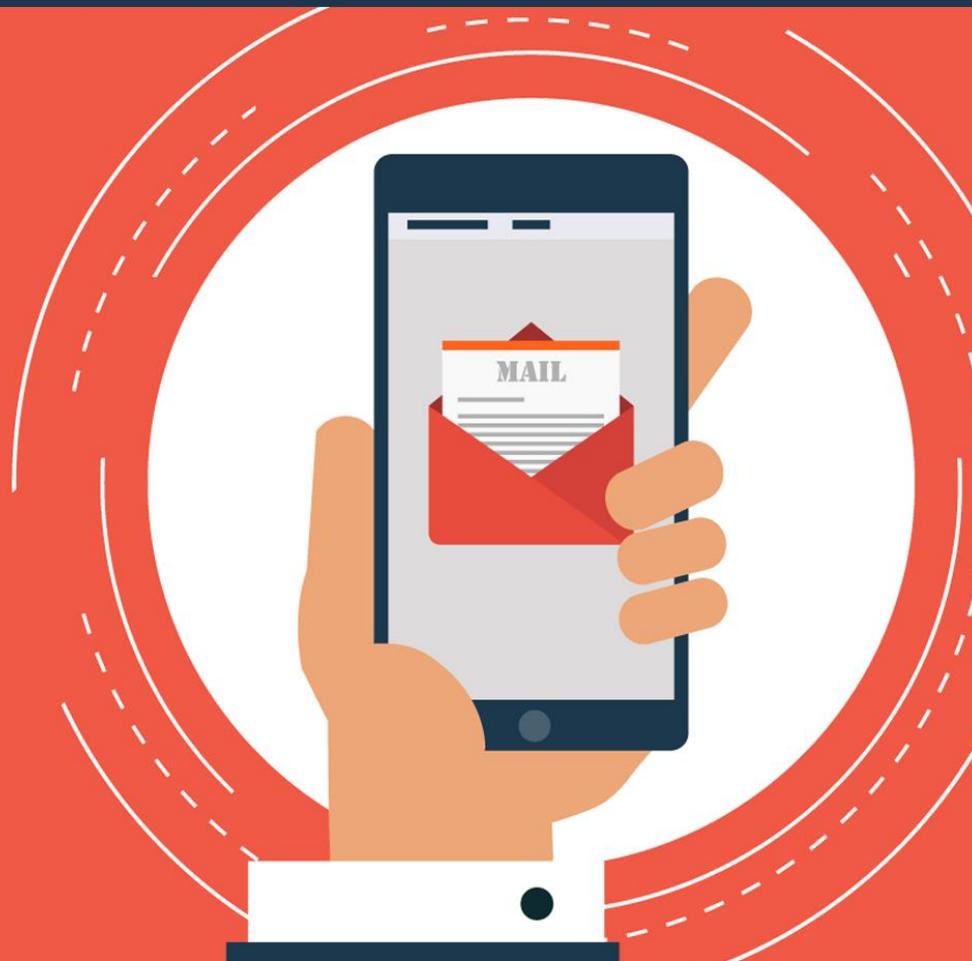


EMAILS LUCRATIVOS

**ESTRATÉGIAS SECRETAS E PODEROSAS
PARA MONETIZAR SUA LISTA DE EMAILS**

EBook Clube



EMAILS LUCRATIVOS

**ESTRATÉGIAS SECRETAS E
PODEROSAS PARA MONETIZAR
SUA LISTA DE EMAILS**

[EBook Clube](#)

Copyright © EBook Clube

DIREITOS RESERVADOS: Este produto é protegido por leis internacionais de direitos autorais e não pode ser copiado, reproduzido, distribuído ou usado para criar trabalhos derivados sem a permissão expressa do autor/editor/revendedor.

O autor fez todos os esforços para que as informações fornecidas estejam livres de erros, no entanto, o autor não assume a responsabilidade de que o conteúdo seja exato devido às constantes mudanças da Internet. O objetivo deste produto é apenas educar e o editor/autor/revendedor não pode ser responsabilizado por quaisquer resultados insatisfatórios que você possa obter ao implementar as técnicas ou diretrizes descritas neste produto.

Os produtos, sites e nomes de empresas mencionados neste produto são marcas comerciais ou propriedades de direitos autorais de seus respectivos proprietários. O autor/editor/revendedor não está associado a eles de nenhuma maneira. O produto, website e nomes de empresas referidos não patrocinam, endossam ou aprovam este produto.

