

Snovio

GUIA

10 FÓRMULAS INFALÍVEIS PARA E-MAILS FRIOS

De: Carla Souza

Para: Sofia Lopes

Assunto:

Enviar

10 FÓRMULAS INFALÍVEIS PARA E-MAILS FRIOS

Escrever um e-mail frio convincente não é tão simples quanto parece.

Cada linha é importante e deve prender a atenção de seus clientes potenciais.

Felizmente, existem fórmulas poderosas que podem ser utilizadas para estruturar seu e-mail e trazer uma melhora nos índices de respostas.

Este e-book foi formulado pelo time de especialistas em marketing da Snovio, junto com a Growth Machine, com as melhores técnicas e estratégias usadas por profissionais de todo o mundo e coletadas pelo time que envolve o Snovio Labs.



CONTEÚDO

01 **Abordagem Personalizada**
ou AIDA

02 **Chegando Ao Ponto**
ou BBB

03 **Criando Uma Imagem**
ou BAB

04 **Pontos De Dores**
ou PAS

05 **Tudo É Sobre A Pergunta**
ou QVC

06 **Seja Gentil**
ou PPP

07 **Estrela Do Show**
ou SCH

08 **Comovendo Sentimentos**
ou SSS

09 **Deixe Ir**
ou BYAF

10 **O Clássico**
ou RDM

ABORDAGEM PERSONALIZADA OU AIDA

(ATENÇÃO – INTERESSE – DESEJO – AÇÃO)

Vamos começar com o modelo que provavelmente é o mais comum, AIDA, que foca em um tipo específico de leitor. Usando essa fórmula, seus e-mails se tornarão mais pessoais e focados nos destinatários.

Além disso, e-mails baseados no AIDA não demonstram interesse, mas, uma oferta amigável de uma pessoa para outra.

Estes são os elementos do AIDA:

Atenção – Captar a atenção do cliente potencial através do assunto ou frase inicial. Analise seu público alvo e identifique como podem te notar.

Interesse – Tendo a atenção de seu público alvo, pode atrair seu interesse pessoal ou profissional. Destaque seus pontos de dor. Mostre que é sobre ele, não sobre você.

Desejo – Faça uma lista de todos os benefícios que oferece, e o valor deles. Estimule o desejo por evidências sociais, exclusividade, ou mostrando como sua oferta pode mudar a vida de seu cliente potencial.

Ação – Com a atenção de seu leitor, o interesse e construindo o desejo por sua oferta, é hora de finalizar seu e-mail pedindo uma ação. Seja claro com suas instruções e não os confunda com múltiplas opções.

Vamos ver um exemplo da fórmula aida em ação:



Poupe tempo. Consiga Leads.

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Estefany,

← **ATENÇÃO**

Nós sabemos que não é fácil encontrar leads relevantes.

← **INTERESSE**

Manter-se à frente da concorrência é essencial, principalmente nos serviços de restauração. O tempo deve ser usado diariamente para garantir que você está tomando as decisões corretas e se mantendo no topo da competição.

← **DESEJO**

Eficiente. Seguro. Confiável. Essas são apenas algumas das características que você pode tomar sem precisar passar horas buscando por leads. A solução para o alcance frio que você estava procurando.

Nos deixe ajudá-lo a voltar ao ritmo. Seu tempo e esforço merecem ser combinados com a agilidade do Snovio. [Teste agora gratuitamente.](#)

← **AÇÃO**

Note como o e-mail é breve. Ilustrando algo que deve ser lembrando sobre e-mails frios - criar seu e-mail o mais curto possível aumenta as chances de que seja inteiramente lido. Falando sobre ser breve, vamos para a próxima fórmula.



Envie um e-mail usando este modelo

CHEGANDO AO PONTO OU **BBB**

(BREVE - CLARO - BÁSICO)

Quanto menor, melhor. As pessoas apreciam a brevidade e simplicidade. Deixe de fora todos os adjetivos desnecessários e não dê voltas. Seu e-mail BBB deve ser escrito de acordo com os seguintes princípios:

Breve – Mantenha o mais curto possível. Foi descoberto* que e-mails mais curtos resultam em respostas mais velozes.

Claro – Vá direto ao ponto. Mostre o que você tem para oferecer e, porque pode ser útil ou conveniente.

Básico – Deixe simples. Não use palavras muito elaboradas ou construções de frases. Pense como a pessoa para quem você está escrevendo esse e-mail.

Não vá direto tentando marcar uma reunião e não tente divagar. Essa fórmula de e-mail produz e-mails menores onde cada palavra tem um valor a trazer.



