

# Casos de uso E-goi

Caso de uso: Campanha de Sorteio para Geração de Leads



### **Quem já pensou em fazer sorteios para atração de leads? Todo mundo, com certeza!**

Os Sorteios sem dúvida são uma ótima opção para geração de leads, além de gerar novas vendas quando são bem planejados. Mas em certas ocasiões acaba por gerar mais trabalho, quando várias ferramentas têm que ser utilizadas.

A opção Sortear do E-гой traz a possibilidade de otimizar esse processo para os seus clientes de forma prática sem usar outras ferramentas externas, deste modo centraliza toda a execução da estratégia de marketing dentro da plataforma, de modo a alcançar resultados que depois vão ser facilmente medidos e apresentados para os clientes.

1. Geração de leads
2. Mais tráfego
3. Clientes fidelizados
4. Engajamento
5. Promoção da marca
6. Gerar mais vendas a curto prazo
7. Liquidar stock
8. Lançamento de uma nova coleção
9. Movimentar a loja em épocas de pouco movimento
10. Vender mais em datas comemorativas, etc...

# Como fazer no E-goi?

Caso de uso: Campanha de  
Sorteio para Geração de Leads





Criar uma Landing Page.  
Explicação e vídeo [aqui](#).



**CONCORRA A 6 MESES DE  
SUPLEMENTO GRÁTIS**

Nome \*

E-mail \*

**QUERO PARTICIPAR**

Vamos guardar os seus dados só enquanto quiser.  
Ficarão em segurança e a qualquer momento pode  
editá-los ou deixar de receber as nossas mensagens.



**QUERES GANHAR 4 PIZZAS  
DURANTE 1 MÊS ?**

Participa no nosso sorteio!

Nome \*

Aniversário \*

E-mail \*

Telefone \*

Portugal (+351) ▾

**Submeter**

\* Sorteio irá realizar-se a 22 de Setembro

Vamos guardar os seus dados só enquanto  
quiser. Ficarão em segurança e a qualquer  
momento pode editá-los ou deixar de receber as  
nossas mensagens.

# 2

Configurar a mensagem de agradecimento.  
Pode ser feito no próprio formulário em “Opções” ao configurar a mensagem de agradecimento tal como indica este [artigo](#) ou através do envio automático de e-mail.



\* Outra opção é o fazer através dos [Autobots](#), configurando uma mensagem de e-mail para ser enviada logo a seguir a uma inscrição (cadastro) num formulário específico.



# 3

Criar SMART SMS para divulgação do sorteio.

Explicação e vídeo [aqui](#).



## 4

Além de divulgação para a própria base de contatos é importante utilizar outros meios para fazer a divulgação do sorteio para captação de leads:

- No site
- Link para compartilhar
- Código QR
- Goimeup
- Redes sociais
- Pop-up

The screenshot shows the 'Publicar - e-goi' interface. At the top right, there is a button labeled 'ADICIONAR OUTRA PUBLICAÇÃO'. Below this is a table with two columns: 'Publicação' and 'Tipo'. The table contains two rows of data. The first row shows 'Formulário pop-up' under 'Publicação' and 'janela pop-up' under 'Tipo', with a link 'Editar | Pausar | Remover' to the right. The second row shows 'Publica??o fixa' under 'Publicação' and a long URL under 'Tipo'. Below the table, there is a modal window titled 'Onde quer inserir este formulário?'. This modal contains six options, each with a small icon and a label: '<head> </head> <HTML> </body> </body>' (no meu site), a share icon (link para compartilhar), a QR code (código qr), the Goimeup logo (goimeup), the Facebook logo (página do facebook), and a pop-up window icon (janela pop-up). A 'CANCELAR' button is located at the bottom right of the modal.

Publicação	Tipo
Formulário pop-up	janela pop-up <a href="#">Editar   Pausar   Remover</a>
Publica??o fixa	<a href="http://www.36.miktd7.com/w/1e1e10D9ef3y0yoShMSKe032168abeluid">http://www.36.miktd7.com/w/1e1e10D9ef3y0yoShMSKe032168abeluid</a>

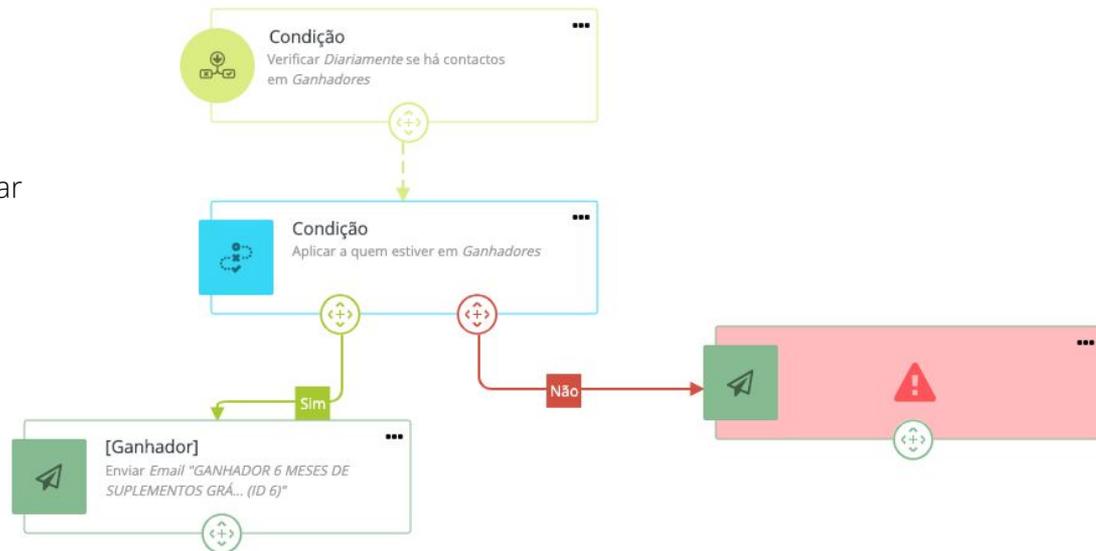
# 5

Realizar o Sorteio dentro da própria conta.  
Esse processo é feito dentro da própria lista de contatos como explica no [artigo](#).



## 6

Criar [autobot](#) para enviar e-mail ao vencedor.



# Você já implementou uma campanha de sorteio no E-goi?

Compartilhe conosco seus resultados!



[partner@e-goi.com](mailto:partner@e-goi.com)