



**domínio
Digital**

O essencial
para uma presença
online profissional

1-outubro

10.00 - 11.30

WEBINAR | Email Profissional: uma vantagem competitiva para o seu negócio

**O email como infraestrutura
do negócio**

Patrícia Cardoso

Founder & Managing Partner @ SAGA & TRAMA



QUEM SOU

Uma empresa, duas marcas

SAGA

Lifestyle & bakery

Negócio físico e local, em Braga.

O cliente conhece-nos ao balcão.

TRAMA

Specialty coffee & barista gear

E-commerce para Portugal e Espanha.

O cliente nunca nos vê pessoalmente.

Dois modelos de negócio. Duas necessidades de email diferentes.

O email não é um detalhe de imagem.

É infraestrutura.

Tal como a eletricidade ou o TPA: ninguém repara quando funciona.
Toda a gente repara quando falha.

SAGA: o mínimo que funciona

hello@sagacookies.com

Clientes e contacto geral

Encomendas, eventos, pedidos, imprensa.

partners@sagacookies.com

Fornecedores e parceiros

Compras, faturas, propostas comerciais.

Dois endereços chegam. A regra foi separar quem compra de quem fornece.

Começa pequeno e cresce com o negócio.

TRAMA: cada endereço é um canal

info@

Contacto geral

A porta de entrada. Site, redes e pedidos gerais.

hello@

Newsletter

A voz da marca. Lançamentos, conteúdo, comunidade.

partners@

**Parceiros e
fornecedores**

B2B, cafés, torrefações, logística.

support@

Apoio ao cliente

Encomendas, envios, trocas e devoluções.

@trama-coffee.com Quatro endereços desde o lançamento.

Porquê a diferença?

SAGA

**A confiança constrói-se ao
balcão.**

- O cliente prova, vê e volta.
- **O email apoia a relação.**
- Volume baixo, contactos previsíveis.

TRAMA

**A confiança constrói-se na
caixa de entrada.**

- O cliente nunca nos conhece pessoalmente.
- **O email é a relação.**
- Confirmações, envios, newsletters, suporte.

O que o email profissional permite

1

Apresentar a marca em cada contacto

Cada email enviado repete o nome da empresa. Antes de lerem a mensagem, já sabem com quem estão a falar.

2

Organizar a comunicação por assunto

Cada endereço tem uma função. É mais fácil responder a tempo e não perder nada importante.

3

Dar mais garantias de entrega

Com o domínio configurado, newsletters e confirmações de encomenda têm mais probabilidade de chegar à caixa de entrada.

4

Crescer sem mudar de endereço

O endereço está ligado ao domínio da empresa. Mesmo que mude de fornecedor de email, o contacto mantém-se.

A REGRA QUE EU SIGO

Endereços por função, não por pessoa.

O cliente sabe onde escrever.

Cada assunto tem uma porta.

Quando delego, nada muda.

A caixa fica na empresa, não sai com ninguém.

Parece maior do que é.

E está preparada para ser.

Os detalhes que contam



Assinatura igual para todos

Nome, função, site e redes. Com a identidade visual da marca.



O mesmo domínio em todo o lado

Site, faturas, redes sociais, cartões, embalagens.



Pessoal e profissional separados

Não reencaminhar para o email pessoal.



Respostas automáticas com critério

Confirmar receção e dizer quando vamos responder.

Se começasse hoje: 5 passos

01

Registar o domínio

E as variantes óbvias, se for possível, para proteger a marca.

02

Escolher um fornecedor de email

Custo anual baixo. Comparar antes de decidir.

03

Criar endereços por função

Um para clientes, um para parceiros. Crescer depois.

04

Configurar com ajuda

O fornecedor ou um técnico garante que tudo fica bem configurado.

05

Usar em todo o lado

Site, faturas, redes, assinatura. Sem exceções.

Antes de lerem a tua proposta,
já leram o teu endereço.

Pequenas decisões, tomadas cedo, poupam muito trabalho quando o negócio cresce.

OBRIIGADA!

Patrícia Cardoso - **Founder & Managing Partner**

SAGA

hello@sagacookies.com

www.sagacookies.com

Trama

info@trama-coffee.com

www.trama-coffee.com