



افزایش فروش با بازاریابی ایمیلی

بسیاری از کارشناسان حرفه‌ای کسب‌وکارهای اینترنتی، **بازاریابی از طریق ایمیل** را یکی از بهترین روش‌های **بازاریابی اینترنتی** می‌دانند. شما با استفاده از این روش می‌توانید بدون صرف هزینه‌های بازاریابی، با مشتریان بالقوه خود در سراسر جهان ارتباط برقرار نمایید.

همانند سایر روش‌های بازاریابی، این روش نیز دارای قوانین خاص خود می‌باشد. در این روش، قبل از هر چیز باید به اندازه کافی نشانی‌های ایمیل افراد را جمع‌آوری نمایید.

سپس به صورتی که در این مقاله توضیح داده شده است، اقدام به بازاریابی از طریق ایمیل نمایید. نکاتی که در اینجا توضیح داده شده است بخش عمده‌ای از مهارت‌های بازاریابی از طریق ایمیل را به شما آموزش خواهد داد.

۱. شناخت خوانندگان

خوانندگان ایمیل خود را بشناسید. چه کسی را می‌خواهید با متن ایمیل خود جذب کنید؟ مطالب خود را به صورت خاص بنویسید و بر روی خوانندگانی که هدف اصلی شما هستند تمرکز کنید.

۲. داشتن هدف مشخص

انتظار دارید خوانندگان ایمیل شما چه عملی انجام دهند؟ آمدن به یک سمینار علمی یا خرید یکی از محصولات یا خدمات شما؟ تا زمانی که یک هدف کاملاً واضح نداشته باشید با ارسال ایمیل وقت مردم را هدر ندهید!

۳. رسیدن به دید مشترک

به جای استفاده از کلمات تشریفاتی، تصویر واضحی از آنچه که می‌خواهید به خواننده منتقل کنید، برایش ترسیم کنید. کاری کنید که خواننده ایمیل، با شما به یک دید مشترک برسد تا بتوانید عمل مورد نظرتان را از او درخواست نمایید.

۴. کمک به تصمیم‌گیری

باید بدانید که خوانندگان ایمیل شما شخصیت‌های متفاوتی دارند. اگر خوانندگان، افراد متخصصی هستند، به اندازه کافی اطلاعات تخصصی در متن نامه خود بگنجانید تا آن‌ها را در تصمیم‌گیری یاری نماید. می‌توانید چند نقل قول از افراد خبره، چند ویژگی برجسته و توضیحاتی در مورد مزایای اصلی در ایمیل خود قرار دهید.

۵. اولین پیش‌نویس نامه

هنگامی که اولین پیش‌نویس نامه خود را تهیه می‌کنید هرچه در دل دارید بیرون

بریزید. هر چیزی که به ذهن‌تان می‌رسد روی کاغذ بنویسید. سپس برگردید و قسمت‌های اضافی را حذف کنید. قسمت‌های اضافی عبارتند از: اطلاعات غیر اساسی، اطلاعاتی که به طور مستقیم به بازار هدف شما ارتباط ندارد و اطلاعاتی که در روند منطقی خواندن نامه وقفه ایجاد می‌کند.

۶. جلب توجه برای تاثیرگذاری بیشتر

قبل از نوشتن متن نامه ابتدا یک جمله مختصر برای جلب‌توجه خواننده بنویسید. این جمله مختصر خواننده را جذب و او را برای خواندن بقیه مطالب تحریک می‌کند. همچنین برای وادار کردن او به کلیک بر روی لینک مورد نظر قلاب‌هایی را برای گرفتن توجه خواننده در متن نامه بگنجانید تا حس کنجکاوی او بیشتر شود. مثلاً: «اما صبر کنید! اطلاعات بیشتری در اینجا برای شما داریم» یا «خوب، حالا قسمت شیرین ماجرا شروع می‌شود».

۷. اطمینان از عملکرد صحیح

هنگامی که نامه تهیه شده را دوباره خوانی می‌کنید مطمئن شوید آنچه که نوشته‌اید، نتایج مورد انتظار را به همراه خواهد داشت. تا زمانی که مطمئن نشده‌اید بر روی آن کار کنید. فراموش نکنید شما فقط یک شانس در اولین برداشت خواننده خواهید داشت. پس موقعیت را از دست ندهید.

