

כיצד להגדיל מכירות פי 3 בזכות מיילים



קטי שטרן

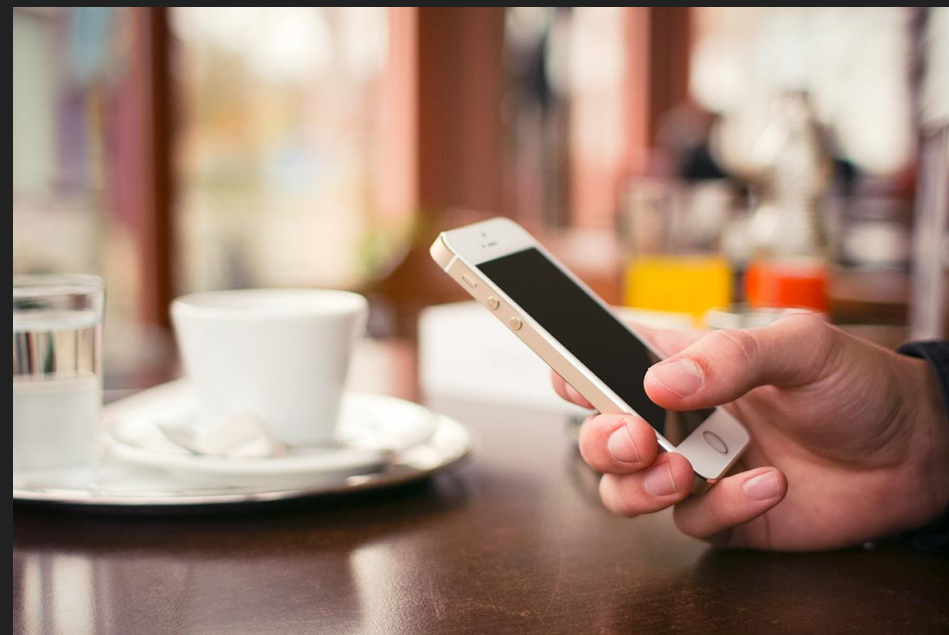
מנהלת שיווק של שלח מסר



מתי לקוח יקר לנו?



בקניה שניה או שלישית



בקניה ראשונה ○

מתי לקוח יקר לנו?

- לפי ניתוחים וסקרים שונים להביא לקוח חדש עולה פי 60 יותר יקר מאשר לגרום ללקוח ישן לקנות מוצר/שירות חדש
- הוא לא מכיר אותי וצריך לשכנע אותו למה לקנות אצלי ויש הרבה חששות לגבי העסק
- הכסף הגדול יושב במכירה השנייה ושלישית ולא בראשונה

למה קניה שניה הופכת לקלה יותר



למה קניה שניה הופכת לקלה יותר

- הוא כבר מכיר אותנו
- יודע מה איכות השירות/מוצר
- כיצד סליקה עובדת
- איזה שירות אנו נותנים
- עד כמה אנחנו מקצועיים

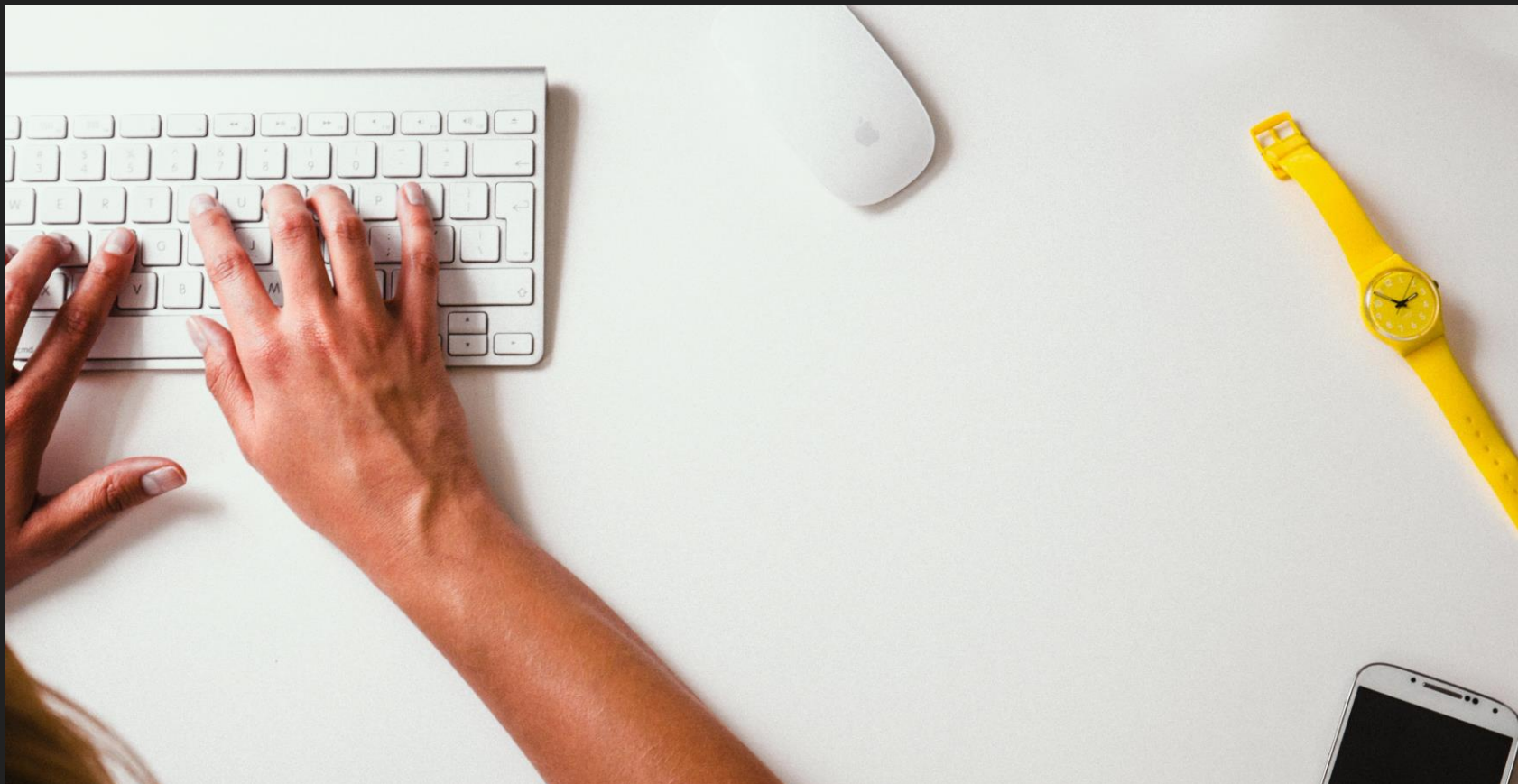
כיצד גורמים ללקוח לקנות בקלות?



