canalmail.pt

CHECKLIST DE E-MAIL MARKETING



20 pontos para transformar campanhas em leads

Use esta checklist para identificar falhas, melhorar as suas campanhas e aumentar as hipóteses de gerar contactos comerciais.

1 LISTA DE CONTACTOS E ENTREGABILIDADE

- [ ] **Origem dos contactos** — Obtidos legitimamente e com base legal adequada.
- [ ] **Lista atualizada** — Endereços inválidos são tratados.
- [ ] **Preferências** — Respeito os pedidos de cancelamento de subscrição.
- [ ] **Autenticação do domínio** — SPF, DKIM e DMARC configurados corretamente.

2 CONTEÚDO E PROPOSTA DE VALOR

- [ ] **Público definido** — Sei a quem se destina cada campanha.
- [ ] **Assunto relevante** — Desperta interesse e apresenta um motivo para abrir.
- [ ] **Pré-header eficaz** — Complementa o assunto.
- [ ] **Conteúdo útil** — Responde a uma necessidade real.
- [ ] **Proposta clara** — O destinatário percebe o que ganha ao agir.

3 CHAMADA À AÇÃO E CONVERSÃO

- [ ] **Objetivo definido** — Sei o que pretendo obter.
- [ ] **CTA clara** — Fácil de identificar e compreender.
- [ ] **Página de destino** — Corresponde à promessa do e-mail.
- [ ] **Formulário funcional** — Pede apenas os dados necessários.
- [ ] **Testes realizados** — A experiência funciona em computador e telemóvel.

4 AUTOMAÇÃO E ACOMPANHAMENTO

- [ ] **Sequência de boas-vindas** — Existe um processo de acompanhamento.
- [ ] **Frequência adequada** — Envio na cadência certa.
- [ ] **Pedidos encaminhados** — São atribuídos a uma pessoa responsável.
- [ ] **Marketing e comercial alinhados** — Partilham informação sobre os contactos.

5 MEDIÇÃO E MELHORIA CONTÍNUA

- [ ] **Resultados completos** — Acompanho entregas, cliques, formulários preenchidos e leads gerados.
- [ ] **Melhoria contínua** — Utilizo os resultados para testar e melhorar as campanhas seguintes.

REVEJA A CHECKLIST E IDENTIFIQUE AS PRIORIDADES

Cada resposta "Não" ou "Não sei" é uma oportunidade de melhoria para transformar os seus envios em oportunidades de negócio.