue usar o [EmailGenerator](#) para te ajudar.

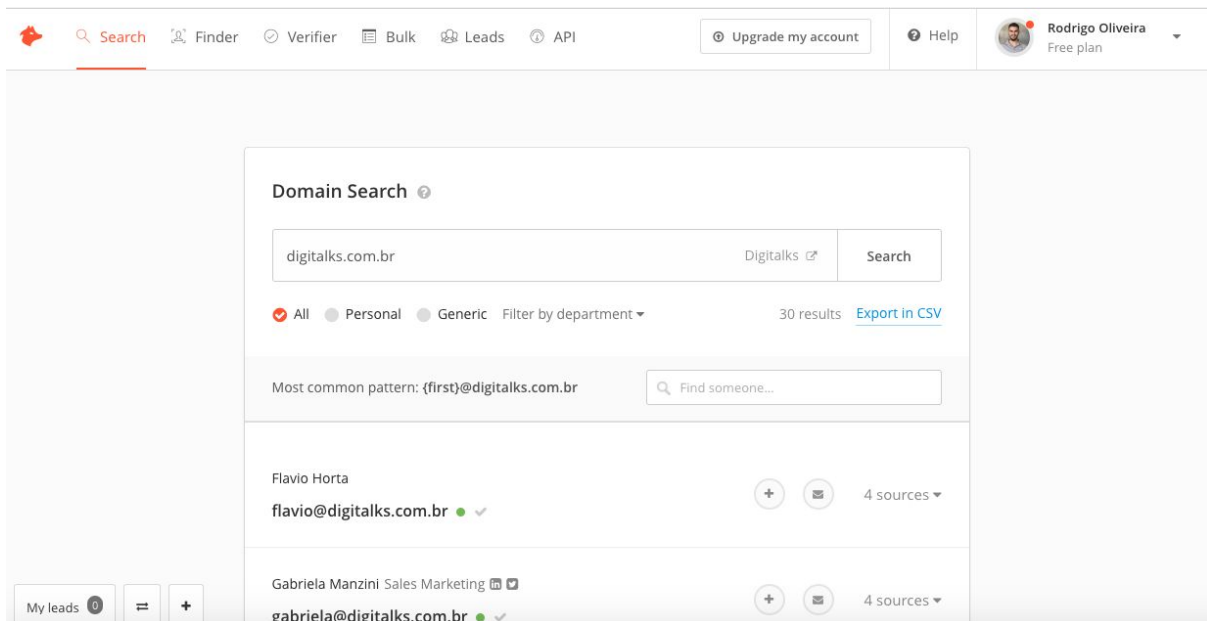
[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com



Basta inserir o site nessa aba.



E o MailHunter vai te entregar os emails vinculados a este domínio

#2 - Entenda com quem você está falando

Faça o dever de casa: essa frase precisa estar no topo da sua estratégia.

Ferramentas como o Rapportive permitem encontrar todas as informações do seu prospect, mas aqui também vale uma boa busca nas redes sociais.

Entenda:

Venda é empatia.

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Você precisa criar um bom relacionamento com quem você está conversando, então é necessário fazer uma pesquisa.

Tendo o nome do seu prospect em mão procure até no Flogão* se for necessário.

#3 - Interaja com seus prospects antes

Essa dica vem lá do [Receita Previsível do Aaron](#) (leitura obrigatória para vendedores).

Se você já encontrou seu prospect e está pronto pra enviar um email frio pra ele, faça um primeiro contato antes.

Adicione ele no LinkedIn, curta uma ou duas publicações.

Até comentar algo (relevante, não passe vergonha) pode ser interessante.

#4 - Faça FollowUp

70% dos vendedores médios desistem após enviar um email. ([fonte](#))

Entenda que você não é uma pessoa importante para o seu prospect.

É bem provável que ele abra o email, e até mesmo se interesse, mas as obrigações e a agenda do dia a dia podem tomar o tempo dele.

Esteja preparado e faça sequência nos seus contatos. Por exemplo: após 2 dias envie um novo email, após 3 dias desse email faça uma ligação e por aí vai.

#5 - Não ignore os emails que deram "bounce"

O mundo do cold mailing não é fácil.

