



چند برابر کردن نرخ باز شدن، کلیک و تبدیل ایمیل‌ها

آیا می‌دانستید که با دو برابر کردن نرخ باز شدن و کلیک ایمیل‌هایتان، می‌توانید فروش خود را تا ۴۰۰٪ افزایش دهید؟ این موضوع یکی از نکات کلیدی بود که در «اجلاس ترافیک و تبدیل» توسط پری بلچر، متخصص بازاریابی ایمیلی برجسته، مطرح شد. در این پست وبلاگ، اسرار بلچر برای ایجاد کمپین‌های ایمیلی موفق را بررسی می‌کنیم.

چرا ایمیل مهم است؟

ایمیل اغلب مهم‌ترین متنی است که شما به عنوان یک بازاریاب می‌نویسید. این یک ابزار قدرتمند است که می‌تواند به طور مستقیم بر سود شما تاثیر بگذارد. بیایید یک سناریوی فرضی را در نظر بگیریم:

شما صد هزار ایمیل ارسال می‌کنید که ۱۰ درصد نرخ باز شدن و ۱۵ درصد نرخ کلیک به همراه دارد. اگر ۵ درصد از افرادی که روی لینک کلیک می‌کنند، خرید کنند، در کل

۷۵ فروش خواهید داشت.

حال تصور کنید که نرخ باز شدن و کلیک خود را دو برابر کنید. با همان صد هزار ایمیل، اما با نرخ باز شدن ۲۰ درصد و نرخ کلیک ۳۰ درصد (و همان نرخ تبدیل ۵ درصد)، شما به ۳۰۰ فروش می‌رسید! این یک جهش عظیم است که صرفاً با بهبود تعامل ایمیل به دست می‌آید.

درک مخاطبان

اولین قدم برای بهبود کمپین‌های ایمیلی شما، درک مخاطبان شماست. بلچر استفاده از atdata.com را برای جمع‌آوری آمار در مورد افراد حاضر در لیست شما و کسب اطلاعات بیشتر در مورد آنها توصیه می‌کند. این بینش‌ها می‌توانند به شما کمک کنند تا پیام‌ها و بازاریابی خود را برای آنها تنظیم کنید.

فرمول‌های موضوع ایمیل

یکی از مهم‌ترین جنبه‌های ایمیل مارکتینگ، جلب توجه مخاطبان شما از طریق موضوع ایمیل است. در اینجا ۱۴ فرمول موضوع ایمیل وجود دارد که بلچر به ترتیب نرخ موفقیت آنها به اشتراک گذاشته است:

۱. **پرسیدن دلیل:** چرا ۸۲٪ از کافی شاپ‌ها شکست می‌خورند؟
۲. **اعداد بزرگ:** ۷۷۵ آدرس ایمیل برای دریافت چیزهای رایگان
۳. **مزایا:** موهای سرتان را سریعتر رشد دهید!
۴. **سوالات:** آیا به اندازه همسایه خود درآمد دارید؟
۵. **داستان:** چگونه ۲,۰۰۰,۰۰۰ دلار در بازار سهام به دست آوردم
۶. **جذابیت:** کاری کنید همه عاشق‌تان شوند
۷. **بازار هدف:** فقط برای خانم‌ها، آقایان کلیک نکنند!
۸. **شخصی‌سازی:** رایان، تا تابستان امسال ۲۰ درآمدت را ۳۰ درصد بیشتر کن
۹. **فهرست:** ۲۳ مورد از بهترین سایت‌های آرایشی در وب

۱۰. **فصلی:** ۲۰ هدیه سال نو که قیمت مناسبی دارد
۱۱. **اخبار:** بیت‌کوین قرار است سقوط کند!
۱۲. **خشم:** جرئت ندارند حقیقت را به شما بگویند
۱۳. **کمیابی:** موجود انبار ما فقط ۳ عدد است
۱۴. **کلمات کلیدی مثبت:** از کلماتی مانند انحصاری، تحویل رایگان، هدیه، جدیدترین، فروش، هشدار، اخبار، ویدیو و غیره استفاده کنید.

فرمول‌های تبلیغ نویسی متن ایمیل

نوشتن متن ایمیل شما به اندازه موضوع آن مهم است. در اینجا سه فرمول تبلیغ نویسی وجود دارد که بلچر توصیه می‌کند:

۱. فرمول دوری از درد

درد: هنوز ناخن هایت را می‌جوی؟

آشفته‌گی: آیا مردم در ملاء عام به ناخن‌های شما نگاه می‌کنند و تعجب می‌کنند که آیا شما نوعی بیماری دارید؟ آیا خونریزی دارند؟ آیا باید تکه‌های ناخن جویده شده را بیرون بریزید؟

راه‌حل: آیا در مورد آزمایش تصادفی که دانشمندان کشف کردند، جویدن ناخن را در شامپانزه‌ها در ۶۰ ثانیه یا کمتر متوقف می‌کند، شنیده‌اید؟ برای دیدن مطالعه اینجا را کلیک کنید.

۲. فرمول حرکت به سوی لذت

تصویر: تصور کنید، شما در برنامه تلویزیونی Shark Tank هستید!

قول: امشب، کوین هرینگتون، ستاره Shark Tank، اسرار خود را فاش می‌کند

اثبات: هیچ مهمان نمایشی بدون گذراندن این سوال تامین مالی نشده است

فشار: برای ثبت نام در تماس کنفرانسی امشب با کوین و من امشب کلیک کنید و شانس خود را ۷۲۸٪ افزایش دهید.

۳. فرمول اقدام برای سود

ویژگی: بیلی که یک اسلحه گیج کننده است + ۱۶ چیز دیگر

مزیت: این ابزار چند منظوره ۱۶ در ۱، یک کیت بقا کامل و بی نظیر است [تماشا کنید]

سود: خواهید دید که می توانید [درج مزیت]

اقدام: برای مشاهده آن در عمل، اینجا را کلیک کنید. از کاری که این ابزار می تواند انجام دهد شگفت زده خواهید شد.

نکات و ترفندهای اضافی

- فقط از پیوندهای قابل کلیک آبی استفاده کنید.
- دکمه اضافه کنید.
- نظرسنجی ها، آزمون ها و رای گیری اضافه کنید.
- از تصاویر کوچک ویدیویی استفاده کنید که عکس دکمه پخش دارد.

آزمایش، آزمایش، آزمایش!

همیشه متن خود را آزمایش کنید. از دیگران بخواهید آن را بررسی کنند و بازخورد بدهند. از آزمون هایی مانند CUB Exam (گیج کننده، غیر قابل باور، یا خسته کننده)، تست ۴C (واضح، مختصر، قانع کننده و معتبر)، و تست ۴U (مفید، فوری، منحصربه فرد، فوق العاده خاص) برای ارزیابی اثربخشی کپی خود استفاده کنید.

به یاد داشته باشید، بازاریابی ایمیلی یک فرآیند در حال تکامل است. با آزمایش مداوم، تجزیه و تحلیل نتایج و اصلاح رویکرد خود، می توانید به طور قابل توجهی نرخ باز شدن، کلیک و تبدیل خود را بهبود بخشید و در نهایت فروش خود را افزایش دهید.