



# Índice

<b>Automação – Introdução</b>	<b>3</b>
<b>Automação para recuperação de carrinho abandonado</b>	<b>4</b>
<b>Automação para inscrição de newsletter</b>	<b>9</b>
<b>Automação após a compra</b>	<b>14</b>
<b>Automação para recomendação de produto</b>	<b>20</b>
<b>Automação de cross selling</b>	<b>24</b>
<b>Automação para programa de fidelidade</b>	<b>29</b>
<b>Fluxo de automação personalizado</b>	<b>33</b>
<b>Conclusão</b>	<b>36</b>

# INTRODUÇÃO

Automação é o santo graal do marketing moderno para quem quer trabalhar melhor, mais rápido e com mais eficiência. E para lojas online é um MUST HAVE absoluto!

Você tem em mãos (ou melhor, no monitor) um e-book que vai te ajudar a criar automações úteis para aumentar as vendas do seu e-commerce e melhorar a retenção de clientes.

Graças a elas, você se livrará de tarefas tediosas e repetitivas e simplificará processos que podem consumir horas valiosas de seu trabalho.

Conheça 7 automações de marketing para e-commerce que vão garantir uma boa comunicação com seu cliente, gerar engajamento e, por fim, te ajudar a vender mais.

## **Como usar este e-book?**

Verifique qual das seguintes automações você ainda não implementou. Veja exemplos de mensagens e como utilizá-las.

Mesmo para as que você já usa no seu e-commerce, fique atento às dicas e truques que compartilhamos, fruto da experiência de quem trabalha diariamente com mais de mil clientes em todo o mundo.

# Automação para recuperação de carrinho abandonado

Carrinhos abandonados são um problema para todo e-commerce. O Baymard Institute estimou que até 68,8% dos usuários abandonam suas compras. Portanto, garantir que mesmo uma pequena porcentagem dos clientes retorne à loja será de grande importância para o seu negócio.

## Como funciona?

Tendo um programa de Automação de Marketing, o sistema reconhecerá, conforme suas orientações, quando deverá enviar uma mensagem sobre carrinho abandonado.

O cliente adiciona algo ao carrinho e depois sai da sua loja sem concluir o pedido. Depois de algum tempo (determinado pela loja), o mesmo cliente pode receber um e-mail ou mensagem de texto (SMS) lembrando-o do carrinho abandonado. Você decide quantas mensagens o destinatário deve receber e se adicionará um desconto como incentivo para a finalização da compra. Assim que o cliente concluir a compra, ele deixará automaticamente de receber mensagens de lembrete.

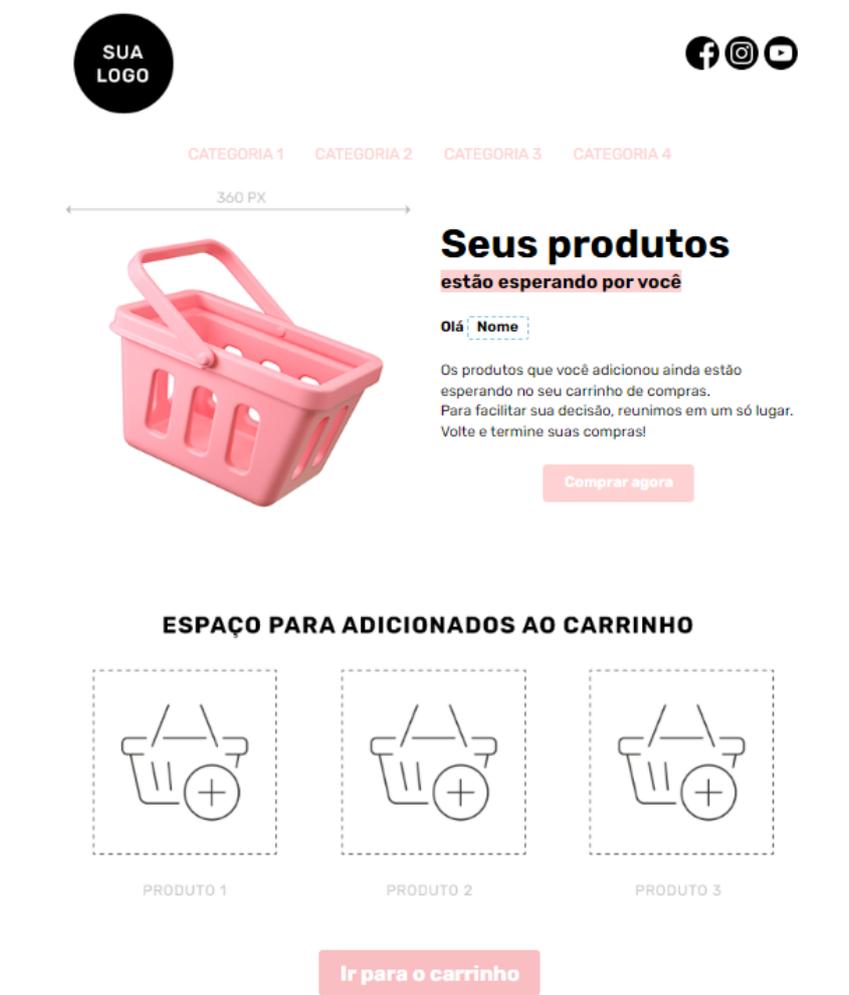
**Nossos dados mostram que apenas a mensagem de carrinho abandonado pode trazer de volta entre 5 e 30% dos clientes da loja, dependendo do setor.**

# 1/7

## Mensagens para recuperação de carrinho abandonado

Uma das maneiras mais eficazes de recuperar carrinhos abandonados é enviar um e-mail de lembrete para seus clientes. A mensagem deve conter:

- **um título curto, cativante e convincente;**
- **saudação usando o nome do cliente;**
- **conteúdo com texto que indica claramente a ação;**
- **botão de CTA com link para o carrinho de compras;**
- **benefícios para a finalização da compra (ex. cupom de desconto).**



Modelo de e-mail para recuperação de carrinho abandonado no sistema edrone.

