



ایمیل مارکتینگ - راهی ارزان برای تبلیغات

بحث بازاریابی ایمیلی این روزها بسیار داغ است. شرکت‌های زیادی به این روش تبلیغات روی آورده‌اند و نتایج مطلوبی به دست می‌آورند. در این روش، صاحب کسب‌وکار، یک ایمیل تبلیغاتی جذاب آماده می‌سازد و آن را به یک‌باره برای هزاران و حتی میلیون‌ها مخاطب ارسال می‌کند. سپس پدیده‌ای بسیار شیرین روی می‌دهد، تماس‌ها آغاز شده و فروش بیشتر می‌شود.

مزایای بازاریابی ایمیلی و نقش آن در رشد کسب‌وکارها

بازاریابی ایمیلی مخصوصاً برای دارندگان وبسایت بسیار موثر است. وقتی شخصی ایمیل شما را می‌خواند می‌تواند مستقیماً به وبسایتتان وارد شود و اطلاعات بیشتری کسب کند. اگر در اینترنت جست‌وجو کنید، اطلاعات زیادی درباره این نوع تبلیغات خواهید یافت. در این مقاله به صورت مختصر به مراحل این کار خواهیم پرداخت.

اهمیت بانک ایمیل هدفمند و چالش‌های خرید در ایران

برای اجرای تبلیغات از طریق ایمیل، به پایگاهی از آدرس‌های ایمیل نیاز دارید. در کشورهای دیگر، معمولاً شرکت‌هایی وجود دارند که کارشان تهیه بانک ایمیل و فروش آن به صاحبان کسب‌وکار است. این بانک‌ها معمولاً قیمت‌های بالایی دارند و برای تهیه آن‌ها باید چند صد دلار بپردازید. شما می‌توانید مشخصات مخاطبان خود را انتخاب کنید؛ مثلاً می‌توانید بانکی بخرید که در آن ایمیل تمامی جوانان یک شهر که به ورزش فوتبال علاقه‌مند هستند، جمع‌آوری شده است. در ایران نیز افرادی اقدام به فروش آدرس‌های ایمیل افراد فارسی زبان کرده‌اند. البته شخصاً تجربه خوبی از این افراد ندارم، چون ۲ بار اقدام به خرید کردم و هر دو خرید مشاهده کردم، بانک ایمیل کاملاً ناشیانه جمع‌آوری شده و ایمیل‌های تکراری زیادی در هر کدام وجود دارد و بخشی از ایمیل‌ها اشتباه هستند. نکته مهم دیگر آن است که ایمیل‌هایی که دسته‌بندی نشده‌اند، ارزش زیادی ندارند؛ مثلاً می‌خواهیم محصولی را به مدیران شرکت‌ها بفروشیم، با ارسال ایمیل به صورت عمومی، درصد بسیار کمی از مخاطبان، مدیر شرکت هستند و بنابراین بازده این تبلیغات بسیار پایین خواهد بود.

اگر وبسایت دارید می‌توانید خودتان اقدام به جمع‌آوری آدرس‌های ایمیل و مشخصات بازدیدکنندگان کنید. آیا تابه‌حال توجه کرده‌اید که چرا شرکت‌های معتبر در سایتشان محصول یا اطلاعات باارزشی قرار می‌دهند و سپس حاضرند آن را در صورت عضو شدن شما، به صورت رایگان در اختیارتان قرار دهند؟ هدف از این کار ساخت فهرستی از مشخصات علاقه‌مندان است و سپس می‌توان از این فهرست برای تبلیغات و جذب مشتری استفاده کرد.

روش‌های ارسال ایمیل انبوه و نکات فنی و عملیاتی

پس از داشتن بانکی از آدرس‌های ایمیل مناسب، نوبت به ارسال آن‌ها می‌رسد. نرم‌افزارهای زیادی وجود دارند که ادعا می‌کنند، می‌توانند چندین هزار ایمیل را در زمان کمی بفرستند. این نرم‌افزارها به دو صورت کار می‌کنند. یا خودشان سرور smtp دارند و می‌توانند مستقیماً ایمیل ارسال کنند یا باید مشخصان یک میل سرور معتبر را وارد کنید. استفاده از روش اول تقریباً ناممکن شده است زیرا سرویس‌های معروفی مانند یاهو و جی‌میل، قبل از دریافت ایمیل، آدرس آی پی آن را کنترل می‌کنند و اگر تشخیص دهند از سرور معتبری ارسال نشده، آن را دریافت نمی‌کنند، اگر هم دریافت کنند معمولاً آن را در بخش اسپم قرار می‌دهند و نه در اینباکس؛ بنابراین شاید هیچ‌گاه مخاطب آن را نخواند. اگر وبسایت دارید، پس خودتان میل سرور دارید و می‌توانید از مشخصات آن برای ارسال استفاده کنید. البته در این روش نیز نمی‌توانید چند هزار ایمیل بفرستید. معمولاً ارائه‌دهندگان خدمات میزبانی، محدودیت‌هایی را برای ارسال ایمیل در نظر می‌گیرند و اگر در یک روز چند هزار ایمیل بفرستید، سرویس شما را غیرفعال می‌کنند.

اگر اکانت جی‌میل دارید، می‌توانید توسط آن روزانه ۵۰۰ ایمیل بفرستید که تعداد قابل قبولی است. شرکت‌های زیادی وجود دارند که خدمات ارسال ایمیل ارائه می‌دهند و تعرفه‌هایی در حدود ۲۰ تا ۱۵۰ دلار در ماه دارند. البته با توجه به افزایش خرید، هزینه این خدمات بسیار ناچیز است. یکی از معروف‌ترین سایت‌ها در این زمینه www.aweber.com است.

اگر در ابتدای یک کسب‌وکار هستید، روش بازاریابی ایمیلی را بیازمایید. آمارهای چند سایت معتبر، نشان می‌دهند که اگر ایمیل‌هایی را به علاقه‌مندان کسب‌وکارتان بفرستید، ۱٪ آن‌ها اقدام به خرید خواهند کرد؛ بنابراین در یک برنامه تبلیغاتی، اگر ده هزار ایمیل فرستاده شود، احتمالاً ۱۰۰ مشتری خواهید داشت. همواره به یاد داشته باشید که روش‌های بازاریابی سنتی در حال نابودی است. پس تا دیر نشده، سعی کنید در روش‌های نوین بازاریابی مهارت کافی به دست آورید. به هر حال آینده کسب‌وکارتان به این موضوع بستگی دارد.



[product id=۲۶۴۹۱]