

EMAILGUIDE 2015

Весенняя серия вебинаров о емейл-маркетинге

# Email engagement и его метрики. Повысьте лояльность своих подписчиков

*Ольга Надеева*  
*Емейл-менеджер EmailMatrix*



# Содержание

- Определение понятия email engagement.
- Метрики email engagement.
- Сегментация и релевантный контент.
- Частота.

# Определение понятия

## Модель AARRR

**Acquisition (Привлечение)** — откуда и каким способом к вам попадают посетители/пользователи?

**Activation (Интерес)** — какой % начинает пользоваться вашим сайтом/продуктом?

**Retention (Удержание)** — посещают ли пользователи ваш сайт снова, совершают ли повторные покупки?

**Referral (Рекомендации)** — понравился ли продукт настолько, что пользователям хочется его рекомендовать друзьям?

**Revenue (Монетизация)** — из чего в поведении пользователей вы можете извлечь прибыль?

# Определение понятия

Email engagement — это вовлечение пользователя в процесс коммуникации с брендом с помощью емейлов.

## 3 принципа engagement:

- Увлекай: welcome-цепочки.
- Развлекай: регулярные, триггерные письма, программы лояльности.
- Вовлекай: конкурсы, репосты, бонусы за рекомендации.

# Метрики engagement

**Revenue per Email (RPE)** — доход, полученный с одного емейла.

**Customer Lifetime (CLT)** — время жизни подписчика.

**Customer Engagement Rate (CER)** — уровень вовлечённости.

# Метрики engagement

## Revenue per Email

RPE = доход от емейл-кампании/количество отправленных сообщений.

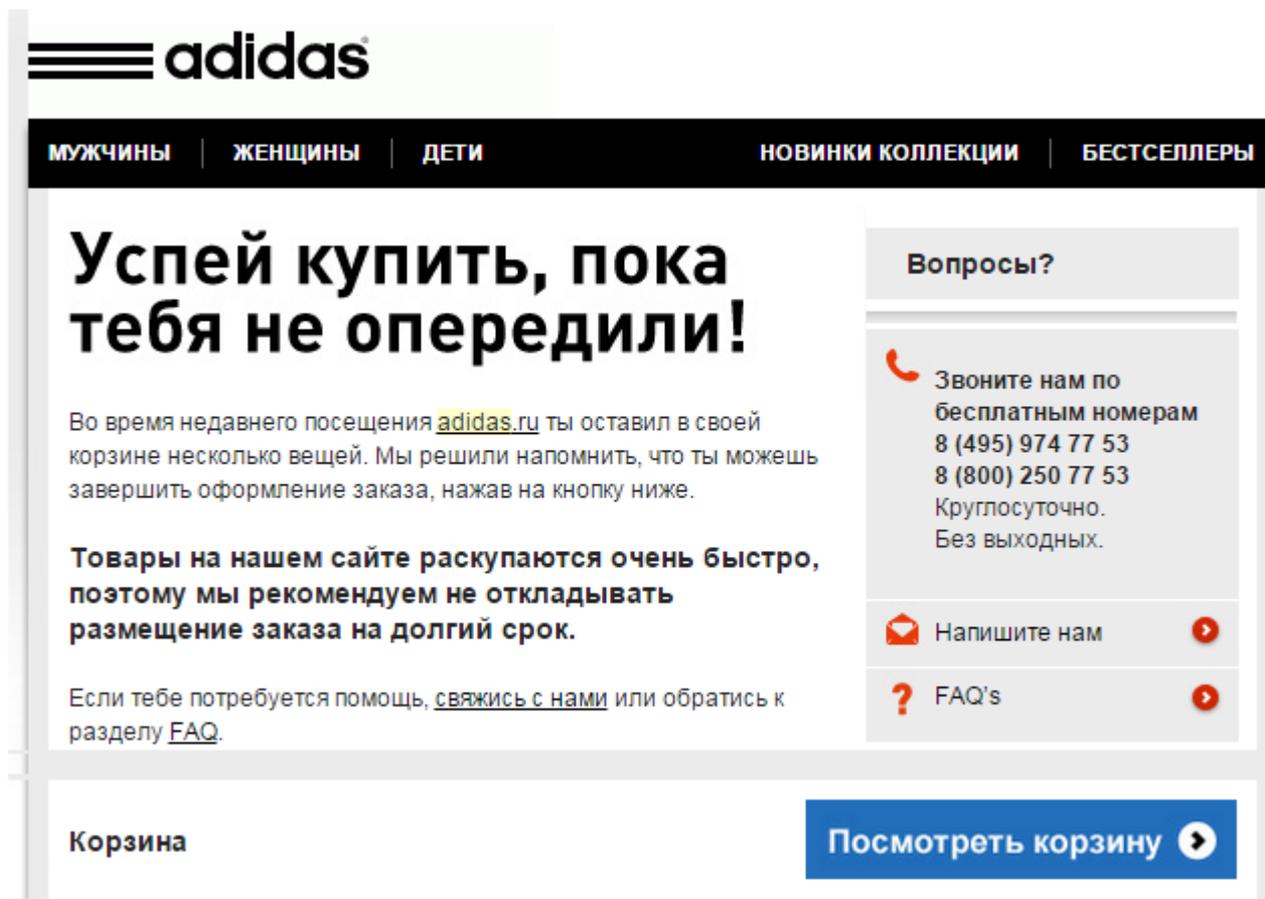
Наибольший доход приносят триггерные и транзакционные сообщения.

