

Filtros de Segmentação

Antes de aprendermos sobre como configurar os filtros de segmentação no MailingBoss 5.0, é necessário entender o que são os famosos filtros de segmentação no envio de e-mails marketing e como utilizá-los para tornar sua estratégia de marketing revelante ao público.

O que são os filtros de segmentação e qual a sua importância?

Ao realizar o envio de e-mails marketing, é importante que esse conteúdo se destaque em meio a diferentes abordagens oferecidas para o consumidor diariamente, para isso, é necessário que os e-mails encaminhados ofereçam um conteúdo significativo para o consumidor, atendendo aos seus interesses em cada momento.

Imagine que sua empresa realize a venda de cosméticos, ainda que todos os clientes estejam comprando produtos da categoria cosméticos, haverá diferentes preferências de produtos entre os consumidores; alguns clientes serão mais jovens e outros já adultos; também há contatos da sua base que realizam compras frequentemente e outros que realizaram apenas uma compra a um ano atrás. Percebeu como dentro de uma única base de contatos de uma empresa (consumidores de cosméticos) pode haver diferentes **perfis de pessoas**, que conseqüentemente possuem diferentes **comportamentos**?

Sabendo isso, podemos concordar que caso o envio de diferentes conteúdos de e-mails marketing sejam feitos a **todos** os contatos dessa empresa de cosméticos, grande parte irá considerar o conteúdo irrelevante ou inoportuno para as suas necessidades?

É a partir desse pensamento que começamos a entender a importância do filtro de segmentação. Os filtros são critérios utilizados para agrupar os clientes com características em comum, auxiliando na identificação e categorização de cada consumidor baseado em seus comportamentos anteriores, dessa forma, será possível enviar e-mails adequados a cada perfil e conquistar a atenção dos seus diferentes clientes.

Dica!

Os filtros de segmento também ajudam a suas campanhas não serem enviadas como spam! Ao enviar cada e-mail marketing ao público certo, suas taxas de abertura serão consideráveis, a probabilidade de leads adicionarem aquele conteúdo como spam diminui e conseqüentemente a reputação do seu domínio irá aumentar para os gerenciadores de e-mails externos.

Como posso segmentar meus contatos?

Conheça 4 exemplos de tipos de filtro de segmento utilizados para o envio de e-mails marketing:

Perfil - idade, gênero, profissão, cargo, faixa de renda, data de nascimento, cidade, assuntos de interesse.

Comportamento no e-mail - leu, clicou, respondeu, encaminhou, entre outras ações.

Estágio na jornada de compra - diferença entre consumidores que estão conhecendo a empresa, dos que já estão prontos para a compra e dos que já realizaram a compra.

Comportamento no site - clicou no botão, visitou a página, adicionou ao carrinho, comprou um produto, entre outros.

Como configurar os filtros de segmento no MailingBoss 5.0?


A opção de filtro de segmento irá aparecer da seguinte forma no MailingBoss 5.0:




É possível configurar os filtros de segmento para:

- 1- A visualização de leads nas listas individualmente ou em todos os inscritos.
- 2- O envio de campanhas regulares ou autoresponder.
- 3- O envio de mensagens instantâneas regulares ou autoresponder.
- 4- A configuração das automações no Workflow.

Elementos do filtro de segmento:

 Adicione uma condição

Selecione para adicionar uma nova linha de "condições" ao filtro que está sendo criado. É possível configurar mais de uma condição no mesmo filtro

 Procurar

Essa opção aparece apenas na configuração do filtro de segmento nas listas ou em todos os contatos, selecione para realizar a busca entre os leads após adicionar as condições desejadas.

É necessário selecionar a opção "procurar" novamente caso seja adicionada uma nova condição para a atualização dos leads.



Utilize o ícone de lixeira ao lado de cada condição criada para deletar **apenas** a determinada linha da condição.



Ao criar duas ou mais condições no mesmo filtro, irá aparecer o indicativo de **E/OU** ao lado esquerdo das condições configuradas, eles indicam como essas condições serão somadas ao filtro de segmentação.

E - representa soma, ou seja, o filtro irá indicar apenas os leads que estejam nas condições 1 + 2 + 3. No caso da imagem acima, o filtro de segmento irá reconhecer apenas os leads que estão nas três listas: Lista WF1 + Lista WF2 + Teste WF.

OU - representa condição, ou seja, irá considerar cada linha das condições individualmente. No caso da imagem acima, o filtro de segmento irá reconhecer **todos** os leads que estão nas listas: Lista WF1, Lista WF2 e Teste WF.

Atenção! É possível criar mais de uma condição em um único filtro, porém, não é possível configurar a opção E/OU individualmente, ou seja, todas as condições serão **E** ou **OU**.