# Modelos de mensagem de carrinho abandonado

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Guardamos o seu carrinho de compras 🛒

## CONTEÚDO DO BANNER

Seu carrinho de compras está esperando por você!

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*  
Durante a sua última visita a nossa loja, você escolheu ótimos cosméticos!  
Por isso, guardamos o seu carrinho de compras! 😊  
Tem certeza de que não precisa deles?

## ASSUNTO DA MENSAGEM

UAU! 🤩  
Seu carrinho está sonhando com a finalização da compra!

## CONTEÚDO DO BANNER

Os produtos estão esperando por você! 🛒

## CTA

Compre com desconto

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*  
Você esqueceu alguma coisa?  
O seu carrinho de compras 🛒 está à sua espera na nossa loja virtual!

Confira e finalize sua compra.

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Você esqueceu alguma coisa aqui... Seu carrinho de compras está com saudades! 🛒

## CONTEÚDO DO BANNER

Produtos deixados no carrinho

## CTA

Compre agora

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

"Olá \*|NOME|\*  
Existem produtos no seu carrinho de compras. 🛒  
Lembre-se que você sempre pode devolver ou trocar produtos até x dias após a data da compra.

# Modelos de mensagem de carrinho abandonado

ASSUNTO DA MENSAGEM	CONTEÚDO DO BANNER	CTA	CONTEÚDO DA MENSAGEM
Oi! Suas compras estão esperando por você 🛒	Nós guardamos esses produtos para você!	Entre na loja	Existem produtos presos no seu carrinho de compras! 🛒 Não os deixe aqui por muito tempo... Use o código de desconto que reduzirá o valor da compra em 5%” <código de desconto 8fs8yfj>

The banner features the Wine Lovers logo at the top, with the tagline "Uncommon. Inexpensive. Inspiring." Below the logo is a navigation bar with categories: VINHO TINTO, VINHO BRANCO, VINHO ROSÉ, VINHO ESPUMANTE, and PAÍS. The main message is displayed in large white text on a dark red background: "Ei! E AQUELE VINHO NO SEU CARRINHO DE COMPRAS?" followed by "Não deixe para depois: corra para levar a garrafa de vinho que você amou ainda hoje!". To the right, there is an image of a wine glass and a bottle. Below the banner, three wine bottles are shown with their respective country flags: Ville d'Arfanta (Italy), Lagar de Darei Branco (Portugal), and Casa de Uco El Salv... (El Salvador).

Mensagem lembrando sobre produtos deixados no carrinho - Wine Lovers

## Dicas

Teste diferentes mensagens para reduzir efetivamente o número de carrinhos abandonados.

- **Adicione uma barra de progresso no seu e-commerce** para que o cliente veja quantos passos faltam para concluir a transação.
- **Adicione o feedback de outros clientes sobre o produto** como uma prova social que contribuirá para estimular a compra de outros usuários.
- Você tem um número de telefone obtido de compras anteriores? **Envie um SMS lembrando-o do carrinho abandonado.**
- **Defina a frequência das mensagens enviadas**, essa é uma boa prática para que os clientes não se sintam desconfortáveis com o número de mensagens recebidas,
- **Desconto na primeira mensagem? Pense bem nisso!** Nem sempre vale a pena acostumar os clientes a essa forma de bônus. Veja como funcionará a entrega gratuita ou um presente adicional. Se isso não funcionar, considere enviar um desconto nas mensagens seguintes.



→ **Saiba mais:**  
[10 estratégias para recuperar carrinhos abandonados.](#)

# Automação para inscrição de newsletter

O e-mail marketing é um dos canais de comunicação mais eficazes para o e-commerce, permitindo que você alcance os clientes diretamente em suas caixas de correio. Graças a isso, você promoverá produtos e serviços com eficácia, informará sobre novos produtos e promoções, além de construir relacionamentos de longo prazo com clientes fiéis.

Uma sólida base de inscritos é fundamental para o comércio eletrônico. [Saiba como construir uma lista de e-mails para e-commerce aqui!](#)

Enquanto isso, vamos um passo adiante. Que mensagem você deve enviar para as pessoas que acabaram de se inscrever na sua lista de inscritos?

**Em primeiro lugar; o tempo é um fator fundamental!** Esta mensagem deve ser enviada imediatamente após a inscrição na newsletter. Diga “Olá” aos novos inscritos minutos após a inscrição e agradeça pelo interesse em fazer parte da sua base de dados. Afinal, eles confiaram em você. **A taxa de abertura de mensagens enviadas logo após a inscrição da newsletter é de até 90%**, então seria uma pena não aproveitar essa oportunidade!

# 2/7



Mensagem após inscrição de newsletter no sistema edrone

## Mensagem após inscrição de newsletter

Lembre-se que a identificação visual da mensagem deve ser condizente com a aparência do seu site. Não se esqueça de elementos como:

- **Remetente** – deve ficar claro de quem o destinatário recebeu a mensagem para não acabar no spam.
- **Assunto** – deve ser específico e direto ao ponto. Ex: Obrigado pela inscrição, seja bem-vindo.
- **Tempo** – crucial neste caso. Configure a automação para que o inscrito receba um e-mail imediatamente após a inscrição.
- **Apresente-se** – conte um pouco sobre a sua loja.
- **Cumpra a sua promessa** – caso tenha oferecido alguma vantagem para os inscritos na newsletter, envie imediatamente o que é devido ao destinatário. :)

# Modelos de mensagens após inscrição de newsletter

## ASSUNTO DA MENSAGEM

🎉 Bem-vindo aos inscritos da marca X!

## CONTEÚDO DO BANNER

Seja bem-vindo!

## CTA

Entre na loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\* Estamos felizes por você estar conosco! Para adoçar nossa relação, temos 5% de desconto para você. 🥰

Pegue seu cupom de desconto: \*|CUPOM|\* e use na loja ao fazer seu primeiro pedido.

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Aqui está o seu código de desconto de boas-vindas 📄

## CONTEÚDO DO BANNER

Obrigado pela sua inscrição!