Compensação de Divulgação: Os links contidos neste produto podem ser links de afiliados nos quais o autor/editor/revendedor poderá ganhar comissões. No entanto, o autor/editor/revendedor nega qualquer responsabilidade que possa resultar de seu envolvimento com tais sites/produtos. Você deve executar a devida

diligência antes de comprar produtos ou serviços mencionados.

Isso constitui o contrato de licença inteiro. Quaisquer disputas ou termos não discutidos neste contrato estão a critério exclusivo do editor.

CONTEÚDO

Introdução	6
Incentivos Poderosos	10
Transformando Uma Página Negligenciada Em Um Fluxo De Caixa Contínuo	16
O Poder dos Upsells e Downsells	20
Cross-selling para Lucros Máximos	24
Dicas Finais.....	27

Introdução

Seja bem-vindo a este relatório especial!

Provavelmente você já ouviu aquela frase “o dinheiro está na lista”. Entretanto, talvez você já tenha ouvido aquela outra frase, “o email marketing morreu”.

Bom, se “o email marketing morreu” então porque os mesmos “experts” que falam isto sempre pedem pelo seu email?

A razão é muito simples: para te vender um conceito novo eles tentam desqualificar qualquer outro conceito que compete por sua atenção.

Mas não se deixe enganar! Muitos “novos métodos” e “novas estratégias” de marketing desapareceram nos últimos anos. Entretanto os maiores marketers do mundo online continuam pedindo pelo seu email, dia após dia.

O bom e velho email marketing continua sendo uma das armas mais poderosas do marketing digital.

Tudo bem que houve mudanças no mundo digital nos últimos anos, entretanto o email marketing tem acompanhado e absorvido muito bem estas mudanças.

Agora, a boa notícia é que transformar sua lista de e-mails em uma excelente **fonte de dinheiro de renda passiva** não é tão difícil ou demorado quanto você imagina.

Todos os dias, milhares de profissionais de marketing on-line estão transformando suas listas de emails em poderosos fluxos de caixa e, muitas vezes, eles nem têm sua própria linha de produtos!

Embora muitos gurus digam que é importante criar sua lista antes de começar a monetizá-la, este relatório especial ajudará você a começar a ganhar dinheiro com sua base de subscritores, mesmo que esteja começando.

Porque a verdade é que o dinheiro realmente está na lista.

Eu sei, você provavelmente já ouviu essa frase mais vezes do que gostaria de contar, mas há uma boa razão para isso. É simplesmente verdade!

O marketing por e-mail não é apenas um método sólido e permanente para construir um negócio on-line, mas também é uma das **maneiras mais simples de maximizar sua receita**, mesmo se você estiver apenas começando um negócio on-line com pouca experiência, história ou divulgação.

O email marketing também oferece muitas outras vantagens, incluindo:

Você poderá se posicionar rapidamente como uma autoridade em seu mercado, mesmo antes de lançar sua própria linha de produtos.

Construir conexões e relacionamentos valiosos dentro do seu mercado ajudará você a aprender mais sobre o seu público e sobre o que eles mais se interessam. Essas informações são incrivelmente valiosas, especialmente quando se trata de saber como monetizar melhor sua lista com ofertas de afiliados ou sua própria linha de produtos ou serviços.

Com uma lista de e-mails, você poderá gerar renda passiva facilmente, ativando suas campanhas de e-mail com conteúdo de alta qualidade que seu público irá adorar, combinado com ofertas atraentes que convertem.

Você poderá até gerar receita no piloto automático completo, criando uma estratégia de marketing que envia automaticamente novos conteúdos e ofertas relevantes para seus assinantes todos os meses.

O email marketing pode ajudá-lo a criar sua própria tribo, mergulhar de cabeça no lucrativo marketing de afiliados, testar diferentes estratégias e gerar um feedback valioso que o ajudará a criar seu próprio produto best seller.

Existem muito poucas oportunidades que podem corresponder ao potencial de lucro e aos benefícios incríveis do email marketing!

Neste relatório especial mostraremos como você pode se juntar às fileiras de criadores de listas bem-sucedidos de maneira rápida e simples, enquanto aumenta o engajamento, constrói sua tribo e se posiciona como um líder de influência em seu mercado.

Portanto, sem mais delongas, vamos direto ao assunto!

Incentivos Poderosos

Embora seja verdade que você pode começar a gerar receita com sua lista mesmo que tenha menos de 100 assinantes, obviamente, quanto mais direcionados forem os esforços de criação de listas, mais fácil será converter essas pessoas em compradores fiéis.

