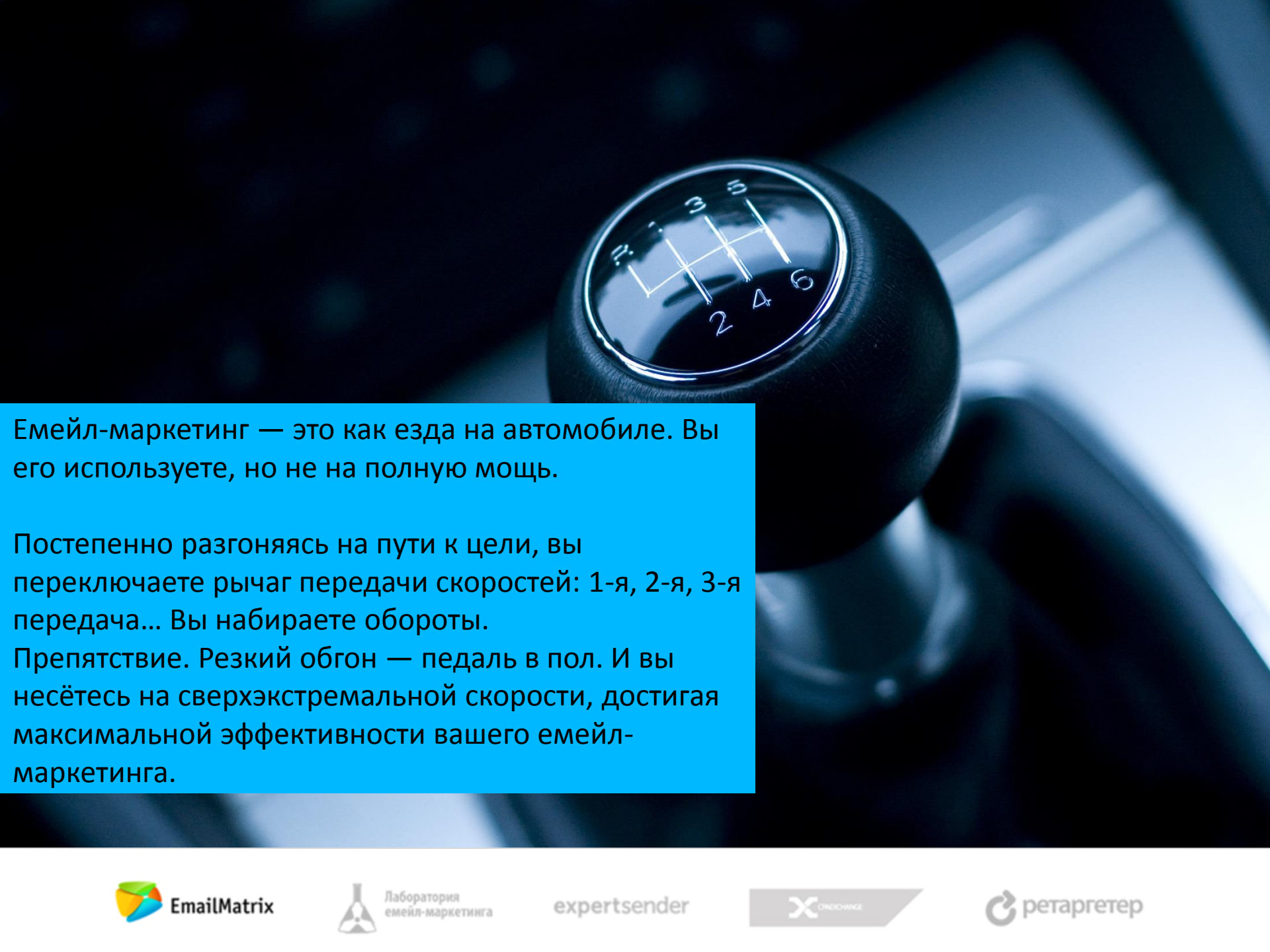




EmailMatrix
Емейл-маркетинг под ключ

Турбированный емейл-маркетинг: форсируем продажи



Емейл-маркетинг — это как езда на автомобиле. Вы его используете, но не на полную мощь.

Постепенно разгоняясь на пути к цели, вы переключаете рычаг передачи скоростей: 1-я, 2-я, 3-я передача... Вы набираете обороты.

