

SPLETNIK.si

Ostanite v kontaktu s svojimi kupci

„VSAK LASTNIK PODJETJA SI ŽELI OSTATI V KONTAKTU S SVOJIMI KUPCI. EDEN NAJBOLJŠIH NAČINOV JE POŠILJANJE E-NOVIC.“

Že samo to, da se odločite, da boste nekaj pošiljali, je velik korak za vas. Ko začnete enkrat pošiljati e-novice, je nato to razmerje s prejemniki treba tudi stalno negovati. Če imate spletno trgovino ali spletno stran, nanjo umestite možnost, da se obiskovalci lahko naročijo na vaše e-novice. Ko pustijo svoj e-poštni naslov in se strinjajo s pogoji uporabe, jih dajte na svoj seznam kontaktov. Če se za tak korak odločite, bodite dosledni in svoje novice pošiljajte redno, kajti drugače se boste zdeli neresni, česar si nihče ne želi. Zapomnite si, da za masovno pošiljanje e-novic potrebujete kakovostno orodje, ki vam to omogoča v skladu z »anti-spam« politiko.

Če ima torej vaša spletna stran ali trgovina obrazec, kjer se lahko obiskovalci naročijo na vaše e-novice, je zdaj vprašanje, kako jih prepričati, da pustijo svoj e-poštni naslov. Z dobro vsebino seveda! V kratkem nagovoru jim povejte:

- kaj lahko pričakujejo od vaših e-novic,
- kakšno vsebino jim boste pošiljali,
- zakaj je to za njih pomembno.

Naj dobijo kakšen »bombonček« ob prijavi. Na primer, če imate spletno trgovino, jim pošljite kupon, s katerim lahko unovčijo popust.

Zdaj se pojavi vprašanje, kako pogosto naj se pošiljajo e-novice. To je vprašanje za milijon

dolarjev. Moj nasvet je, da tega ne počnete pre pogosto. Če pošljete za začetek eno e-novico na mesec, bo že veliko. Orodje za pošiljanje e-novic Newsletter.si vam omogoča vpogled v statistiko same uspešnosti vaše e-kampanje. To pomeni, da boste izvedeli:

- koliko je bilo odprtih e-poštnih sporočil,
- na katere povezave so uporabniki klikali.

Teh funkcionalnosti nimate v vašem odjemalcu e-pošte, ki pa tudi ni ustvarjen zato, da se prek njega pošilja masovna e-pošta.

KAKŠNA NAJ BO VSEBINA E-NOVIC?

Nihče ne bo bral e-novice, če ne bo atraktivna in v berljivem formatu.

Uporabite belo podlago in presledke, ker bo tako vsebina videti jasna. Imejte v mislih, da ne berejo vsi vaših e-poštnih sporočil na enakih napravah in v enakih programih.

Zato morate redno spremljati, kdo bere vaše e-novice, in se nato na podlagi tega usmeriti naprej. Kaj in kako boste pisali v naslednji e-novici, je vedno znova vprašanje, ki si ga morate zastaviti, in kaj v tem primeru izboljšati, da bo stopnja odprtosti čim večja. Dobro vemo, da je naslov e-novice tisti prvi kontakt z vašimi naročniki. Zato mora biti že naslov »ubijalski«. Če boste tukaj zgrešili, potem ljudje ne bodo odprli vaše e-novice, ne

bodo klikali in ne bodo obiskali vaše spletne strani.

Vzemite si čas za naslov, testirajte več verzij in izberite tisto, ki je najboljša. Temu se reče A/B testiranje naslova e-novice.

KAJ POŠILJANJE E-NOVIC LAHKO POMENI ZA VAŠ POSEL?

Naše stranke imajo slabo navado, da na nas zlahka pozabijo, če jih ne opominjamo, da smo še tukaj in da delamo dobro. Torej je to že eden izmed plusov pošiljanja. S pošiljanjem ste v stalnem kontaktu z vašimi novimi in obstoječimi naročniki, s katerimi vzpostavljate odnos in jih hkrati motivirate, da kupijo pri vas.

Verjemite mi, da pošiljanje ni lahka naloga in v začetku je za to treba »imeti jajca«. Dobra novica je, da to ni znanstvena fantastika in da boste z malce truda osvojili pošiljanje e-novic. Kakorkoli že, ko boste enkrat začeli in ugotovili, da lahko z e-novicami z manj truda in vložka dobite več kupcev, vas pri tem ne bo moglo ustaviti nič več.

Začnite najprej z novoletno e-čestitko. To je lahko tudi lep uvod v to, da bodo od zdaj naprej vaši prejemniki od vas prejeli e-novice. Odprite si brezplačen račun Newsletter.si in izkoristite našo novoletno akcijo. Obiščite stran akcija.spletnik.si.

(P. R.)

NOVOLETNA AKCIJA

DO **70%** POPUSTA

Izdelava spletne strani
Izdelava spletne trgovine
Oglaševanje na Googlu
Pošiljanje e-čestitke

Akcija se nahaja na:

akcija.spletnik.si

Pokličite brezplačno!
080 33 39

SPLETNIK
že 10 let z vami na spletu