O tamanho da sua lista não é o componente mais importante no marketing de email bem-sucedido. A **conexão que** você tem com esses assinantes é **tudo**.

Isso significa que você deseja abrir um canal de comunicação imediatamente. Assim que alguém se inscrever na sua lista, você deverá apresentar sua marca e dar a ela um motivo para permanecer inscrito e continuar recebendo seus e-mails.

Você faz isso criando uma estratégia de marketing de conteúdo que aquece sua lista e demonstra aos assinantes que você deseja fornecer a eles as informações necessárias.

Ganhar dinheiro com sua lista é tudo sobre marketing de relacionamento.

Você pode aumentar o engajamento de várias maneiras diferentes, e abordaremos isso em um capítulo posterior. Por enquanto, vamos nos concentrar nas práticas

recomendadas para criar uma página de captura, ou landingpage, que converte.

Se você já leu um guia ou curso sobre marketing por e-mail antes, é provável que já saiba a importância de uma página de destino, as chamadas landingpages, bem construída.

Essas páginas servem como entrada para o que será seu funil de vendas. Elas apresentam uma promessa e oferecem ao visitante um incentivo, também conhecido como “ímã digital”, para ele assinar sua lista.

Os incentivos são incrivelmente importantes porque agem como uma espécie de “suborno” que leva os visitantes a abrir mão de seu nome e endereço de email.

Com tantas pessoas sendo bombardeadas por ofertas e anúncios baseados em e-mail todos os dias, é preciso mais do que pedir para que se juntem para convencê-las a fazer parte de seu círculo interno.

Felizmente, existem algumas maneiras simples de criar uma landingpage de alta conversão que garante resultados.

Primeiro, design.

Você deseja que sua landingpage seja atrativa para ter repercussão no seu mercado-alvo.

Isso significa que você desejará gastar algum tempo com um **título poderoso e chamador de atenção**, que informa

instantaneamente ao visitante o que há para ele, ou seja, o grande benefício.

Para fazer isso, você precisará pensar da perspectiva do visitante médio. Que tipo de oferta de incentivo provavelmente o convenceria a se inscrever na sua lista?

A maioria das pessoas em seu mercado provavelmente já viu as mesmas ofertas sendo exibidas em outras landingpages.

As ofertas de incentivo, ou imãs digitais, como relatórios em PDF, eBooks ou cursos baseados em email, costumam ser usados para motivar os visitantes a ingressar em uma lista, mas se você quiser obter a atenção deles, precisará fazer algo diferente, algo para se destacar.

Aqui estão algumas idéias de imãs digitais que comprovadamente funcionam:

Ofereça uma Checklist (lista de verificação) das etapas necessárias para atingir uma meta:

Essa Checklist estaria disponível em formato PDF para download e seria entregue imediatamente após alguém entrar na sua lista.

Dica: você também pode direcionar o tráfego para o seu blog e dar aos visitantes a opção de salvar seu conteúdo na área de trabalho para que eles possam lê-lo mais tarde. Essa é uma ótima estratégia para aumentar a visibilidade,

melhorar o envolvimento e maximizar o valor de suas ofertas de incentivo.

Forneça aos assinantes acesso exclusivo a um Site de Membros Privado:

Ao disponibilizar o acesso apenas aos assinantes e automatizar o processo de inscrição, você poderá criar rapidamente uma lista de emails altamente segmentada em pouco tempo.

Os sites de membros são ótimas maneiras de aumentar seu público e se conectar à sua tribo, porque as pessoas geralmente valorizam mais o conteúdo exclusivo e protegido em uma área de membros.

Dê a eles um Plano de Ação Passo a Passo relacionado ao seu mercado:

Você quer ter certeza de que seu plano de ação descreve claramente as etapas necessárias para concluir uma tarefa ou atingir uma meta.

Outra coisa a ter em mente é que você deseja atender a uma grande parte do seu mercado, em vez de um segmento menor, para maximizar as taxas de assinatura.

Isso significa que você deve considerar a possibilidade de criar alguns planos de ação diferentes e permitir que os visitantes escolham qual deles deseja baixar depois de se inscreverem na sua lista.

Ofereça um Ímã Digital Exclusivo como um Ebook em PDF:

A idéia é oferecer algo novo e exclusivo em troca de seu nome e endereço de e-mail. Quanto mais exclusiva for a sua oferta, maior será o valor que seus visitantes atribuirão a ela, facilitando a persuasão da inscrição.

