

Успешна онлайн техника за привличане на клиенти

Добре дошли

Twitter hashtag:
[#eiwebinar](#)



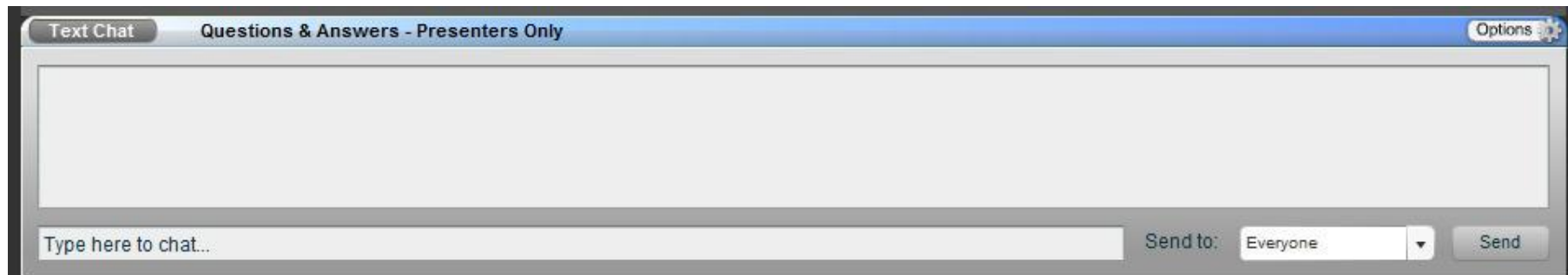
Невяна Коева
Маркетинг
специалист
EmailInvest.com



Email Invest

Успешна онлайн техника за привличане на клиенти

Въпроси ?



Email Invest

Ще научите как да:

- Увеличите приходите
- Намалите разходите

Чрез

- Автоматични ФОРМИ за записване
- Автоматични СЕРИИ от ИМЕЙЛИ



Autoresponders:
Имейл или серия от имейли
които се изпращат
при определено действие на
абоната



Използват се основно при:

- Поддръжка клиенти
- Маркетинг
- Продажби



Основни видове автоматично изпращане на имейли

- Автоматичен отговор след запис във форма
- Изпращане на избрана дата
- Серия имейли изпратени след определено действие



Автоматичен отговор след запис във форма

Webinar_10062011

 Редактиране

 Редактиране на настройки



ИМЕЙЛ ЗА ПОТВЪРДЕНО ЗАПИСВАНЕ

Изпрати имейл

 Редактирай имейл

От имейл: EmailInvest Team (info@emailinvest.com)

Тема: Линк за уебинар - Успешна онлайн техника за привличане на клиенти

Съобщение:

Здравейте,

Благодарим Ви че се регистрирахте за безплатен уебинар "Успешна онлайн техника за привличане на клиенти"

Повече информация за уебинара може да видите като посетите този линк - http://emailinvest.com/info/webinar_10062011_view

Поздрави и успех !

Екипът на EmailInvest.com



ИЗВЕСТИЯВАНЕ ПО ИМЕЙЛ

Известие по имейл при записване




Email Invest

Изпращане на определена дата



ИЗБЕРЕТЕ ДАТА И ЧАС ЗА ИЗПРАЩАНЕ

Изпрати сега

Изпрати по график [?] Избери дата: Час: 



Имейли стартирани от
действие :
Посетителя на уебсайта
попълва форма за
записване и получава имейл
или серия от имейли които
са свързани точно с това
действие



Примери:

- Имейл след регистрация - Добре дошли
- Заявка за даунлоад – е-книга, информация
- Изоставени колички за пазаруване
- Потвърждение за поръчка
- Благодарствен имейл
- Drip кампании



Съвети при създаване на имейл за Добре дошли:

- Изпратете веднага след успешна регистрация
- Списък с адреси
- Персонално и релевантно съобщение
- Сегментирайте когато е възможно
- Ясна и стегната тема, включете името на компанията Ви
- Линкове обратно към сайта ви.
- Промотирайте.
- Предложете стимул



Сегментирането увеличава вероятността за отваряне на имейлите Ви:

Примери:

- Пол
- Населено място, Държава
- Възрастови групи
- Интереси



Форми за записване:

Какво печелим ?

- Събиране на данни
- Автоматично сегментиране
- Обслужване на клиенти



Форми за записване:

Как ?