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Obrigado por estar conosco! Preparamos um código de boas-vindas, que lhe dá 5% de desconto na sua próxima compra!

\*|CUPOM|\*

Copie o código e use-o ao fazer o seu pedido.

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Obrigado por se inscrever na nossa newsletter!

## CONTEÚDO DO BANNER

Estamos felizes por ter você conosco.

## CTA

Visite a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*

Bem-vindo aos nossos assinantes! A partir de agora você ficará por dentro de todas as novidades da nossa loja.

Lembre-se de que os inscritos têm prioridade sobre os próximos lançamentos.

Nos falamos em breve...



## **BEM-VINDO (A) À LUPO!**

### **AGORA VOCÊ FAZ PARTE DO NOSSO GRUPO DE CLIENTES!**

Gostaríamos de agradecer a confiança em compartilhar conosco o seu e-mail. Nós utilizamos os dados pessoais disponibilizados no ato do cadastro apenas para garantir um atendimento de qualidade e uma melhor experiência em sua compra. Prezamos pela transparência e por isso sempre que necessário, nós poderemos compartilhar os seus dados pessoais com outras empresas do nosso grupo, com prestadores de serviço, parceiros ou com órgãos reguladores. Jamais comercializamos dados pessoais.

Podemos utilizar certas tecnologias de monitoramento para coletar as informações das atividades realizadas em nossa plataforma de forma automatizada. As informações coletadas por meio de tais tecnologias são utilizadas para rastrear impressão de conteúdos.

A qualquer momento você pode optar por interromper o uso de seu e-mail para recebimento de comunicados e ofertas. Basta clicar em cancelar assinatura ao final dos nossos e-mails.

Mensagem de confirmação de inscrição de newsletter - Lupo

## Dicas

A inscrição de newsletter deve ser possível em todas as páginas do e-commerce, e na finalização da compra, tente deixar a caixa de verificação com possibilidade de inscrição de newsletter mais atrativa.

**Os pop-ups permitirão que você aumente sua base de assinantes em até 400% ao mês, aposte em pop-ups de saída que não são intrusivos e podem ser extremamente eficazes.**

Caso os destinatários não confirmem a inscrição na newsletter após a primeira mensagem, envie uma mensagem de acompanhamento e peça a confirmação novamente. Na edrone, você pode criar um fluxo de automação personalizado para novos inscritos.

Após a inscrição, o sistema pode enviar mensagens para construir um relacionamento duradouro com os clientes. Mostre que tipo de equipe você cria, quais valores te guiam e, porque o produto ou serviço que você criou é único.

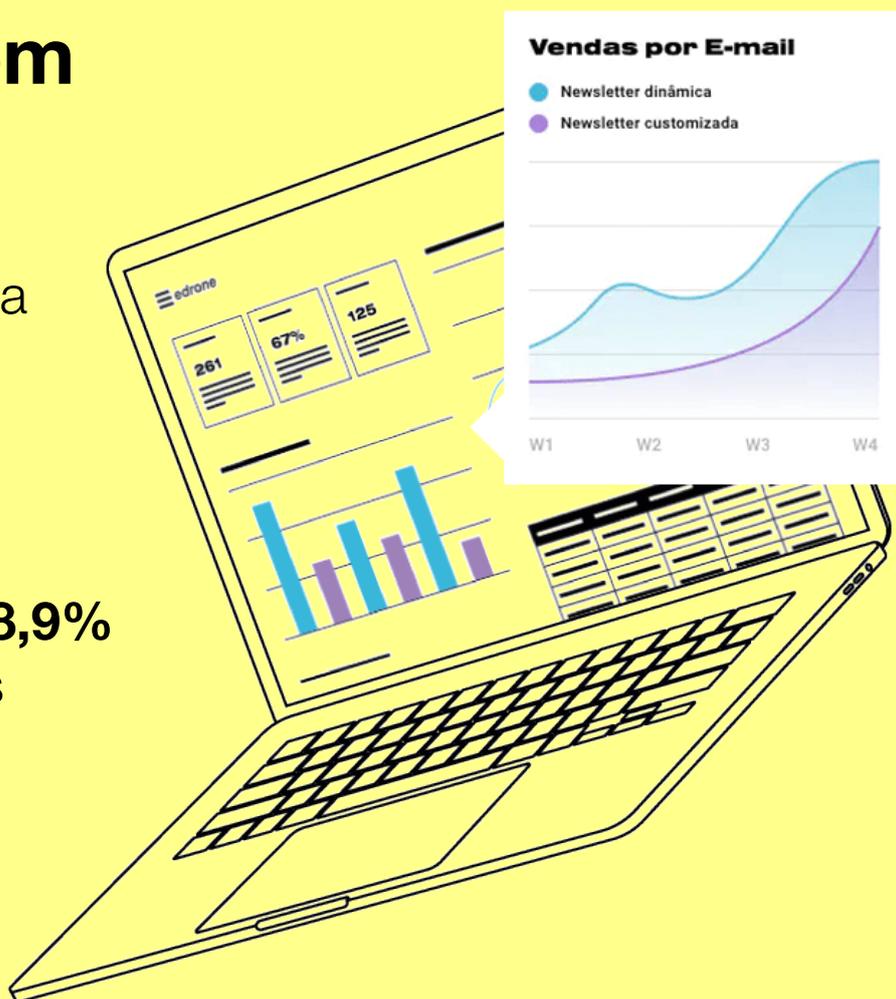


# Transforme sua loja virtual em uma máquina de vendas

## O que você tem a ganhar?

- Aumento de **35%** na frequência de compras
- Aumento de **45,3%** no valor das compras
- Crescimento de **118,9%** na sua lista de inscritos
- Aumento de **22,4%** no faturamento

*Valores médios baseados em estudos de caso sobre os clientes da edrone*



**Agende uma demonstração personalizada**

AGENDAR

# Automação pós-venda

**Um cliente comprou seu produto — parabéns!** Agora você tem uma mensagem muito importante para enviar. A mensagem de agradecimento após a compra!

