MozOut

Gerado a 27/10/2026 21:27

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

E-mail marketing: fazer bem sem queimar o seu domínio

SEO e Marketing

CÓDIGO	VERSÃO	PAÍS · IDIOMA
RLX-PT-KB-1210	v2026.09.28	Portugal · Português

MozOut Portugal
RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings
N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1210

E-mail marketing: fazer bem sem queimar o seu domínio

SEO e Marketing · Criado em **11 de setembro de 2026** · Atualizado em **28 de setembro de 2026** · 4 min de leitura



O e-mail continua a ser o canal que mais rende por cada metical gasto - e também aquele onde é mais fácil estragar tudo de uma vez. Uma campanha mal feita não só não vende: **estraga a reputação do seu domínio**, e depois nem os e-mails normais chegam.

A primeira regra, e a que mais se ignora

Não envie campanhas a partir da sua caixa de correio.
É o erro que mais estragos faz. Mandar quinhentas mensagens do `geral@oseudominio.com` pelo Outlook ou pelo webmail põe o domínio a comportar-se como um remetente de spam - e a partir daí o Gmail e o Outlook.com passam a desconfiar de **tudo** o que sai de si, incluindo a factura que mandou a um cliente. Recuperar reputação demora meses. Ver **como escrever um e-mail que não cai no spam**.

Campanhas fazem-se por uma plataforma de envio, que trata da reputação, das listas, das remoções e dos relatórios. Não é luxo: é o que separa uma campanha de um problema.

A base técnica: sem isto não vale a pena começar

Antes da primeira campanha, o domínio tem de estar autenticado. São três registos, e sem eles as mensagens vão para spam por omissão - por muito boa que seja a oferta:

Registo	O que prova
SPF	Que o servidor que enviou está autorizado a enviar em seu nome.
DKIM	Que a mensagem saiu mesmo de si e ninguém lhe mexeu no caminho.
DMARC	O que fazer quando alguém falha os dois primeiros. Começa a observar, e aperta-se depois.

Como se montam e como se confirmam está em **SPF, DKIM e DMARC**. **Se usar uma plataforma de envio, ela tem de entrar no SPF** - e há só um registo SPF por domínio, portanto acrescenta-se ao que existe em vez de criar um segundo.

A lista: onde as campanhas se ganham ou se perdem

1. **Só quem pediu.** Uma lista comprada, ou raspada de um site, garante duas coisas: denúncias e reputação queimada. Não há volta a dar.
2. **Confirme o endereço na inscrição.** Um e-mail a pedir confirmação filtra enganos e inscrições feitas por terceiros.
3. **Limpe os que devolvem.** Endereços que já não existem e continuam na lista são dos sinais que mais pesam contra si.
4. **Remoção num clique, sempre visível.** Quem sai sem atrito não denuncia - e a denúncia é que custa caro.
5. **Guarde a prova do consentimento:** quando, onde e como a pessoa se inscreveu. Ver **protecção de dados pessoais**.

Escrever para chegar

Faça	Evite
Remetente com nome de pessoa e da empresa	Endereços do tipo noreply@, que ninguém responde e muitos filtram.
Assunto claro, escrito como uma frase	MAIÚSCULAS, pontos de exclamação e «GRÁTIS». É o vocabulário que os filtros conhecem de cor.
Texto a sério, com uma imagem ou duas	A campanha que é uma imagem só. Sem texto, parece spam - e não se lê com as imagens desligadas.
Poucos links, todos para o seu domínio	Encurtadores de link. Escondem o destino, e os filtros sabem disso.
Um envio com ritmo previsível	Silêncio de meses e depois dois mil e-mails numa tarde.

O que dá para medir, e o que interessa

Uma plataforma de envio mostra quantos abriram, quantos clicaram, quantos devolveram e quantos saíram da lista. Duas notas honestas: a **taxa de abertura** é hoje muito menos fiável do que era, porque vários serviços abrem as mensagens sozinhos por segurança; e a métrica que conta é a última da cadeia - **quantos compraram**. Para ligar a campanha ao que acontece no site, ver **aparecer no Google e medir visitas**.

Precisa de enviar e não quer tratar disto?

Podemos tratar do envio por si. Fazemos envio de e-mail em volume para **Moçambique e Angola**, com o domínio autenticado como deve ser, a lista tratada e os relatórios de entrega - sem pôr em risco a reputação do seu domínio nem o e-mail do dia a dia.

Não é um produto de prateleira com preço afixado: depende do volume, da frequência e do que quer enviar. **Abra um pedido** a dizer quantos contactos tem, com que frequência quer enviar e para que países, e respondemos com uma proposta concreta.

Se prefere fazer sozinho, ajudamos na mesma.
A parte que é nossa - SPF, DKIM, DMARC e os registos de DNS da plataforma que escolher - fazemos nós, e é a parte onde a maior parte das campanhas falha antes de começar. Ver **até onde vai o nosso apoio**.

E se as suas mensagens normais já andam a cair no spam, resolva isso primeiro: **porque é que o seu e-mail não envia nem recebe** e **IP em lista de bloqueio**.

PRECISA DE AJUDA?

Tem uma lista e quer enviar sem queimar o domínio?

Falar connosco →

Mozout

MozOut Portugal

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com · +27 78 823 3325 · www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

RLX-PT-KB-1210 · v2026.09.28 · Gerado a 27/10/2026 21:27

Versão online deste documento