

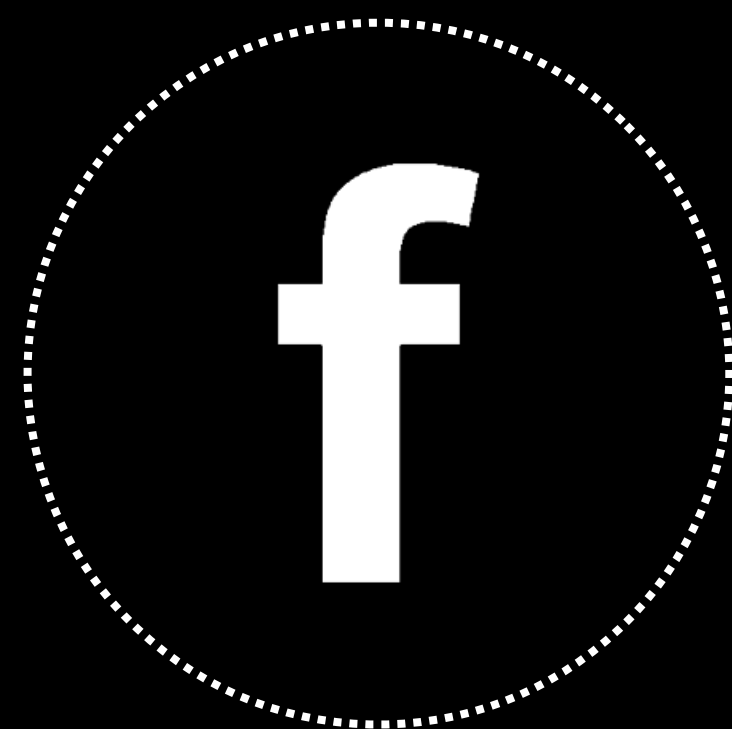
Como fazer a
manutenção da
sua campanha
no **RECURRENTE**

1. Cuide bem dos seus assinantes

Se uma pessoa colabora todo mês com o seu projeto, interesse é o que não falta!

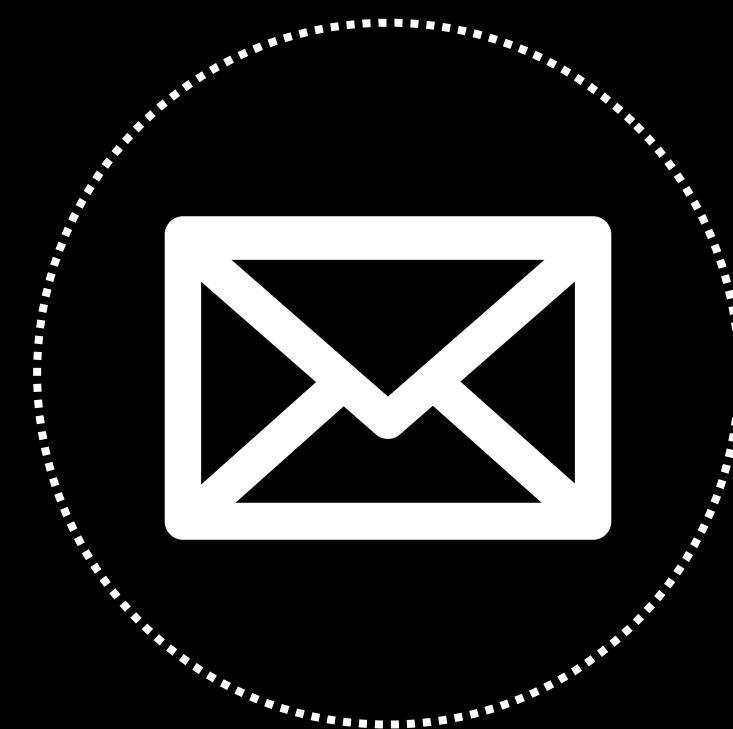
Mantenha seus assinantes informados, compartilhando desafios e conquistas. Convide-os a participar e, principalmente, **ouça o que eles têm a dizer!** ;)

Como?



Crie um grupo no Facebook e o deixe sempre atualizado sobre o projeto

[envie o link do grupo assim que a pessoa virar assinante]



Faça um disparo regular de emails para contar novidades

[não é todo mundo que acompanha o Facebook, não é mesmo?]