Mas a grande questão é que **tempo é dinheiro**. Então como eu poderia criar rapidamente um poderoso ímã digital para ajudar a criar minha lista?

A resposta é, você não precisa necessariamente criar seu ímã digital.

Como assim “não precisa”?

Sim, é isto mesmo que você leu, você não precisa. Especialmente se você trabalha no nicho de marketing digital ou negócios digitais.

Estamos lançando uma revolucionária plataforma chamada [Máquina Automática de Produtos](#). Nesta plataforma você pode gerar produtos digitais em menos de 60 segundos.

Sim, eu sei que é difícil de acreditar mas você poderá ver com seus próprios olhos todos os detalhes e inclusive uma demo da plataforma em pleno funcionamento criando um produto digital com seu próprio nome e links de afiliado.

Veja você mesmo como funciona clicando neste [link especial](#).

Transformando Uma Página Negligenciada Em Um Fluxo De Caixa Contínuo

Embora existam muitas maneiras diferentes de gerar receita com sua lista de e-mails, uma das áreas mais negligenciadas e uma das páginas mais visitadas é a página de agradecimento de inscrição.

Quando as pessoas aceitam sua oferta, elas se interessam por sua marca e seus produtos, certo? Portanto, transforme esses assinantes interessados em clientes imediatamente, incluindo uma oferta na página de agradecimento, aquela página que aparece depois que eles já se inscreveram.

Além de uma boa carta ou vídeo de vendas, esta oferta deve ter depoimentos de clientes anteriores. A inclusão de avaliações de compradores satisfeitos aumentará imediatamente as taxas de conversão pois fornece prova social e ajuda a tranquilizar os clientes em potencial que estão aprendendo sobre o produto pela primeira vez.

Sua página de agradecimento é a primeira coisa que seus novos assinantes veem após entrar na sua lista de e-mails. Esta é a saudação inicial e, portanto, é provável que eles nunca tenham lido um e-mail seu ainda.

Isso faz com que seja uma excelente oportunidade para introduzir esses leads em seus produtos ou serviços ou, pelo menos, movê-los mais profundamente em seu funil de marketing.

Sei que isso vai contra o que alguns profissionais de marketing de e-mail ensinam. Há profissionais que dizem para você passar dias ou semanas cultivando um relacionamento com seus assinantes e construindo confiança, relacionamento e fidelidade.

Mas a verdade é que, embora você não convença todos os assinantes a comprar imediatamente ao entrar para sua lista, o que você tem a perder mostrando uma boa oferta?

É preferível mostrar uma boa oferta enquanto o visitante ainda está engajado do que simplesmente direcioná-lo para a Caixa de Entrada de emails e fazê-lo aguardar dias ou semanas para somente então dar-lhe a oportunidade de comprar um produto que o ajudará.

Dizem que em nenhum outro momento seus assinantes ficarão mais envolvidos do que imediatamente após entrar na sua lista.

Afinal, você conseguiu convencê-los a fornecer o nome e o endereço de e-mail. Eles deixaram de fazer outras coisas importantes para ouvir mais vindo de você.

Então experimente. Configure uma página simples de agradecimento que lhes dê a oportunidade de comprar seus

produtos mais vendidos. Ou, se você ainda não tiver criado um produto, apresente-o a uma oferta que você se inscreveu para promover como afiliado.

Se você ainda estiver relutante com a ideia de promover ou vender algo no momento em que os visitantes se inscreverem na sua lista, considere criar uma oferta de entrada, conhecida como tripwire.

Uma oferta tripwire é normalmente uma oferta de preço bem baixo (algo entre 7 e 27 Reais), projetada para levar alguém mais fundo para um funil de vendas sem exigir um grande compromisso da parte do visitante. Uma oferta tripwire é uma ótima maneira de acelerar a transição de assinante para comprador.

E se você quiser disparar as taxas de conversão, considere oferecer um produto como Bônus Gratuito para aumentar o valor percebido dos produtos que você está promovendo. Dê mais vantagem aos seus leads e você conseguirá compradores mais rapidamente.

Se você não tem ideia de como criar rapidamente um produto para oferecer como Bônus gratuito, utilize a [Máquina Automática de Produtos](#) para criar incríveis bônus instantâneos.

Lembrete Importante:

Como mencionei anteriormente, o marketing de e-mail de sucesso tem tudo a ver com os **relacionamentos que você cria** com seus assinantes.

