

Política de Desativação Automatizada: O que é e como usar em seu negócio?

O que é uma Política de Desativação?



Uma “**Política de Desativação**” descreve critérios específicos que um profissional de email marketing utiliza para concluir que um assinante está inativo, ou seja, não está engajado com sua empresa ou marca e a partir dessa identificação, toma medidas para remover o contato da lista de recebimento de e-mails marketing/comerciais. Todo esse processo é normalmente realizado manualmente ao analisar as métricas, principalmente de abertura de e-mails, associadas aos leads em uma lista.

Porém, com a Builderall, você obtém esses dados automaticamente, sem se preocupar em analisar lead por lead. A política de desativação da Builderall é uma estratégia automatizada oferecida pelo MailingBoss, que ajuda os usuários no gerenciamento eficaz de listas de e-mail. A política envolve a mudança de status de assinantes considerados “não engajados” de uma lista de e-mail após um determinado período de inatividade, para que você os identifique facilmente, tomando ações segmentadas ou de reengajamento, ou de exclusão desses leads, para as suas listas permanecerem saudáveis e seus e-mails sempre em alta. Veja como funciona:

Definindo Inatividade:

O primeiro passo essencial é determinar claramente o que constitui inatividade. Um assinante é considerado inativo quando não abre um e-mail ou não interage com o conteúdo clicando em um link durante um período específico. Além desse critério, um assinante também pode ser considerado inativo após receber um determinado número de e-mails e não realizar nenhum tipo de interação. Na Builderall, nossa Política de Desativação Automatizada altera o status de assinantes baseada nos critérios de: nenhum engajamento nos últimos 6 meses, ou se não houve engajamento nas últimas 12 campanhas de e-mail enviadas.

Info! Quando falamos sobre o termo "engajamento" nas campanhas de e-mail nos referimos as ações de: abrir uma mensagem ou clicar em um link.



Por esse motivo, os assinantes que não realizarem nenhuma das ações mencionadas desde o início da inscrição na lista serão automaticamente marcados como "**desativados**". Isso significa que não receberão e-mails futuros, a menos que você opte por ignorar as configurações automatizadas da política de desativação ao configurar novas campanhas. Essa prática visa manter a lista de e-mails com alta qualidade e direcionada para assinantes engajados.

<input type="checkbox"/>	E-mail	Situação	Origem	Lead score	Criado em ↓	
<input type="checkbox"/>	teste3@email.com 64063f36c31c2	Desativado	Formulário Padrão (Rede)	0	06/03/2023 16:29	▼
<input type="checkbox"/>	teste2@email.com 64063f0d955ef	Confirmado	Formulário Padrão (Rede)	0	06/03/2023 16:29	▼
<input type="checkbox"/>	teste1@email.com 64063eecab04a	Não confirmado	Formulário Padrão (Rede)	0	06/03/2023 16:28	▼

Diferença entre os status no MailingBoss de: desativado, confirmado e não confirmado. O status é indicado em todas as áreas do MailingBoss que já indicam normalmente o campo "status do lead" além dos campos de filtro de segmentação.

Opção de ignorar os leads desativados durante o envio da campanha: lembrando que, ao ativar a opção indicada, você concorda em enviar sua campanha para leads que não engajam diretamente, aumentando os riscos de e-mails taxados como spam.

Teste de envio de e-mail



Ignorar política de desativação automatizada



Benefícios:

A política de desativação auxilia na manutenção de uma lista nos aspectos de:

- Manter sua lista sempre limpa, reduzindo a chance de enviar e-mails para endereços que não são mais válidos e causando números ilusórios de quantidade de leads;
- Melhorar as taxas de entrega e garantir a conformidade com as leis anti-spam;
- Fornecer métricas mais precisas para a eficácia da campanha por e-mail, focando nos assinantes engajados que indicam maior probabilidade de tornarem-se clientes ou realizarem novas compras.

Success! Apesar da análise automática de leads inativos realizada pelo MailingBoss, é fundamental que você realize revisões periódicas em suas listas de assinantes, incluindo a identificação dos assinantes inativos. Durante esse processo de revisão, você pode optar por transferir esses assinantes para uma lista separada de "inativos" ou removê-los completamente de sua conta. É importante tomar medidas eficazes para garantir o sucesso de seus negócios e de suas campanhas de e-mail marketing!

Autor(a):



Paula Bianca
Sua Success Coach
Builderall

[Avalie a nossa Central de Ajuda, sua opinião é importante para nós!](#)

Faça seu negócio decolar ☑☑

Revision #6

Created Wed, Mar 13, 2024 2:59 PM by [Paula Bianca](#)

Updated Fri, Apr 5, 2024 4:59 PM by [Paula Bianca](#)