### Способы увеличения прибыли:

- напоминание о брошенной корзине,
- рекомендации в транзакционных письмах,
- персонализация посредством сегментации и динамического контента.

# Пример: Adidas (брошенная корзина)

Тема письма: Упс! Ты кое-что забыл!



The screenshot shows an email header with the Adidas logo and navigation links: МУЖЧИНЫ, ЖЕНЩИНЫ, ДЕТИ, НОВИНКИ КОЛЛЕКЦИИ, БЕСТСЕЛЛЕРЫ. The main body features a large heading 'Успей купить, пока тебя не опередили!' followed by a paragraph reminding the user of items in their cart. A bolded section states that items sell out quickly, advising users not to delay. A footer section includes a 'Корзина' link and a 'Посмотреть корзину' button. A right-hand sidebar contains a 'Вопросы?' section with contact information: phone numbers 8 (495) 974 77 53 and 8 (800) 250 77 53, and links for 'Напишите нам' and 'FAQ's'.

**adidas**

МУЖЧИНЫ | ЖЕНЩИНЫ | ДЕТИ | НОВИНКИ КОЛЛЕКЦИИ | БЕСТСЕЛЛЕРЫ

## Успей купить, пока тебя не опередили!

Во время недавнего посещения [adidas.ru](https://adidas.ru) ты оставил в своей корзине несколько вещей. Мы решили напомнить, что ты можешь завершить оформление заказа, нажав на кнопку ниже.

**Товары на нашем сайте раскупаются очень быстро, поэтому мы рекомендуем не откладывать размещение заказа на долгий срок.**

Если тебе потребуется помощь, [свяжись с нами](#) или обратись к разделу [FAQ](#).

Корзина

Посмотреть корзину

Вопросы?

Звоните нам по бесплатным номерам  
8 (495) 974 77 53  
8 (800) 250 77 53  
Круглосуточно.  
Без выходных.

Напишите нам

FAQ's

# Пример: Dostavka.ru (рекомендации в транзакционных письмах)

## Метрики:

Тема: Информация о вашем заказе на dostavka.ru

UOR = 60 %, UCTR = 50 %

RPE в 90 раз больше, чем у регулярных писем в будние дни.

Здравствуйте!

Ваш заказ **1113** принят. Детализация заказа и расчет 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 телефонам:

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

**Информация о вашем заказе:**

Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
<a href="#">Нордлик Ама Н750V, 1 шт.</a>	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 Семагина, +7 111 111-11-11**

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

**ТАКЖЕ 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 одном месте
- Все товары сертифицированы
- Более 100 пунктов самовывоза
- Оплата любым способом

Выставка товаров | Компьютерная техника | ТВ, видео и аудио | Телефония и связь | Фото и видео  
Инструмент, сантехника | Дача и дачники | Уборка, сантехника и хозяйственные | Детские товары

© 1998-2013 Доставка.ру [Обратная связь](#)



Email Matrix

# Пример: «Белый ветер» (персонализация)

Персональные цены для каждого пользователя на основе его бонусной карты.

## Метрики:

Тема: Ваши 500 рублей скидки на праздничные покупки!

UOR = 23 %, UCTR = 28 %, Unsb = 0,15 %.

«Личный промокод на скидку» Обновить данные Отписаться

**Белый Ветер ЦИФРОВОЙ** 8 (800) 555-30-30 звонок по России бесплатно [Далее >](#) [Друзья](#) [ВКонтакте](#) [Одноклассники](#)

Здравствуйте, Алла!

14 февраля, 23 февраля, 8 марта - чем порадовать любимых в праздники, да и просто так?

Заходите к нам, в «Белый Ветер Цифровой»: покажем, расскажем, подберем, да и просто утылимся друг другу для настроения.

Ну и, конечно, именно вам, Алла, **сделаем дополнительную скидку в 500 р.**, если назовете на кассе личный промокод!

