



20 dicas de como criar um email comercial perfeito

Como criar um email comercial que seja aberto, lido e respondido?

Uma das muitas atividades diárias de um vendedor é enviar **e-mails comerciais**. Fale a verdade, quantos você já escreveu e enviou em sua vida? Centenas? Milhares? E quantos foram respondidos?

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos

É, este é o desafio deste tipo de comunicação: **Como criar um e-mail comercial que seja aberto, lido e respondido?**

Mas não se recrimine. Uma das características do e-mail comercial é que ele é um pouco frio.

Diferente dos **e-mails marketing** que tem uma bonita arte, imagens e até botões interativos com um call to action chamativo para estimular a leitura por parte do receptor da mensagem, os emails comerciais, normalmente, se resumem a um texto.

Mas se é este o **desafio**, vamos superá-lo!

É exatamente para ajudar você a **transformar sua comunicação** e aprender como criar um e-mail comercial menos frio, mais emocional e caloroso, que vamos te passar **20 dicas** importantes.

Emails são uma ótima **ferramenta comercial**. Para conhecer outras técnicas e ferramentas leia [O Guia da Prospecção](#) e veja como gerar leads qualificados e prontos para comprar.

Nossas dicas estão divididas em **2 tipos**:

- Dicas técnicas
- Dicas de estilo e escrita

Dicas técnicas de como criar um email comercial



A linguagem de seu email deve se adequar ao público.

Não tenha dúvida disso: cada **caractere** que você digitar no

assunto de sua mensagem será **analisado por provedores** de e-mail. Sim! Mas calma, não se trata de uma teoria da conspiração.

Estes provedores apenas estão fazendo seu trabalho e tentando **evitar** que seus clientes sejam importunados com **mensagens de spam**.

Por isso, é preciso atentar para uma série de detalhes importantes. Dê uma olhada em nossas dicas:

1. O texto do assunto tem que ter entre 50 e 60 caracteres no máximo

Mais do que isso, você corre o risco de ter parte de seu assunto cortado na caixa de entrada, prejudicando o entendimento de sua mensagem e a quantidade de pessoas que vão clicar para abrir o e-mail.

2. Não coloque palavras inteiras em maiúscula no assunto

Muitos provedores de e-mail consideram isso um indício de **spam**.

3. Evite também pontos de exclamação

Quanto mais você colocar, maior a probabilidade de ser enviado para a caixa de spam.

4. Call to Action no assunto: NÃO!

Frases como **Abre Agora** nunca devem ser usadas no assunto.

5. Não use palavras relacionadas a dinheiro no assunto

Ganhar dinheiro, dinheiro de volta, dinheiro rápido, liberdade financeira e outras expressões do tipo costumam ser um convite para sua mensagem não chegar a caixa de entrada do destinatário.

6. Não se deve empregar linguagem excessivamente comercial

Palavras como **grátis**, **promoção**, não perca e semelhantes também costumam classificar seu e-mail como **spam**.

É muito importante tomar cuidado para que seus emails comerciais não comecem a ser classificados repetidamente em spam.

Isso pode levar os provedores a colocar seu remetente de e-mail em uma **lista de suspeitos**, fazendo com que sua performance de entrega das mensagens desabe drasticamente.

Estas foram as **dicas técnicas** que você deve levar em conta na hora de escrever um e-mail comercial. Agora, conheça maneiras de melhorar seu **estilo de persuasão!**

Como criar um e-mail comercial, dicas de estilo:

Podemos dividir o texto interno de um e-mail comercial em 4 partes:

1. Saudação
2. Resumo da oferta
3. Argumentos de venda e benefícios
4. Call to Action: O que fazer para adquirir

Além disso, é preciso pensar em um **assunto criativo**.

Antes de falarmos destas **4 partes** e do assunto, vamos dar algumas orientações gerais de abordagem e formato do e-mail:

1. Escreva pouco, seja prático e objetivo:

Só de abrir o e-mail, se o destinatário perceber que se trata de uma daquelas mensagens enormes, cheias de itens e parágrafos intermináveis, pode ter certeza: ele vai apertar aquele botão com o ícone de uma lata de lixo no topo da mensagem e adeus e-mail comercial. **Não encha linguiça!**



Um bom e-mail comercial deve ser curto e objetivo.

