

E-poštne sekvence

Vaš avtopilot za e-poštno trženje

„ŽE VEČKRAT SMO OMENILI, DA IMA E-POŠTNO TRŽENJE IZREDNO VELIKO VLOGO V PRODAJNEM PROCESU. ŠE POSEBEJ ZATO, KER OMOGOČA ENOSTAVNO, HITRO, STROŠKOVNO UČINKOVITO POVEČEVANJE INTERESA PO NAKUPU VAŠIH IZDELKOV IN STORITEV..“

Če pa dodamo še dejstvo, da lahko e-poštno trženje »priklopimo« na avtopilot, bi bilo res škoda ne izkoristiti ga pri pospeševanju vaše prodaje.

KAJ SPLOH JE E-POŠTNA SEKVENCA?

Gre za serijo e-poštnih sporočil, ki jih prejemniku pošiljamo v vnaprej določenem zaporedju in z določenim zamikom. Pošiljanje postopoma vpliva na prejemnika in ga največkrat skozi izobraževalne, oglasne in podporne vsebine usmerja k nakupu. Ker za pripravo ne zahteva veliko časa, daje pa na drugi strani zelo dobre rezultate, gre za eno najučinkovitejših oblik pospeševanja prodaje. Oglejte si nekaj primerov dobre prakse uporabe e-poštnih sekvenc. Zagotovo boste dobili idejo tudi za svoj posel. Vse, kar navajamo med predlogi, lahko na enostaven način izdelate tudi z orodjem za e-poštno trženje Newsletter.si.

1. Brezplačni e-tečaj

Tečajnikom z vzpostavljeno e-poštno sekvenco v tedenskih razmikih pošiljate po eno lekcijo. Prvo lekcijo tečajnik prejme ob prijavi na seznam, vse druge pa z zamikom, ki ga določite na posameznem sporočilu. Tako zastavljena sekvenca bo pomagala tečajnikom pri postopnem učenju tujega jezika in ga – kjer je to možno – usmerjala tudi na vašo spletno stran, kjer se prodajni proces začne znova. Brezplačni e-tečaji so SUPER zadeva in dokazano učinkovit način povečanja baze kontaktov in prodaje!



designed by freepik.com

2. Napovednik dogodka ali začetka akcije

Če pripravljate prodajni »bum« ali pa če vaše kupce čaka posebna prodajna akcija ali izkušnja, si zagotovo želite, da tega ne bodo pozabili in zamudili priložnosti, ki jih čakajo. S sekvenco poskrbite za redno obveščanje o tem, kdaj se akcija začne. Prejemnikom v vaši bazi prvo obvestilo pošljete 14 dni pred začetkom akcije, naslednje sporočilo sedem dni prej, naslednje tri dni pred začetkom in zadnje en dan pred začetkom akcije ali dogodka. Prejemnike v sporočilih opozorite še na prednosti nakupa in ugodnosti, predvsem pa – NAJ NE ZAMUDIJO AKCIJE!

3. »Upsell« oziroma ponovna prodaja

Pravijo, da je najlažje prodajati obstoječim kupcem – in to res drži. A kupce je treba za ponovni nakup izobraziti, jih o možnostih ponovnega nakupa obvestiti in jih zanj tudi motivirati. E-poštne sekvence so eden najlažjih načinov doseganja

ponovnih nakupov. Kupca ob nakupu določenega izdelka umestite v sekvenco, ki kupca tega izdelka nato sistematično in v smiselnih razmikih opozarja in seznanja z možnostmi nakupa podobnih izdelkov. Na ta način imate dovolj časa, da prejemnika poučite o vseh prednostih nakupa dodatnih izdelkov, mu predstavite akcije in nakupne možnosti ter ga prepričate v nakup.

Primer:

Prodajalec avtomobilov točno ve, kdo je kupil kateri model vozila. In se odloči, da bo za vsak model avtomobila pripravil sekvenco. Ker prodajalec ve, kdaj približno bodo kupci potrebovali servis, nove pnevmatike, rezervne dele in drugo, lahko zelo natančno določi, kdaj naj kupcem pošlje prodajno usmerjeno e-sporočilo.

4. Članki in nasveti

Novi prejemniki e-novic oziroma novi kontakti v vaši bazi najverjetneje ne vedo za vse uporabne vsebine in članke, ki ste jih napisali pred leti. Sekvence so odlični način, da vašim prejemnikom približate tudi vaše starejše vsebine, če so te še vedno aktualne in uporabne.

Možnosti uporabe e-poštnih trženjskih sekvenc je še mnogo več, vse pa dajejo dobre rezultate.

Svetujem vam, da si svojo prvo sekvenco na enostaven način izdelate z orodjem za e-poštno trženje Newsletter.si, v primeru vprašanj pa nam pišite na info@spletnik.si ali nas pokličite na 080 3339. (P. R.)

E-MAIL MARKETING

Newsletter.si je orodje za izvajanje naprednih E-mail marketing akcij.

- Enostavno dodajanje prejemnikov
- Vabljava grafično oblikovana sporočila
- Merjenje in testiranje kampanj

Odprite si **brezplačni račun** in se v to prepričajte sami!



Že za
10 €
mesečno!

SPLETNIK
Newsletter.si

www.newsletter.si

Pokličite brezplačno

080 33 39