

SECUENCIA EMAIL VENTA

PARA QUIÉN: Para los que se han apuntado al taller.

CADA CUÁNTO: 24-48 horas máximo

NÚMERO MÍNIMO DE EMAILS: 1

NÚMERO MÁXIMO DE EMAILS: 10

EMAIL 1

CUÁNDO: El día o como tarde la mañana siguiente al Webinar en directo

OBJETIVO: Venta

Le entregas el link a la grabación (landing page grabación webinar)

Y también les hablas del descuento durante el un tiempo limitado... etc.

Puedes hacerlo con la técnica PAS que es la óptima (tienes este problema, te imaginas la vida sin ese problema, aquí tiene la solución)

Ejemplo:

Miedo: Algo salga mal en mi boda

Imagina: Que todo esta bajo control y que solo tengas que disfrutar del día con invitados y amigos

Solución: Contrata mis servicios de coordinación y además ahora con un descuento de 500€ y si lo haces en las siguientes 24 horas te llevas como BONUS una asesoría personalizada conmigo.

- Explica aspectos prácticos y céntrate mucho en LA SOLUCIÓN A SU PROBLEMA.
- Para quién es
- BONUS + URGENCIA (Oferta limitada)
- No te olvides los CTA's – Llamada la acción. Que te escriban por Whas, que cierren una videollamada contigo... etc.

EMAIL 2

CUÁNDO: 24 - 48 horas más tarde

OBJETIVO: Activar la identificación

- Es para ti si... (definir los problemas)
- Storytelling con persona similar a tu cliente ideal
- Explicación del servicio + venta

EMAIL 3

CUÁNDO: 24 - 48 horas más tarde

OBJETIVO: Derribar objeciones

- Detecta las 3-5 objeciones más habituales y derribarlas (el establecimiento ya tiene wedding planner, precio...)
- Busca 2 aspectos racionales y 2 emocionales para derribarlas
- Este es un mail largo

EMAIL 4

CUÁNDO: 24-48 horas más tarde

OBJETIVO: Contenido extra

Un contenido relevante para tu servicio

- En este mail no estás vendiendo, estás aportando valor
- Lo que buscamos es que la flipen con el contenido para que te den autoridad y deseen contratarte

EMAIL 5

CUÁNDO: 24-48 horas más tarde

OBJETIVO: Testimonios + Autoridad

- Es un mail con historias personales de tus parejas (*puedes inventar un poco o contar la tuya propia sin decir que es la tuya*).



EMAIL LAST CALL 1

CUÁNDO: 24 horas antes de cerrar carrito

OBJETIVO: Venta

- Es un mail muy similar al email 1 pero con el mensaje: última llamada

EMAIL LAST CALL 2

CUÁNDO: 3 horas antes de cerrar carrito

OBJETIVO: Venta

- Un mail muy corto de ESTO SE ACABA.

Última oportunidad para agendar tu llamada conmigo y beneficiarte de los 500€ de descuento en la coordinación de tu boda