

Sequências de Email — Boas-Vindas

Email 1 — Confirmação Imediata

Envio: imediatamente após a compra

Assunto: Sua vaga no Top Ten Black Label foi confirmada

Objetivo: confirmar a decisão e orientar o próximo passo

Curador Black Label aqui.

Sua vaga no Top Ten Black Label foi confirmada.

No dia 16/07/2026, das 08h às 13h, você entra em uma rodada presencial criada para empresários que querem conversar com outros empresários sobre oportunidades reais.

Guarde uma coisa desde agora: você não comprou uma cadeira em mais um evento. Você garantiu entrada em uma sala seletiva, com curadoria, intenção comercial e direção para transformar conversa em próximo passo.

Antes da rodada, recomendo que você faça três coisas:

1. Separe uma frase clara sobre o que sua empresa faz.
2. Pense em que tipo de parceria, indicação ou oportunidade você quer encontrar.
3. Reserve tempo depois do evento para fazer follow-up.

O empresário que chega preparado aproveita melhor a sala.

CTA: acessar as informações da sua inscrição

P.S.: Você tem a Garantia Black Label de 7 Dias. Se perceber que a rodada não faz sentido para o seu momento, pode solicitar reembolso dentro desse prazo.

Email 2 — O Motivo da Rodada

Envio: 1 dia após a compra

Assunto: O problema nunca foi conhecer gente

Objetivo: reforçar a Big Idea

O problema nunca foi conhecer gente.

O problema é conhecer gente demais em ambientes que não têm direção.

Empresários sérios perdem tempo em grupos onde todo mundo quer vender, poucos querem ouvir e quase ninguém sabe conduzir uma conversa até um próximo passo comercial.

Foi por isso que organizei o Top Ten Black Label em torno de uma ideia simples:

Antes da conversa certa, vem a sala certa.

Quando você está em uma sala melhor, com empresários que entendem o valor de relacionamento, parceria, indicação e oportunidade, a conversa muda.

Não porque existe garantia de negócio.

Mas porque o ambiente favorece conversas mais úteis do que grupos aleatórios e eventos genéricos.

CTA: revisar os detalhes da rodada

P.S.: Amanhã vou te mostrar o erro mais comum que faz um bom contato morrer no WhatsApp.

Email 3 — O Erro Número Um

Envio: 3 dias após a compra

Assunto: O erro que mata bons contatos depois de um evento

Objetivo: preparar o participante para follow-up

O erro número um depois de uma rodada de negócios é simples:

Esperar que o contato bom se desenvolva sozinho.

Ele não se desenvolve.

Uma boa conversa pode abrir uma porta, mas o follow-up é o que decide se aquela porta vira reunião, parceria, indicação ou proposta.

Por isso, durante e depois do Top Ten Black Label, olhe para cada conversa com três perguntas:

1. Existe fit real entre o que eu faço e o que essa pessoa precisa?
2. Existe uma ponte clara para parceria, indicação ou oportunidade?

3. Qual é o próximo passo mais simples para manter essa conversa viva?

Networking sem próximo passo vira lembrança fraca.

Conexão com direção vira ativo comercial.

CTA: preparar sua lista de contatos prioritários

P.S.: Nos próximos emails, vou te contar por que tantos empresários sérios acabam presos em salas erradas.