כיצד גורמים ללקוח לקנות בקלות?

- לשלוח מיילים עם ערך 70% / 30%
- לעשות תוכן שווה, ובינרים, סרטונים, מתנות
- מתנות ערך, מאמרים בתחום
- מסרים אישיים
- אנשים מכירים אתך באופן אישי ומתחברים אליך
- אנשים סומכים עלינו
- אנשים מתעדכנים בתחום ומשתכנעים בקלות
- אנשים מבושלים יותר לרכישה

כיצד מגדילים רשימות תפוצה



כיצד מגדילים רשימות תפוצה

- לקוחות לשעבר
- כרטיסי ביקור
- ספקים
- הרשמה למתנות / מדריך
- חתימה במייל

כיצד מגדילים הכנסות בזכות הרשימות?



כיצד מגדילים הכנסות בזכות הרשימות?

○ ערך מוסף 70%

○ קידום מכירות ומבצעים 30%

מייל ערך מגדיל חשיפה לקהל יעד נוסף

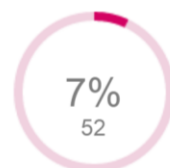
סטטיסטיקה כללית עבור הודעה ספציפית

תאריך שליחה : 04/05/2014 14:46:27

שם ההודעה :רווקים סרטון 1

76%	341	הקלקות ייחודיות על קישורים
114%	514	הקלקות על קישורים
2%	12	הסירו את עצמם
0%	0	דיווחו על ההודעה כספאם
113%	508	הודעות שהועברו (forward) על ידי המנוי לחבר

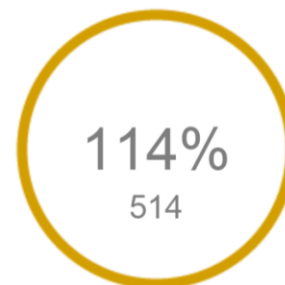
93%	737	נשלחו בהצלחה
7%	52	נכשלו
61%	451	פתיחות ייחודיות
102%	751	פתיחות
43%	286	לא נפתחו



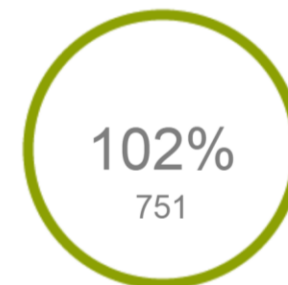
נכשלו



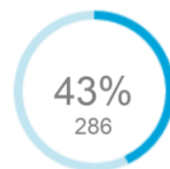
הודעות שהועברו
(forward) על ידי
המנוי לחבר



הקלקות על קישורים



סה"כ פתיחות



לא נפתחו



נשלחו בהצלחה

מייל מכירתי מגדיל הכנסות

מתוך כתבה בכלכליסט על *Black Friday*:

ומי עשה קמאבק גדול? המייל, שלפי נתונים אלו היה האחראי העיקרי לשינוע קונים לאתרי קניות. 27.3% מהרכישות בוצעו בעקבות מייל שיווקי שנשלח לגולשים, בעוד 18.9% בלבד היו נבעו מתוצאות חיפוש חינמיות ו-18.5% מתוצאות חיפוש בתשלום. והרשתות החברתיות? פייסבוק, טוויטר, אינסטגרם ופינטרסט ביחד אחראיות ל-1.7% בלבד מהרכישות.

תודה על ההקשבה