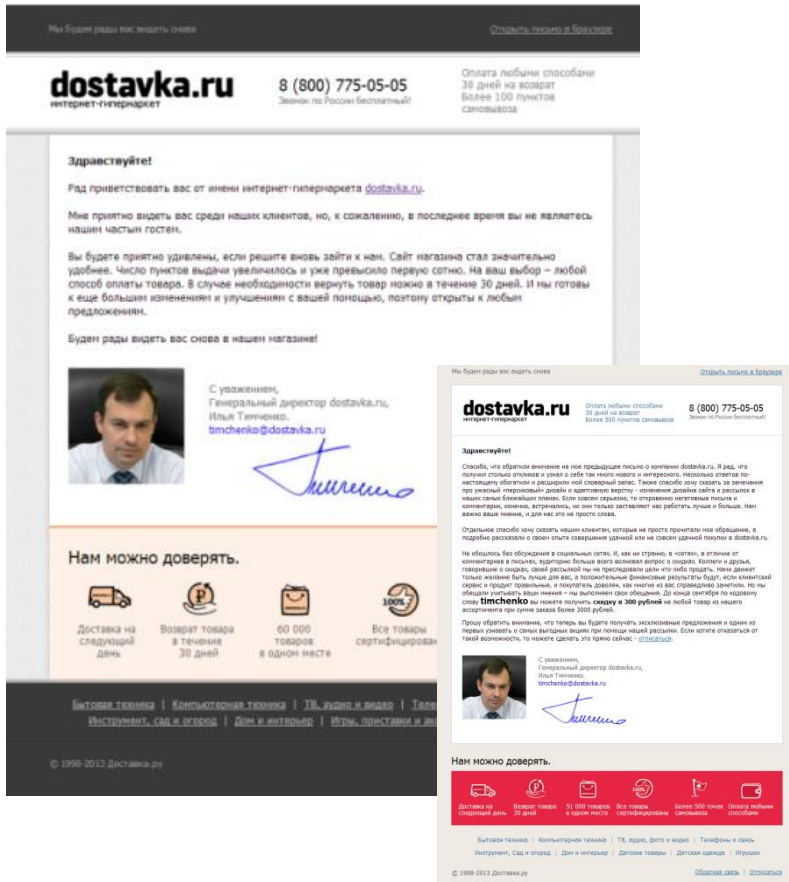
Препятствие. Резкий обгон — педаль в пол. И вы несётесь на сверхэкстремальной скорости, достигая максимальной эффективности вашего емейл-маркетинга.

1-я передача

Всегда самая сложная. Вы только начали движение, включена 1-я передача, педаль сцепления опущена в пол, плавным нажатием педали газа вы разгоняете ваш емейл-маркетинг до первых стартовых продаж.

1-я передача

Стартовый разгон неактивной аудитории, Dostavka.ru



Цель пути: реактивировать 500 000 подписчиков и привести их к первой продаже.

Рычаг переключения: тема письма «Письмо от генерального директора».

Чтобы не нарушить плавность движения, отправляли по 20к в течение 20 дней по будням в 10 утра. Предварительно базу почистили на наличие ошибок доставки.