Filtro de segmento

Condições:	Lista	existe	Listas	Lista WF1	
<input type="radio"/> E <input type="radio"/> Ou	Lista	existe	Listas	Lista WF2	
<input type="radio"/> E <input type="radio"/> Ou	Lista	existe	Listas	Teste WF	

Utilize o ícone de "retornar" roxo, para **desfazer todas** as condições já criadas. Fique atento! Ao desfazer as configurações de condições, não é possível refazê-las automaticamente.

Filtro de segmento

Condições:	Lista	existe	Listas	Lista WF1	
<input type="radio"/> E <input type="radio"/> Ou	Lista	existe	Listas	Lista WF2	
<input type="radio"/> E <input type="radio"/> Ou	Lista	existe	Listas	Teste WF	

Salve as condições criadas para usar futuramente! Adicione no campo indicado o nome para o filtro que deseja criar e selecione o botão "enter" para salvar. Após salvar, é possível verificar todos os filtros já criados no mesmo campo.



Ao criar um novo filtro, é possível realizar alterações futuras no mesmo e salvar utilizando o ícone de "salvar" azul.

Caso queira deletar o filtro por completo, selecione o ícone de lixeira ao lado do nome do filtro de segmento.

Quais condições é possível adicionar no filtro de segmento?

Para a configuração das condições no filtro de segmento, é necessário configurar 3 colunas:

Condições, Qualificações e os **Valores**

Condições (primeira coluna):

Contatos

- Lista
- Email
- Situação - do lead na lista
- Subscriber_uid - ID do lead na lista, encontrado abaixo do e-mail do lead.
- Nome
- Data de confirmação
- Criado em
- Criado na lista em
- TAG
- Lead Score
- Formulário de Inscrição
- Origem - tipo de origem do cadastro
- Endereço de IP - IP de cadastro dos leads

Todos os Campos

- Indica todos os campos criados em todas as listas do seu MailingBoss

E-mails

- Abre
- Não aberto
- Clique
- Sem clique

Empresa

- Empresa da lista

Workflow

- Workflow - existe ou não existe
- Situação no Workflow
- Entrou no Workflow em

Qualificações (segunda coluna):

- Existe
- Não existe
- É igual - Só serão contabilizados leads que tenham o texto idêntico ao que será inserido no valor.
- Não é igual
- Contém - o lead precisa conter apenas uma parte do valor que será inserido para ser considerado.
Exemplo: E-mail ---- contém ---- teste@gmail, todos os leads que contém o texto "@gmail" e "teste" serão considerados.
- Não contém - o lead precisa não conter apenas uma parte do valor que será inserido.
- Confirmed (confirmado)
- Unconfirmed (não confirmado)
- Unsubscribed (não inscrito)

- Blacklisted
 - Unapproved (não aprovado)
 - Disabled (desativado)
 - Moved (movido)
 - É antes
 - É depois
 - Maior que
 - Menor que
 - Web
 - API
 - Integration - integração
 - Import - importação
 - Copy - copiado
 - Move - movido
 - Manually - inserido manualmente
-

Valores (terceira coluna)

- Varia de acordo com as configurações anteriores.
-

Agora que sabemos como configurar os filtros de segmento no MailingBoss 5.0, como podemos confirmar se as estratégias de envio ao utilizar os filtros estão funcionando corretamente? Para isso, é importante acompanhar constantemente as métricas de abertura, leitura, descadastrados, cliques, conversões, entre outras ações que indicam o resultado dos seus envios; são elas que indicam se o consumidor demonstrou interesse verdadeiro do que recebeu em sua caixa de entrada e se o objetivo do envio do e-mail marketing foi concluído com sucesso, ou se não, quais são os pontos a melhorar.

Agora, você já pode utilizar a estratégia de segmentação para as suas mensagens se tornarem mais relevantes para o consumidor e gerar resultados significativos para a sua empresa!

Cuidado! Ao configurar filtros de segmento para envio de campanhas, é importante testar todos esses filtros nas listas que serão selecionadas para o envio da campanha e confirmar se o filtro de segmento atinge realmente uma determinada quantidade de leads na lista, caso você crie um filtro de segmento que zere os contatos, o sistema não irá avisá-lo e o envio será concluído para 0 (zero) contatos de sua lista.

Avalie a nossa Central de Ajuda, sua opinião é importante para nós!

Faça seu negócio decolar 
Equipe Builderall

Revision #9

Created Thu, Oct 6, 2022 7:15 PM by [Paula Bianca](#)

Updated Tue, Dec 6, 2022 7:55 PM by [Paula Bianca](#)