**Кстати!**  
**Ваш Бонус:** Вы накопили скидку в размере - **129 руб.**  
**Акционные бонусы:**  
**Ваш «Зимний бонус»:** - **745 руб.** Расчет 10 марта!

Внимание!  
Только до 14 февраля, в розничной сети, единовременно и на покупки от 1 000 р.

**Ваш промокод на скидку 127** Только для использования при оплате в розничной сети [Что делать со скидкой?](#)

**подарок 500 руб.**  
**до 14 февраля 500 РУБЛЕЙ** - зачет оплаты при покупке от 1000 рублей!

Персональные цены на популярные товары (с учетом скидки и акционных бонусов):

 <b>Apple Wireless Keyboard</b> 9 600 руб. <b>2196 руб.</b>	 <b>Platinum Apple iPad 128G</b> 28 900 руб. <b>27596 руб.</b>	 <b>iPhone 5 16 GB</b> 34 900 руб. <b>30596 руб.</b>
---	--	--



 **С наилучшими пожеланиями!**  
Алла Прохорова,  
менеджер программы «Люди Ветра»

© Белый Ветер Цифровой, 2012. [Обновить данные](#) [Отписаться](#)

[ВКонтакте](#) [Одноклассники](#)

# Метрики engagement

CLT — один из параметров сегментации.

- «Спящие»
- Неактивные
- Активные

# «Спящие» подписчики. Реактивация

«Спящий» подписчик — это тот, кто:

- подписался более 6 месяцев назад,
- ни разу не получал письма.

## Емейл 1



## Метрики:

Емейл 1.

Тема: Это письмо самоуничтожится через 3 дня!

UCTR: 29 %,  
Unsb: 0,06 %

## Емейл 2



## Метрики:

Емейл 2: + 3 дня от Емейл 1 (1 день до окончания акции).

Тема: Name, дарим 2 000 руб.

UCTR: 61 %,  
Unsb: 0,07 %.

# Неактивные подписчики. Активация

Неактивный подписчик — это подписчик, который не открывает письма и не кликает по ссылкам в течение долгого времени.

2 способа работы с такими подписчиками:

- Коррекция параметров рассылки.
- Активация с последующей деактивацией (удалением из базы рассылок).

# Неактивные подписчики. Коррекция параметров рассылки

Коррекция параметров рассылки может быть:

- автоматической, в зависимости от активности пользователя;
- ручной, согласно выставленным настройкам в менеджере подписки.

**Подписка на новости**

Варианты подписки\*:

<input checked="" type="checkbox"/> Новости М.Видео	каждые две недели
<input checked="" type="checkbox"/> Новости программы М.Видео-Бонус	каждые две недели
<input checked="" type="checkbox"/> Новинки М.Видео	каждые две недели
<input checked="" type="checkbox"/> Акции М.Видео	каждые две недели
<input checked="" type="checkbox"/> Товар дня	каждый день

Я не хочу получать рассылку новостей

\* Выбрав вариант подписки, даю согласие на получение рассылки рекламно-информационного характера.

**Сохранить**

# Активация подписчиков с помощью серии писем

Если пользователь не проявляет активности, его нужно удалять из базы.

## Пример: Lingua Leo

Пользователь считается неактивным, если он в течение 7 дней не заходил на сайт. Спустя это время пользователю отправляется один из вариантов писем.

Средний UCTR с таких писем составляет 50 %.



# Метрики engagement

## Customer Engagement Rate

Пример: 4 емейл-кампании в месяц по одной и той же базе адресов.

20 % — открыли 4 емейла,

15 % — открыли 3 емейла,

10 % — открыли 2 емейл,

5 % — открыли 1 емейл.

CER = 50 %

Уровень вовлечённости по каждому сегменту:

20 % — 100 %,

15 % — 75 %,

10 % — 50 %,

5 % — 25 %.

# Как увеличить вовлечённость?

1. Релевантный контент.
2. Оптимальная частота отправки сообщений.

# Сегментация

Сегментация — основа релевантного контента. Отправляйте подписчику то, что ему нужно и интересно.

## Типы сегментации:

### Гео

- страна,
- город,
- станция метро,
- расстояние до точки продаж.

### Соц.-дем.

- пол,
- возраст,
- уровень образования.

### Тип покупателя

(по совмещению параметров).

### Интересы

- типы товаров,
- темы контента.

# Сегментация

## Типы сегментации:

### История покупок

- тип товара,
- марка товара,
- ценовой диапазон,
- периодичность покупок,
- изменение периодичности покупок,
- место в воронке продаж,
- оффлайн- или онлайн-покупки,
- наличие незавершённых заказов в прошлом.

### Лояльность

- коэффициент удержания,
- изменение коэффициента удержания.