*LINK: Aral, Sinan and Brynjolfsson, Erik and Van Alstyne, Marshall W., Harnessing the Digital Lens to Measure and Manage Information Work (November 16, 2010).

Seu e-mail deve ficar mais ou menos assim:



Ficando Cansado

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Marco,

A aquisição de leads pode ser um processo cansativo.

Deixe que o Snovio carregue o peso por você. Acesso rápido a endereços de e-mail e bem como a cargos na empresa, verificador de e-mails, extensão gratuita de localizador de e-mails e muito mais.

Dê uma chance. Você não vai se arrepender.

BÁSICO

BREVE

CLARO

Em aproximadamente 40 palavras conseguimos expressar que temos conhecimento do ponto de dor principal de nosso cliente potencial, nos apresentamos, mostramos o que fazemos e inspiramos o cliente potencial a ter uma ação. Nada fora do normal.



Use esse modelo em um e-mail

CRIANDO UMA IMAGEM OU BAB

(ANTES - DEPOIS - PONTE)

A fórmula **BAB** foi feita para fazer com que uma oferta específica que se encaixe melhor às necessidades e desejos do seu destinatário:

Antes – Descreva o desafio enfrentado por seu cliente potencial. Lembre-se de listar somente os problemas e consequências que seu produto ou serviço podem diminuir ou resolver.

Depois – Mostre como o futuro sem tal problema pode ser maravilhoso. Se você tiver números e estatísticas use-os.

Ponte – Explique como seu produto ou serviço podem ajudar a alcançar esse futuro.

Para maximizar os efeitos, escreva um pequeno parágrafo para cada elemento da fórmula. Não se esqueça de incluir uma chamada à ação.

Essa fórmula tem grande sucesso com e-mails frios. Ela funciona por ser baseada no princípio Freudiano de prazer, de acordo com o qual os humanos instintivamente buscam o prazer evitando a dor. Esses são os dois principais fatores que motivam as pessoas a agir.



*LINK: Laplanche, J. and Pontalis, J. (1988). The Language of Psycho-analysis.

Veja o exemplo:



Problemas na qualidade de leads

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Michel!

← ANTES

Garantir que um lead seja bom não é uma tarefa fácil. Altas taxas de retorno, e-mails inválidos, e a captura de todos os endereços de e-mails estão pouco a pouco te deixando para baixo?

← DEPOIS

Existe uma solução fácil para esse problema que tem incomodado tantas startups. Você pode limpar suas listas de e-mails, verificar seus leads no momento em que os encontra.

Não busque além do Snovio. Fácil de ser usado, rápido e eficiente, o Snovio é o gerador e verificador de leads também a solução de rastreamento que você precisa.

← PONTE

[Cheque os serviços](#) se quiser finalmente deixar seus problemas no passado.

CTA →

Ao usar a fórmula BAB você irá causar a transformação de uma aproximação focada no produto para focada nos benefícios que encantam seus clientes potenciais e trazem sua conversão.

S Teste essa fórmula agora

PONTOS DE DOR OU PAS

(PROBLEMA - AGITAÇÃO - SOLUÇÃO)

De modo similar à fórmula BAB, a fórmula PAS está baseada na determinação de um único ponto de dor. Mas ao invés de dar uma visão de um futuro brilhante e sem problemas no qual estaria colocando sal na ferida, faça da seguinte forma:

Problema – Identifique um ponto inflamado.

Agitação – Reafirme da severidade deste problema ao ser específico quanto ao mesmo. Reforce seu argumento com exemplos, experiências pessoais ou links como fontes de evidência.

Solução – Nesse estágio você já deve ser o herói que tem a solução do problema.

A fórmula PAS funciona porque a dor é um motivador mais forte do que o prazer. Existe maior probabilidade de que as pessoas tomem uma ação para evitar possíveis consequências negativas é maior que fazer algo em função do ganho positivo.

Isso faz com que o destinatário imagine como seu problema poderia se tornar pior ou afetar outros aspectos de suas vidas, o que o motivará a procurar uma solução.

Aqui está a fórmula em ação:



Já passei por isso e tenho a solução

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Laura,

PROBLEMA



Comprar leads parece uma boa ideia. Um tanto cara, mas ainda assim você faz seus pedidos para fornecedores populares, avalia os dados e começa a fazer ligações.

Mas quando chega à última lista acaba percebendo que a lista que comprou era inútil.

AGITAÇÃO



Deixe que a gente acalme suas frustrações com o Snovio. Ele foi feito para ajudar negócios e pessoas com uma forma confiável, rápida e eficiente de gerar leads de qualidade e os verificar.