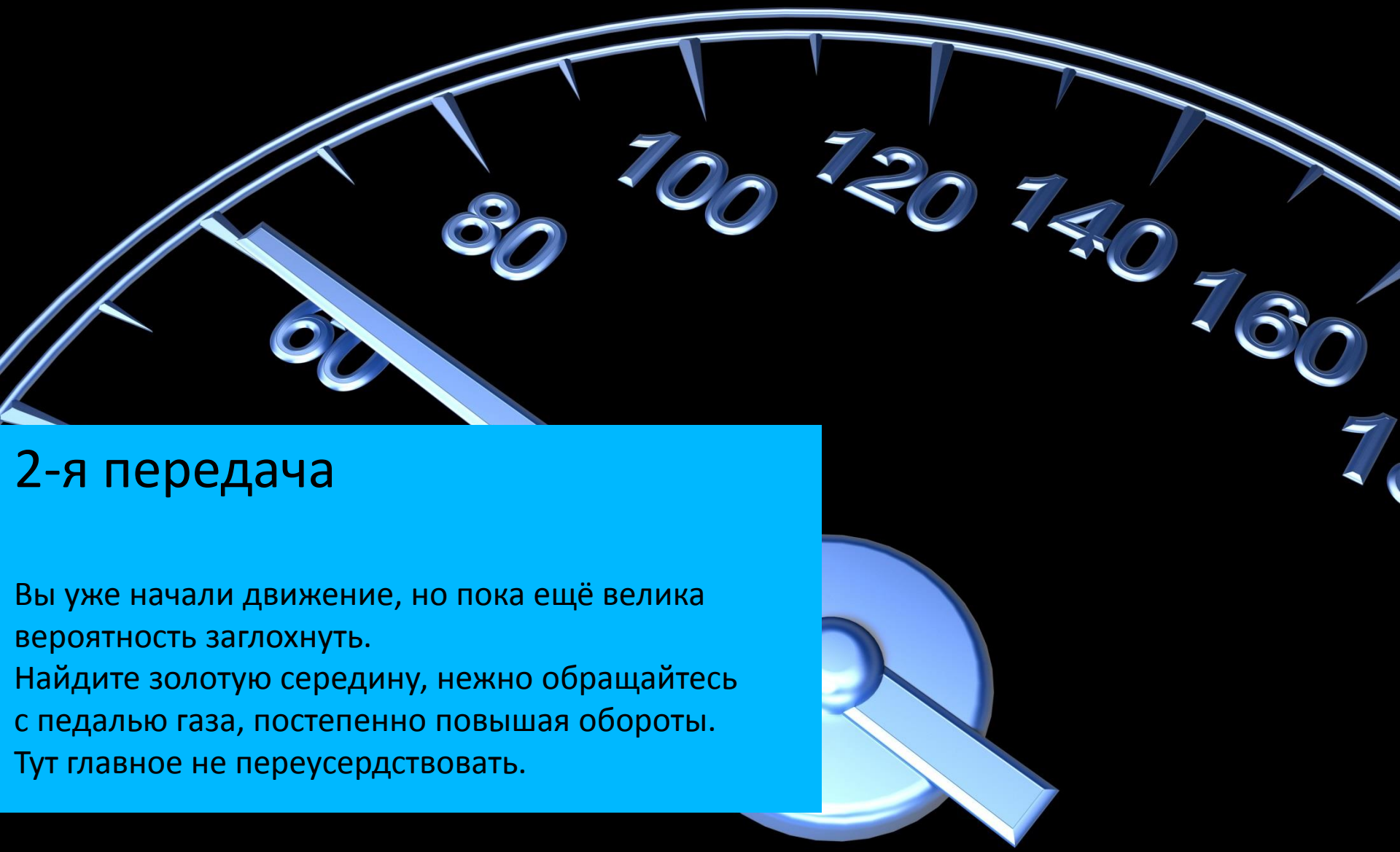
Subject Line:

Письмо от генерального директора!

Метрики письма:

UOR = 40 %, UCTR = 20 %, Unsb = 1,1 %

RPE всего в 5 раз меньше, чем у регулярных писем по активному сегменту.



2-я передача

Вы уже начали движение, но пока ещё велика вероятность заглохнуть. Найдите золотую середину, нежно обращайтесь с педалью газа, постепенно повышая обороты. Тут главное не переусердствовать.

2-я передача

Дозированное нажатие педали газа. Пример: «Белый Ветер»

Цель пути: увеличить процент продажи с емейл-канала.

Рычаг переключения: скидки выходного дня.

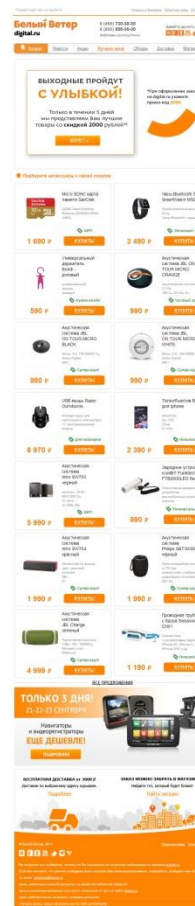
Subject Line:

Марина, улыбнитесь, вас ждет сюрприз!

Метрики письма:

OR = 58 %, CTR = 23 %, Unsb = 0,05 %

RPE в 4,3 раз больше, чем у регулярных писем в будние дни.








2-я передача

Подводные камни: износ двигателя и повышенный расход топлива. Пример: «Yonamart»

Повышенные обороты / постоянные скидки в выходные нецелесообразны, так как:

- пользователи привыкают к скидкам;
- вы не сможете мотивировать их без затрат на скидки;
- повышаются ваши затраты на рекламируемые товары.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		"YONAMART" <yonamart@...>	?Выгодные выходные - скидка на ВСЕ! ? Yonamart - ВКУСНО И ВЫГОД	20 Июл	Входящие
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		"YONAMART" <yonamart@...>	?13-14 июля - Выгодные выходные! Скидки на весь ассортимент! ? Yona	13 Июл	Входящие
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		"YONAMART" <yonamart@...>	?6-7 июля - Выгодные выходные! Скидки на весь ассортимент! ? Yonam	6 Июл	Входящие
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		"YONAMART" <yonamart@...>	?Выгодные выходные. Скидка до 40% на все! ? Yonamart - ВКУСНО И Е	29 Июн	Входящие
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		"YONAMART" <news@nev...>	?22-23 июня - выгодные выходные! Скидка от 5% на весь ассортимент!	22 Июн	Входящие

Правильно дозируйте скидки выходного дня. Лучше один раз в месяц (в выходной) мотивировать дисконтом, чем часто делать «дозаправку» вашего подписчика.