### Взаимодействие с КОНТЕНТОМ

- предпочитаемый тип контента,
- использование плагинов соцсетей,
- тип устройства.

# Сегментация

## Источники данных:

1. Возможности технологий.
2. Наблюдение.
3. Данные личного кабинета или менеджера подписки.
4. Опрос.

# Возможности технологий

- Определение пола подписчика по имени.
- Определение города/региона подписчика через IP-адреса.
- Определение типа используемого устройства.

# Пример: «Белый ветер» (возможности технологий)

Подстановка информации, актуальной для того или иного города.

Для Москвы

**ПОКУПАЙТЕ КРУГЛОСУТОЧНО**

на digital.ru и в магазине на ул.Тверская д.19а



**КУПИТЬ**

Для Питера

**ТЕПЕРЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ  
ДЛЯ ПОКУПОК!**

В период с 15 декабря по 31 декабря  
пункт самовывоза в Санкт-Петербурге  
работает до 24.00



**Новогодний бум ярких предложений!**  
Выбирайте лучшее:

Встречайте Новый год  
в ЧИСТОТЕ И УЮТЕ!

до 30 декабря 2015 года  
при покупке стиральной машины  
бесплатная доставка и установка  
гарантированы



от 10 270 Р

**КУПИТЬ**

**ВЫБИРАЙТЕ  
нужные подарки!**



от 788 Р

**КУПИТЬ**

Планшет Apple  
iPad Air 32Gb  
Wi-Fi Cell  
Silver  
(MD795RUA)

29 990 Р

**28 990 Р**

Звонки: 1 000\*

**КУПИТЬ!**

Цифровая  
камера  
Canon  
EOS 1100D  
EF-S 18-55  
IS II



22MP, 12.2 MP  
8.7" LCD, USB  
встроенный вспышка

44 490 Р

**13 990 Р**

Лучшая цена!

**КУПИТЬ!**

ВСЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

**ТЕПЕРЬ БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ  
ДЛЯ ПОКУПОК!**

В период с 15 декабря по 31 декабря  
пункт самовывоза в Санкт-Петербурге  
работает до 24.00



# Наблюдение

Наблюдение в письме:

- темы открываемых писем,
- клики по категориям/товарам и т. д.,
- подписка/отписка на смежные категории.

# Пример: «4 лапы» (наблюдение)

Каждый переход отслеживается в системе рассылки, сохраняется и категоризируется. На основании поведения подписчик причисляется к одной из целевых категорий:

- владелец собаки,
- владелец кошки и т. п.



 <p>new</p>		
Корм для кошек Хиллс Стандарт с кроликом, пак. 400г	Корм для домашних кошек Хиллс Индор курица, пак. 1,5кг	Корм для кошек Аймс Эдалт Проактив лосось/курица, пак. 300г
259.00 р. <a href="#">Купить</a>	973.00 р. <a href="#">Купить</a>	227.00 р. <a href="#">Купить</a>

[Подобрать здоровое питание](#)



Email Matrix



Зоомагазин ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ +7 (495) 221-72-26

Собаки Кошки Гуляки Рыбы Птицы [Акции и новости](#)

**КУШАТЬ ПОДАНО!**  
ЧЕМ КОРМИТЬ ПИТОМЦЕВ ВЕСНОЙ

Воспалительный гастрит – это не только боль, но и опасность. Чтобы питомец чувствовал себя отлично и быстро, важно кормить его правильно и регулярно. В этом вам поможет специальное витаминное меню от «4 лапы».

[Посмотреть меню](#)

**Здоровые навики для друзей человека**

Корм для собак Аксио Премиум кролик с рыбой, 6кг, 100г 129.00 р. [Купить](#)

Корм для собак Аксио Премиум кролик с рыбой, 6кг, 100г 229.00 р. [Купить](#)

Корм для собак Аксио Премиум кролик с рыбой, 6кг, 100г 63.00 р. [Купить](#)

[Выбрать полезные корма](#)

**Котам и кискам – витамины по мискам**

Корм для кошек Хиллс Стандарт с кроликом, пак. 400г 259.00 р. [Купить](#)

Корм для домашних кошек Хиллс Индор курица, пак. 1,5кг 973.00 р. [Купить](#)

Корм для кошек Айс Эдалт Проактив лосось/курица, пак. 300г 227.00 р. [Купить](#)

[Подобрать здоровое питание](#)

**Самым шустрым для громкого хруста**

Корм для грызунов Фиделити Кролик с рыбой, пак. 300г 319.00 р. [Купить](#)

Лакомство для грызунов Дж. Брайт Кролик с рыбой, пак. 300г 199.00 р. [Купить](#)

