

افزایش فروش با بازاریابی ایمیلی



منبع: www.modiresabz.com

نویسنده: اشکان فرخ حیاتی، نشریه کارآفرینی
موضوع: بازاریابی

برای خواندن جدیدترین مطالب مدیریت و بازاریابی به سایت مدیرسبز مراجعه کنید!
برای دانلود صدها مقاله مشابه این مطلب عضو سایت مدیر سبز شوید!

بسیاری از کارشناسان حرفه ای کسب و کارهای اینترنتی، بازاریابی از طریق ایمیل را یکی از بهترین روشهای بازار یابی در اینترنت م ی دانند. شما با استفاده از این روش می توانید بدون صرف هزینه های بازاریابی، با مشتریان بالقوه خود در سراسر جهان ارتباط برقرار نمایید.

همانند سایر روشهای بازاریابی، این روش نیز دارای قوانین خاص خود می باشد. در این روش، قبل از هر چیز باید به اندازه کافی نشانی های ایمیل افراد را جمع آوری نمایید.

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

۱- شناخت خوانندگان ایمیل خود را بشناسید. چه کسی را می خواهید 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 ک املا 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 می خواهید به خواننده منتقل کنید، برایش ترسیم نمایید. باید 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 بر 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 تأثیر گذاری بیشتر، قبل از نوشتن متن نامه در ابتدا یک جمله مختصر بر ای جلب توجه خواننده بنویسید. این جمله مختصر خواننده را جذب کرده و او را بر ای 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 بر ای شما داریم" یا "خوب، حالا قسمت شیرین ماجرا شروع میشود".

۷- اطمینان از عملکرد صحیح هنگامیکه 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 بر ای خرید از شما تحریک شود.

۹- یادگیری مهارت بازاریابی همواره به دنبال یادگیری مهارت عرضه محصول و ارائه پیشنهاد خرید کالایان از طریق ایمیل باشید. داشتن مهارت بازاریابی از طریق ایمیل برای هر کسی که علاقمند به کسب و کارهای اینترنتی است بس یار 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.

دسترسی به جدیدترین مطالب آموزشی در زمینه بازاریابی، مدیریت، تبلیغات و کارآفرینی در سایت مدیر سبز



۱۱- به دست آوردن نشانی ایمیل یکی از مهمترین مهارت ها، توانایی گرفتن ایمیل بازدیدکنندگان سایت است. این کار اولین بخش پروسه 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 بر این دلایل قانع کننده ای بیاورید. مثلاً عضویت رایگان برای دسترسی به مطالب رایگان و مفید یکی از دلایلی است که باعث می شود دیگران ایمیل خود را در اختیار شما قرار دهند.

۱۲- خبرنگار اختصاصی حتماً یک خبرنگار اختصاصی از طریقی پست الکترونیکی در سایت خود داشته باشید. با این کار اولین قدم بازاریابی از طریق ایمیل را برداشته اید عنوانی انتخاب کنید که در نگاه اول توجه خواننده را جلب کند. یکی از بهترین راه های افزایش فروش داشتن خبرنگار اختصاصی و تبلیغ کالاهای جدید در آن می باشد.

۱۳- خروج از عضویت همواره در ایمیل های خود این امکان را به خواننده بدهید تا در صورت نیاز از عضویت در خبرنگار شما خارج شود. ممکن است خواننده علاقه ای به مطالب شما نداشته باشد. کاری نکنید که شخص مورد نظر هر روز بدون خواندن نامه شما، با عصبانیت آنرا حذف کند.

۱۴- نامه های تأثیرگذار نامه های فروش خود را با یک عبارت یا جمله تأثیرگذار، محکم و قوی به پایان برسانید. آن می تواند یک پاداش رایگان، یک تخفیف ویژه، یادآوری یک مزیت مهم، آخرین فرصت سفارش دهی یا مانند آنها باشد.