Geralmente muito email vai falhar, vai retornar e você pode se frustrar com isso.

No entanto, lembre-se de verificar após o retorno deste email, pode ser que algum termo esteja escrito errado.

Pode ser que a pessoa que você está entrando em contato não trabalha mais nesta empresa (procure no LinkedIn para garantir).

Ou pode ser que simplesmente o servidor da empresa está com problemas e não pode receber seu email.

Tente mais uma vez ;)

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

#6 - Nunca, absolutamente NUNCA, coloque anexos

Você abriria um anexo de um desconhecido?

Então eu nem preciso explicar essa.

#7 - Seja bem curto e extremamente direto

Você verá nos templates, que os emails não devem passar muito de 3 linhas.

E lembrando de adicionar um bom parágrafo espaçado para facilitar a leitura.

O seu email frio deve deixar claro que:

1. Porque você está enviando email para essa pessoa;
2. Porque isso é bom pra ela.

#8 - O cold mail é sobre seu prospect, não sobre você

O cold mailing não é uma ferramenta diretamente de vendas. É de prospecção.

O real objetivo dessa estratégia é fazer seu prospect sair do estado de "terrivelmente ocupado" para "quero ouvir o que você tem a dizer".

Tendo isso claro, lembre-se de não ficar falando muito sobre o que você faz, deixe essa curiosidade aberta para a reunião pós-coldmailing.

#9 - Adicione uma call to action

Pode ser um link na assinatura do seu email, um link para algum estudo de caso seu, para o site de um cliente que se parece com ele.

Ou até mesmo um botão que vá direto para o seu whatsapp (porque não?).

Mas cuidado com botões, seja natural e coloque o link na frase.

Agora que você já sabe algumas boas práticas vamos para os templates.

Templates de Cold Mailing que não se parecem com templates:

Existe uma diferença absurda entre email marketing e cold mailing.

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

O cold mailing precisa ser tão orgânico, que seu prospect vai pensar "hey, ele acabou de digitar isso aqui pra mim!"

Os templates a seguir foram organizados da seguinte forma:

1. O primeiro contato - "Outreach"
2. Dando sequência a conversão - "FollowUp"
3. Cadência - "FollowUp da não resposta"
4. Falando com um Lead de Marketing - "Inbound Cold Mailing"
5. Última tentativa - "Final shot"
6. Estou falando com a pessoa certa? - "Referral"
7. Adicionando valor - "Value Add"

Agora vamos aos templates:

#1 - O primeiro contato - Outreach

#1.1 - Contato em comum

Assunto: {nome-do-contato-em-comum} recomendou que eu falasse com você

Oi {nome-prospect}

{nome-do-contato-em-comum} me passou o seu contato. Eu trabalho na {empresa} que faz {xyz}.

E o {seu produto ou serviço} já ajudou as empresas {xyz} do seu segmento a alcançar {resultado-case}.

Acho que podemos fazer o mesmo por você. Tem 20 minutos para uma conversa?

#1.2 - Tentando se conectar

Assunto: Tentando me conectar com a {empresa}

Olá {nome}

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Meu nome é {seu-nome} e eu trabalho na {sua-empresa}. No passado ajudei uma empresa igual a {empresa} a conseguir {seu benefício}.

Você tem alguns minutos para uma conversa sobre uma solução semelhante para a {empresa}?

#1.3 - A grande "sacada"

Assunto: Uma ideia: Como {coisa que o cliente quer - ex: vender mais}

Olá {nome},

Me chamo {seu-nome} e trabalho na {sua-empresa}, especializada em {coisa que o cliente quer}.

Eu fiz {sucesso na coisa que o cliente quer} para a {empresa concorrente cliente sua} e acho que podemos fazer algo parecido para a {empresa}.

Podemos conversar sobre o assunto em 20-30 minutos?

#1.4 - Adorei o seu conteúdo

Assunto: Gostei do seu artigo {nome-do-conteudo}

Oi {nome},

Adorei o artigo que você publicou {link} no {site/linkedin/facebook etc}

Sua perspectiva sobre {assunto do conteúdo} é excelente, e nós aqui da {sua-empresa} trabalhamos exatamente com essa solução.