3-я передача

Вы уже привыкли к езде и обращаетесь с педалями как на автопилоте. Скорость не чувствуется. Но будьте осторожны: в этой эйфории легко неправильно оценить дорожную ситуацию и пропустить необходимый поворот или предупредительный знак.

3-я передача

Оцениваем ситуацию на дороге. Пример «Dostavka.ru»

Ваша посылка!

dostavka.ru 8 (800) 775-05-05 Оплата любым способом
Звонки по России бесплатны! 30 дней на возврат
Более 100 пунктов самовывоза

Здравствуйте!

Ваш заказ **1113** принят. Детализация заказа и расчёт стоимости доставки приведены ниже.

Пожалуйста, дождитесь звонка менеджера: он свяжется с вами по номеру **+7 111 111-11-11** в ближайшее время.

Также вы можете сами позвонить нам ежедневно с 9.00 до 21.00 по телефону:

8 (495) 720-66-12 (Москва)
8 (800) 775-05-05 (вся Россия)

Информация о вашем заказе:

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
Houfbix Auk N750TV_1 шт.	1	38 850 руб.	38 850 руб.

Стоимость доставки: **590 руб.**
Итого с учетом стоимости доставки: **39 440 руб.**
Оплата: **наличные**
Способ получения: **Курьерская доставка до двери**

Адрес доставки: **Рязань, ул. Новая д. 69/12**
Получатель: **Наталья Семанга, +7 111 111-11-11.**

Мы заинтересованы в повышении качества наших услуг. Если у вас возникли вопросы и предложения, вы можете воспользоваться [формой обратной связи](#), размещенной на странице заказа в вашем [личном кабинете](#).

ТАКОЕ ВАМ БУДУТ ПОЛЕЗНЫ:

- Флэш-диск Transcend серия Jet Flash 780
2 620 р. [Купить](#) Кол-во:
- Компьютерная мышь Logitech Wireless Performance MX
2 800 р. [Купить](#) Кол-во:

Нам можно доверять.

- Доставка на следующий день
- Возврат товара в течение 30 дней
- 60 000 товаров в наличии
- Все товары сертифицированы
- Более 100 пунктов самовывоза
- Оплата любым способом

Выставка товаров | Корзина товаров | Товары и услуги | Телефонный справочник | Доставка товаров
Восстановить пароль | Выйти из личного кабинета | Наши адреса | Как оформить заказ | Доставка товаров

© 1996-2013 Dostavka.ru [Обратная связь](#)

Цель пути: повысить процент повторных моментальных продаж.

Рычаг переключения: добавление в транзакционное сообщение о заказе рекомендательного блока сопутствующих товаров.