ПОЛЕТА:

Видими полета /полета които искате потребителя да попълне във формата:

№	Име на полето	Етикет	Задължително	Тип на полето
1	email	E-mail	Винаги	Текстово поле
2	first_name	Име	По желание	Текстово поле



Добави поле: Изберете от Вашите полета


Скрити полета /само за Ваша информация, не се виждат във формата/:

№	Име на полето	Етикет	Задължително	Тип на полето
---	---------------	--------	--------------	---------------


Добави поле: Изберете от Вашите полета



Форми за записване:

 **ИЗБОР НА ГРУПИ:**

Тип на избор: Падащо меню (позволява само 1 група да се из

 **ГРУП**

Видими групи от които абонатите могат да изберат:

- Без избор
- Чек бокс (позволява няколко групи да се изберат)
- Радио бутони (позволява само 1 група да се избере)
- Падащо меню (позволява само 1 група да се избере)**





Форми за записване:



ГРУПИ



Видими групи /от които абонатите могат да избират/:


№	Име на група	Етикет	
1	Изберете ...	Изберете ...	 
2	Организатор събития, обучения	Организатор събития, обучения	 
3	Хотели, заведения	Хотели, заведения	 
4	Аптеки, оптики	Аптеки, оптики	 
5	СПА и козметични центрове	СПА и козметични центрове	 
6	Счетоводни, правни услуги	Счетоводни, правни услуги	 
7	Издательства, онлайн книжарници	Издательства, онлайн книжарници	 
8	Галерии	Галерии	 
9	Туристически агенции	Туристически агенции	 



Форми за записване:


Добави към /групи към които ще бъдат добавени абонатите/:

№	Име на група	Етикет	
1	Webinar_10062011	Webinar_10062011	 

Добави списък: 



Форми за записване:

 ПРЕГЛЕД:

Отдолу виждате как ще изглежда Вашата форма. Натиснете бутона Редактирай диза

ВНИМАНИЕ: Редактирането на дизайна трябва да бъде последна стъпка от създава формат , ще загубите промените в дизайна които сте направили.

[✎ Редактирай дизайн](#) [✎ Възстанови дизайна по подразбиране](#)

РЕГИСТРАЦИЯ
БЕЗПЛАТЕН УЕБИНАР
"УСПЕШНА ОНЛАЙН ТЕХНИКА ЗА
ПРИВЛИЧАНЕ НА КЛИЕНТИ"

E-mail

Име

Вашата област е:



Форми за записване:

Добавяне чрез скрипт:

Този скрипт автоматично ще постави Вашата форма в страницата в която го поставите

```
<script type="text/javascript" src="https://emailinvest.com/sm.php?js
```

Добавяне чрез HTML:

Ако желаете самостоятелно да добавите Вашата форма в сайта си и да промените дизайна

```
<script type="text/javascript" src="https://emailinvest.com/sm.js"></  
id="fei_223" method="post" onsubmit="return false;">  
    <table align="center" bgcolor="#e0eaf9" border="0" cellpadding="5" cellspacing="0" style="font-family:Verdana, Geneva, sans-serif;" width="300px;">  
        <tbody>
```

Адрес към който може да насочите Вашите абонати:

URL: <https://emailinvest.com/sm.php?id=df>

Затвори



РЕГИСТРАЦИЯ
БЕЗПЛАТЕН УЕБИНАР

"УСПЕШНА ОНЛАЙН ТЕХНИКА
ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА КЛИЕНТИ"

E-mail

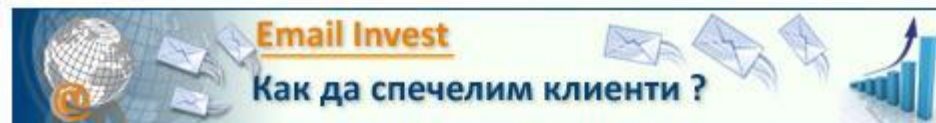
Име

Вашата област е:

Изберете ...

Изберете ...

- 3) Организатор събития, обучения
- Хотели, заведения
- Аптеки, оптики
- СПА и козметични центрове
- Счетоводни, правни услуги
- Издательства, онлайн книжарници
- Галерии
- Туристически агенции
- Недвижими имоти
- Застрахователни агенции
- Стоки и услуги за дома
- Обществени и частни институции



Попълнете Вашите данни за резервация за семинар

Как да спечелим клиенти чрез Интернет ?