Você tem 15 minutos para conversarmos sobre uma aplicação como essa para a {empresa}?

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

#1.5 - Eu sou "bom demais pra vocês"

Assunto: Você consegue atender um crescimento de 70% no {problema do cliente - ex vendas}

Oi {nome},

O que você faria hoje com um aumento de 70% no {problema}?

No passado eu fiz isso para a {empresa-case} e acho que posso fazer o mesmo para a {empresa}.

Tem um minuto pra conversarmos no {sua disponibilidade}?

#2 - Dando sequência a conversão - FollowUp

#2.1 - Sobre nosso último papo

Assunto: Sobre a nossa última conversa...

Oi {nome-prospect},

Nossa conversa na {data-hora} foi muito boa, pois pude entender bem os problemas e o momento da {empresa}. Realmente acho que podemos construir grandes negócios juntos.

Me avise se você tiver qualquer dúvida ou se precisar de alguma coisa, estarei à completa disposição, ok?

Espero que possamos conversar de novo na {data-hora-proxima-call}.

#2.2 - Que pena que não conseguimos nos falar

Assunto: Que pena que não conseguimos nos falar na {data-hora}

Oi {nome-prospect},

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Me desculpe por não ter conseguido falar com você no {data-hora}.

Da última vez que nos falamos você pareceu bem interessado em alcançar {objetivo do prospect} usando a solução da {sua-empresa}.

Adoraria contribuir mais e dar sequência no nosso projeto juntos. Podemos nos falar na {data-hora}?

#2.3 - Reenviando a sua última mensagem

Assunto: RE: {último assunto enviado}

Oi {nome-prospect},

{seu-nome} aqui de novo. Estava dando uma olhada na nossa conversa de semanas atrás.

Adoraria conversar um pouco mais com você sobre a {solução proposta de valor}.

Você está disponível na {dia-hora} para uma conversa de 15 minutos?

#2.4 - Próximo passo

Assunto: Qual é o próximo passo?

{nome-prospect},

Estou te escrevendo para darmos os próximos passos no que conversamos.

Acho que podemos seguir? Como ficaria melhor para você?

Abraços!

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

#3 - Cadência - FollowUp da "não resposta"

#3.1 - Eu entendo que você esteja me ignorando

Assunto: {nome}, {desafio do cliente}

Oi {nome-prospect},

Eu entendo a sua posição e o momento da {empresa}.

Mas eu não estaria enviando esse email se não tivesse certeza que posso ajudar a alcançar o {desafio do cliente}.

Me avise se estiver disponível para uma conversa rápida no {data-hora}.

#3.2 - Você vai amar isso!

Assunto: {nome}, você vai gostar disso como a {empresa-case}

Oi {nome-prospect},

Caso você ainda tenha interesse em {objetivo do cliente}, acho que você vai gostar de saber como a {empresa-case} conseguiu fazer isso.

Podemos bater um papo rápido na {data-hora} para eu te explicar como conseguimos isso e como podemos fazer o mesmo para a {empresa}?

#4 - Falando com lead inbound - Inbound Cold Mailing

#4.1 - Obrigado por baixar o conteúdo

Assunto: {nome}, obrigado por baixar o {título do conteúdo}

Oi {nome-prospect},

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Vi que você acessou nosso site e baixou o {título de conteúdo}. Espero que ele possa te ajudar a {objetivo do cliente}

Uma dúvida: você baixou apenas para estudar mais sobre o assunto, ou realmente pretende aplicar {solução apresentada no conteúdo}?

Me avise se precisar conversar sobre o assunto, pois acho que posso contribuir bastante.

#5 - Última tentativa - final shot

#5.1 - Posso apagar seu arquivo?

Assunto: {nome}, tenho permissão para apagar seu arquivo

Oi {nome-prospect},

Tentei falar com você nos últimos dias sobre {objetivo do prospect}, mas não chegamos a uma conclusão.

Já que você não está interessado, eu posso fechar seu arquivo no meu CRM como perdido?

Se ainda estiver interessado podemos voltar a falar.

Obrigado pela ajuda!

#5.2 - Você acha que podemos te ajudar

Assunto: A {sua empresa} pode ajudar a {empresa-prospect}?