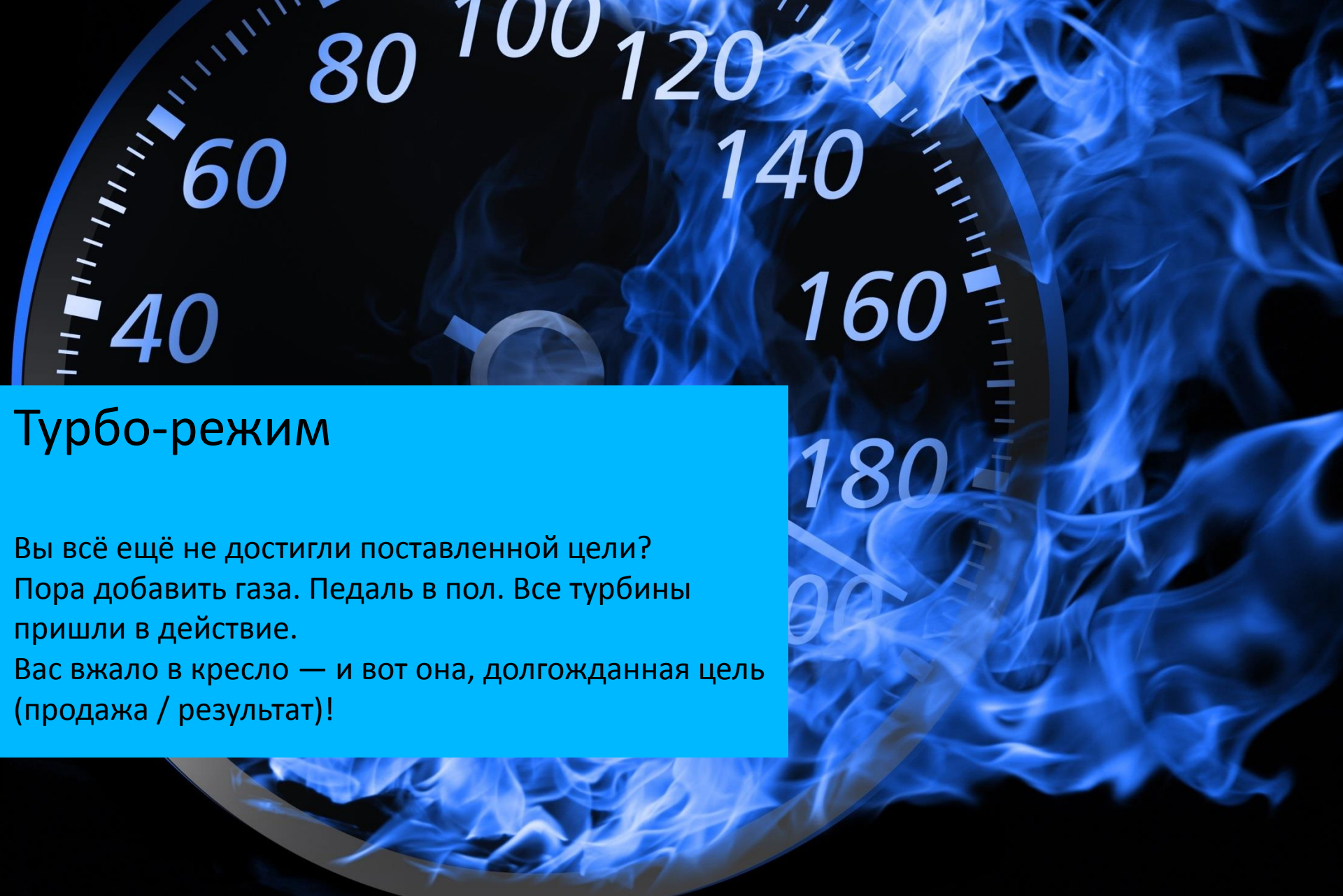
Subject Line:

Информация о вашем заказе на dostavka.ru

Метрики письма:

UOR = 60 %, UCTR = 50 %, Unsb = 0 %

RPE в 90 раз больше, чем у регулярных писем.

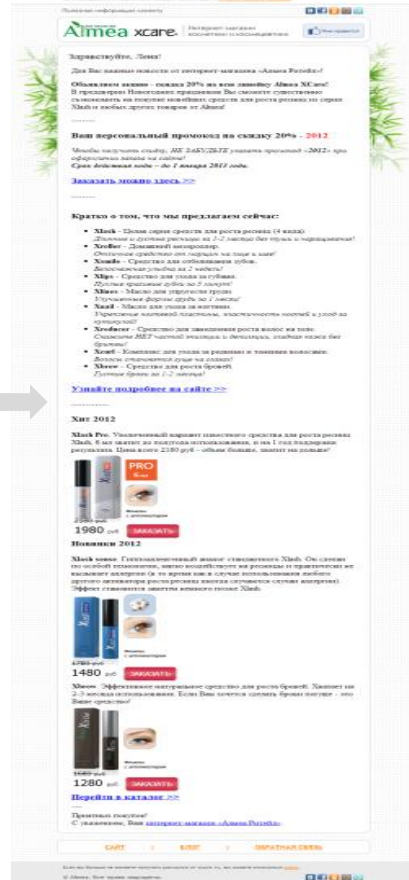
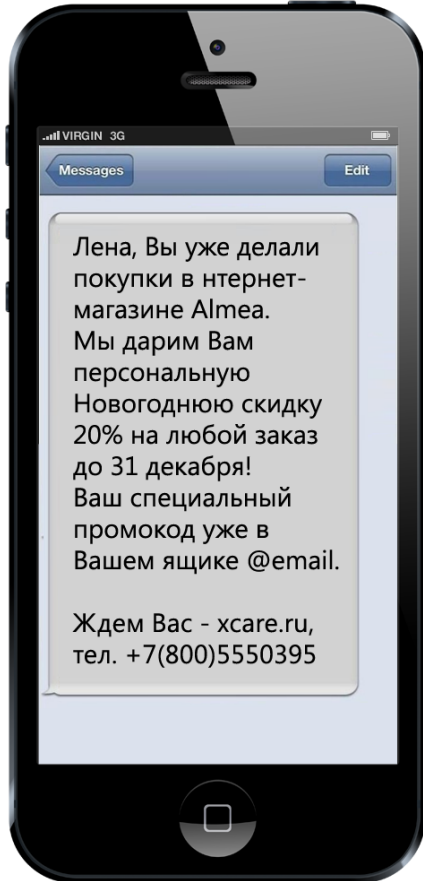


Турбо-режим

Вы всё ещё не достигли поставленной цели?
Пора добавить газа. Педаль в пол. Все турбины
пришли в действие.
Вас вжало в кресло — и вот она, долгожданная цель
(продажа / результат)!