Embora seja desnecessário dizer que você deve enviar uma mensagem transacional com o resumo do pedido e data de entrega do produto, isso ainda não é tudo.

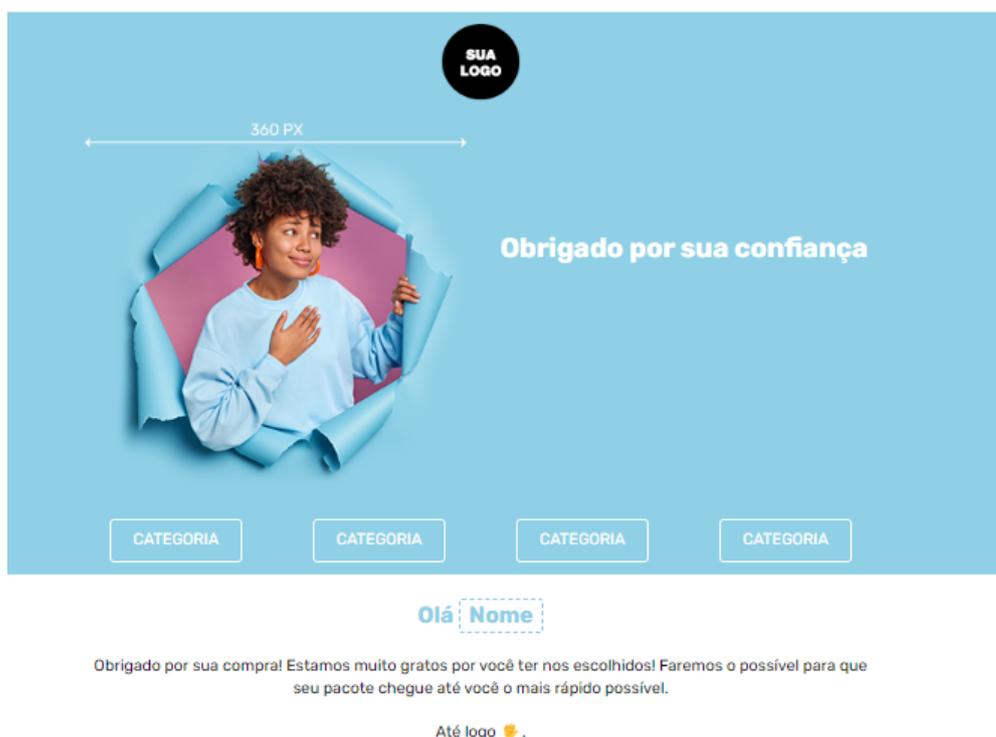
Seu objetivo é aumentar as vendas e o relacionamento com seus clientes, e para isso é necessário recomendar produtos, oferecer ofertas exclusivas ou cupons de desconto — para incentivar novas compras.

3/7

## O que enviar em uma mensagem pós-venda?

Você tem muitas possibilidades e elas variam conforme o nicho do e-commerce, política de descontos ou perfil do cliente. Conheça alguns exemplos e avalie o que você pode usar.

- **Agradecimento pela compra em sua loja virtual.**
- **Diga a eles quantos dias se passaram desde sua última compra, incentive-os a comprar novamente.**
- **Parabéns pela escolha.**
- **Incentive o feedback após a compra.**
- **Mostre outros produtos com base em compras recentes.**
- **Incentive a participação no programa de fidelidade.**



Modelo de mensagem pós-venda disponível no sistema edrone.

# Modelos prontos de mensagens pós-venda

## ASSUNTO DA MENSAGEM

💖 Obrigada pela confiança 💖

## CONTEÚDO DO BANNER

Obrigado por sua confiança

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|  
Obrigado por sua confiança! Acreditamos que os produtos que você escolheu vão te dar muita alegria e trazer muitos benefícios 😊 Você nos deixou muito felizes ao escolher nossa loja. Ficaremos muito gratos por enviar sua opinião sobre o produto adquirido. 👍 Lembre-se que graças à sua avaliação, podemos nos tornar melhores! 💪

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Temos uma recompensa para você! Obrigado por sua confiança 💖

## CONTEÚDO DO BANNER

Obrigado por escolher a nossa loja! 💖

## CTA

Entrar na loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*  
Obrigado por comprar em nossa loja.  
Sua confiança não tem preço, e é por isso que queremos recompensá-lo com um código de desconto de 5% para sua próxima compra:  
\*|CUPOM|\*  
PS Você tem muito bom gosto!

# Modelos prontos de mensagens pós-venda



Mensagem pós-venda agradecendo a escolha da loja - L'Occitane

ASSUNTO DA MENSAGEM	CONTEÚDO DO BANNER	CTA	CONTEÚDO DA MENSAGEM
Obrigado por comprar em nossa loja! Sua opinião é muito importante para nós!	Compartilhe sua opinião	Deixe aqui o seu comentário	Estamos felizes por você ter feito compras em nossa loja. Zelamos pela qualidade de nossos produtos e atendimento ao cliente, por isso pedimos que compartilhe a sua opinião sobre suas compras. Cada comentário é uma importante fonte de informação para nós! Sua opinião sobre o produto lhe dará um ponto extra em nosso Programa de Fidelidade! Os pontos acumulados podem ser trocados por produtos!

# Modelos prontos de mensagens pós-venda

ASSUNTO DA MENSAGEM	CONTEÚDO DO BANNER	CTA	CONTEÚDO DA MENSAGEM
Obrigado por sua confiança	Obrigado por escolher nossa loja	ir para a loja	Obrigado por comprar em nossa loja. Acreditamos que os produtos que você escolheu lhe darão muita alegria. Aqui estão os produtos que você escolheu, confira também alguns outros que podem lhe interessar.

LÁBIOS    PELE    OLHOS    MAIS VENDIDOS

**MAC**

COMO FOI SUA  
**EXPERIÊNCIA?**

Anna, curtiu comprar na M·A·C?

Você visitou a **Mac Curitiba Patio Batel** recentemente.  
Queremos saber como foi sua experiência! É rapidinho, você só precisa de 2 minutos para responder 4 questões.

