Top 4 tegundir af email markaðssetning Email markaðssetningu þjónustu fyrir fyrirtæki

þegar þú heyrir hugtakið email markaðssetningu eða email markaðssetning þjónustu,getur þú strax að hugsa um pirrandi kynningar í tölvupósti í pósthólfinu..

En ef þessi tölvupóstur veldur þér óþægindum er líklegt að tölvupósturinn falli í eitt af eftirfarandi 3 tilvikum:

- Netfang var rangt sent Netfang er ekki rétt
- miðað
- Netfangið er ekki sérsniðið í samræmi við áhugamál og áhugamál.

Það má segja að, með réttum hætti, markaðsherferð í tölvupósti muni skila tímamótum fyrir fyrirtæki. Svo hvernig veistu hvortí markaðsþjónustantölvupósti virkar „rétt“ eða ekki?

Í þessari grein mun FIEX færa þér 4 tegundir tölvupósta sem **markaðsþjónusta með tölvupósti** notar oft sem og hvernig þessi tölvupóstur virkar.

Látum okkur sjá!

1. Móttökupóstur

Móttökupóstur er besta leiðin til að láta notendur vita að fyrirtæki þitt hefur fengið upplýsingar um áskrift að fréttabréfi. Og umfram allt ertu ánægður með að þeir urðu hluti af áskriftarlistanum.



Framkvæmdu móttökupóstfang til að taka á móti nýjum notendum / viðskiptavinum

Venjulega mun móttökupóstur innihalda grunnupplýsingar eins og:

- Viðurkenning og staðfesting á því að fyrirtækið hafi fengið skráningarupplýsingar frá notandanum.
- Stutt kynning um viðskiptin (hér getur verið verkefni fyrirtækisins, framtíðarsýn, helstu vörur / þjónusta, ...) Við
- hverju geta notendur búist þegar þeir gerast áskrifendur að netfangalistanum þínum.

Ef notendur gerast áskrifendur að mánaðarlegu fréttabréfi þínu geturðu stytt kynningu þína og einbeitt þér að dýrmætu efni og boðið þá velkomna í netsamfélagið.

Og ekki gleyma að hafa með 1 eða 2 krækjur sem leiða inn á vefsíðuna þína (hvort sem það er kynningarsíða eða bloggflokkasíða / vöru- eða þjónustusíða) til að veita frekari upplýsingar fyrir þá!

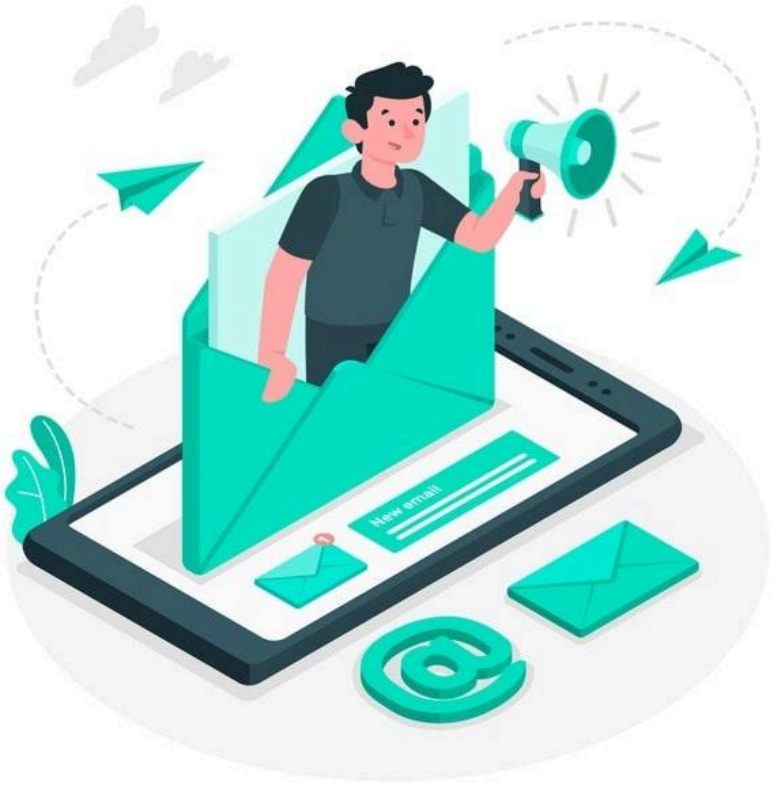
2. Tölvupóstur yfirgefinn körfu (ófullnægjandi pöntunartölvupóstur) Tölvupóstur yfirgefinn körfu