SOLUÇÃO



Comece agora! [Gere leads](#) ou [verifique e-mails](#) com nossas extensões Snovio, gratuitas e fáceis de usar no Chrome ou visite snov.io para mais ferramentas e informações.

O Problema e elementos de agitação devem provocar e criar uma frustração para que seu cliente potencial tome uma ação. O problema deve ser completamente resolvido pelo elemento Solução - nunca agite seu cliente potencial com um problema que o produto ou serviço não soluciona.



Envie um e-mail usando este modelo

É TUDO SOBRE A PERGUNTA OU QVC

(QUESTÃO - PROPOSTA DE VALOR - CHAMADA PARA AÇÃO)

Você sabia que começar seu e-mail com uma pergunta ajuda a atrair a atenção do destinatário? Também é recomendado manter seu e-mail frio entre 3 e 5 frases.

Se você não sabe como administrar essa tarefa complexa, use a fórmula **QVC** abaixo para ajudar.

Questão – Não é necessária uma introdução. Ao invés disso, vá direto ao ponto e direcione com uma pergunta que esteja estreitamente relacionada à sua oferta e ao problema do destinatário.

Proposta de Valor – Comunique sua mensagem principal e tente evidências sobre o que te faz sobressair.

Chamada para Ação – O último ponto do seu e-mail deve ser forte. Use uma chamada final de ação que evoque uma resposta.

Assim como a fórmula BBB formula, a QVC deve ser breve e forte.

Tenha atenção a cada palavra.

Vamos dar uma olhada nessa fórmula em um e-mail:



2021 era sobre eficiência Patrick!

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Oi Patrick,

← QUESTÃO

Você já desejou que houvesse uma forma simples de salvar e-mails de sites?

← PROPOSTA DE VALOR

O Snovio criou uma extensão do Chrome que torna o salvamento de e-mails de sites, redes sociais e resultados de pesquisas não só possíveis mas super eficientes.

Se você quer encontrar uma solução para suas questões na geração de leads e fazer com que seja fácil coletar e-mail, dê uma chance ao Snovio respondendo diretamente a esse e-mail ou olhando as ferramentas da plataforma [aqui](#).

← CHAMADA PARA AÇÃO

Essa é uma das fórmulas mais eficientes que retém seu cliente desde o início. Tente fazer seu e-mail soar tranquilo - mais como uma conversa amigável, não como uma tentativa desesperada por encontrar atenção.



Envie um e-mail usando esta fórmula

SEJA GENTIL OU PPP

(ELOGIO - VISUALIZAÇÃO - IMPULSO)

A fórmula **PPP** funciona porque, mais uma vez, é uma questão de psicologia: Ser elogiado, mesmo que por pessoas desconhecidas, libera dopamina no organismo que conseqüentemente melhora o humor.

Elogio – Comece genuinamente elogiando seu cliente potencial de alguma forma. Receber um elogio ativa os mesmos centros de prazer que receber dinheiro*, é uma forma atrativa de começar seu e-mail.

Visualização – Construa uma sequência de causa e efeito para mostrar claramente como seu produto ou serviço pode ajudar seu cliente potencial. Quando você explica a causa e efeito os clientes potenciais confiam mais em você e em suas colocações.

Impulso – Abasteça a curiosidade deles. Dê um gostinho do que você tem para oferecer mas, não entre em detalhes quanto a todos os benefícios. Providencie informações suficientes para trazer o interesse do cliente potencial e impulsioná-lo a tomar uma ação.



*LINK: Izuma, Keise et al., Processing of Social and Monetary Rewards in the Human Striatum (24 April 2008), Neuron , Volume 58 , Issue 2 , 284 - 294

Um exemplo de e-mail que criamos com essa fórmula:



Solução para orçamento de vendas e marketing

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Roberto,

ELOGIO

O negócio de equipamentos médicos está mais cheio nos últimos anos, ainda assim sua empresa tem crescido e se tornado líder no mercado competitivo. Parabéns pela sua recente conquista!

Como um dos líderes do setor, seu departamento de vendas e marketing provavelmente tem tomado uma grande parte do orçamento.

O Snovio pode te ajudar a economizar tempo e dinheiro em tarefas como a geração de leads, verificações de e-mails, envio de campanhas e follow ups. Tendo mais recursos, mais negócios fechados e maior lucro.

VISUALIZAÇÃO

Se você estiver interessado pode [testar a solução multifuncional](#) gratuitamente agora, ou entre em contato comigo para uma demo.

