

Sequências de Email — Pós-Compra

Email 1 — Próximo Passo

Envio: imediatamente após compra

Assunto: Compra confirmada: faça isso primeiro

Objetivo: reduzir ansiedade e orientar preparação

Sua compra foi confirmada.

Agora o primeiro passo é simples: prepare sua presença.

Antes da rodada, escreva em poucas linhas:

1. O que sua empresa faz.
2. Quem você atende.
3. Que tipo de parceiro, indicação ou oportunidade você procura.
4. Qual próximo passo você costuma propor depois de uma boa conversa.

Chegar com clareza muda a forma como os outros empresários percebem você.

CTA: acessar as informações da rodada

P.S.: Se tiver dúvida sobre sua inscrição, responda este email pelo canal oficial de suporte.

Email 2 — Check-in de Preparação

Envio: 2 dias após compra

Assunto: Sua apresentação está clara?

Objetivo: aumentar consumo dos bônus e preparação

Antes da rodada, quero que você revise uma coisa:

Sua apresentação está clara?

Não precisa ser ensaiada demais.

Mas precisa responder rápido:

O que você faz.

Para quem faz.

Que problema resolve.

Que tipo de conversa quer abrir.

Empresário ocupado percebe clareza.

E clareza facilita conexão.

CTA: revisar o Mapa de Abordagem Black Label

P.S.: Se você deixar para pensar nisso no dia, vai improvisar. E improviso costuma desperdiçar boas oportunidades.

Email 3 — Como Avaliar uma Conversa

Envio: 5 dias após compra

Assunto: Nem toda conversa merece follow-up

Objetivo: ensinar priorização

Nem toda conversa merece follow-up.

Essa frase pode parecer dura, mas protege seu tempo.

Depois da rodada, classifique seus contatos em três grupos:

Alta prioridade: existe fit claro e próximo passo evidente.

Média prioridade: existe possibilidade, mas precisa de mais contexto.

Baixa prioridade: conversa cordial, mas sem caminho comercial agora.

O objetivo não é falar com todo mundo.

É conduzir bem as conversas que realmente podem virar oportunidade.

CTA: usar o Checklist da Conversa que Vira Negócio

P.S.: Follow-up bom começa com priorização. Sem isso, você vira refém da própria lista de contatos.

Email 4 — Bônus de Execução

Envio: 10 dias após compra

Assunto: Um recurso para depois da rodada

Objetivo: reforçar valor percebido

Uma parte importante do Top Ten Black Label começa depois que a rodada termina.

É quando você decide se a conversa vai virar próximo passo ou morrer no WhatsApp.

Por isso, use a Lista de Follow-up Pós-Rodada como um recurso de execução.

Ela existe para evitar mensagens genéricas como:

“Oi, tudo bem? Vamos marcar algo qualquer dia?”

Mensagem fraca gera resposta fraca.

Follow-up bom retoma contexto, sugere caminho e facilita decisão.

CTA: acessar a Lista de Follow-up Pós-Rodada

P.S.: Se uma conversa foi boa, trate rápido. O timing também faz parte da oportunidade.

Email 5 — Pedido de Feedback

Envio: após a rodada

Assunto: Como foi sua experiência na sala?

Objetivo: coletar feedback e prova social autorizada

Quero saber como foi sua experiência no Top Ten Black Label.

Responda este email com três pontos:

1. Qual foi a conversa mais útil que você teve?
2. Que tipo de oportunidade ou próximo passo surgiu?
3. O que poderia deixar a próxima rodada ainda melhor?

Seu feedback ajuda a melhorar a curadoria, a dinâmica e a continuidade comercial da experiência.

Se sua resposta puder ser usada como depoimento, eu vou pedir autorização antes.

CTA: responder com meu feedback

P.S.: A sala certa melhora quando empresários sérios ajudam a elevar o padrão da próxima sala.