۸. تحریک خواننده

یک تکنیک ساده در زمینه بازاریابی از طریق ایمیل ارسال نامه‌های متوالی با مضامین یکسان ولی با یک پاراگراف متفاوت جلب توجه کننده است. مثلاً اولین نامه را با این عنوان ارسال کنید «فقط ۶ کالای دیگر باقی مانده است...» به اولین خریدار کالاهای باقیمانده یک عدد ... هدیه داده می‌شود.» سپس پاراگراف مورد نظر را در نامه

بعدی به این صورت بنویسید «فقط ۳ کالای دیگر باقی مانده است...» و به همین صورت کالای خود را کمیاب جلوه دهید تا خواننده برای خرید از شما تحریک شود.

۹. یادگیری مهارت بازاریابی

همواره به دنبال یادگیری مهارت عرضه محصول و ارائه پیشنهاد خرید کالایتان از طریق ایمیل باشید. داشتن مهارت بازاریابی از طریق ایمیل برای هر کسی که علاقمند به کسب و کارهای اینترنتی است بسیار ضروری است.

۱۰. استفاده از نرم افزارهای تخصصی ایمیل

از نرم افزارهای قوی و تخصصی برای ارسال ایمیل استفاده کنید. هرچند که قابلیت ارسال ایمیل به صورت رایگان بر روی کامپیوتر شما وجود دارد اما اگر قصد بازاریابی الکترونیکی با استفاده از ایمیل دارید توصیه می‌کنیم حتماً از نرم افزارهای تخصصی این کار استفاده نمایید.

۱۱. به دست آوردن نشانی ایمیل

یکی از مهم‌ترین مهارت‌ها، توانایی گرفتن ایمیل بازدیدکنندگان سایت است. این کار اولین بخش فرایند بازاریابی الکترونیکی شما خواهد بود و در طراحی سایت خود باید اولویت اصلی را به آن بدهید. با هر ترفندی که می‌توانید بازدیدکننده را راضی کنید تا آدرس ایمیل خود را در اختیار شما قرار دهد. سعی کنید برای آنها دلیل قانع‌کننده‌ای بیاورید. مثلاً عضویت رایگان برای دسترسی به مطالب رایگان و مفید یکی از دلایلی است که باعث می‌شود دیگران ایمیل خود را در اختیار شما قرار دهند.

۱۲. خبرنامه اختصاصی

حتما یک خبرنامه اختصاصی از طریق پست الکترونیکی در سایت خود داشته باشید. با این کار اولین قدم بازاریابی از طریق ایمیل را برداشته‌اید، عنوانی انتخاب کنید که در نگاه اول توجه خواننده را جلب کند. یکی از بهترین راه‌های افزایش فروش داشتن خبرنامه الکترونیکی و تبلیغ کالاهای جدید در آن می‌باشد.

۱۳. خروج از عضویت

همواره در ایمیل‌های خود این امکان را به خواننده بدهید تا در صورت نیاز از عضویت در خبرنامه شما خارج شود. ممکن است خواننده علاقه‌ای به مطالب شما نداشته باشد. کاری نکنید که شخص مورد نظر هر روز بدون خواندن نامه شما، با عصبانیت آن را حذف کند.

۱۴. نامه‌های تاثیرگذار

نامه‌های فروش خود را با یک عبارت یا جمله تاثیرگذار، محکم و قوی به پایان برسانید. آن می‌تواند یک پاداش رایگان، یک تخفیف ویژه، یادآوری یک مزیت مهم، آخرین فرصت سفارش‌دهی یا مانند آن‌ها باشد.

۱۵. گردآوری آدرس ایمیل

از هر جای ممکن همواره به دنبال جمع‌آوری آدرس ایمیل افرادی باشید که به موضوع سایت و کسب‌وکار شما علاقه‌مند هستند. همیشه فهرست خود را به روز کنید و تا جایی که امکان دارد به آن بیفزایید.

۱۶. جواب‌دهی سریع

به تمامی نامه‌های الکترونیکی در سریع‌ترین زمان ممکن پاسخ دهید. هیچ چیز مانند پاسخ ندادن به موقع، به نامه یک مشتری احتمالی، باعث از دست رفتن فروش نمی‌شود.