Турбо-режим

Добавить газа «СМС-коммуникация». Пример: «Almea Xcare»



Цель пути: добиться максимальных процентов прочтения и переходов с письма о новогодней акции.

Рычаг переключения: использованием СМС-коммуникаций. В момент отправки письма на емейл пользователю приходило СМС о том, что необходимо заглянуть в почту, где его ждал специальный подарок — промо-код.

Метрики письма:

Без дополнительной стимуляции через СМС-канал показатели открытий продуктовых емейл-сообщений составили:

UOR = 14 %

UCTR = 4 %

В результате добавления СМС показатели стали:

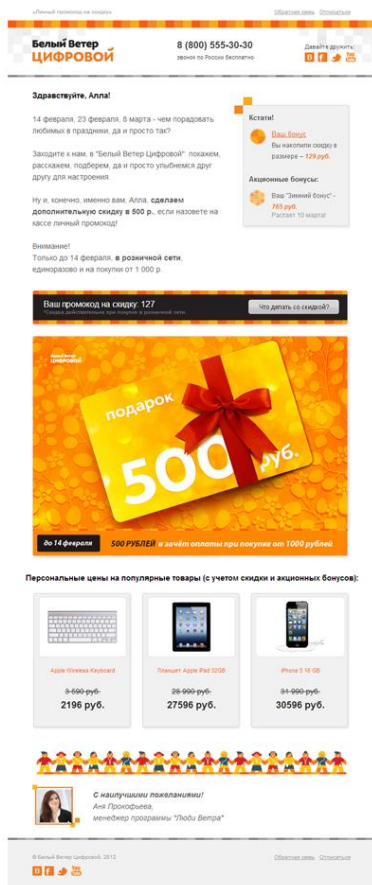
Просмотров СМС = 85 %

UOR = 45 %

UCTR = 11 %

Турбо-режим

Добавить газа «Емейл в розничных магазинах». Пример: «Белый Ветер»



Цель пути: повысить процент повторных покупателей в розничных магазинах «Белого Ветра».

Рычаг переключения: дозация персонализированных блоков в виде уникальных цен для каждого пользователя на основе его Бонусной карты.

Subject Line:

Ваши 500 рублей скидки на праздничные покупки!

Метрики письма:

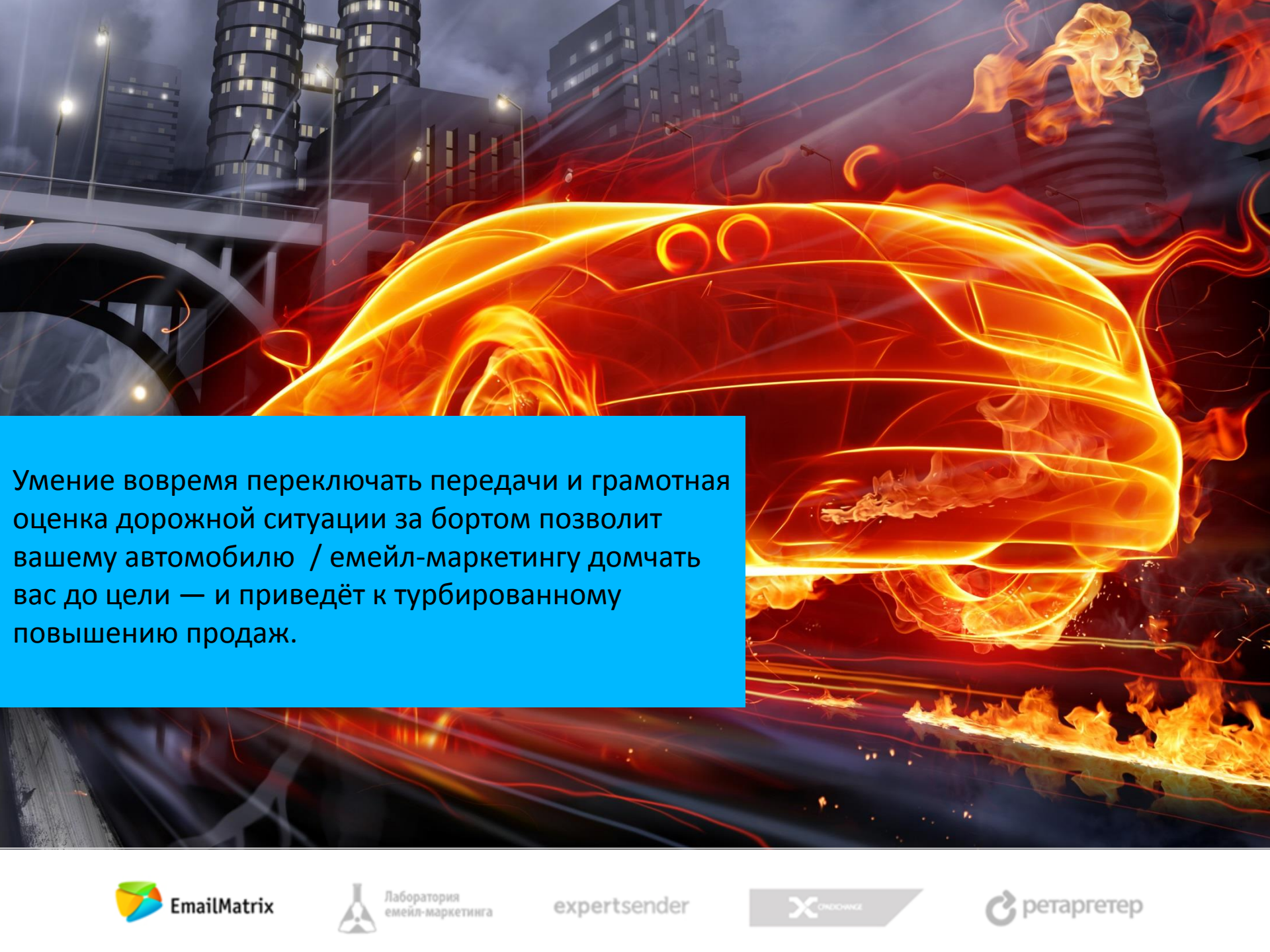
UOR = 23 %,
UCTR = 28 % против 18 % у писем с общими ценами,
Unsb = 0,15 %

Турбо-режим

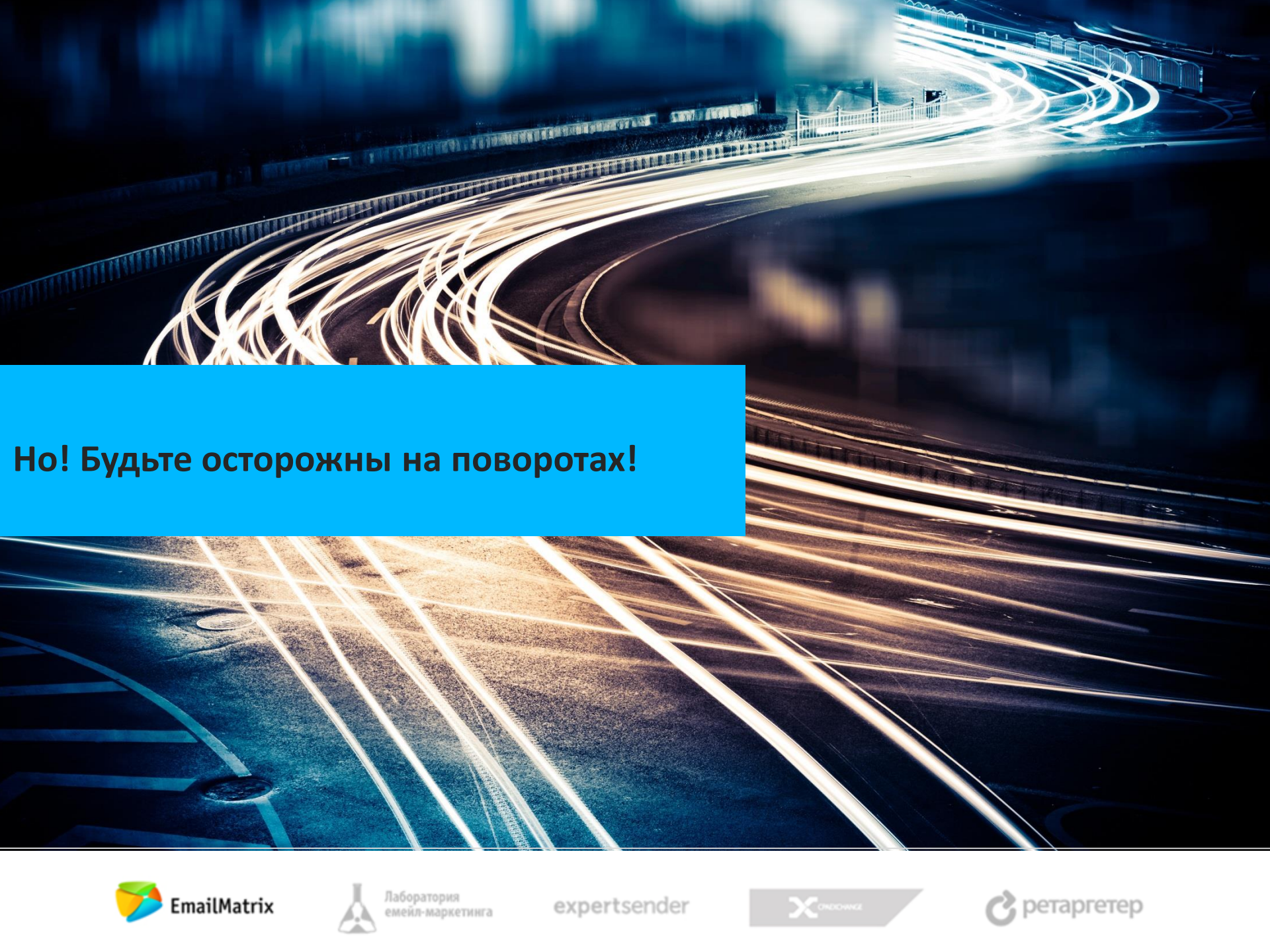
Дополнительный впрыск закиси азота в ваш емейл-маркетинг