**RESPONDER PESQUISA**

Mensagem pós-compra com Pesquisa de Satisfação - MAC

## Dicas

Antes de pedir o feedback do cliente, calcule quanto tempo leva para o pedido chegar e acrescente alguns dias para mandar a mensagem. Assim você tem (quase) certeza de que o cliente recebeu o produto e começou a usá-lo.

Você tem clientes fiéis que ficam felizes em recomendar sua loja para outras pessoas? Use-os! Incentive que participem do programa de recomendação, onde para cada cliente recomendado, o participante do programa recebe um desconto adicional para as próximas compras.



# Automação para recomendação de produtos

Quer que seus clientes tenham a impressão de que os produtos são selecionados especialmente para eles? Um bom programa de Automação de Marketing fará isso por você! Na edrone, o sistema monitora todos que visitam seu site e lembra quais produtos eles visualizam, o que adicionam ao carrinho de compras e o que compraram. Fazemos isso para conhecer seus interesses e comportamento de compra da melhor maneira possível. Em seguida, comparamos com usuários semelhantes e criamos as melhores recomendações de produtos.

4/7

## Mensagem para recomendação de produtos

Nesse tipo de mensagem, o mais importante é escolher o produto certo (que o sistema faz para você). Além disso, vale a pena ficar atento a:

- **Aparência de mensagens no celular** – lembre-se, até 80% das pessoas navegam em sua loja online em um smartphone.
- **Use prova social** – opiniões de outros clientes que já usaram o produto e estão satisfeitos com ele.
- **Disponibilidade de produtos** – adicione informações sobre quando esses produtos podem acabar, estimulando os destinatários a decidirem mais rápido.



Olá **Nome**

Vimos que alguns produtos chamaram sua atenção e até chegaram ao seu carrinho de compras.  
Por isso, temos algumas recomendações para você,  
que achamos que será um sucesso!  
Você precisa tê-los 😊

### ESPAÇO PARA RECOMENDAÇÕES



Mensagem com recomendações de produtos no sistema edrone.

# Modelos prontos de mensagens com recomendações de produtos

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Esses produtos podem lhe interessar. Confira!  
😊

## CONTEÚDO DO BANNER

Gostou dos nossos produtos...

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Reparamos que gostou dos nossos produtos na sua última visita, deixe-se mimar com alguns deles! 🥰❤️  
Sabemos que escolher o seu produto preferido pode ser um desafio e tanto, por isso reunimos todos os que você gostou em um só lugar:

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Especialmente para você 🎁

## CONTEÚDO DO BANNER

Veja as nossas escolhas pra você!

## CTA

entre na loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*  
Reunimos produtos que vão combinar perfeitamente com você!  
Além disso,  
-Você ganha frete grátis nas compras acima de R\$ x.  
-Você tem 14 dias para devolver sua compras!

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Conheça as nossas escolhas pra você!  
😊

## CONTEÚDO DO BANNER

Conheça nossos produtos personalizados

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

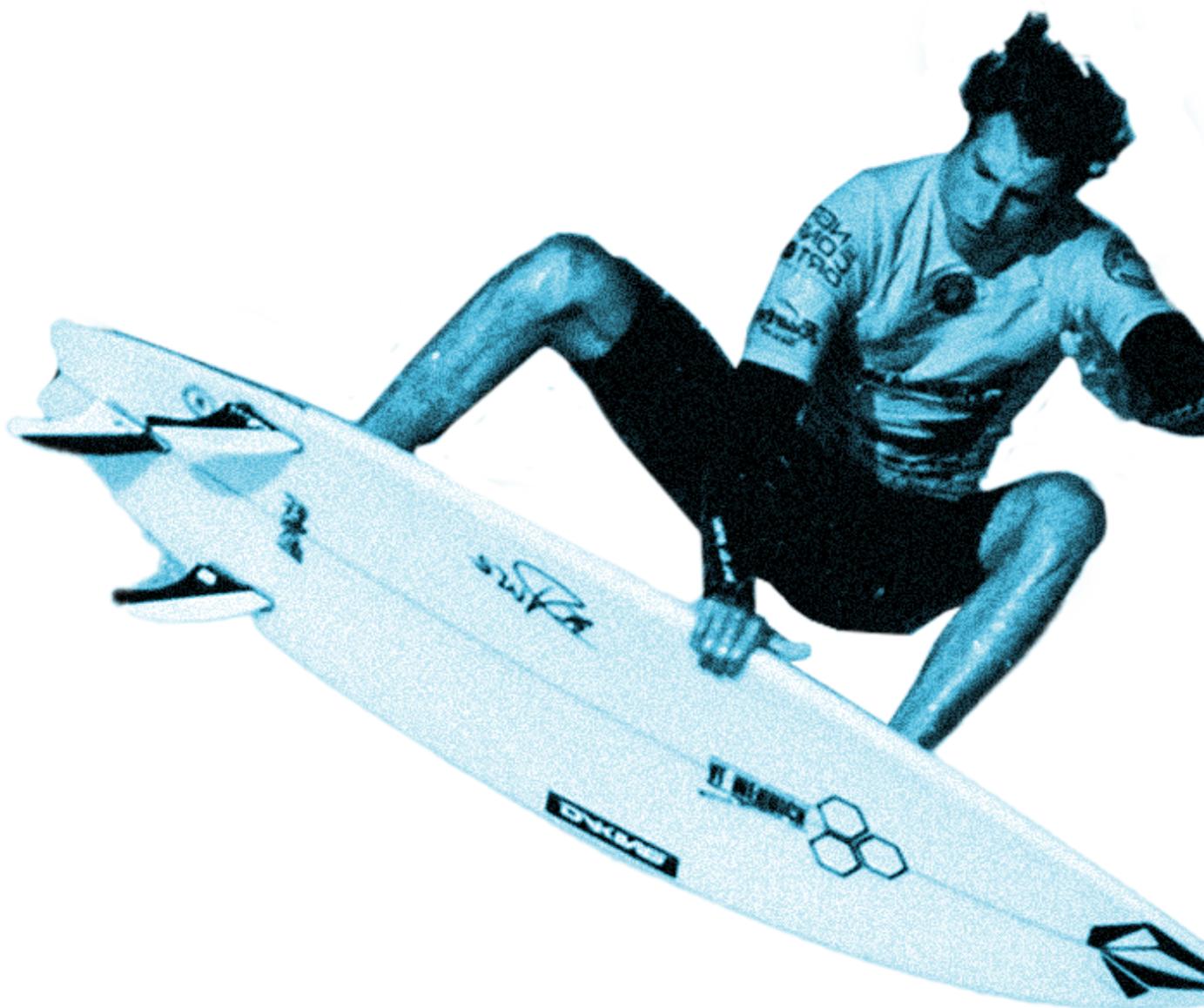
Olá \*|NOME|\*  
Percebemos os produtos chamaram a sua atenção recentemente e fizemos uma seleção personalizada 😊