Seus assinantes precisam confiar em você e nas ofertas que você promove. Eles precisam saber que podem confiar em você como uma fonte responsável de informações e recomendações de qualidade.

Isso significa que você precisa ser extremamente cuidadoso com os produtos e serviços que promove ao longo de suas campanhas de email.

O Poder dos Upsells e Downsells

Você trabalhou duro para criar uma lista. Você gastou tempo (e possivelmente dinheiro) gerando leads e cultivando relacionamentos com sua base de assinantes.

Então, você deve querer que seus esforços sejam contados, certo?

Uma maneira relativamente fácil de maximizar sua receita de marketing por e-mail é aproveitar o poder de um bom upsell.

Você talvez já tenha ouvido esta frase:

"Você gostaria de aumentar a batata por apenas 1 Real?"

O McDonald's sabe como ninguém explorar o potencial de lucro de um upsell, e você também deveria.

Oferecer aos assinantes que adquirem produtos de você a oportunidade de atualizar ou aprimorar seus pedidos adicionando ferramentas e recursos extras é uma maneira fácil de aumentar sua renda.

A chave para um upsell é que o preço deve ser superior à oferta inicial e oferecer um valor percebido adicional muito claro.

Seus compradores precisam entender como eles se beneficiam ao investir esse dinheiro extra para atualizar sua compra inicial. Isso significa que o seu upsell precisa pelo menos dobrar o valor percebido do produto original.

Por exemplo, se o seu cliente comprou um pacote de 10 gráficos de mídia social, você pode oferecer a ele a chance de dobrar seu inventário, atualizando para um pacote de 20 gráficos.

A chave é manter o seu upsell firmemente conectado ao produto principal. Você não quer se afastar muito da sua oferta original para poder fazer uma imagem clara de como o upsell melhora, amplia ou aprimora o produto que o cliente já comprou ou está comprando.

Considere que tipos de produtos você pode criar como upsells que se alinham à sua linha de produtos existente.

E acredite, sempre há espaço para um upsell. Mesmo que você pense que seu curso de alta qualidade oferece tudo o que uma pessoa poderia desejar, é provável que você tenha ignorado uma área que poderia ser coberta por uma oferta de upgrade.

De fato, alguns desenvolvedores deixam um segmento de fora de seus principais produtos ou programas de treinamento intencionalmente porque sabem que serviria como uma atualização matadora.

Agora, você não deseja que sua atualização seja imposta aos compradores, nem que ela cubra uma área ou etapa importante necessária para atingir sua meta.

Se alguém comprar um produto de você, ele deve cumprir todas as promessas feitas na página de vendas e também deve servir como um produto independente. O upsell trabalha apenas para expandir o conhecimento de alguém, fornecer métodos, etapas ou estender o treinamento pelo qual alguém está interessado.

Pensando no McDonald's e em como eles integraram os upsells em seu processo de vendas, a refeição que você pediu é gratificante e completa. Atualizar a refeição apenas dá a você mais da mesma coisa pela qual você está faminto, certo?

Essa é a chave para um upsell matador que se converterá: dar mais da mesma coisa sobre pela qual o cliente está “faminto”.

Agora, vamos olhar para a abordagem oposta: o downsell.

O downsell atrai clientes que estão tentando desistir de fazer uma compra. Eles obviamente estão interessados no seu produto ou serviço, mas talvez seja muito caro para eles no momento.

É aí que um downsell deve começar e fazer o seu trabalho salvando a venda e movendo o cliente ainda mais para dentro do seu funil, mesmo que ele não pague o preço total por sua oferta.

Seu downsell normalmente reduz o tamanho da oferta original. Por exemplo, se você estivesse vendendo 10 gráficos de mídia social, seu downsell poderia oferecer apenas 5 gráficos por uma fração do preço.

Ou, se você está vendendo software, seu downsell pode fornecer aos clientes uma licença limitada que remove parte do poder da opção de preço total.

Faz sentido?

Tanto os upsells quanto os downsells ajudarão você a maximizar sua receita de marketing por email.

Ao direcionar as pessoas para uma oferta principal mas oferecer várias opções, dependendo das ações em todo o funil, você poderá fechar mais vendas e ganhar muito mais dinheiro.

Cross-selling para Lucros Máximos

Você já ouviu falar em cross-selling ou vendas cruzadas?

Cross-selling é quando você direciona um comprador para outros produtos relevantes que você sabe que eles podem estar interessados.