- Социальные сети обеспечат турбированный вирусный охват вокруг бренда.
Добавьте в ваши письма функции share-активности — и вы увидите, насколько быстро распространяется информация о вашем бренде.
- Баннерный ретаргетинг обеспечит экстремальный «впрыск» данных о ваших Пользователях.
Он позволит вам быть всегда с вашим подписчиком, достигая цели именно в нужный момент и в нужном месте.

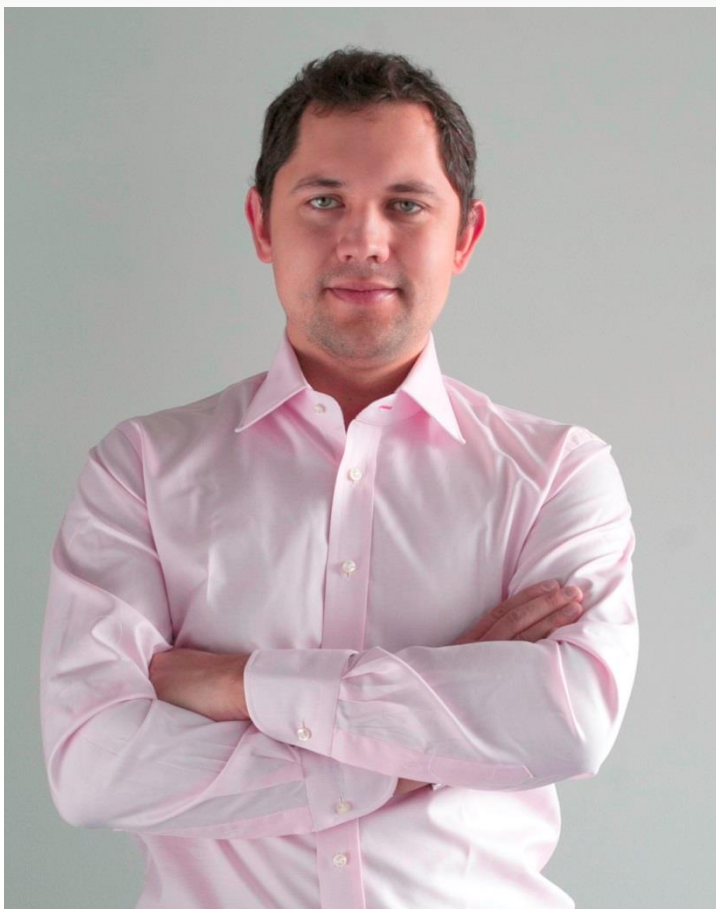


Умение вовремя переключать передачи и грамотная оценка дорожной ситуации за бортом позволит вашему автомобилю / емейл-маркетингу домчать вас до цели — и приведёт к турбированному повышению продаж.



Но! Будьте осторожны на поворотах!

Спасибо за внимание!



Артём Кухаренко

Главный digital-стратер

+7 (910) 624–37–73

artem.kukharenko@emailmatrix.ru

 [artem.kukharenko](https://www.skype.com/people/artem.kukharenko)

 [facebook.com/artem.kukharenko](https://www.facebook.com/artem.kukharenko)