

SPLETNIK.si

# Vzpostavite odnos s kupci

..NAJ SE VAŠI KUPCI ŠE VRNEJO NA VAŠO SPLETNO STRAN..

Izdelali ste kakovostno spletno stran in s pomočjo SEO optimizacije strani in zakupa ključnih besed na Googlu nanjo privabili obiskovalce, ki se zanimajo za nakup. Kaj sedaj? Kako s temi obiskovalci vzpostaviti odnos, jih prepričati v nakup in si zagotoviti njihov ponovni obisk?

## OMOGOČITE ODDAJO KONTAKTA ALI NAROČILA

Spletna stran, ki ni sposobna zbirati kontaktov ali naročil, danes ne more več konkurirati. Zgolj telefonska številka ali e-mail naslov marsikomu, ki zbira ponudbe na internetu, nista več dovolj. Kontaktni obrazec, ki vsebuje potrditveno sporočilo in zahvalno stran, je za obiskovalca lepša izkušnja, kot pa, če bi moral klicati ali pošiljati e-mail. Še posebej, če le zbira ponudbe. Pa še stopnjo konverzije lahko izmerimo.

Poleg tega kontaktni obrazec ni namenjen le končnim kupcem, ampak tudi tistim, ki si sicer želijo vašega produkta, vendar ga trenutno ne potrebujejo. Takšni bodo vedno oddali svoj kontakt, a le če jim ponudite nekaj brezplačnega, seveda v kontekstu vaše ponudbe.

## ZBIRAJTE E-MAIL NASLOVE

Druga prednost kontaktnega obrazca je, da lahko e-mail naslove potencialnih in končnih kupcev zbirate na enem mestu, kar vam omogoča oblikovanje t. i. interesnih skupin. Ločite jih lahko

tudi s pomočjo kakšnega dodatnega polja v obrazcu. Tem različnim interesnim skupinam nato lahko pošiljate e-novice ali obvestila. To lahko počnete tedensko, mesečno ali redkeje, toliko da jih spomnite na vašo ponudbo. Tiste, ki se resnično zanimajo za produkt, boste seveda takoj poklicali ali jim poslali ponudbo, to se razume. Zapomnite si, da niso vsi, ki so oddali svoj kontakt enako zainteresirani za vaš produkt. Vendar pa bodo na dolgi rok tudi ti, ko bodo začutili potrebo po tem produktu, najverjetneje poklicali vas. Seveda si boste morali prej pridobiti njihovo zaupanje. To pa je prednost e-mail marketinga.

## POŠILJAJTE E-MAIL KAMPANJE

Zelo pomembno je, da imate seznam e-mail naslovov tistih obiskovalcev, ki so ob svoji oddaji kontakta privolili tudi v prejemanje e-novic. Če imate nek seznam, ki ste ga kupili ali pa vam ga je nekdo "zrihtal", to na dolgi rok za vaš posel ni ravno najboljšo. Pri zbiranju kontaktov se osredotočite le in izključno na vašo ciljno skupino. Če produkta niso ravno naročili takoj, ga bodo pa v prihodnosti.

Z vašimi potencialnimi kupci je najprej potrebno vzpostaviti odnos, jih prepričati, da ste vredni zaupanja in zagotovo vas bodo še povprašali za nasvet. Vse to se da narediti elegantno in enostavno, in sicer tako, da vašim prejemnikom

konsistentno pošiljate "ciljane" e-mail kampanje. Stopnja zaupanja in uspešnost se odraža v odstotku odprtih e-mail sporočil, stopnji klikanja na povezave in številu odjav od nadaljnega prejemanja.

Če ste strokovnjak na svojem področju in imate prejemnikom vaših e-mail kampanj kaj povedati, bodo to tudi spoštovali. S tem boste pokazali kredibilnost. Priporočamo kakšne zanimivosti iz industrije, uporabne nasvete o vaših produktih in seveda kanček ponudbe, ki bo vedno stala ob strani, v primeru da se kdo odloči za nakup. Vedno mora biti nekaj za vsakega. Tako za tiste, ki morda ne bodo ničesar kupili, bodo vas pa priporočili, kot tudi za te, ki potrebujejo le še potrditev, da ste na svojem področju avtoriteta in bodo zato oddali naročilo.

E-mail marketing je torej zelo zanimiv in učinkovit način, kako vzpostaviti dolgoročen odnos s kupci, ki se bodo še vračali.

Pri podjetju Spletnik, d. o. o., tedenske e-novice nepretgoma pošiljamo že več kot štiri leta. Pri tem se držimo načela sveže vsebine. Vsak teden pripravljamo nove članke, videe in nasvete, ki jih delimo z našimi prejemniki. Poleg tega, da smo v tem času napisali že več kot 500 člankov in posneli že več kot 100 videov, pa smo na ta način pridobili tudi veliko novih kupcev, ki so se odločili, da smo zanje prava izbira. Zapomnite si, takšni kupci so najbolj hvaležni kupci! (P.R.)

ŽELITE SPLETNO STRAN, KI PRODAJA?

ŽELITE OBISKOVALCE, KI SE ZANIMAJO ZA VAŠO PONUDBO?

ŽELITE ZGRADITI ODNOS S KUPCI IN JIH MOTIVIRATI ZA PONOVNE NAKUPE



Izberite svoj **SPLETNIK TROJČEK** paket IN ODPRITE SVOJ PRODAJNI KANAL

Obiščite: [trojcek.spletnik.si](http://trojcek.spletnik.si)

Ali pokličite: 080 33 39