A Amazon desenvolveu seu cross-selling até transformá-lo em estado da arte. Por exemplo, sempre que você comprar um livro da Amazon, você será imediatamente apresentado a outros livros desse gênero ou categoria.

Da mesma forma, se você navegar no site de um autor na Amazon, verá anunciada a frase "Os compradores deste livro também compraram".

O cross-selling é uma maneira poderosa de manter alguém ativo dentro do funil de vendas.

De fato, quando se trata de autores autopublicados na Amazon, muitos deles viram um aumento imediato de vendas sempre que apareceram nas páginas de outros autores porque desta forma são capazes de desviar o tráfego e se conectar à base de leitores de um concorrente sendo apresentado como um autor semelhante.

Quando se trata de extrair cada centavo de suas campanhas de email marketing, direcionar as pessoas para outras ofertas relevantes é uma ótima maneira de estender o funil de vendas sem precisar ter outros produtos ou serviços.

Por exemplo, se você vende um curso sobre como criar vídeos para o YouTube, é provável que você não consiga cobrir todos os aspectos do mundo da criação dos vídeos.

Afinal, existem: vídeos filmados com câmera, vídeos de celular, vídeos de webcam, vídeos com chromakey, vídeos animados, vídeos de capturas de tela, vídeo tutoriais, vídeos de review de produtos e dezenas de outros tipos de vídeos.

Em outras palavras, existem dezenas de outras vertentes relacionadas à criação de vídeos sobre as quais os seus clientes poderiam gostar de aprender mais, concorda?

Em vez de adicionar continuamente novos módulos e guias de treinamento ao seu programa, você pode promover outros produtos de outros autores, como afiliado, e ganhar dinheiro com comissões a cada venda que fizer.

A promoção cruzada via campanhas de email não é diferente do marketing de email tradicional. Você estará promovendo produtos que estão no mesmo nicho que o seu, mas eles cobrem novas necessidades e caminhos.

Pense nas diferentes áreas que você não abordou em seus próprios produtos ou cursos. Em que outras vias de treinamento seus clientes provavelmente se interessariam? Que assunto você ignorou ou não conseguiu abordar em um produto ou programa de treinamento?

Os produtos que adicionam valor real às necessidades dos seus assinantes podem ser itens fantásticos de cross-selling os quais você pode oferecer em todas as suas campanhas de email.

O cross-selling é uma forma simples e eficiente de você aumentar o seu faturamento com email marketing.

Dicas Finais

Transformar sua lista em uma máquina de gerar dinheiro exige um planejamento cuidadoso mas é uma das maneiras mais fáceis de alavancar seus negócios, criar uma marca memorável e maximizar sua receita on-line com pouquíssimos custos iniciais.

A chave é trabalhar para expandir constantemente seu alcance, gerar tráfego direcionado para a sua landingpage, fornecer um imã digital irresistível e exclusivo que converterá esse tráfego em leads e trabalhar na criação de seu sistema de back-end para que novos conteúdos sejam lançados em sua lista a cada semana.

Em seguida, monetize sua lista com ofertas baseadas em marketing de afiliados à medida que você aprende mais sobre seu mercado-alvo e absorve feedbacks valiosos que ajudarão você a moldar o contorno de seus próprios produtos ou serviços.

Mesmo que você nunca crie seu próprio produto, suas listas de e-mail podem servir de base para todo o seu negócio, trabalhando para criar a combinação perfeita de conteúdo gratuito e valioso e ofertas promocionais.

Teste diferentes sistemas somente depois de obter sucesso com um. Ampliar seu alcance dominando uma estratégia de monetização de e-mail por vez ajudará você a manter o

foco, mantendo um pulso forte sobre o que é eficaz e o que deve ser abandonado.

Não complique demais o processo! Com um poderoso ímã digital, como os que disponibilizamos para você na [Máquina Automática de Produtos](#), por exemplo, combinado com uma série de campanhas de acompanhamento de alto valor, você poderá sacar dinheiro a cada e-mail enviado!

A grande sacada é, gerar dinheiro através da sua lista de e-mails não é tão difícil quando você tem um leque de estratégias testadas e comprovadas como as que você aprendeu neste relatório especial.

Crie sua lista de e-mails, mantenha um relacionamento com seus leads oferecendo conteúdo relevante às necessidades deles e conecte qualquer um dos métodos de monetização que ensinamos neste relatório especial e você irá gerar muito dinheiro.

Ao seu sucesso,
EBook Clube

