

Essa é a sequência que EU utilizo para um lançamento semente.

Você pode optar por inserir mais e-mails ou simplesmente excluir alguns, não existem regras.

Você também pode utilizar essa sequência para um lançamento interno, basta incluir os e-mails:

[CPL 1, 2, 3 e VSL - ENTRANDO AO VIVO]

[CPL 1, 2, 3 - DISPONÍVEL]

[ÚLTIMO DIA PARA ASSISTIR AS GRAVAÇÕES]

[HOJE É O NOSSO ÚLTIMO ENCONTRO, NÃO PERCA]

[CONFIRMAR INSCRIÇÃO] - Enviar após a inscrição na página de captura

E-mails simples e curto, informe que para finalizar a inscrição a pessoa precisa clicar no link que está no e-mail e entrar para o grupo do whatsapp.

[PESQUISA] - 1 dia após a inscrição na página de captura

Informe que a pessoa recebeu este e-mail pois se inscreveu para o evento e que você precisa que ela responda uma pesquisa rápida para te ajudar a preparar um conteúdo que vai ajudar ela de verdade.

[LEMBRETE] - 2 ou 3 dias antes do evento ao vivo

Lembre seu lead de que ele se inscreveu para a sua aula, fale sobre um benefício por participar da aula ou algo que irá perder caso não participe. Ao final inclua novamente o link do grupo do whatsapp para que essa pessoa não perca a aula.

[É AMANHÃ]

Crie antecipação, entregue um benefício e ao final insira novamente o link para o grupo no whatsapp.

[HOJE É O GRANDE DIA]

Fale sobre o tema da aula e o que irá ensinar, lembre do horário e insira o link para o grupo no whatsapp.

[COMEÇAMOS EM 1H]

Antecipação com benefício e coloque o link para a live.

[15 MIN]

Basicamente um CTA + link para a live

Daqui em diante você escolhe se quer enviar 1 por dia, 2 por dia... Depende do tempo de carrinho aberto e como quer trabalhar.

Ps: não misture dor ou desejo no mesmo dia, muito menos no mesmo e-mail...

[CARRINHO ABERTO] - No dia após a live

Fale o quanto a aula foi incrível e informe que as inscrições estão abertas por tempo limitado + CTA para a página de vendas.

[BENEFÍCIOS]

Fale sobre um benefício claro, algo que essa pessoa vai receber e pode mudar a vida dela de alguma maneira caso ela compre o seu produto + CTA.

[DOR]

Mostre um problema real que o seu produto resolve ou fale sobre algo que o lead irá perder por não fazer parte do seu produto + CTA.

[PROVA SOCIAL] - Pelo menos 2 emails

Pegue uma prova social e fale sobre ela, inclua a frase da pessoa, prints, fale sobre a transformação, futuro projetado... Mostre que pessoas já utilizaram o seu método e ele funciona + CTA.

[GARANTIA]

Fale sobre a sua garantia e lembre que a pessoa pode entrar, ver o que você preparou e se mesmo assim ela achar que não é para ela, basta pedir o reembolso + CTA.

[ÚLTIMO DIA]

Escassez/urgência + CTA. (você também pode mostrar brevemente o conteúdo que a pessoa irá receber no seu curso)

[FALTAM 10 HORAS]

Escassez/urgência + CTA. (mostre os bônus que ela vai perder se não finalizar a inscrição)

[FALTAM 4 HORAS]

Escassez/urgência + CTA. (lembre da garantia)

[ÚLTIMA CHANCE] - faltando 1hr

Fale que está enviando este e-mail para ir dormir de consciência limpa, sabendo que fez de tudo para que a pessoa conseguisse o benefício claro do seu produto + CTA.
