

ЭФФЕКТИВНЫЙ EMAIL-МАРКЕТИНГ



PDF-РУКОВОДСТВО

Как построить эффективный email-маркетинг

Книга о том, как построить более прочные связи, вызвать больше доверия и увеличить отклик вашего списка email-подписчиков.

Содержание

[Глава 1: Введение. Добро пожаловать в email-маркетинг](#)

[Глава 2: Построение взаимоотношений](#)

[Глава 3: Укрепление авторитета](#)

[Глава 4: Увеличение количества подписчиков](#)

[Создание эффективной подписной страницы](#)

[Как получать подписчиков на email-рассылку?](#)

[Глава 5: Распространенные ошибки, которые совершают авторы рассылки](#)

[Глава 6: Итог. Ключевое слово "доверие".](#)

Глава 1: Введение

Добро пожаловать в "Маркетинг взаимоотношений с помощью электронной почты"!

В этой книге вы узнаете больше об одном из лучших способов построения бизнеса в интернете - через email-маркетинг.

Но прежде чем мы погрузимся в эту тему, давайте рассмотрим, почему email-маркетинг настолько эффективен в индустрии интернет-маркетинга. Вот 6 причин:

1. Email-маркетинг - это один из самых быстрых способов получения прибыли в Интернете. Ведь все, что вы делаете, - это составляете письмо, настраиваете его под читателя (его имя или фамилию) и нажимаете кнопку рассылки, чтобы мгновенно охватить тысячи людей!
2. Email-маркетинг очень масштабируем. В отличие от "офлайнового" бизнеса, где чем больше у вас клиентов, тем больше у вас работы, в маркетинге по электронной почте все гораздо проще, поскольку независимо от размера вашего списка рассылки, будь то 100 или 10 000 человек, вам достаточно нажать кнопку рассылки, и все участники списка получат уведомления - и все это за те же усилия!
3. Email-маркетинг является высоко целевым. Одной из причин высокой эффективности маркетинга по электронной почте для получения продаж является то, что пользователь получает своего рода персональную рекламу. Вы обращаетесь непосредственно к клиенту через его ЛИЧНЫЙ почтовый ящик. Вы не только прочно завладеваете вниманием подписчика, но и можете

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

задать нужный покупательский настрой (в отличие от другой рекламы, где покупатель может быть не настроен на покупку).

4. Маркетинг по электронной почте является персональным. Сервисы рассылок (автореспондеры) позволяют настроить электронное письмо таким образом, чтобы установить индивидуальную связь с подписчиком. Чем более персонализированным будет ваше письмо, тем лучше будет результат (относитесь к нему так, как будто вы пишете своему лучшему другу).
5. Вы можете автоматизировать многие задачи с помощью вашего автореспондера. Например, каждому новому подписчику автоматически высылать приветственный подарок, настроить время и периодичность получения писем, использовать сегментированную рассылку в ответ на его действия и реакции на ваши письма. Вы также можете автоматизировать для клиента получения доступа к вашему платному продукту.
6. Маркетинг по электронной почте действует как хорошая предварительная продажа. Например, вы можете предварительно направить подписчика на ваш блог, видео на Ютубе, пост в соцсети, чтобы он ознакомился с вашим полезным контентом и настроился на нужный лад, прежде чем вы начнете предлагать ему что-то купить.

В следующих нескольких главах вы узнаете о том, как построить более прочные связи, вызвать доверие и увеличить отклик вашего списка подписчиков с относительной легкостью... и все это с помощью маркетинга по электронной почте!



Советы по email-маркетингу для создания эффективных рассылок

Как эффективно использовать письма и побуждать подписчиков, получая максимальные результаты.

Этот мощный инструмент даст вам все, что нужно знать, чтобы достичь успеха и стать успешным

[Узнать подробнее>>](#)

Глава 2: Построение взаимоотношений

Развитие конкурентных преимуществ

Одна из самых важных вещей, которую вы должны сделать для достижения успеха в Интернете, - это построить прочные отношения с вашими подписчиками.

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

Это как и в реальной жизни, если бы вам пришлось выбирать между другом, предоставляющим услугу, например, по ремонту автомобиля, и незнакомцем, предложившим ту же цену, вы бы, вероятнее всего, предпочли доверить это другу.

С учетом того, что email-маркетинг довольно конкурентная сфера, когда два маркетолога продвигают один и тот же продукт, наличие прочных отношений с подписчиками даст вам конкурентное преимущество.

Наглядный пример:

Во время массового онлайн-запуска, где продаются дорогостоящие товары, и множество партнеров рассылают электронные письма своим подписчикам, часть из них предлагают бонусы, чтобы "поощрить" своих клиентов купить товар по их партнерской ссылке.