Корм для грызунов Фиделити Кролик с рыбой, пак. 300г 319.00 р. [Купить](#)

[Запастись хрустящими лакомствами](#)

**Для хорошего настроения и звонкого пения**

Корм для попугаев Фиделити Океан, пак. 300г 299.00 р. [Купить](#)

Корм для попугаев Фиделити Океан, пак. 300г 269.00 р. [Купить](#)

Корм для попугаев Фиделити Океан, пак. 300г 269.00 р. [Купить](#)

[Выбрать правильное лакомство](#)

[Подобрать рацион](#)

Меню сайта | Обратная связь | Контакты | © 2016-2017 ООО «Электронная Почта» | Политика конфиденциальности

# Личный кабинет

Узнать интересующую категорию товаров можно с помощью:

- подписки через личный кабинет с возможностью выбора интересующей категории;
- подписки с внутренних страниц сайта с последующей сортировкой страницы подписки для сегментации.

Здесь вы можете настроить периодичность рассылки или отказаться от уведомлений, которые вы больше не хотите получать. Также вы можете подписаться на уведомления о новинках товаров в определенной категории, появлении новых персональных рекомендаций для вас и подтвердить желание получать информацию о новостях и скидках программы OZON Status.

## Настройки

Не показывать сообщения при создании новой подписки

Период рассылок:  День  Неделя  Месяц

Персональные рекомендации

Получать информацию о скидках и получить доступ к специальным «Клубным ценам»

Товары 0	Разделы товаров 6	Отзывы о товаре 0	Отзывы пользователя 0
Детская			<input type="checkbox"/>
Путешествие			<input checked="" type="checkbox"/>
VIP-издания			<input type="checkbox"/>
Гардеробная			<input checked="" type="checkbox"/>
Белье и одежда			<input checked="" type="checkbox"/>
Торговая площадка: Дом, Сад, Ремонт			<input type="checkbox"/>

# Пример: Ozon (личный кабинет)

## Применение и результат

Сегментированная рассылка по категории «Детские товары» с возможностью дополнительной сегментации по возрасту ребёнка.

## Метрики:

CTR выше средних показателей на 12,51 %,

RPE выше средних показателей на 30 %.



# Пример: «4 лапы» (опрос)

Предлагаем выбрать интересующую категорию на выбор.

Не знаете, что выбрать?

РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ТОВАРЫ:

- ДЛЯ СОБАК
- ДЛЯ КОШЕК
- ДЛЯ ГРЫЗУНОВ
- ДЛЯ РЫБ
- ДЛЯ ПТИЦ

CTR 32%

Узнайте рецепты правильного питания для домашнего животного: [Питание собак](#) | [Питание кошек](#)

Смарт-кешбэк

**ЗООМАГАЗИН ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ**

СОБАКИ КОШКИ ГРЫЗУНЫ РЫБЫ ПТИЦЫ

Не знаете, что выбрать?

РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ТОВАРЫ:

- ДЛЯ СОБАК
- ДЛЯ КОШЕК
- ДЛЯ ГРЫЗУНОВ
- ДЛЯ РЫБ
- ДЛЯ ПТИЦ

Подставка с мисками Транкс 317,00 р. [Купить](#)

Сумка-переноска Транкс 1879,00 р. [Купить](#)

Корм Аква Ладн (Сэлл) 2617,00 р. [Купить](#)

Узнать как ухаживать за собакой в режиме онлайн

ДЛЯ КОШЕК | [просмотреть все товары](#)

Домик-терьер 5015,00 р. [Купить](#)

Сумка-переноска Транкс 1879,00 р. [Купить](#)

Игры-бонга 112,00 р. [Купить](#)

Узнать какой рацион питания и режим кормления должен быть у кошки

ДЛЯ ГРЫЗУНОВ | [просмотреть все товары](#)

Клетка Феррарис Насита

# Пример: «4 лапы» (опрос)

## Применение и результат

Сегментированная рассылка в зависимости от выбранной категории.

The image shows two email campaign banners. The top banner features a Yorkshire Terrier dog and a speech bubble with the text "ГАВ-ГАВ\*" and "\*СЛУЖУ ХОЗЯИНУ!". Below the dog is a blue starburst containing "CTR 29,3%". The bottom banner features a goldfish in a bowl and a speech bubble with the text "\*СЛУЖИМ ХОЗЯИНУ!". Below the fish is a blue starburst containing "CTR 85,1%". Both banners include the text "Выбрать праздничный обед для защитников >>" with a link.