## Dicas

No sistema edrone, você pode enviar recomendações de produtos com base em três ações: **navegação, abandono de carrinho e compra.**

Assim, após abandonar o carrinho, você pode enviar ao cliente uma mensagem sobre os produtos recomendados. Graças a isso, você vai envolvê-lo oferecendo algo que ele realmente quer, e não por best-sellers selecionados aleatoriamente, aumentando assim o valor de suas compras!

Além das recomendações no e-mail, vale a pena que seu site seja adaptado a cada um dos usuários, com vitrines personalizadas que mostram aquilo que os clientes realmente querem ver!



# Automação de cross selling

O cliente efetuou o pagamento e agora é hora de transformar uma venda pontual em um relacionamento de longo prazo!

Uma das maneiras mais eficazes de estimular novas compras é enviar mensagens de cross selling, com recomendações de produtos relacionados aos que o cliente já adquiriu no seu site.

## Como funciona?

1. Um cliente interessado em um produto específico (por exemplo, uma máquina de café) receberá recomendações de produtos complementares (por exemplo, xícaras, moedores ou grãos de café selecionados).
2. Estas recomendações serão enviadas por e-mail, segundo as regras definidas pela loja.

5/7

## Mensagem de cross selling

- **Refere-se a compras anteriores** – garantindo que o cliente sinta-se especial
- **Ofereça pacotes** – compre um moedor de café e uma caneca por R\$ 50.
- **Facilite a escolha** – mostre o que outros clientes compraram em conjunto com um determinado produto.



**EMBELLEZE**  
Produtos Especializados de Beleza

### A IMPORTÂNCIA DE CUIDAR DOS CABELOS PINTADOS:

Depois de pintar os cabelos é necessário cuidar bem dos cabelos para que se mantenham hidratados, nutridos, sem pontas duplas, com brilho e vida.

Confira essas **4 DICAS PARA CUIDAR DOS CABELOS PINTADOS:**

- 1. Lavagem:** Esse momento é muito importante. Fios pintados necessitam de uma lavagem especial para que os pigmentos durem por mais tempo nos fios. Ao escolher a dupla de Shampoo e Condicionador, opte por aqueles que tenham ativos para tratar e nutrir os fios.
- 2. Tratamento:** é importante escolher uma família de tratamento que ofereça ao mesmo tempo limpeza, hidratação, nutrição e proteção dos fios da raiz às pontas.
- 3. Finalização:** use protetor térmico antes do secador. Ele minimiza os danos do uso do secador aos fios, evita o desbotamento da cor e cria uma barreira de proteção térmica.
- 4. Cronograma Capilar:** quando os cabelos já estão danificados por processos anteriores, para os cuidados pré e pós-tintura, o cronograma capilar será seu melhor aliado. É um tratamento completo com a função de hidratar, nutrir e reconstruir os cabelos (HNR), ajudando na proteção da pigmentação e na saúde dos fios, assim a cor se mantém viva, cheia de brilho.

**A família Novex Niacinamida** oferece todos os benefícios para você cuidar dos cabelos pintados.

**CUIDE BEM DOS SEUS CABELOS PINTADOS!**

**QUERO AGORA**

Mensagem de cross selling enviada após a compra de produto para pintar os cabelos, contendo proposta de produtos complementares - Embelezze

# Modelos de mensagens prontas para cross selling

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Confira o que temos para você! 🛍️

## CONTEÚDO DO BANNER

Confira nossas recomendações

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\*  
Você se lembra dos produtos que gostou?  
Para que você componha ainda melhor o seu look do dia a dia, encontramos peças complementares especialmente para você.



## ASSUNTO DA MENSAGEM

🌟 Complete suas compras! 🛍️

## CONTEÚDO DO BANNER

Complete suas compras com estes produtos

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

Olá \*|NOME|\* !  
Vimos que nossas almofadas chamaram a sua atenção. Preparamos uma seleção de capas para almofadas que serão o complemento perfeito 🌟🛍️

! Lembre-se de que nas compras acima de R\$ 100, o frete é grátis!