2. Coloque-se no lugar do cliente:

Quando for pensar em como criar um e-mail comercial convincente, raciocine como **alguém que fosse comprar aquele produto** ou serviço oferecido.

Quais os reais benefícios daquilo? Como ele vai afetar minha vida a ponto de eu querer gastar dinheiro com ele? Vá direto ao **diferencial** do produto.

3. Use bullets com moderação:

Fazer uma pequena lista de **tópicos** resumindo as vantagens e benefícios de sua oferta pode ser bem legal. Mas **não exagere**.

Nem tudo pode ser transformado em tópicos. E listas intermináveis também não trazem credibilidade.

4. Cumpra o que prometeu no assunto:

Nada pior que abrir um e-mail e descobrir que o assunto era uma isca e o **conteúdo não tem nada a ver com aquilo que despertou seu interesse** e o fez ler a mensagem.

Isso pode inclusive causar uma aversão do cliente por sua marca. Imaginou se ele coloca seu email na lista de spam?

Criando o assunto do email comercial

Além de todas aquelas recomendações do que **não fazer**, que discutimos lá em cima, existem várias técnicas usadas para deixar o assunto do email bastante atraente:

1. **Fazer uma pergunta:** Você sabe escrever emails comerciais?
2. **Negativas:** Tudo o que não fazer ao criar emails comerciais.

3. **Deixar curioso:** Dicas para email comercial que você nunca viu antes.
4. **Usar a expressão “saiba como”:** Saiba como criar os melhores emails comerciais.
5. **Listas:** As 10 dicas de ouro de como criar um email comercial.
6. **Dirija-se a seu público:** Guia do email comercial para vendedores.

Use esse tipo de frase e você verá como funcionam!

Dicas de como criar um email comercial com conteúdo

1. Saudação

Esta é facil, mas precisa ter!

Prezado cliente, (ponha o nome se puder)

Bom dia!

Você deve determinar o **nível da linguagem**, se mais formal ou informal, dependendo do seu público e do seu cliente especificamente.

2. Resumo da oferta

Você pode usar algumas das tecnicas que mostramos para criar o assunto. Este resumo da oferta tem que funcionar como uma **chamada** para o cliente entender do que se trata o e-mail o mais rápido possível.

Recomenda-se que isso aconteça em 8 segundos, ou ele vai fechar a mensagem.



Você tem 8 segundos para chamar a atenção do cliente!

Para isso, é preciso ter **3 elementos** presentes:

- O que está sendo oferecido?
- Para quem?
- Qual o benefício?

Por exemplo:

Sua empresa precisa de e-mails comerciais que sejam abertos e respondidos?

Se achar que em forma de pergunta fica um pouco ousado para determinados públicos, pode ser assim:

Somos uma empresa especializada em como criar um email comercial com alta taxa de abertura e resposta.

E assim por diante, adequando a mensagem ao estilo do seu público.

3. Argumentos de venda e benefícios

Agora é hora de dizer como você faz isso e porque:

Divulgar seus produtos e serviços por meio de emails é uma excelente estratégia comercial.

Para ajudar você neste objetivo, nossa equipe de redatores especializados está a disposição para receber suas instruções por e-mail, redigir as mensagens usando as melhores técnicas, com muita agilidade e resultados comprovados.

Você ganha tempo para fazer outras coisas e seus emails serão bem mais eficientes na divulgação de sua empresa.

4. Call to Action: O que fazer para adquirir

Também é fácil essa parte:

Estou a sua disposição para marcarmos uma visita e explicar em mais detalhes todas as vantagens para sua empresa.

Visite nosso site www.emailcomercial.com.br e conheça mais detalhes da nossa solução para para criar emails comerciais para vendedores.

E, é claro, não se esqueça de **assinar e colocar os contatos!**

O que acha? Já está sabendo tudo sobre como criar um e-mail comercial?

Para saber ainda mais maneiras de conquistar clientes, confira este artigo: [Saiba o que são leads e conheça 8 dicas para conquistá-los](#)

Encontre no blog do Agendor outras materiais relevantes para você:

- [TESTE: seu chefe tem inteligência emocional no trabalho?](#)
- [11 passos para montar uma proposta comercial de serviços perfeita](#)
- [12 dicas de cursos e palestras de vendas totalmente grátis](#)