Atenciosamente,
Michael Peters

IMPULSO

Um erro comum de muitos profissionais de marketing é não colocar esforço suficiente para pesquisa do elemento de Elogio. Este é o elemento chave da fórmula que mais afeta as decisões. Faça um elogio genuíno de uma conquista real, não um elogio vazio. Mas também não exagere - sinalize somente um ou dois elementos mantendo um toque humano para não passar por quem só quer vender.



Teste essa fórmula agora

ESTRELA DO SHOW OU SCH

(ESTRELA - CORRENTE - GANCHO)

A fórmula **SCH** foi originalmente criada como uma mensagem de propaganda. Seus elementos são similares aos da fórmula AIDA, mas os pontos-chave são mais distintos e específicos.

Abaixo as etapas:

Estrela – Apresente a estrela do show - sua ideia, serviço ou produto. Faça uma abertura positiva e que capte a atenção.

Corrente – Providencie uma série de pontos fortes, vantagens e razões pelas quais sua estrela irá melhorar a vida de seu destinatário. O objetivo dessa etapa é transformar a atenção de seu destinatário em interesse e em seguida em um desejo.

Gancho – Os alcance com uma forte chamada à ação.

Seu foco deve estar no elemento corrente. Ele deve trazer informações suficientes para apoiar sua estrela e gancho. Este pode ser um dado único, fontes confiáveis, depoimentos, estudos de casos ou casos significantes de uso.

Aqui está como funciona:



Uma melhoria na solução de alcance

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Pedro!

ESTRELA



Finalmente uma solução de fácil uso e completa.

Gere leads, verifique listas de clientes potenciais, envie campanhas de gotejamento e rastreie e-mails individuais, tudo isso com uma única plataforma.

Você não precisa mais pular entre várias soluções caras - guarde seu tempo e orçamento sem sacrificar a qualidade. Economize até R\$20 mil em alcance, os [números não mentem](#).

CORRENTE



O Snovio é exatamente o que uma startup de tecnologia como a sua precisa na fase beta. E estamos oferecendo um acordo vitalício pelo AppSumo agora. Não é um ótimo momento para [dar uma olhada](#)?

GANCHO



Até mais,
Michael

Essa fórmula é ótima porque ela deixa muito espaço para criatividade no texto, então é perfeita para explorar através de ideias novas e pouco convencionais. Para melhores conversões adicione informações sobre descontos atuais ou ofertas que irão convencer a agir com maior rapidez.



Use esta fórmula em um e-mail

COMOVENDO SENTIMENTOS OU **SSS**

(ESTRELA - HISTÓRIA - SOLUÇÃO)

A **SSS** é uma fórmula focada em poucos caracteres com os seguintes elementos:

Estrela – Apresente a estrela da sua história. Pode ser você ou seu cliente potencial, bem como sua ideia, produto, serviço ou nova função.

História – Nesse parágrafo fale sobre o problema que a estrela está passando. Mantenha sua história coerente e cativante.

Solução – Descreva o que se tornou como uma situação de vitória para a estrela.

Não é preciso ser muito dramático com sua história. Tente somente identificar os problemas de seu cliente potencial e mexer com seus sentimentos. Isso fará com que sua solução se destaque.

A fórmula SSS pode ser traduzida em um e-mail da seguinte forma:



Uma ajuda para o problema de geração de leads

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Oi João,



Nossa empresa acaba de duplicar e, o recrutamento e projeção são nossos maiores focos agora.

Nesse momento podemos estar queimando no orçamento procurando pelos melhores candidatos e clientes. Sabemos como isso pode quebrar muitas startups.



Criamos uma solução, juntando tudo o que você pode precisar para melhorar seu alcance sob um teto só - geração de leads, verificação de e-mails, campanhas de acionamento e follow-ups por agendamento.



Até mesmo oferecemos um rastreador de emails que pode ser integrado ao seu Gmail.

Assim podemos economizar milhares de dólares e tornar o alcance mais eficiente e sabemos que uma solução como essa pode ser eficiente para você também.

Você estaria interessado em uma [demo](#) ou em uma [call na próxima semana](#)?

Atenciosamente,
Michael Peters da [Snov.io](https://snov.io)

Se não tiver muita experiência como copywriter, teste seu texto final com colegas e receba o feedback sobre o elemento da História para garantir que seja convincente e genuíno o bastante.



Teste essa fórmula agora

DEIXE IR OU BYAF

(MAS VOCÊ ESTÁ LIVRE)

A **BYAF** é uma técnica muito simples mas extremamente efetiva para o ganho de conformidade.