The image is a screenshot of the website for "4 лапы". The header includes the logo and navigation tabs: СОБАКИ, КОШКИ, ПТИЦЫ, РЫБЫ, ПТИЦЫ. The main content area is titled "Меню" and is divided into "Гав-меню" and "Основное меню". The "Гав-меню" section lists several items with prices and "Заказать" buttons:

Наименование	Цена
<b>Жаркое с ананасом</b> Карм для собак Алава Грассокард Ветеринарской специализации Мяс. 10м	3805.00 р.
<b>Бит. дог-бургер с ананасом</b> Карм для собак премиум-класса с собакой БИМАМА с ананасом Мяс. 23м	4219.00 р.
<b>Бит. дог-бургер с тунцом</b> Карм для собак крупный класс Биомента Пуэ Мяс. 23м	3615.00 р.
<b>Куриная отбивная</b> Карм для собак крупный класс Хиллс с курицей Мяс. 17м	3049.00 р.
<b>Рыбный Гиффен</b> Ликопесто для собак Ардин Трафик с хикосом Мл. 75л	199.50 р.
<b>Десерт из крольчатины</b> Ликопесто для собак Дростел песто кролика Мл. 30л	199.50 р.

The footer contains the text "© 2013 Сеть зоомагазинов «4 лапы»" and social media icons.

# Увеличение вовлечённости за счёт контента

## «4 лапы»

### Метрики:

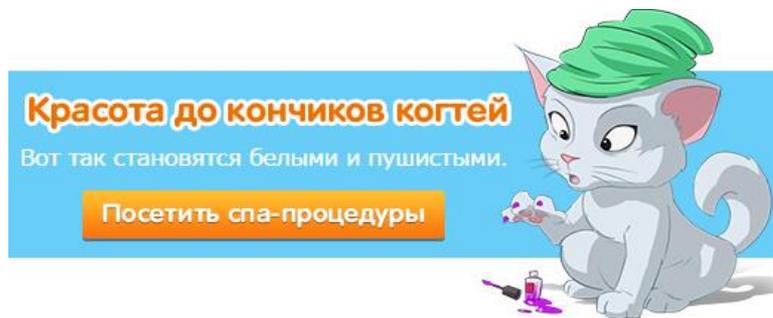
Тема: Мартовские метаморфозы.

Подписчики: OR = 52,99 %, CTR = 27,26 %;

регистранты: OR = 24,23 %, CTR = 21,32 %;

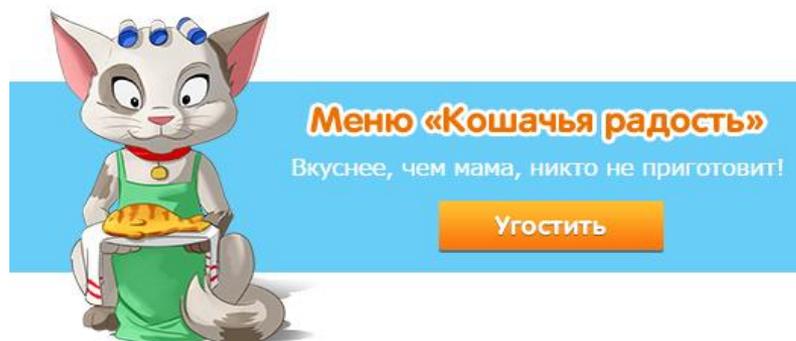
покупатели: OR = 37,00 %, CTR = 22,90 %.

CR на 45–50 % выше, чем в рассылках с сеткой товаров.



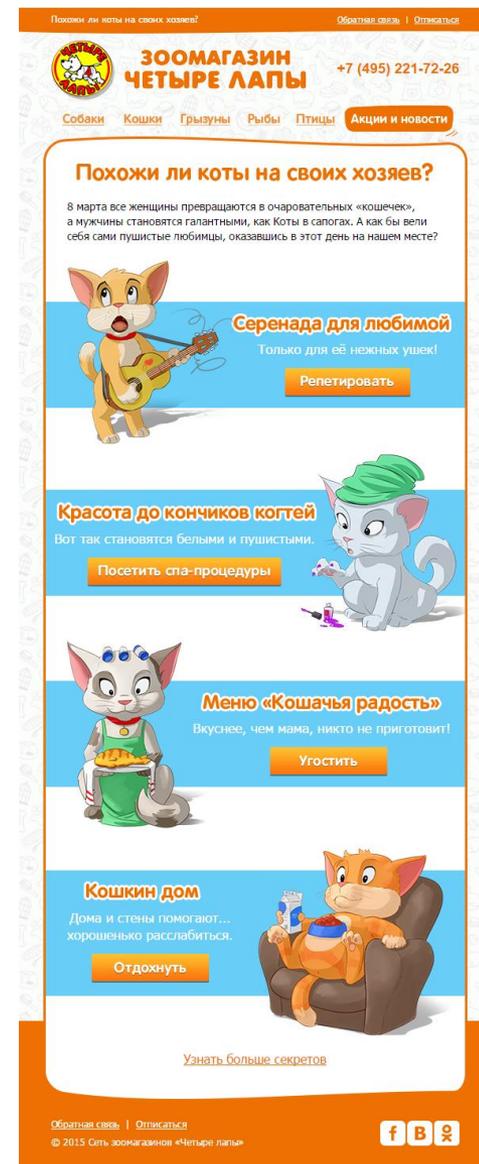
**Красота до кончиков когтей**  
Вот так становятся белыми и пушистыми.