Име

Фамилия

E-mail

Телефон за връзка

Код за отстъпка

Изберете

- Варна - 12 Май 2011
- София - 20 Май 2011

Изпрати резервация



Попълнете Вашия имейл, за да се абонирате за нашите новини

E-mail

Име

Фамилия

Изберете Вашите интереси Маркетинг
 Мениджмънт

**Попълнете Вашите данни,
за да Ви информираме за нашите нови книги**

Име

Фамилия

E-mail

Изберете предпочитани
категории: Медицина
 Психология
 Мениджмънт
 Маркетинг

Попълнете Вашите данни и ние ще се свържем с Вас

E-mail

Име

Фамилия

Изберете държави Англия
 Холандия
 Дания

Изберете Вашите интереси
 Мениджмънт
 Маркетинг
 Психология
 Медицина



Email Invest

Колички за пазаруване



Колички за пазаруване

Причини:

Не е избрал или не е готов да купи

Страх да попълни данните от кредитната карта

Твърде скъпи разходи по доставка

Проучване за най-добра оферта

Грешка в сайта

Не харесва крайните опции



Колички за пазаруване

Reasons that US Online Shoppers Have Abandoned Shopping Carts, March-April 2008 (% of respondents)

Shipping charges were too high

43%

Total cost of the purchase was more expensive than anticipated

36%

Wanted to comparison shop at other Web sites before making a purchase

27%

Could not contact customer support to answer questions

16%

Forgot usernames and passwords for store accounts created with the merchants

14%

Source: PayPal conducted by comScore as cited in press release, May 28, 2008

095132

www.eMarketer.com



Колички за пазаруване



Колички за пазаруване

Добри практики:

- Запитване/Напомняне, че има недовършена поръчка
- Тест – заглавие, съобщение, обръщение
- Време ? Баланс - Клиента не е забравил вече за тази поръчка, но и да не се чувства притиснат
- Уверете се, че в имейла има информация относно продуктите
- Drip кампания с отстъпки



Колички за пазаруване

Drip кампания за изоставена количка:

Пример:

- I имейл – до 24 часа - Напомняне + анкета за причина
- II имейл – след 3 дни – Напомняне + отстъпка до X %
- III имейл – до 7 дни – Напомняне + отстъпка до Y %, ако до 24 часа плати поръчката

Резултат :

- Увеличава до 29% довършени поръчки

Проблем

- Идентификация по имейл, ако не е логнат

Решение

- Cookies



Още за Колички за пазаруване !

Drip кампания за повторна покупка:

Пример. Покупка на оборотна стока /козметика, филтър, софтуер, абонамент/:

- Трябва да се изчисли конкретния период за повторна покупка
- Веднага след покупка клиента се записва в съответната група с определен период
- I имейл – Напомняне. Време е за повторна поръчка, лого на компанията, информация за продукта
- II имейл – след 3 дни.Напомняне + Безплатна доставка + Код
- III имейл - след 5 дни. Последен шанс + Безплатна доставка + Код

Резултат :

- Увеличава до 53 % CTR



Още за пазаруване !

Drip кампания за изтичащ абонамент:

Пример. Годишен абонамент за клуб, услуга:

- Веднага след регистрацията клиента се записва в съответната група с определен период
- I имейл – Напомняне. Остават 30 дни до изтичане на Вашата карта за абонамент
- II имейл – Остават 7 дни
- III имейл - Остава 1 ден

Резултати:

- 54 % Open Rate
- 15 % CTR
- 20% повече продажби спрямо предна година
- 80% по-малко разходи за печатна реклама
- Спестено време и пари



Благодаря !

- Лично отношение
- Възможност за още предложения

Добри практики:

- Изпраща се веднага след покупка
- Съдържа информация за обратна връзка, поддръжка
- Кратко и ясно съобщение
- Снимка на акаунт мениджъра



Мини – курсове


- Увеличава ангажираността
- Привлича таргетирани потенциални клиенти
- Увеличава списъка Ви
- Запознава с информация, и пести време и персонал
- Представя Ви като експерт в областта



Мини – курсове

Как ?

1. Създавате група в която ще се записват абонатите
2. Създавате форма за записване – или използвате API и записвате на база тяхно действие
3. Създавате нова кампания за всеки имейл– Избирате след колко дни след записването в групата ще получат имейл

 АВТОМАТИЧЕН ОТГОВОР

Изберете, ако желаете кампанията да е Автоматичен отговор

Добавен в списъка преди :



С какво да започнем ?

1. Изберете си ESP или софтуер за имейл маркетинг
2. Определете кой тип кампания е най-подходящ за Вашия бизнес модел.
3. Определете ясна цел
4. Осигурете си форми за записване
5. Тествайте всичко
6. Започнете с много опростен дизайн



Благодаря за вниманието

**Безплатна регистрация,
Включва до 200 абоната и
до 500 имейла на месец**

**Може да изпрацате имейл
кампания
и да проследите резултатите**

EmailInvest.com

За въпроси: Невяна Коева

E-mail:

nkoeva@emailinvest.com



Email Invest