



داستان یک موفقیت از بازاریابی ایمیلی

هنوز هم ایمیل بهترین دوست کارآفرینان یک‌نفره و کسب‌وکارهای کوچک است. ایمیل تقریباً رایگان و بسیار سریع است و به کارگیری آن می‌تواند درآمدی تولید کند که سریع‌تر از روش‌های دیگری است که برای ارسال پیام‌هایتان استفاده می‌کنید.

مانند هر استراتژی دیگر، ایمیل هم نیازمندی‌های خاص خود را می‌طلبد. اولین قدم تهیه متن تبلیغاتی با پاسخ مستقیم است؛ شما می‌توانید این مهارت را به سادگی بیاموزید و بر آن تسلط پیدا کنید. برای اطلاعات بیشتر می‌توانید فصل استفاده از تبلیغات پرفروش را دقیق‌تر بخوانید.

اهمیت ایمیل در رشد کسب‌وکارهای کوچک و تکنیک‌های بازاریابی موثر

جف جانسون، کارآفرینی است که توانست تنها در مدت ۹۰ روز، مبلغ ۴۵۴۰۰۰ دلار درآمد اینترنتی کسب کند. او از ایمیل برای فروش کالاها و خدمات خود استفاده

نمود. راز موفقیت او چه بود؟ جف می‌گوید: «کلید کار آن است که دریابید چه چیزی برای واقعا برای مشتریان مفید خواهد بود و پیشنهادی را بفرستید که برایشان واقعا جذاب باشد. او اضافه می‌کند: در بهترین حالت ممکن، تنها ۳۰ تا ۴۰ درصد ایمیل‌ها باز خواهند شد.»

جف مدیر سابق یک بنگاه سهام بود، او می‌خواست راهی بیابد تا از موقعیت مدیریتی خسته‌کننده‌اش جدا شود تا او و همسرش بتوانند یک فرزند را به خوبی پرورش دهند. او شروع به بررسی روش‌هایی نمود که به او اجازه می‌داد تا در ازای ساعات کمتر کاری، درآمد دلخواه خود را به دست آورد. جف می‌گوید: «من می‌خواستم بزرگ شدن فرزندانم را ببینم.»

جف در جریان جست‌وجوهایش، فهمید که اینترنت ابزار و اهرمی بی‌نظیر است و از آن می‌تواند برای صرفه‌جویی در وقتش و هم برای گسترش کسب‌وکارش استفاده کند. جف در اوایل کار متوجه شد که برای کسب درآمد از اینترنت باید دو کار را انجام دهد.

۱. ایجاد یک وبسایت که در ۲۴ ساعت روز و ۷ روز هفته مشتریان جدید تولید کند.
۲. ارائه پیشنهادهای ویژه فروش به افرادی که جذب وبسایت می‌شوند.

جف اولین وبسایتش را راه‌اندازی کرد. او در اولین قدم به جای فروش کالا و خدمات خودش، به عنوان یک «واسطه حرفه‌ای» مطرح شد، کسی که در خلق مشتری و ایجاد فروش برای کسب‌وکارهای دیگران تخصص دارد. او ارتباط با مشتریان و همچنین، انتشار فاکتور، تماس‌های تلفنی و تحویل کالا را به سایر کسب‌وکارها واگذار کرد، در حالی که خود او در وهله اول تمام وقتش را صرف خلق مشتریان جدید می‌کرد.

در ۶ ماه اولیه فعالیت، وبسایت جف آنقدر ترافیک داشت که باعث ایجاد ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ دلار درآمد در روز می‌شد و نکته جالب آن است که او در سایتش حتی یک

محصول برای فروش نداشت، بلکه به تبلیغ کسب‌وکار دیگران می‌پرداخت. او وبسایت‌های دیگری را راه‌اندازی کرد که به تبلیغ کالاهای دو شرکت بزرگ می‌پرداختند. جف به کمک این سایت‌ها در ۹۰ روز، ۴۵۴۰۰۰ دلار کمیسیون فروش دریافت کرد.

او کلید موفقیت خود را در استفاده از ایمیل می‌داند. موفقیت در بازاریابی ایمیلی نیازمند به دست آوردن نام و ایمیل علاقه‌مندان، ایجاد یک ارتباط با افراد فهرست و در آخر ارسال ایمیل مجدد به فرد است. این ایمیل می‌تواند درباره چیزهایی مانند پیشنهاد محصول جدید، یک هدیه رایگان، یک مناسبت خاص و مشابه این‌ها باشد.