hjálpar þér að minna notendur á óunnið körfuna sína og að lokum hjálpa fyrirtækinu að loka sölu.

Tölfræði **email markaðssetningtölvupóstur markaðssetning** sýna að **þjónustu** eru send í körfu brottflutning gerð tölvupósti:

- 82% (ferðaþjónustu og fjármál)
- 79,2% (non-gróði atvinnulífs)
- 76,2% (smásöluverslun)
- 66% (tíska)

Í þessum tölvupósti þarftu til að minna notandann á kerruna og færa þeim ástæður fyrir því að þeir ættu að klára pöntunina (til að renna út slíkar kynningar).



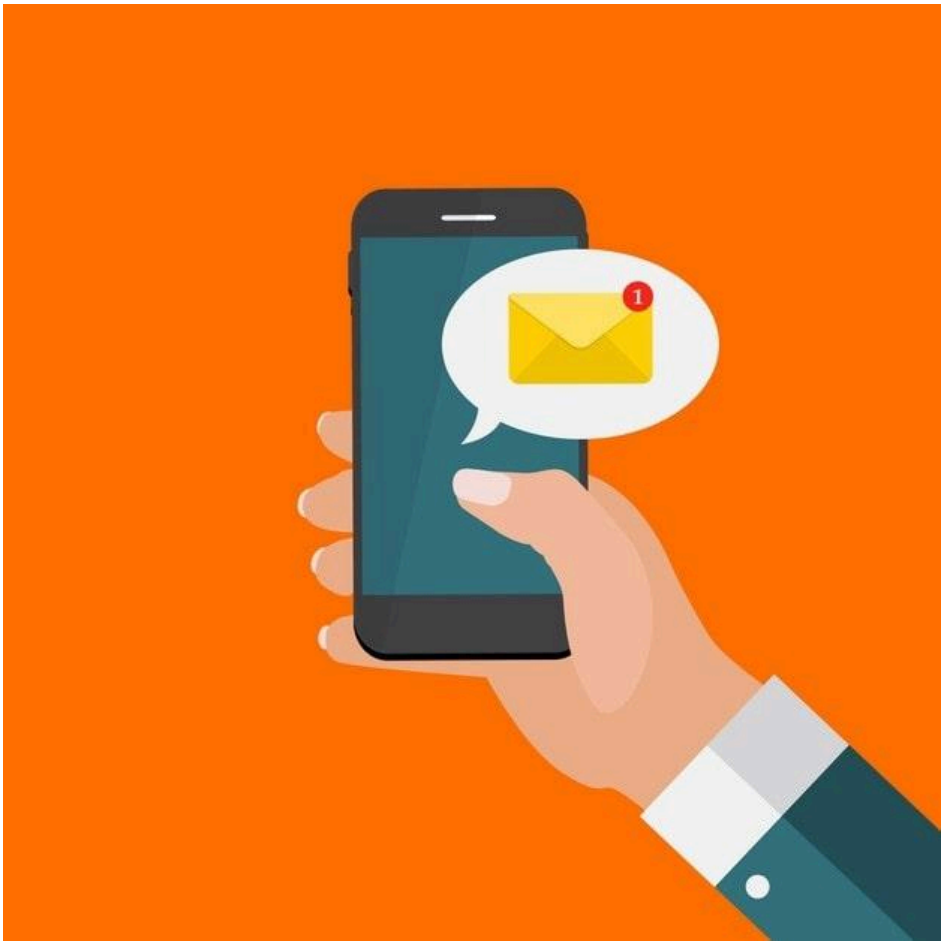
Sjáðu um brottför af körfu með því að senda tölvupóst til að minna viðskiptavini á.