Oi {nome-prospect},

Nos últimos dias conversamos sobre o {objetivo do prospect}, mas não chegamos a nenhuma conclusão juntos.

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Pode me dizer se o motivo disso é a que a {sua empresa} não pode ajudar a {empresa-prospect} a alcançar {objetivo do prospect}?

#5.3 - Está tudo bem com você?

Assunto: Você está bem?

Oi {nome-prospect},

Mandei algumas mensagens pra você para falar sobre {sua proposta de valor} e não obtive retorno.

Isso me leva a três conclusões:

- Você está sendo perseguido por um T-Rex e não teve tempo de responder;
- Você está SUPER interessado, mas não teve tempo de responder;
- Você não está interessado.

De toda forma ficaria feliz em ter um feedback, pois estou ficando preocupado.

Um abraço!

#6 - Estou falando com a pessoa certa? - Referral

#6.1 - Proposta de valor

Assunto: {nome}, {resultado}

Oi {nome-prospect},

Recentemente ajudamos a {empresa-case} a {objetivo do cliente}.

Você pode me direcionar para o responsável pelo assunto aí na {empresa} para falarmos sobre a mesma coisa pra vocês?

Abraços!

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

#6.2 - Pode me colocar em contato com o decisor?

Assunto: Você pode me colocar em contato com o {cargo ou nome do decisor}

Oi {nome-prospect},

Espero que você possa me apresentar para o {decisor} aí na {empresa}.

Eu quero falar com ele sobre {proposta de valor}, que é algo que já faço {credenciais - ex cases, tempo de mercado}

#6.3 - Me ajude, por favor, eu imploro!

Assunto: Você pode me ajudar 1 minuto?

Oi {nome-prospect},

Meu nome é {seu nome} e eu {sua proposta de valor}. Recentemente eu fiz {credenciais-cases-etc}.

Estou dando um "tiro no escuro" aqui, então seria muito bom se você me direcionasse para o responsável por esse assunto aí na {empresa} para falarmos de uma solução semelhante para vocês.

Aguardo retorno.

#7 - Adicionando Valor - Value Add

#7.1 - Olha esse conteúdo aqui!

Assunto: {nome}, {título do conteúdo}

Oi {nome-prospect}

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Estou te escrevendo para mostrar um conteúdo que criei que pode te ajudar bastante: {título do conteúdo}. Nele eu compartilho o que sei sobre {assunto}.

Como um {sua área de atuação do prospect}, acho que será valioso para você!

Aqui está o link: {link}

#7.2 - Você já tentou usar isso?

Assunto: Você já tentou usar a {nome-da-ferramenta} para {objetivo}?

Oi {nome-prospect}

Estou te mandando essa mensagem para te recomendar a {ferramenta}. A {empresa-case} usou e conseguiu o {objetivo}.

Fico feliz em poder ajudar e fico a disposição para conversarmos sobre o assunto.

Abraços!

#7.3 - Ideias para geração de leads

Assunto: Tenho uma ideia para gerar 2x mais leads

Oi {nome-prospect},

Vi recentemente que você postou no seu {canal} sobre geração de leads para a {empresa}.

Eu acho que a {recomendação de solução} pode ajudar bastante vocês. Fico a disposição para conversarmos sobre o assunto.

CONCLUSÃO DESTA LISTA:

Eu já falei que cold mail não é fácil.

[Fale comigo no LinkedIn!](#)



www.mercadohack.com

Mas você pode começar a fazer agora, a um custo baixíssimo e o ROI pode vir mais rápido do que você imagina.

Algumas ferramentas que podem te ajudar:

Criação de lista:

- [Ramper](#)
- [Resultys](#)
- [Econodata](#)
- [Dardus](#)
- [Neoway](#)

Envio e automação de cold mailing:

- [MixMax](#)
- [MailShake](#)
- [Klenty](#)
- [YetAnotherMailMerge](#)

SOBRE O AUTOR:

[Rodrigo Oliveira](#) é Growth Marketer, especializado em Inbound Sales e processos de Growth.

Fundador e Head de Growth na [MercadoHack](#).

Propósito: Fazer organizações incríveis encontrarem clientes incríveis

[Fale comigo no LinkedIn!](#)