# Modelos de mensagens prontas para cross selling

## ASSUNTO DA MENSAGEM

Seccionamos esses produtos pra você! 😊

## CONTEÚDO DO BANNER

Seccionamos esses produtos pra você

## CTA

ir para a loja

## CONTEÚDO DA MENSAGEM

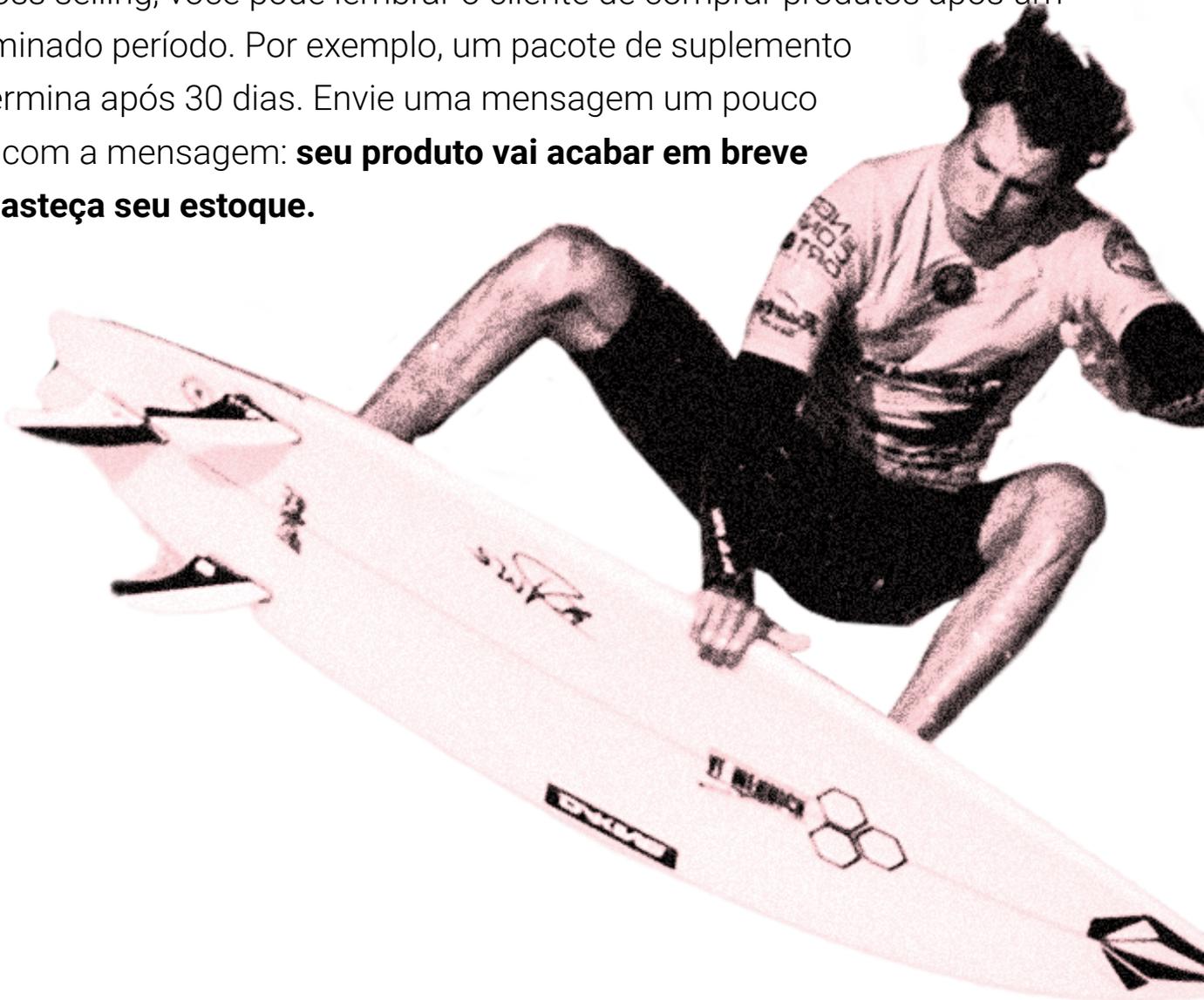
“Você comprou recentemente um condicionador da série X. Você sabia que o cuidado adequado começa com o couro cabeludo? Escolha um esfoliante especialmente adaptado à sua última compra e ganhe 10% de desconto adicional. Confira também nossos outros best-sellers de cuidados com os cabelos 📌

## Dicas

Reserve um tempo para preparar mensagens de cross selling. O sistema edrone informa o que os outros clientes costumam comprar em um conjunto, para que você não precise inventar às cegas, pode confiar nos dados e recomendar os produtos certos.

- **Vá além da venda e tente educar seus clientes** com conteúdo informativo, assim ele poderá se convencer melhor de que a escolha deste produto será adequada.
- **Aposte nas opiniões** – mostre que outros clientes estão satisfeitos com esta escolha.

No cross selling, você pode lembrar o cliente de comprar produtos após um determinado período. Por exemplo, um pacote de suplemento que termina após 30 dias. Envie uma mensagem um pouco antes com a mensagem: **seu produto vai acabar em breve - reabasteça seu estoque.**



# Programa de fidelidade

Você tem clientes regulares e quer cuidar deles ainda mais? É difícil encontrar uma solução melhor do que um programa de fidelidade! Graças a ele, você distinguirá os consumidores mais fiéis e, graças aos pontos acumulados, adicionará um elemento de gamificação à sua loja virtual.

## Mensagem de Programa de fidelidade

1. Use a personalização com o nome no assunto e no corpo do e-mail.
2. Mostre quantos pontos são necessários para receber um desconto.
3. Use um código de desconto personalizado.
4. Informe sobre o total de compras realizadas até o momento.
5. Adicione um botão CTA para a loja virtual.

6/7

# Modelos prontos de mensagens para programas de fidelidade

<b>ASSUNTO DA MENSAGEM</b>  Temos um presente para você! 🎁	<b>CONTEÚDO DO BANNER</b>  Ser um cliente fiel compensa	<b>CTA</b>  ir para a loja	<b>CONTEÚDO DA MENSAGEM</b>  A soma de suas compras anteriores é * VALOR * Se você fizer compras no valor de R\$ 300, receberá um cupom de 10% de desconto para sua próxima compra! 🎁 Lembre-se que, graças à possibilidade de devolução, você pode experimentar os produtos selecionados em casa e decidir se eles são adequados para você.
<b>ASSUNTO DA MENSAGEM</b>  🌸 Fique mais tempo conosco e ganhe descontos no programa de fidelidade.	<b>CONTEÚDO DO BANNER</b>  Conheça os benefícios do programa de fidelidade	<b>CTA</b>  Visite nossa loja	<b>CONTEÚDO DA MENSAGEM</b>  Você sabia que a soma de seus pedidos anteriores é de * VALOR * ? Faça parte do programa de fidelidade e ganhe prêmios. 🎁 Faltam apenas X reais para receber um código no valor de 100 reais. Parece interessante? 😊



Modelos prontos de mensagens para programas de fidelidade

# Modelos prontos de mensagens para programas de fidelidade

ASSUNTO DA MENSAGEM	CONTEÚDO DO BANNER	CTA	CONTEÚDO DA MENSAGEM
Quer ganhar uma recompensa? 🧑‍🎓	Você está se aproximando da categoria VIP	Vá às compras!	Olá * NOME *!  Obrigado por fazer compras em nossa loja virtual! Estamos felizes por você estar conosco.  Se a soma de seus pedidos em nossa loja exceder x reais você receberá 100 reais de desconto para usar na próxima compra*

**WOOD PRIME**®

Paque com 2 cartões em até **12x sem juros** + rápido, + seguro e custo zero pagando **com o pix**

AMBIENTES · INSPIRE-SE · ENVIO FULL

**- CLUBE DE VANTAGENS -**

Olá, tudo bem?