Другие же маркетологи присылают одно и то же предложение с одинаковой стоимостью, порой, даже не меняя тексты рекламных писем из партнерки. Поэтому вопрос, который вы должны задать себе: если бы вы были на месте вашего подписчика, почему он должен покупать у вас, а не у других маркетологов?

Опять же, если вы установили прочные отношения с подписчиком, он будет на вашей стороне - особенно если вы пытаетесь выиграть партнерский конкурс и действуете с позиции win-win.

Позиция win-win - это стратегия взаимодействия, при которой все участники достигают выгоды и удовлетворения своих интересов. Термин "win-win" происходит от английского выражения "win-win situation", что означает ситуацию, в которой все выигрывают. То есть, вы выигрываете от того, что подписчик купил по вашей рекомендации, а подписчик выигрывает, что покупка была для него выгодной (вы дали бонус, лучшие условия чем другие партнеры, дали ценность, которую человек не увидел у других маркетологов, и теперь он склонен больше доверять вашим партнерским рекомендациям).

Советы по установлению доверительных отношений с подписчиками

Продажи начинаются с доверия. Вот несколько способов добиться этого:

- Контактируйте с вашим подписным листом чаще. Не отправляйте им письма только тогда, когда вам нужно прорекламировать продукт. Сообщайте интересные тематические новости, делитесь полезными материалами и тем, что узнаете и применяете сами. Держите вашу базу в курсе трендов и новинок темы - подписчики это оценят.

- Спрашивайте об их потребностях и проблемах. Используйте анкеты и вовлекайте их в процесс. Спросите подписчиков, материалы на какие темы им сейчас нужны, и чем конкретно вы можете быть для них полезны.

- Время от времени посылайте им подарки. Это могут быть бесплатные отчеты, различных шаблоны, чек-листы, графика или даже бесплатный доступ к закрытому сообществу!

- Говорите о личном. Позвольте им увидеть вашу человеческую сторону или вашу личную жизнь. Это намного лучше, чем сухие, черствые электронные письма, в которых целый день говорится лишь о запуске продукта.

- Готовьте обучающие материалы для них. Когда вы сообщаете своим подписчикам что-то ценное, они будут воспринимать вас как наставника и прислушиваться к тому, что вы говорите. Это пригодится, когда вы захотите, чтобы они "послушали" вас и купили то, что вы продаете.

Глава 3: Укрепление авторитета

Когда вы смотрите на прохожего по улице, вам может показаться, что в нем нет ничего особенного - до тех пор, пока он не выйдет на трибуну и не начнет говорить на какую-либо тему с авторитетным видом.

Если вы хотите добиться успеха в интернет-маркетинге, вы должны уметь внушать доверие своим подписчикам, утвердив свою авторитетность (экспертность) в вашей нише.

Например: если вы говорите о том, как заработать деньги с помощью запуска продуктов, вы должны дать своим подписчикам знать о своей экспертизе либо до, либо после того, как они подпишутся на вашу email-рассылку.



Строим взаимоотношения со своими подписчиками

Умение строить отношения с подписчиками — это целое искусство. И это основа успеха в email-маркетинге. Ведь довольно непросто завоевать лояльность подписчиков, но очень легко ее потерять. Чтобы хорошо и много зарабатывать на рассылке, вам нужно хорошенько поработать над тем, чтобы вас уважали и вам доверяли.

[Узнать подробнее>>](#)

Вот несколько советов по созданию авторитета:

- Расскажите о своем опыте работы онлайн и оффлайн. Если вы раньше занимались оффлайн-бизнесом, используйте это для создания авторитета в качестве интернет-предпринимателя. Если вы раньше занимались продажами и маркетингом, используйте это для создания доверия к вам, как к копирайтеру.
- Покажите скриншоты, на которых видно, сколько денег вы заработали в Интернете. Если у вас нет ничего подобного, используйте ваши совместные фото с лидерами мнений, с которыми вы фотографировались, например, посещая профильные конференции.
- Позвольте другим рассказать историю о сотрудничестве с вами - например, в форме отзывов или кейсов.

- Подготовьте последовательный онлайн-курс или серию бесплатных материалов, отправляя их подписчикам каждый день или через день в течение нескольких дней - недели

Люди могут не впечатлиться вашей рассылкой с первого взгляда. Иногда требуется несколько электронных писем, чтобы подписчики оценили ваш потенциал.

Один из способов укрепить доверие к себе со временем - подготовить электронный курс или полезную информационную рассылку, которая будет отправляться на email ваших подписчиков в течение нескольких дней или недель. Это должно быть что-то образовательное - что-то, что покажет вас экспертом в данной области.

Вы можете настроить свой рассылщик на отправку уроков вашего курса последовательно каждый день. Здесь оговорюсь, что курс может быть как в текстовом формате, так и в формате коротких видео или комбинированный вариант - текстовые и видеоматериалы. Если подписчик будет читать ваш образовательный материал в течение определенного периода времени, вы сможете медленно и верно проложить себе путь к его сердцу и закрепить доверие к себе.