Crie um grupo no Whatsapp para os mais engajados

[antes de adicionar, pergunte quem têm interesse]

Importante!



Sempre que possível, saia do online e marque um **encontro onlife** com seus assinantes.

Um bate papo, chopp, picnic, reunião, etc.
Qualquer evento ao vivo e a cores.

Reconhecer a importância da participação deles nunca é demais.

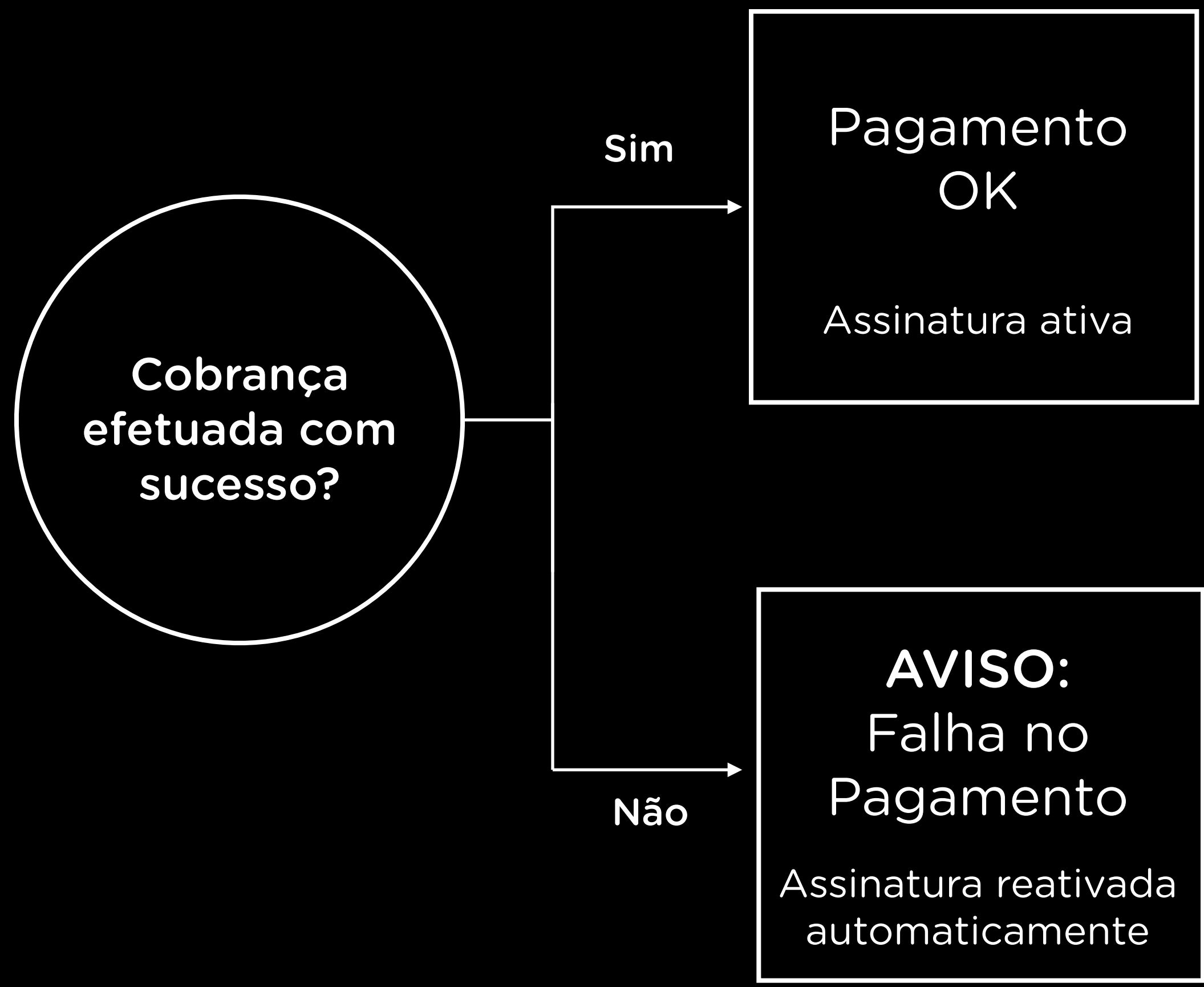
2. Fique atento às assinaturas "Reativadas" e as "Desativadas"

