

# Е-МАИЛ МАРКЕТИНГ. НАЧАЛО.



Георгий Ракчев, бренд-менеджер Imobis

Ежегодно отправляется  
**247 миллиардов электронных писем**



**E-mail рассылка**  
будет жить до тех  
пор, пока жива  
электронная почта в  
целом.

# Вы всегда должны быть рядом с клиентом

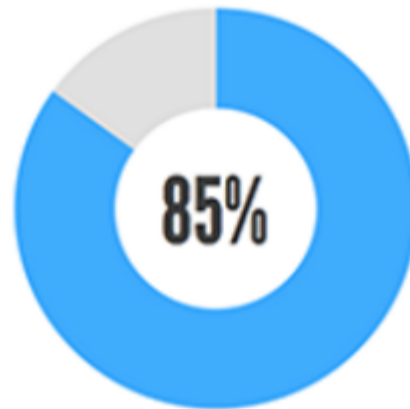
- Встреча
- Звонок
- СМС
- E-mail

# Вы всегда должны быть рядом с клиентом

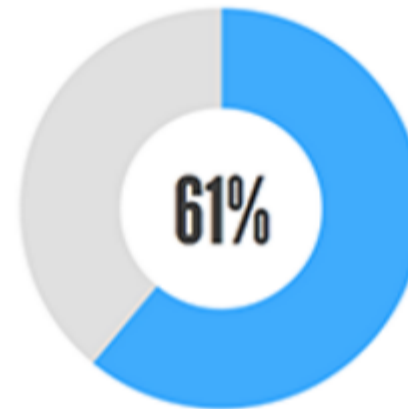
- Встреча
- Звонок
- СМС
- E-mail - самый дешевый

# E-mail vs Social Media

E-mail

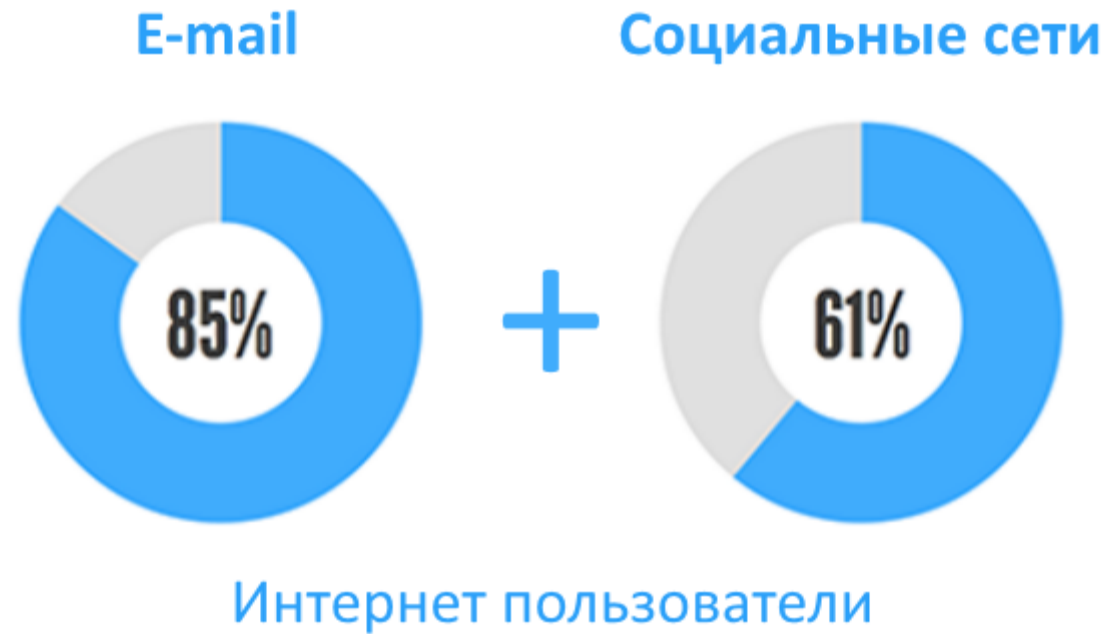


Социальные сети



Интернет пользователи

# E-mail vs Social Media





## Преимущества E-mail рассылок

- ✓ Не требует серьезных финансовых вложений
- ✓ Подходят для всех сфер деятельности
- ✓ Одинаково подходит как крупным, так и небольшим компаниям



**77%** пользователей интернета предпочитают получать рекламные сообщения через E-mail

**E-mail маркетинг** – это стратегия!



Только **законные**  
E-mail рассылки

Следите за репутацией!

# Виды E-mail рассылок

## **E-mail блоггинг**

Письма отправляемые конкретным лицом/брендом, содержащие тематическую информацию, интересующую подписчиков.

## **Коммерческая E-mail рассылка**

Использование E-mail рассылки в качестве инструмента повышения лояльности клиентов, с целью совершения дальнейшей продажи.

# Направленность E-mail рассылок



## **Транзакционные письма**

Письма, приходящие в случае любого действия клиента на сайте компании: движение денежных средств, изменения персональных данных и прочее.

## **Массовая E-mail рассылка**

Почтовая рассылка осуществляется через периодически рассылаемые письма для своих клиентов, подписчиков.

## **Триггерные письма**

Автоматические письма, которые отправляются в зависимости от поведения клиента.