Глава 4: Увеличение количества подписчиков

Создание эффективной подписной страницы

Если вы хотите увеличить количество подписчиков, **вот несколько принципов, которые вы должны применить к своей странице подписки:**

- Используйте убедительную графику, чтобы побудить посетителей к действию. Кнопки, стрелки, иконки и прочие изображения, которые дополняют текст на странице. Поверьте, графика и эстетика имеют значение!

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

- Создайте убедительную электронную обложку для специального отчета, чек-листа или электронной книги, которую вы раздаете. Чтобы повысить воспринимаемую ценность продукта, который люди скачивают в обмен на свой адрес электронной почты, [сделайте 3D обложку в виде коробки курса или объемной книги](#). Для создания обложки можно использовать сервис [Fotor](#) и [3d cover design](#).

- Используйте мощный заголовок, чтобы привлечь внимание людей к вашему подарку за подписку. Один из самых мощных форматов заголовка - вопрос "Как решить такую-то проблему" + демонстрация решения, которое вы предлагаете. Пример: "Как избавиться от бессонницы за 7 дней: научно доказанные методы".

- Используйте списки и чек-боксы, чтобы вдохновить людей на получение выгоды от вашего бесплатного продукта.

- Не забудьте добавить дисклеймер под формой подписки, чтобы заверить людей, что они не попадают в спам или что их адрес электронной почты не будет использован в недобросовестных целях.

Технически вы можете создать свою страницу подписки на различных онлайн-платформах, используя визуальный конструктор. Например: Tilda, Creatium или на сайте с движком Wordpress, подключив плагин Elementor. Далее вам надо будет разместить на этой странице форму подписки от сервиса email-рассылок, с помощью которого вы будете собирать свой подписной лист и отправлять подписчикам рассылки.



Основы электронных писем

Идеальное руководство по email-маркетингу для повышения результатов email-кампаний и увеличения прибыли!

Вот беглый обзор этого полного руководства:

- Это руководство даст вам резкий старт в email-маркетинге, научив вас всему от начала до конца!
- Оно охватывает темы от основ и копирайтинга до продвинутых техник, а также уберекет вас от ошибок!

- Даже если вы абсолютный чайник, благодаря Руководству вы быстро всему научитесь!

[Узнать подробнее>>](#)

Как получать подписчиков на email-рассылку?

1) Предлагайте ценный контент: Ваша рассылка должна предоставлять ценную информацию или ресурсы для вашей целевой аудитории. Убедитесь, что ваш контент актуален, увлекателен, решает проблему или удовлетворяет потребность.

[Электронные книги для заработка в интернет](#)

2) Используйте форму подписки: Включите форму подписки на вашем сайте, блоге или подписной странице, где посетители могут ввести свой адрес электронной почты, чтобы подписаться на рассылку. Убедитесь, что форму легко найти и заполнить.

Формы подписки предоставляют сервисы рассылок. Вам нужно выбрать подходящий email-рассылщик для себя. Некоторые из самых известных: [Justclick](#), Unisender, Автовебофис, Massdelivery.

3) Используйте стимулы: Предлагайте стимулы, такие как эксклюзивный контент, скачивание бесплатного подарка или получение скидки, чтобы побудить людей подписаться на вашу рассылку.

4) Используйте социальные сети: Рекламируйте свою рассылку (а точнее, страницу подписки) в социальных сетях, где активна ваша целевая аудитория. Вы также можете запустить платную рекламу в рекламных сетях, чужих рассылках и сообществах, чтобы охватить большую аудиторию.

5) Используйте всплывающие окна: Рассмотрите возможность использования всплывающих окон (попапов) на вашем сайте, чтобы побудить посетителей подписаться на вашу рассылку. Убедитесь, что всплывающее окно не мешает пользователю изучать контент, его можно легко закрыть и настройки повторного показа сделаны не агрессивно - чтобы не задалбывать человека в рамках его визита, пока он перемещается со страницы на страницу вашего сайта. Достаточно показать ему окно за визит только 1 раз! Классные всплывающие окна и виджеты можно создать в сервисе Jumpout.

6) Используйте гостевой постинг: Пишите посты для раскрученных сайтов и блогов в вашей нише и включайте в них призыв подписаться на вашу рассылку.

7) Предложите образец или демо-доступ: Предложите образец или предварительный просмотр содержания вашей закрытой рассылки или закрытого сообщества, чтобы дать потенциальным подписчикам представление о том, чего они могут ожидать.



41 прибыльный совет по email-маркетингу

Из этой электронной книги Вы узнаете как:
Увеличить свою базу подписчиков;
Поднять открываемость ваших писем;
Сделать подписчика клиентом!;
Зарабатывать больше, отправляя письма!