۱۷. سیستم دوره‌ای ارسال ایمیل

یک سیستم اتوماتیک ارسال دوره‌ای ایمیل برای خودتان داشته باشید. ۹۹ درصد بازدیدکنندگان در اولین بازدید از سایت شما خرید نمی‌کنند! آن‌ها حتی در دومین بازدید هم این کار را انجام نخواهند داد. برای فروش کالای خود به آن‌ها باید بارها و بارها با آن‌ها تماس برقرار سازید. برای این کار، یک سری ۷ تا ۱۰ تایی از ایمیل‌های آموزشی در رابطه با موضوعات مورد علاقه کاربران تهیه کنید. فراموش نکنید که در بین ایمیل‌های آموزشی، نامه‌های فروش خود را نیز بر ای آن‌ها بفرستید. به‌طور مثال اگر از یک دوره ۷ تایی استفاده می‌کنید ۳ نامه فروش نیز در بین آن‌ها به صورت یکی در میان ارسال کنید. این کار آمیزه‌ای از اطلاعات مفید و تبلیغات برای گرفتن نتایج بهتر است. ارسال بیش از حد نامه‌های فروش، اعتبار شما را از بین خواهد برد و نبودن نامه‌های فروش در بین ایمیل‌های آموزشی فروش محصولات شما را کم خواهد کرد.

۱۸. نامه‌های شخصی

نامه‌های فروش خود از زبان خودتان بنویسید نه یک شرکت. شخصی بودن نامه‌های فروش تاثیر بیشتری در خواننده ایجاد خواهد کرد. از نام افراد در موضوع نامه‌های الکترونیکی خود استفاده کنید. این کار باعث می‌شود تا توجه آن‌ها به سرعت جلب شود و برای خواندن نامه شما تحریک شوند.

۱۹. ارسال اتوماتیک ایمیل

برای صرفه‌جویی در زمان برای بازاریابی یا تبلیغات، کسب‌وکار آنلاین خود را مکانیزه و سیستم ارسال ایمیل خود را اتوماتیک کنید. بدین منظور از نرم‌افزارهای «خود پاسخگو» و مانند آن‌ها استفاده نمایید.

۲۰. استفاده از فضای سفید

برای جلب توجه بینندگان پیام خود، از فضای سفید بیشتری استفاده نمایید. همچنین در «خط موضوع» می‌توانید از فضای خالی بیشتری بین کلمات یا حروف استفاده نمایید.

۲۱. امضای الکترونیکی

در انتهای تمامی ایمیل‌های خود از یک امضای الکترونیکی یکسان استفاده کنید. می‌توانید از یک عبارت تاثیرگذار و تبلیغاتی در انتهای ایمیل‌های ارسالی به عنوان امضای مختص خود استفاده کنید.

۲۲. یک راز جالب

بازاریاب‌های موفق دائماً در حال گسترش راه‌های جدیدی هستند تا اطلاعات بیشتری درباره مشتریان یا افراد مورد هدف خود به دست آورند. به تازگی یک راز جالب در این زمینه کشف شده است! وبسایت‌ها به تنهایی منجر به ایجاد فروش مناسب نمی‌گردند. ایمیل‌های دنباله‌دار بیشترین فروش را ایجاد می‌کنند. اگر از بازاریاب‌های حرفه‌ای کسب‌وکارهای آنلاین بپرسید آمارهای وحشتناکی به شما خواهند داد. در اکثر وبسایت‌ها بین ۰.۰۵٪ تا ۰.۱٪ بازدیدهای سایت منجر به فروش می‌گردد. یعنی از هر ۱۰ هزار نفر بازدیدکننده حدود ۵ تا ۱۰ نفر تبدیل به خریدار می‌شود! اما استفاده از

ایمیل‌های دنباله‌دار این میزان را به ۵ تا ۱۰ درصد افزایش خواهد داد.

۲۳. راه‌های جمع‌آوری اطلاعات تماس افراد

راه‌های مختلفی برای جمع‌آوری اطلاعات تماس افراد وجود دارد. تعدادی از این راه‌ها عبارتند از:

از بازدیدکننده بخواهید هنگام عضویت در سایت برای دریافت اطلاعات کامل‌تر و برخورداری از امکانات گسترده‌تر، از طریق یک فرم اطلاعات تماس خود را در اختیارشان بگذارد.

از کاربر بخواهید در یک نظرسنجی شرکت کند و در صورت شرکت در نظرسنجی یک هدیه رایگان به نشانی او ارسال خواهد شد. کاربر با کمال میل اطلاعات تماس خود را برای شما خواهد نوشت! در کتاب میهمانان سایت می‌توانید اطلاعات کاربر را دریافت کنید.

داشتن خبرنامه اختصاصی یک راه موثر است.

دانلود نرم‌افزارهای جالب یا کتاب‌های الکترونیکی رایگان را به شرط پر کردن یک فرم پیشنهاد دهید.

با کمی تفکر می‌توانید راه‌های بیشتری برای دریافت اطلاعات افراد از طریق وبسایت پیدا نمایید.