

E-BOOK

2024

E-mail Marketing na Páscoa:

como criar campanhas que
conquistam mais que
chocolate.



ÍNDICE

Introdução 3

A importância da páscoa para outras indústrias 4

Dicas práticas: 5

- Defina seu público alvo _____ 6
- Crie um assunto atraente _____ 7
- Liberte a sua criatividade _____ 8
- Senso de urgência _____ 9
- CTA _____ 10
- Templates estratégicos _____ 11

Conclusão 12

A Páscoa é um dos feriados mais aguardados do ano, tanto para os consumidores, quanto para as empresas. Nessa época, clientes do mundo inteiro estão mais propícios a gastar nos mais diversos itens, não só em chocolate.

Se você está em busca de uma oportunidade de aumentar as suas vendas, ou quer aproveitar a temporada de festas para gerar mais engajamento com os seus contatos, o momento é favorável!

Neste artigo, você vai descobrir a chave para utilizar uma das mais poderosas ferramentas de comunicação digital.

Confira as nossas dicas para um email marketing Páscoa de sucesso e veja o seu negócio crescer.



Por que a páscoa é importante para outras indústrias além do chocolate?

Quem acredita que a Páscoa é um feriado onde apenas a venda de chocolate **cai no engano**.

As vendas online em diversos mercados disparam nesta época do ano, especialmente por causa da campanhas especiais e promoções temáticas que podem abranger vários tipos de produtos.

▷▷ **Dicas práticas para um e-mail marketing de Páscoa imbatível.**

Com a Páscoa chegando, várias empresas estão se organizando para desenvolver campanhas de e-mail marketing direcionadas aos seus clientes. No entanto, simplesmente enviar e-mails não é suficiente; é necessário ser criativo para se destacar em meio à concorrência.

O êxito de uma campanha de e-mail marketing é determinado por diversos aspectos, que vão desde o conteúdo do e-mail até a identificação precisa do público-alvo.

1 Defina o seu público-alvo

Identificar o público-alvo é o primeiro passo crucial na criação de uma campanha de email marketing eficaz para a Páscoa. Entender se seu público é composto por jovens, mulheres ou pessoas de determinada faixa etária é essencial para adaptar o tom de voz e aumentar as chances de conquistar as pessoas certas, convertendo e-mails em vendas.

Embora a Páscoa seja um feriado com grande apelo promocional, a estratégia mais adequada pode variar de acordo com o mercado.

Em alguns casos, é mais vantajoso focar no relacionamento com o público, o que pode implicar o envio de mensagens direcionadas para gerar novas interações.

2 Crie um assunto atraente

O título do seu email é a primeira coisa que seus clientes visualizarão, tornando-o crucial para atrair sua atenção. Se não for atraente o suficiente, é provável que o email seja ignorado, prejudicando sua estratégia de marketing.

Então, como criar um título interessante? Uma maneira eficaz é incluir uma oferta ou incentivo, como exemplificado abaixo:

Exemplos:

- "Surpresa Páscoa: 20% de desconto especialmente para você!"
- "Pronto para a Páscoa? Desfrute de uma entrega gratuita para adoçar seu feriado!"
- "Seja a pioneira em desvendar este presente exclusivo de Páscoa!"

3 Liberte a sua criatividade

Durante a Páscoa, é o momento perfeito para cativar a atenção dos seus contatos, tornando seus e-mails mais envolventes e atrativos.



4 Desperte o senso de urgência no seu cliente

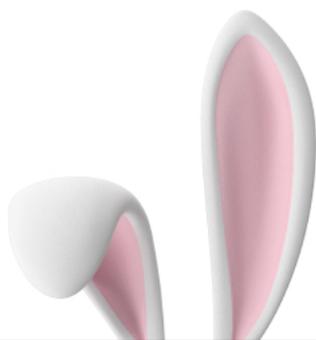
Proporcione um desconto especial ou um brinde exclusivo para motivar seu público a adquirir seus produtos ou serviços. Para garantir que eles sintam a urgência em aproveitar a oferta, crie um senso de imediatismo.



5 Não se esqueça da CTA

A Call to Action (CTA) é essencialmente um convite para que seu cliente tome uma ação específica. No contexto de um email, é representada geralmente por um botão que direciona o destinatário para o seu site. É crucial que o texto do botão seja claro, conciso e fácil de entender.

Escolha um texto atraente para o botão CTA que motive os destinatários a clicarem e seja direcionado para o seu site. Lembre-se de que, além do texto, o design do botão também precisa ser impactante, como demonstrado na imagem abaixo.



QUERO PARA MIM!

6 Crie templates estratégicos

A estratégia ao criar templates é muito importante. **É preciso ter em mente que o visual importa, que o visual vende.**



Conclusão

Investir em uma estratégia eficaz de e-mail marketing é fundamental durante todo o ano, e não apenas durante a temporada da Páscoa.

Este canal de comunicação oferece um dos melhores retornos sobre o investimento (ROI) comparado a outras estratégias de marketing. Além disso, demonstra ser mais eficaz na conversão de leads do que as plataformas de redes sociais, por exemplo.

Adicionalmente, o e-mail marketing oferece a capacidade de personalizar suas mensagens para atender às necessidades individuais de cada contato, resultando em um nível de engajamento mais profundo e significativo.



www.edrone.me | hello@edrone.me