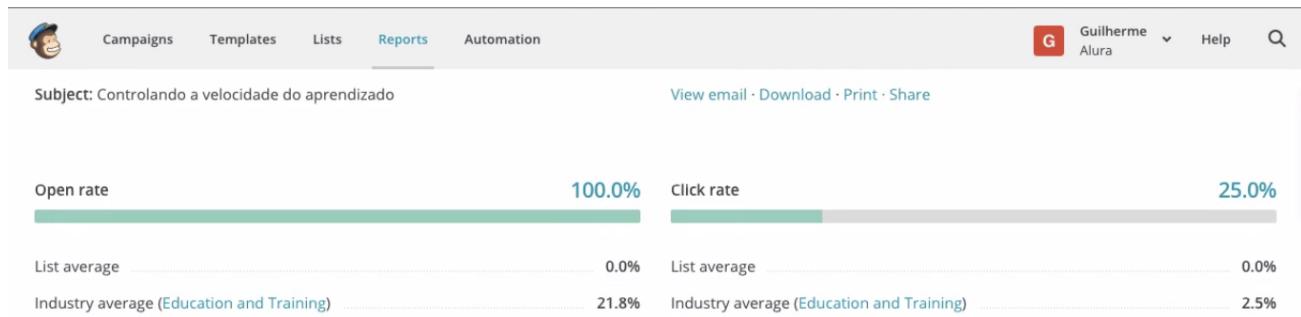


01  
**Vídeo 1**

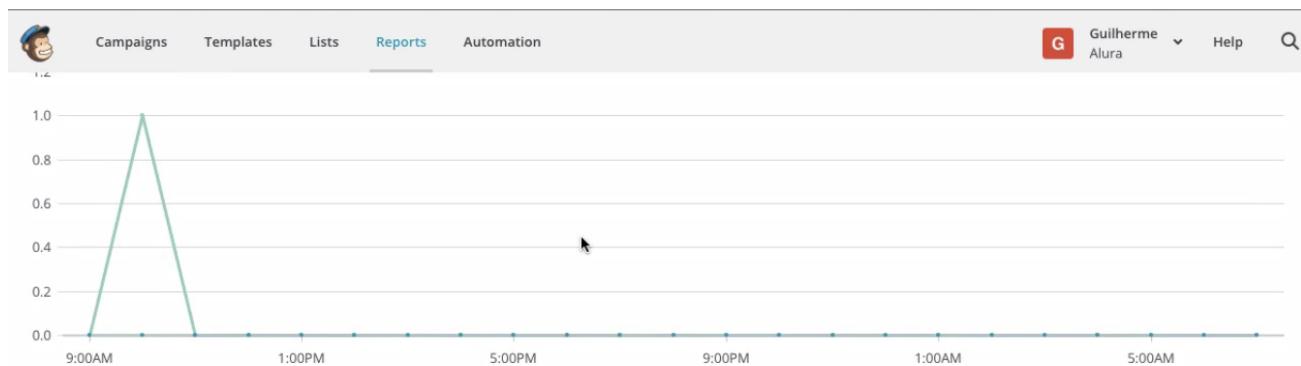
## Transcrição

Nós já vimos como importar a nossa lista, criar formulários para adquirir novos assinantes para a nossa lista, que receberão um conteúdo com o qual poderemos ajudar. Temos como acompanhar quantas pessoas abrem os nossos e-mails, quantas pessoas clicam nos links, podemos ver os relatórios. Veja que 100% dos meus e-mails foram abertos, o que significa que as mensagens para o Rodrigo e o Caio foram abertas.

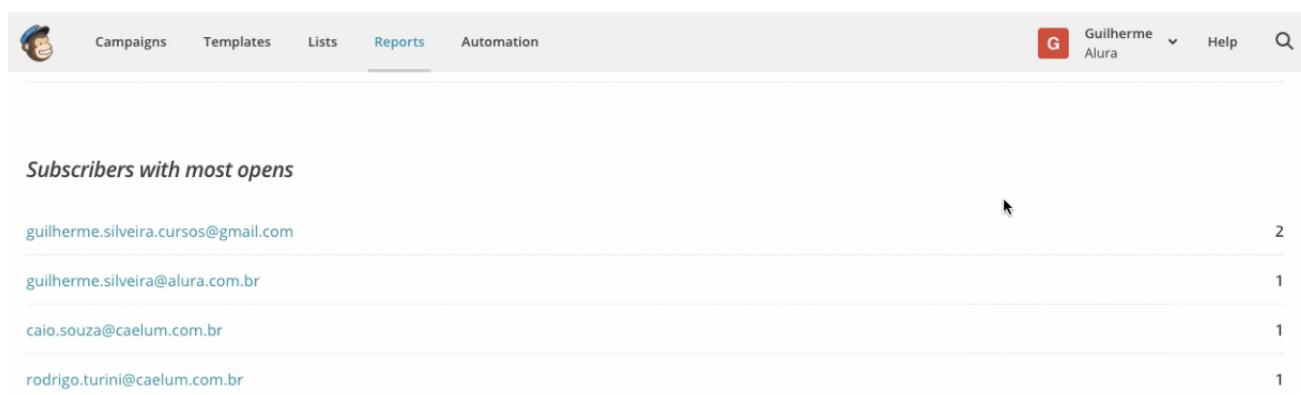


Pelo relatório, posso ver ainda que só eu cliquei nos links, ele ainda irá encontrar a média de cliques com outros usuários. À medida que enviamos diversos e-mails, tanto para abertura quanto para o clique. Então, temos como saber se a campanha foi bem ou não.