Og ekki gleyma að hafa framúrskarandi ákall til aðgerða svo notendur geti fljótt farið á vefsíðuna og umbreytt strax!

3. Tölvupóstskynning

Ein besta leiðin til að selja vöru eða þjónustu er að auglýsa hana með kynningartölvupósti. Einfaldlega sagt, allir voru mjög spenntir að heyra að uppáhalds fataverslunin þeirra setti af stað nýtt safn.

Og á sama hátt, í hvaða atvinnugrein sem er, fylgjendur vörumerkisins eru vel að sérhverjar vörur sem auglýsa frá því vörumerki.



Sendu tilkynningar í tölvupósti um afslátt og kynningar til viðskiptavina Að

senda kynningarskilaboð um vörur og þjónustu með tölvupósti vekur ekki aðeins viðtakandann spennandi fyrir nýju vörunni þinni og þjónustunni, heldur hjálpar það einnig við að kynna þá að fara í verslunina eða heimsækja vefsíðuna til að kaupa vörur á netinu.

Í kynningartölvupósti þínum þarftu eftirfarandi þætti:

- Vörumynd Vöru
- stuttar upplýsingar
- Verð

Auk tölvupóstskynningar er annað form kynningarpósts tölvupóstur sem tilkynnir fylgjendum fyrirtækisins um komandi viðburði.

Sama hvaða hlutverk fyrirtæki þitt sækir viðburðinn (svo sem ef varan þín kemur fram á viðburðinum, þú hýsir viðburðinn, eða þú tekur bara þátt í viðburðinum sem gestur / styrktaraðili) tilkynningar í tölvupósti eru leið til að fá notendur til að mæta á viðburður og styðja viðskipti þín.



Vinsælt markaðssetning tölvupósts fyrir mörg fyrirtæki

Að auki eru tölvupóstur sem sendur er til notenda, þar á meðal afsláttarmiðar og sérstakir afsláttarmiðar, einn vinsælasti kynningartölvupósturinn sem notaður er af mörgum fyrirtækjum.

Hugsanlegir viðskiptavinir eru líklegri til að heimsækja verslun eða versla á netinu ef afsláttarmiða er „hvatinn“ til að kaupa fyrir þá.

Með þessu eyðublaði er hægt að veita afsláttarkóða eða strikamerki með tölvupósti og notandinn getur skannað þennan kóða í versluninni.

4. Mánaðarleg / vikulega fréttabréf

Ein vinsælasta leiðin til að vera í sambandi við netfangalistann þinn er að nota fréttabréf sem send eru út vikulega eða mánaðarlega.

Þessi tegund tölvupósts gerir þér auðvelt fyrir að fylgjast með efni eins og:

- Nýjustu viðskiptaupplýsingar lðnaðar-
- / markaðsfréttir
- Væntanlegir viðskiptaviðburðir
- Ábendingar eða þekking tengd vörum og þjónustu fyrirtækisins



Umhyggju fyrir viðskiptavinum með fréttabréf sem veita gagnlega þekkingu

Það má segja að þetta sé frábær leið til að láta áskrifendur muna viðskipti þín og vörumerki.

Hér að ofan eru allar 4 grunntegundir markaðssetningar með tölvupósti til að hjálpa fyrirtækjum að ná til hugsanlegra viðskiptavina og hlúa að tryggum viðskiptavinum fyrir sig. Ef þú hefur einhverjar spurningar skaltu hafa samband við FIEX til að fá ráðgjafarþjónustu í **tölvupósti** og fá fljótleg svör við þekkingu!