Para trazê-la em ação você só precisa mostrar que seu cliente potencial está livre para recusar sua oferta ou pedido.

Sua eficiência em persuasão tem sido provada por 42 estudos psicológicos independentes* em mais de 22.000 participantes.

O fato é que ao reconhecer a liberdade da audiência alvo de dizer “não” você dobra suas chances de receber uma resposta positiva.

Sim, é simples assim!



*LINK: Christopher J. Carpenter (2013) A Meta-Analysis of the Effectiveness of the “But You Are Free” Compliance-Gaining Technique, *Communication Studies*, 64:1, 6-17.

A fórmula BYAF é muito fácil. Seu e-mail pode ser estruturado de qualquer forma, desde que você adicione o elemento Mas Você Está Livre:



É o que você precisa para sua startup, Marissa

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Oi Marisa,

Sua empresa é uma das startups mais promissoras que já vimos e esperamos que você tenha sucesso.

Temos uma ótima forma de encontrar leads verificados e fazer que eles se tornem clientes mais rápido para ajudar sua startup a manter o alcance eficiente.

A Snovio tem ferramentas para suas necessidades de marketing e vendas. Você pode usar o localizador de e-mails, verificador de e-mails, campanhas de gotejamento e rastreamento de e-mails tudo em um lugar com um plano acessível.

Se não estiver interessado, não se preocupe! Obrigado por nos dar um minuto do seu tempo.

[MAS VOCÊ ESTÁ LIVRE](#)

Se quiser explorar mais da Snovio, você pode visitar [nossa página](#) ou responder para agendar uma demo.

Atenciosamente,
Michael do Snovio

Essa é a fórmula que usamos com maior frequência. O elemento BYAF se mexe automaticamente com todos, retirando a pressão de resposta ou ação. Trazendo uma impressão mais amigável, que é uma vantagem.



Envie um e-mail usando este modelo

O CLÁSSICO OU RDM

(O MODELO DIGERIDO PELO LEITOR)

Este modelo está baseado no estudo de John Caples' sobre a estrutura dos artigos de [Digestão do Leitor \(Reader's Digest\)](#) de seu clássico livro *Tested Advertising Methods**.

De acordo com ele, os melhores artigos possuem alguns fatores em comum:

- ✦ Eles são cheios de fatos
- ✦ Eles são telegráficos
- ✦ Eles são específicos
- ✦ Existem poucos adjetivos
- ✦ Eles geram curiosidade

Garanta que seu e-mail cumpra todos os pontos. Essa fórmula é o que poderia chamar de “é antigo mas funciona”.



*LINK: Caples, John. *Tested Advertising Methods*. 1974.

Aqui está como ela pode ser usada como e-mail frio:



Seu negócio merece o melhor quando se trata de e-mail marketing

1 mensagem

Michael Peters mpeters@gmail.com

para mim

Olá Diane,

O marketing pode fazer ou quebrar um negócio. Chegou a hora de mudar para o Snovio, um serviço que ajuda em todas as necessidades de e-mail marketing.

Com o Snovio você pode:

TELEGRÁFICOS

ESPECÍFICOS

- Melhorar seu processo de geração de leads com fácil acesso aos endereços de e-mails com cargos
- Verificar e-mails um a um, em massa ou por API
- Descobrir perfis de empresas
- Enviar campanhas de gotejamento e acionadores automatizados para follow-ups
- Descobrir quando seus e-mails são abertos pelo seu Gmail

CHEIOS DE FATOS

POUCOS ADJETIVOS

O Snovio é o único serviço no mercado que cuida de todas as suas preocupações. Confie em nós para levar seu negócio a novas atitudes.

Você está disponível para uma call nessa quinta?

GERAM CURIOSIDADE

Atenciosamente,
Michael Peters

Esses elementos são qualidades que um profissional de marketing irá buscar para descrever um bom texto. Finalize com uma boa chamada para ação ou uma pergunta que irá pressionar o destinatário à resposta.



Use este modelo em um e-mail

E-MAILS FRIOS SÃO DIFÍCEIS, MAS VOCÊ NÃO PRECISA REINVENTAR A RODA.

Use essas 10 fórmulas já testadas e verdadeiras para transformar seus e-mails frios em mensagens significativas que geram leads e criam relacionamentos mais fortes com os clientes potenciais.

Boa sorte!



Ver todos os modelos

Obrigado por baixar este livreto. Colocamos bastante esforço para criar e nada nos deixa mais felizes se o compartilhar com colegas e se inscrever em nossos canais:



© 2021 Snov.io