[Посетить спа-процедуры](#)



**Меню «Кошачья радость»**  
Вкуснее, чем мама, никто не приготовит!

[Угостить](#)



Похожи ли коты на своих хозяев? | Обратная связь | Отписаться

**ЗООМАГАЗИН ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ** +7 (495) 221-72-26

Собаки Кошки Грызуны Рыбы Птицы [Акции и новости](#)

**Похожи ли коты на своих хозяев?**  
8 марта все женщины превращаются в очаровательных «кошечек», а мужчины становятся галантными, как Коты в сапогах. А как бы вели себя сами пушистые любимцы, оказавшись в этот день на нашем месте?

**Серенада для любимой**  
Только для её нежных ушек!  
[Релетировать](#)

**Красота до кончиков когтей**  
Вот так становятся белыми и пушистыми.  
[Посетить спа-процедуры](#)

**Меню «Кошачья радость»**  
Вкуснее, чем мама, никто не приготовит!  
[Угостить](#)

**Кошкин дом**  
Дома и стены помогают... хорошо расслабиться.  
[Отдохнуть](#)

[Узнать больше секретов](#)

Обратная связь | Отписаться  
© 2015 Сеть зоомагазинов «Четыре лапы»

f B o



Email Matrix

# Увеличение вовлечённости за счёт контента

Biletix

Метрики:

Тема: Экономим на визах.

Безвизовые страны для России.

OR = 31,43 %, CTR = 3,54 %.

Авиабилеты Чартеры Ж/д билеты Отели Контакты

## КУДА НАС ПОКА ПУСКАЮТ БЕЗ ВИЗЫ

Страна	Срок безвизового въезда	Документы
БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА	до 30 дней	Документы: загранпаспорт, действительный на момент въезда; иногда: обратные билеты и документы, подтверждающие платёжеспособность
БЕЛАРУСЬ	до 90 дней	Документы: паспорт гражданина РФ или загранпаспорт
МОЛДОВА	до 90 дней	Документы: загранпаспорт
СЕРБИЯ	до 30 дней	Документы: загранпаспорт, действительный всё время поездки
ЧЕРНОГОРИЯ	до 30 дней	Документы: загранпаспорт, действительный всё время поездки
МАКЕДОНИЯ*	до 90 дней	Документы: загранпаспорт

\*виза не требуется до 15 марта 2015 года

### ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ

- Китай**  
Ханчжоу станет безвизовым для транзитных авиапассажиров из России на 72 часа.
- Вьетнам**  
С загранпаспортом сроком действия менее 6 месяцев во Вьетнам не пустят.
- Индонезия**  
Визовое пространство с Россией отменено.

## Топ-4 безвизовых страны по мнению покупателей Biletix.

- Турция** **1**  
**до 60 ДНЕЙ БЕЗ ВИЗЫ**
  - Весной в Анталии можно в один день покататься на лыжах в горах и поплавать в море.
  - Чаевые по настроению — 5–10 % от суммы по счёту в ресторане, 1–2 доллара носильщикам.
  - Торг уместен повсюду.
  - Сувениры: кожа, шубы, украшения, одежда, ковры, керамика, текстиль, восточные сладости и острые приправы.

ХОЧУ В ОТПУСК
- Таиланд** **2**  
**до 30 ДНЕЙ БЕЗ ВИЗЫ**
  - Прикосновение к голове человека — оскорбление.
  - При посещении религиозных мест необходима закрытая одежда.
  - Режим работы магазинов с 8:30 до 20:30, без выходных и праздников.
  - Сувениры: ювелирные изделия, драгоценные камни, шелк, изделия из керамики и бронзы, тикового дерева.

ХОЧУ В ОТПУСК
- Израиль** **3**  
**до 3 МЕСЯЦЕВ БЕЗ ВИЗЫ**
  - Суббота — национальный день отдыха.
  - Купаться можно только в специально отведённых местах.
  - Без бутылки воды не стоит выходить на улицу.
  - Сувениры: керамика, изделия из меди, бриллианты и другие драгоценные камни в оправе из золота и серебра, вина и косметика Мёртвого моря.

