افزایش فروش با ایمیل‌های تراکنشی

["aparat id="Si۹۴p]

آیا تابه‌حال از دیجی کالا خرید داشته‌اید؟ احتمالا یک ایمیل بعد از خرید دریافت می‌کنید که شامل فاکتور است؛ به این ایمیل‌ها، ایمیل‌های تراکنشی یا Transactional می‌گویند.

ایمیل‌های تراکنشی معمولا توسط سایتتان و با پارامترهایی که از رفتار شما در سایت می‌خواند، به‌صورت خودکار تولید و ارسال می‌شود. مثلا تایید خرید، تایید عضویت، یادآوری رمز عبور و...

چیزی که خیلی از افراد نمی‌دانند این است که، در ایمیل مارکتینگ همیشه ایمیل‌های تراکنشی بالاترین Open Rate را دارند؛ چون در لحظه‌ای ارسال می‌شود که مخاطب توقع آن را دارد.

بهترین فرصت فروش مجدد، در **ایمیل تایید خرید** است؛ در ایمیل تایید عضویت می‌توانید به افراد پیشنهاد دهید ارزان‌ترین محصولتان را بخرند یا چند ویدیو دانلود کنید و...؛ اگر شخص فراموشی رمز عبور را زد در سایت یک پلاگینی وجود دارد که پسورد جدیدی برای فرد ارسال می‌کند، آنجا فرصت عالی است که می‌توانید به شخص کوپن تخفیفی هدیه بدهید.

وردپرس، پلاگینی به اسم ووکامرس دارد که خریدها از آن طریق انجام می‌شود. پلاگین‌های زیادی وجود دارند تا بدون کدنویسی، ایمیل‌های پیش‌فرض ووکامرس را تغییر دهید.

بنابراین اولین گام این است که سراغ ایمیل‌های تراکنشی سایتتان بروید و سعی کنید در این ۳ مورد یک پیشنهاد بعدی وجود داشته باشد؛ مثلا شخصی که عضو سایت می‌شود، پیشنهاد بعدی این باشد که بیایید اولین محصول دانلودی را با ۹۰ درصد تخفیف خریداری کنید یا شخصی که فراموشی رمز را زد یک کوپن تخفیف به او بدهید یا اگر شخص خریدهایی انجام داد خریدهای دیگری به او پیشنهاد دهید و...

خوبی ایمیل مارکتینگ تراکنشی یا Transactional این است که یک‌بار در عمرتان انجام می‌شود و تا ماه‌ها یا سال‌ها می‌توانید از آن استفاده کنید و به‌صورت خودکار ارسال شود.