

Spletnik.si

# 10 nasvetov za povečanje e-poštne baze

„UPORABA E-POŠTE JE RELATIVNO POCENI TRŽENJSKA TAKTIKA, KI BI JO MORALO UPORABLJATI VSAKO PODJETJE. TA TAKTIKA LAHKO POSTANE ENA IZMED NAJLAŽJIH IN NAJHITREJŠIH PROIZVAJALCEV NOVEGA POSLA, SEVEDA ČE IMATE BAZO PREJEMNIKOV IN PRAVO ORODJE..“

Sledite desetim nasvetom za povečanje in ohranjanje e-poštne baze.

## #1 DODAJTE NOVE IN OBSTOJEČE KONTAKTE

Ne glede na to, ali delate novo kampanjo ali le izboljšujete obstoječo, začnite s svojo obstoječo listo strank. V samo orodje za pošiljanje novic lahko uvozite kontakte iz Excelove tabele – bodite pozorni, da uvozite le tiste kontakte, ki so se predhodno strinjali s prejemom e-novic.

## #2 USTVARITE MOŽNOST VPISA NA E-NOVICE

Ob sprotnem pobiranju kontaktov novih strank je priporočljivo, da na spletnem mestu omogočite prijavo na e-novice. Tako si boste zmanjšali količino dela in hitreje gradili bazo prejemnikov. Možnost prijave na e-novice smiselno umestite v vse svoje »online« trženjske tehnike, na primer na koncu bloga, na podstrane na spletnem mestu ...

## #3 PONUDITE NEKAJ BREZPLAČNEGA

Če boste ponudili kakovostno vsebino brezplačno, se bodo ljudje prej opogumili in pustili svoj kontakt. Pod kakovostno vsebino smatramo nasvete, videovodiče, priročnike in drugo. V zameno za to vsebino boste pridobili kontakt.

## #4 TOPEL SPREJEM NOVIM PREJEMNIKOM

Napišite e-poštno sporočilo »Dobrodošli«, v katerem se zahvalite novemu prejemniku za vpis v ba-

zo, in razložite, kaj lahko pričakuje od vaših e-novic. Na primer, ali jih boste pošiljali na dnevni, tedenski oziroma mesečni bazi in kaj približno jih čaka.

## #5 SEGMENTIRAJTE BAZE PREJEMNIKOV

Veliko podjetij ima več različnih izdelkov v prodajni liniji in po vsej verjetnosti ima vsak izdelek svojo ciljno publiko. V takem primeru si baze smiselno segmentirajte in si s tem zagotovite, da vaše stranke prejemajo relevantno vsebino z e-novicami.

## #6 SPOŠTUJTE SVOJO ZAVEZO STRANKAM

Ko se enkrat odločite za pošiljanje e-poštnih kampanj, ste se zavezali svojim strankam. Ker vemo, kako pestro zna biti med delavniki in da nam hitro kakšno opravilo uide, si naredite opomnik za pošiljanje e-poštnih kampanj.

## #7 PIŠITE KAKOVOSTNO VSEBINO

Ko pregledujemo prejeto pošto, najprej skeniramo celoten seznam e-poštnih sporočil, ki smo ga prejeli. Ponavadi nas vsak dan pričaka veliko novih sporočil. Poskrbite, da boste izstopali z naslovom.

Ločite vsebino na manjše sekcije z relevantnimi fotografijami. Uporabite prijazen ton pisanja in hitro preidite k bistvu, zraven pa dodajte povezavo do celotnega članka oziroma izdelka, kjer res zainteresirani lahko preberejo več. Tako boste dobili tudi več obiska na spletno mesto.

## #8 IZOGIBAJTE SE NEZAŽELENE POŠTE

CAN-SPAM zahteva, da promocijska e-poštna sporočila pošiljate le tistim, ki so privolili v to, da je v sporočilu napisano vaše podjetje in da ima prejemnik možnost, da se od e-novic odjavi. Transparentnost in poštenost sta bistvenega pomena.

## #9 TESTIRAJTE

Tako kot vaša spletna stran so tudi e-novice ogledalo vašega posla. Struktura, slovnica in potek same novice bodo prepričali prejemnika, da bo sporočilo prebral v celoti. Vsaka e-novica naj odraža vašo blagovno znamko. To pomeni, da je e-poštna predloga konstantna, le vsebino menjajte. Katera vsebina deluje bolje, boste izvedeli s testiranjem. To pomeni, da če imate malce večjo bazo, pošljite na 100 prejemnikov eno verzijo e-novic in na drugih 100 drugo različico.

## #10 SPODBUJAJTE DELJENJE

Če bo vaša vsebina zanimiva in imela dodano vrednost, bo tudi v prejemnikovih očeh vredna deljenja med prijatelji. Omogočite vtičnike v e-novicah, kot so Facebook, povezava do strani, Twitterja in drugih družbenih omrežij.

## NASLEDNJI KORAK

Odprite brezplačni račun »Za vedno« na Newsletter.si in že danes začnite s profesionalnim pošiljanjem e-novic.

(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](http://www.newsletter.si)

Pokličite brezplačno

**080 33 39**