ХОЧУ В ОТПУСК
- Грузия** **4**  
**до 90 ДНЕЙ БЕЗ ВИЗЫ**
  - Русский язык распространён повсеместно.
  - Нет краж, дома не запираются.
  - Отказ от приглашения к столу — оскорбление.
  - Сувениры: шерстяные платки, украшенные рога для вина, специи, национальная одежда, эмальевые и серебряные украшения.

ХОЧУ В ОТПУСК

КУПИТЬ БИЛЕТЫ В ОТПУСК



Email Matrix

# Увеличение вовлечённости за счёт контента

Гринпис

Метрики:

Средний показатель по всей кампании.

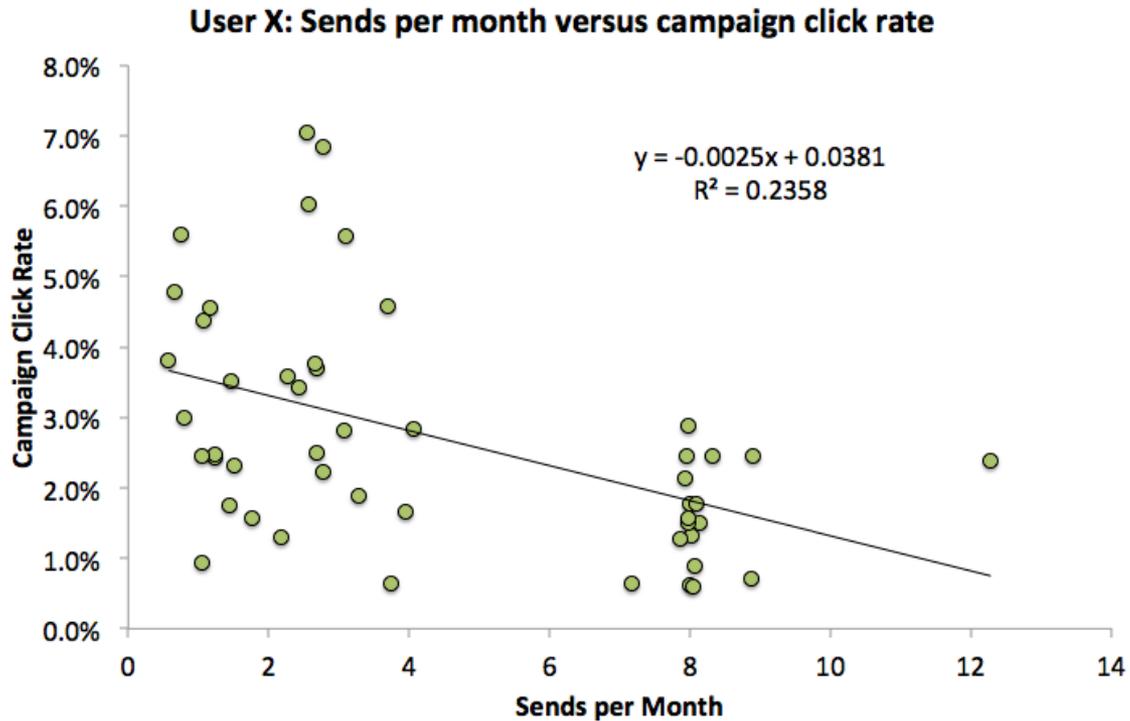
OR = 16,7 %, CTR = 1,5 %



Email Matrix

# Частота

Частота и вовлечённость обратно пропорциональны. Чем больше вы шлёте, тем меньше подписчик взаимодействует с вашими рассылками.



# Как найти оптимальную частоту?

## Возможные методы

- Рассылки с различной частотой по тестовым группам с последующей оценкой эффективности.
- Возможность выбора желаемой частоты рассылок в личном кабинете или менеджере подписки.
- Опрос среди подписчиков на тему «Как часто вы бы хотели получать письма?»
- Оценка активности листа/сегмента/подписчика с применением уникальной частоты отправки сообщений:

# Оптимальное время отправки писем

Уникальное время отправки сообщений.

Выберите принцип отправки сообщения:

- Распределение отправки по времени (тротлинг)
- Оптимизация времени отправки

Сообщение будет отправлено в оптимальное для каждого подписчика время в течение 24 часов от момента отправки.

Для оценки оптимальных даты и времени отправки Expertsender использует собственный алгоритм, основывающийся на предыдущей активности подписчика.

- Учет часового пояса

## Спасибо за внимание!



*Ольга Надеева*  
*Емейл-менеджер EmailMatrix*

[olga.nadeeva@emailmatrix.ru](mailto:olga.nadeeva@emailmatrix.ru)