# Продумайте и подготовьте технические моменты

# Необходимые ресурсы

- ✓ Специалист, отвечающий за рассылки
- ✓ Сервис для отправки сообщений
- ✓ Аккумуляция информации о клиентах
- ✓ Дизайн-макеты писем
- ✓ Копирайтинг
- ✓ Технический специалист



# Преимущества использования специализированного сервиса

- ✓ Легкость создания рассылки
- ✓ Удобная работа с данными
- ✓ Красивое оформление писем
- ✓ Использование персонализации
- ✓ Детальная статистика по каждой рассылке
- ✓ Консультация профессионалов

# Цели E-mail маркетинга

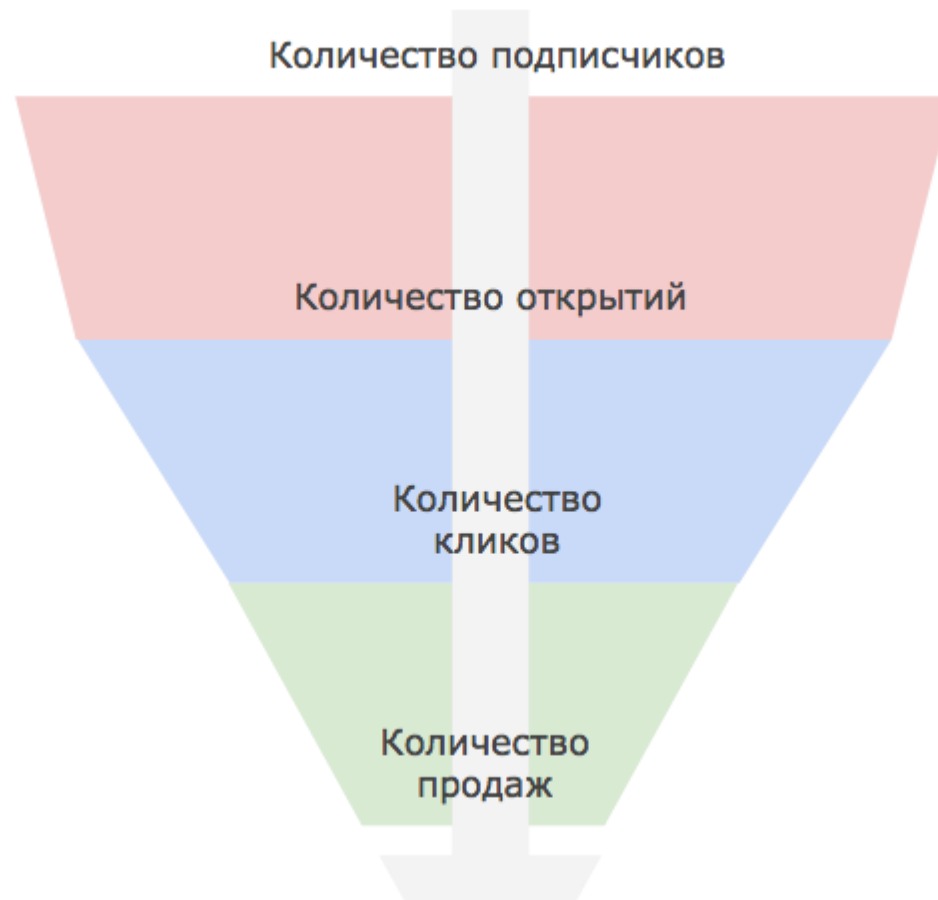
- Повышение лояльности действующих клиентов
- Привлечение новых клиентов
- Продвижение своего бренда
- Формирование круга постоянных посетителей сайта
- Продажа товаров/услуг

# Задачи E-mail кампании

## Основные задачи:

- ❖ Информирование клиентов
- ❖ Увеличение количества потенциальных клиентов
- ❖ Предоставление полной информации о выпускаемой продукции и/или услугах
- ❖ Использование рассылки, как инструмента допродажи/продажи

# Воронка продаж в E-mail маркетинге



Чем **больше** подписчиков,  
тем **эффективнее** ваши рассылки

# Работа с подписчиками

- ❖ Создайте эффективные формы сбора подписчиков
- ❖ Автоматизируйте процесс сбора подписчиков
- ❖ Используйте максимально возможные способы сбора
- ❖ Сегментируйте подписчиков с самого начала
- ❖ Собирайте дополнительную информацию
- ❖ Используйте дополнительную информацию

Создайте контент-план  
на **6 месяцев**

# Оформите ваш контент

- ❖ Дизайн макета письма
- ❖ Адаптируйте макет рассылки
- ❖ Одно письмо – одна ключевая идея
- ❖ Эффективные кнопки целевого действия
- ❖ Рассылка должна нести пользу клиенту
- ❖ Обратная пирамида E-mail контента
- ❖ Меньше текста, больше пользы
- ❖ Изображения для разбивки текстовых массивов



Создайте **медиа-план** рассылок

Максимально **автоматизируйте** рассылки

Продумайте **дальнейший действия** клиента  
после получения рассылки

Анализируйте результаты!

# Работа менеджера по продажам/клиентам

- ✓ Менеджер должен знать, что было написано в письме для дальнейших операций и анализа e-mail кампании.
- ✓ У менеджера должен быть скрипт разговора и дальнейших действий после отправки рассылки.

Разработайте **план** действий

Не ждите, **НАЧИНАЙТЕ!**

Эффективный E-mail маркетинг – это **сложно!**  
Но лояльные клиенты – это **хорошо!**



## Спасибо за внимание!



Георгий Ракчев,  
бренд-менеджер Imobis  
[gd@imobis.ru](mailto:gd@imobis.ru)

Imobis. Сервисы  
для электронного  
маркетинга

[www.imobis.ru](http://www.imobis.ru)  
[www.mail-manager.ru](http://www.mail-manager.ru)

+7 (812) 313-14-08

+7 (495) 268-02-46