Cartões de crédito dão problema. Eles podem ser perdidos, clonados, podem expirar e o limite pode ser extrapolado num determinado mês. Ou seja, **falhas no pagamento são comuns.**

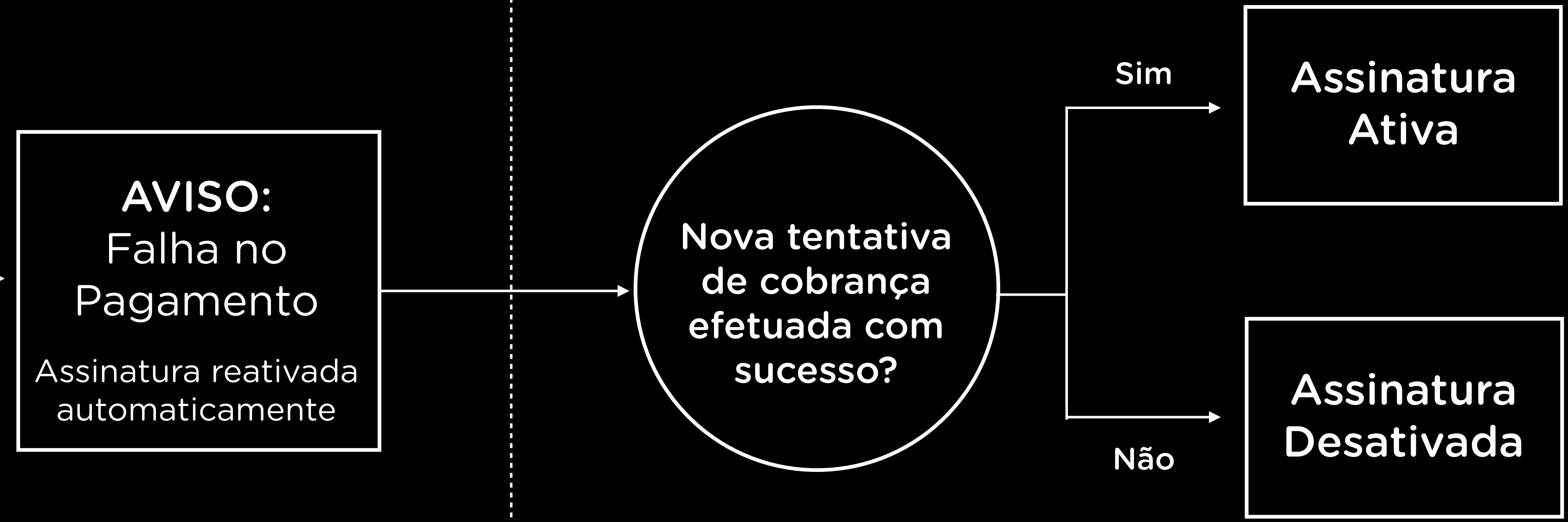
Quando isso acontece, o nosso sistema faz uma nova tentativa de cobrança no mês seguinte, de forma automática. Tanto você quanto o assinante receberão um email informando a situação.

Se tiver sido um problema pontual ou os dados do cartão forem atualizados no site, o pagamento será regularizado. Mas, se na 2ª tentativa ele voltar a falhar, a assinatura será desativada.

Mês 1



Mês 2



Painel do Realizador

Para verificar se as assinaturas reativadas voltaram a ficar regulares ou não, acompanhe os status no seu [Painel do Realizador](#).

Envie um email (ou ligue!) caso a pessoa que foi reativada não dê sinal de vida, afinal, se o pagamento falhar de novo, ela será desativada.

Se você não tiver esse controle, há o risco de perder assinantes aos poucos, então fique ligado!

3. Ouça aqueles que cancelaram a assinatura

Sempre que um assinante deixar de apoiar a sua campanha, envie um email para ele **agradecendo a participação** e aproveite para convidá-lo a fazer comentários, críticas ou sugestões sobre a campanha no Recorrente.

Além disso, é sempre bom deixar a porta aberta caso eles queiram voltar. :)

A comunidade de assinantes é uma ótima fonte de aprendizados sobre engajamento, use-a!

E aí, tudo anotado?

Se tiver dúvidas ou sugestões, manda pra gente no email
recorrente@benfeitoria.com

Vamos juntos!

benfeitoria