Aqui na Wood Prime nós temos um **CLUBE DE VANTAGENS**

Quando você acumular R\$ 10.000,00 em compras você chegará ao

**Nível Imperador**

E terá os seguintes benefícios:

- ✓ Isenção em impermeabilização
- ✓ Desconto cumulativo de 5% em sua próxima compra

Mensagem com informação sobre as condições para obtenção de desconto no programa de fidelidade - Wood Prime

## Dicas

Com o programa de fidelidade, use também uma mensagem de cross selling e incentive o cliente a acrescentar algo a mais ao carrinho para ganhar prêmios.

Lembre-se de que os quadros de recomendação devem ser adaptados ao destinatário, garantindo uma comunicação adaptada às suas necessidades.

Se o cliente estiver perto de ultrapassar o limite, envie uma mensagem com informações sobre quanto ele precisa para receber o desconto. Além disso, adicione produtos com desconto ou best-sellers ligeiramente mais baratos aos seus produtos recomendados. Após as compras, envie uma mensagem personalizada de agradecimento.



# Fluxo de automação personalizado

Hoje em dia, o marketing é a chave para o sucesso de muitos negócios. Um de seus elementos mais importantes é a comunicação personalizada com o cliente. No sistema de Automação de Marketing, vale a pena criar cenários customizados para os clientes.

O cenário de Fluxos Customizados da edrone permite automatizar a comunicação, o que economizará seu valioso tempo e aumentará a eficiência de suas ações. Essa ferramenta pode ser utilizada em diversas etapas, desde a aquisição de novos clientes, passando pela execução de transações, até a construção de relacionamentos duradouros.

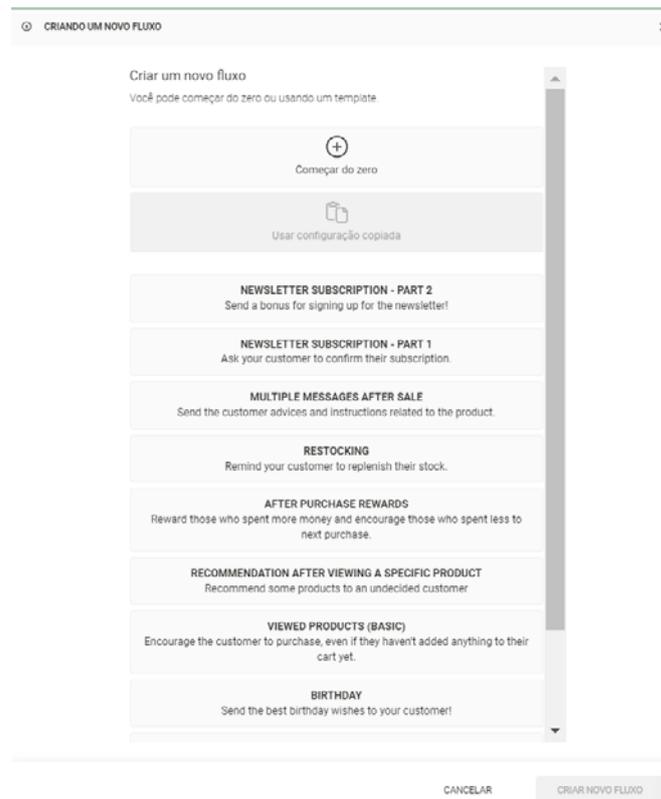


## Como funciona?

Digamos que você queira que os clientes que fizeram uma compra visitem sua loja novamente. Nessa situação, seu cenário de Automação de Marketing pode ter a seguinte aparência:

1. O usuário entra na loja e faz um pedido, depois recebe um e-mail de agradecimento.
2. Dois dias depois, o cliente recebe outra mensagem sua e um código de desconto, graças ao qual pode fazer outra compra por um preço menor.
3. Se ele não fizer um pedido, receberá uma terceira mensagem, lembrando-o de que o código ainda funciona.
4. Caso ainda não tenham feito a compra, você pode enviar uma mensagem com um blog post educativo sobre o seu produto.

Quantidade de mensagens enviadas, perfil dos clientes, tempo entre envios - você escolhe tudo conforme a necessidade da sua loja.



Seção de criação de um novo fluxo de comunicação personalizado no sistema edrone.

## Dicas

**Segmentação** – ajuste a comunicação às necessidades dos seus clientes. Para os melhores clientes, você pode enfatizar a velocidade de entrega e, para os clientes com ticket médio menor, pode oferecer um desconto especial.

**Aniversário** – se tiver a data de nascimento do cliente registrada na sua base de dados, não hesite em enviar uma oferta especial.

**Códigos de desconto** – preparados especialmente para um determinado grupo de clientes.



# CONCLUSÃO

A automação de marketing desempenha um papel fundamental no crescimento da sua loja virtual. Basta configurar o sistema uma vez e transferir parte do trabalho para a ferramenta, ganhando mais tempo para outras atividades, economizando dinheiro e obtendo uma visão detalhada dos resultados das ações realizadas. Use os cenários de automação descritos acima e veja seus lucros crescerem!



[www.edrone.me](http://www.edrone.me) | [hello@edrone.me](mailto:hello@edrone.me) | [@edronebrasil](https://www.instagram.com/edronebrasil)