Ele traz várias informações que podem ser aproveitadas.



Conseguimos saber quais usuários abrem mais nossos e-mails.



Vemos as localizações. Alguns usuários têm proxy e não conseguimos identificar corretamente a localização. Conseguimos aproveitar as informações de um relatório.

Um passo importante é que se temos um produto que, no caso do Alura, poderá ajudar os meus alunos, queremos melhorá-lo constantemente. Queremos que o número de pessoas que abrem cada vez mais o meu e-mail aumente cada vez mais. Sem oferecer um conteúdo que engane os usuários. Queremos que as pessoas leiam os e-mails porque querem receber as informações. Como podemos fazer um teste que garanta que o conteúdo oferece exatamente o que os meus clientes querem? E que por isso eles abrirão e clicarão nos links.

Uma opção é avaliar os resultados de diferentes campanhas. Podemos analisar os dados de cada uma das campanhas, é uma possibilidade... Porém, cada e-mail da minha campanha, tem um conteúdo diferente do outro.

O que faz um usuário abrir o nosso e-mail na Caixa de Entrada é o "Subject" e o começo do texto.

From	Subject	Date
me	Controlando a velocidade do aprendizado - Aprendendo mais e diversificando nosso aprendizado. Veja o email no seu	Oct 26
me	[Test] Controlando a velocidade do aprendizado - Aprendendo mais e diversificando nosso aprendizado. Veja o email	Oct 26
me	Como aprender mais com o pouco tempo que temos no dia a dia - Aprendendo mais e diversificando nosso aprendiza	Oct 26
MailChimp Account Servic.	Welcome to MailChimp - Welcome to MailChimp, Guilherme. Here are a few things to know as you get started with y	Oct 26
MailChimp Client Services	Activate your MailChimp account. - MailChimp Just one more step... guilherme.silveira.cursos@gmail.com Click the bi	Oct 26

À medida que eu não abro e envio para o spam, já não abriremos o e-mail. Então uma maneira de otimizarmos o alcance das nossas campanhas é otimizar o campo "assunto". Reiterando, que não queremos enganar o usuário. Porque mesmo que 100% dos usuários abram a nossa mensagem, eles poderão marcar a mensagem como spam devido a mentira. Você pagará para que ele receba, mas este já não receberá as suas mensagens.

É interessante trabalharmos o assunto para encontrarmos a forma de comunicação com o nosso cliente que seja ideal. Ou seja, que mostre o que ele quer receber e seja verdadeiro. Existem diversas maneiras de se fazer isso.

Criaremos uma nova campanha e nela, passaremos a dica relacionada à como tirar maior proveito de qualquer curso ou livro, em que após estudarmos o conteúdo, devemos exercitá-lo. Na Alura usamos bastante este recurso. Por exemplo, diga com suas palavras, em quais casos vale a pena utilizar determinada técnica. Quando vale a pena usar o E-mail Marketing? Quando vale a pena mudar o assunto?

O mesmo recurso pode ser usado em um livro... Tente explicar com suas palavras algum assunto abordado ou algum conceito trabalhado. Escreva no papel. Estudos apontam que esta prática é extremamente valiosa para reforçar o conteúdo aprendido - mais do que grifar trechos relevantes no livro.

Agora, o que podemos escrever no assunto desta campanha? Podemos mandar o e-mail para todos com um único assunto, mas assim não testaremos duas opções. No entanto, nosso objetivo é testar qual subject line traz maior retorno. Qual tipo de linguagem agrada mais o meu cliente.

Uma solução é criar dois tipos de assuntos, e enviar cada um para uma metade aleatória dos contatos da minha lista. Porém, esta opção parece bastante trabalhosa. Este tipo de teste que envia um conteúdo específico para um grupo e outro conteúdo, para a segunda parte do grupo, recebe o nome de **Teste A/B**. Após enviarmos conteúdos diferentes para diferentes grupos, comparamos os resultados e decidimos qual é o melhor. Nós faremos isto agora. Trabalharemos para criar uma campanha nova, em que faremos um Teste A/B e decidiremos qual dos dois assuntos funciona melhor com o usuário.

veremos dados reais da Alura e o tipo de feedback que recebemos quando fazemos envios de E-mail Marketing. O primeiro passo será criar a campanha, especificar que ela é do tipo A/B e trabalhar com a mesma.