[Узнать подробнее>>](#)

8) Используйте реферальную систему: Поощряйте своих существующих подписчиков направлять своих друзей и знакомых на вашу рассылку, предлагая скидку или бесплатный подарок.

9) Нетворкинг: Посещайте конференции и мероприятия, связанные с вашей нишей, чтобы общаться с потенциальными подписчиками и собирать их адреса электронной почты. Вы можете выступать приглашенным спикером на чужих онлайн-мероприятиях и предлагать заинтересованной аудитории получить подарок от вас, подписавшись на вашу рассылку.

Помните, что важно быть прозрачным в отношении того, что подписчики могут ожидать от вашей рассылки и как часто вы будете ее рассылать. Постоянное предоставление ценного контента поможет удержать подписчиков и побудит их делиться вашей рассылкой с другими.

Глава 5: Распространенные ошибки, которые совершают авторы рассылки

Чего вы должны избегать любой ценой?

Если вы хотите построить прочные отношения с помощью email-маркетинга, вы должны быть очень осторожны и НЕ совершать эти ошибки:

- Спам! Никогда не "спамьте" свой список рассылки. Даже если люди дали вам разрешение на рассылку, это не означает, что вы можете ежедневно отправлять им электронные письма и продающие предложения. Научитесь отправлять электронные письма через стратегические промежутки времени.

- Делать рассылку только тогда, когда вы что-то продаете. Никто не захочет быть в вашем подписном листе, если вы только и делаете, что продаете, продаете, продаете! Причина, по которой люди присоединяются к вашему списку рассылки, заключается в том, что они хотят получить что-то ценное за то, что находятся в вашем списке. Если они не увидят никакой ценности, они отпишутся от рассылки быстрее, чем вы успеете сказать "отписка"!



Успешная реклама в чужих рассылках

Правила и нюансы: как не потерять вложенные деньги.
Как решить проблему быстрого набора подписчиков и массового продвижения ваших услуг или продуктов до целевой аудитории?

[Узнать подробнее>>](#)

- Спешка в рассылке. Когда вы проводите рекламную акцию, одна из самых больших ошибок, которую вы можете совершить, заключается в том, что вы торопитесь с письмами до такой степени, что ошибки замечают большинство ваших подписчиков. Слишком много ошибок в вашем письме показывают вас в непрофессиональном свете. Довольно неловко, когда вы неправильно пишете имя человека (вместо настоящего имени подписчика появляется слово {first_name}) или, что еще хуже... размещаете нерабочие ссылки!

- Не отправлять рассылку по своему списку в течение длительного времени. Это противоположность спама. Если вы не поддерживаете связь со своими подписчиками в течение длительного времени, они, скорее всего, забудут, кто вы такой. Ни о какой лояльности и доверии в таком случае говорить не стоит.

- Нерелевантные предложения подписчикам. Когда запускается какой-то новый продукт по партнерке, возникает тенденция рассылать письма своим подписчикам, забывая при этом, что тема этого продукта вообще не имеет отношения к подписчикам, которые изначально собирались по совсем другой теме. Вы же не хотите продавать кошачий корм людям, у которых даже нет домашнего животного!



Твоя успешная e-mail рассылка

Данная книга построена в виде собственной истории и несет только практический опыт накопленный в течение трех лет путем собственных проб и ошибок. Также некоторые примеры были подсмотрены у других авторов рассылок и на их основании сделаны соответствующие выводы.

[Узнать подробнее>>](#)

Глава 6: Итог

Ключевое слово “доверие”

Главная мысль, которая красной нитью проложена в этой книге, то, что успешный email-маркетинг строится на доверии подписчиков к автору рассылки. Чем больше человек вам доверяет, тем легче ему будет сделать то, что вы от него хотите.

На создание доверия может уйти много времени, при этом доверие может быть разрушено в одночасье. Уважайте и цените ваших подписчиков!

Всегда ставьте себя на место человека из вашего подписного листа и предоставляйте ему как можно больше ценностей, тогда вы можете быть уверены, что email-маркетинг будет для вас результативным!

[Электронные книги для заработка в интернет](#)



"Список нейросетей для создания картинок, текстов и видео" и Примеры использования нейросетей в различных онлайн-проектах

Один из главных навыков для успешной и эффективной деятельности в Интернете - это создание различных видов текстового и графического контента:

- статьи и изображения для блогов и сайтов;
- посты для различных социальных сетей;
- тексты для каналов и групп по интересам;
- рекламные баннеры и объявления;
- заставки для видео и иллюстрации;
- презентации и видеоуроки.

Что это за нейросети, как с ними работать вы узнаете из этих отчётов.

[Получить бесплатно>>](#)