۱۵- گردآوری آدرس ایمیل از هر جای ممکن همواره به دنبال جمع آوری آدرس ایمیل افرادی باشید که به موضوع سایت و کسب و کار شما علاقه مند هستند. همیشه فهرست خود را به روز کنید و تا جایی که امکان دارد به آن بیفزایید.

۱۶- جوابدهی سریع به تمامی نامه های الکترونیکی در سریع ترین زمان ممکن پاسخ دهید. هیچ چیز مانند پاسخ ندادن به موقع، به نامه یک مشتری احتمالی، باعث از دست رفتن فروش نمی شود.

۱۷- سیستم دوره ای ارسال ایمیل یک سیستم اتوماتیک ارسال دوره ای 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 ایمیل های آموزشی در رابطه با موضوعات مورد علاقه کاربران تهیه کنید. فراموش نکنید که در بین ایمیل های آموزشی، نامه های فروش خود را نیز برای آنها بفرستید. بطور 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 آمیزه ای از اطلاعات مفید و تبلیغات برای گرفتن نتایج بهتر است. ارسال بیش از حد نامه های فروش، اعتبار شما را از بین خواهد برد و نبودن نامه های فروش در بین ایمیل های آموزشی محصولات شما را کم خواهد کرد.

دسترسی به جدیدترین مطالب آموزشی در زمینه بازاریابی، مدیریت، تبلیغات و کارآفرینی در سایت مدیر سبز



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

۱۹- ارسال اتوماتیک ایمیل برای صرفه جویی در زمان برای بازاریابی یا تبلیغات، کسب و کار آنلاین خود را مکانیزه و سیستم ارسال ایمیل خود را اتوماتیک نمایید. بدین منظور از نرم افزارهای «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» می توانید از فضای خالی بیشتری بین کلمات یا حروف استفاده نمایید.

۲۱- امضای الکترونیکی در انتهای تمامی ایمیل های خود از یک امضای الکترونیکی یکسان استفاده کنید. میتوانید از یک عبارت تأثیر گذار و تبلیغاتی در انتهای ایمیل های ارسالی به عنوان امضاء مختص خود استفاده کنید.

۲۲- یک راز جالب بازاریاب های موفق دائماً در حال گسترش راههای جدیدی هستند تا اطلاعات بیشتری درباره مشتریان یا افراد مورد هدف خود بدست آورند. به تازگی یک راز جالب در این زمینه کشف شده است! وبسایتهای به تنهایی منجر به ایجاد فروش مناسب نمی گردند. ایمیل های دنباله دار بیشترین فروش را ایجاد می کنند. اگر از بازار یاب های حرفه ای کسب و کارهای آنلاین بپرسید آمارهای وحشتناکی به شما خواهند داد. در اکثر وبسایت ها بین ۰.۰۵ تا ۰.۱ بازدید های سایت منجر به فروش می گردد. یعنی از هر ۱۰ هزار نفر بازدید کننده حدود ۵ تا ۱۰ نفر تبدیل به خریدار می شود! اما استفاده از ایمیل های دنباله دار این میزان را به ۵ تا ۱۰ درصد افزایش خواهد داد.

۲۳- راههای جمع آوری اطلاعات تماس افراد راههای مختلفی برای جمع آوری اطلاعات تماس افراد وجود دارد. تعدادی از این راه ها عبارتند از: • از بازدید کننده بخواهید در هنگام عضویت در سایت برای دریافت اطلاعات کاملتر و برخورداری از امکانات گسترده تر، از طریق یک فرم اطلاعات تماس خود را در اختیارتان بگذارد. • از کاربر بخواهید در یک نظرسنجی شرکت کند و در صورت شرکت در نظر سنجی 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 مؤثر است. • دانلود نرم افزارهای جالب یا کتاب های الکترونیکی رایگان را به شرط پر کردن یک فرم پیشنهاد دهید. با کمی تفکر می توانید راه های بیشتری برای دریافت اطلاعات افراد از طریق وب سایت پیدا نمایید.