

# 20 راه برای توسعه ایمیل مارکتینگ های موفق



نویسنده: مهران منصوری فر

همان طور که اهداف تجاری می تواند با توجه به صنعت کاری و مشتریان شما بسیار متفاوت باشد، ما قصد داریم لیستی از مهم ترین استراتژی های ایمیل مارکتینگ را برای شما بازگو کنیم. در این مقاله ۲۰ روش برای اینکه چطور تعداد مشترک ها یا Subscribers را افزایش دهید و چطور آن ها را حفظ کنید و همچنین چطور یک فرآیند تجارت با ایمیل موفق و پایدار داشته باشید را به شما گوشزد خواهیم کرد.

### ۱. نیازهای مشتریان خود را شناسایی کنید.

به این موضوع پی ببرید که چه چیزی می تواند برای مشتریان شما با ارزش باشد، سپس اقدام به تولید محتوای مورد علاقه کارابرن کنید.

### ۲. صفحه ای برای عضویت در خبرنامه فراهم کنید.

یک صفحه عضویت در خبرنامه باید دارای تمامی ویژگی های لازم برای درک بهتر کاربران و ترغیب آن ها برای عضویت باشد.

### ۳. از آزمایش های مرسوم A/B Testing استفاده کنید.

از این آزمایش می توان برای فهمیدن اینکه کدام استاندارد ها برای اعضای لیست شما عملکرد بهتری داشته است استفاده کرد. استفاده از استایل های مختلف رنگ های مختلف و فونت های مختلف به شما این امکان را خواهد داد تا بازدیدکنندگان سایت خود را محک زده و متوجه شوید آن ها به چه فرم ثبت نامی علاقه نشان داده و آن را به دیگر فرم ها (از لحاظ ظاهری) ترجیح می دهند.



#### ۴. عضویت های قابل مشاهده یا دردسترس.

برای عضویت کاربران در خبرنامه، می‌بایست که فرم ثبت نام مربوط به اعضای لیست خبرنامه را درجایی مناسب و حتی بالاتر از خیلی بخش‌های دیگر قرار دهید. با این کار فرم مربوطه بیشتر در دید کاربران می‌باشد و در نتیجه احتمال عضویت آن‌ها بیشتر می‌شود.

#### ۵. از روند ثبت‌نام و عضویت آسان استفاده کنید.

سعی کنید فرآیند ثبت‌نام و اشتراک کاربران را تا می‌توانید ساده و سریع انجام دهید چون معمولاً کاربران حتی از غیر حرفه‌ای‌ها گرفته تا حرفه‌ای‌ها، علاقه‌ای برای صرف وقت به کنجکاوی در رابطه با فرم های عضویت خبرنامه‌ها و موارد مشابه ندارند.

اگر برایتان سؤال پیش می‌آید که چگونه فرآیند ثبت نام کاربران را آسان‌تر کنیم باید خیلی ساده جواب بدهیم که تا می‌توانید مقدار فیلدهای فرم ثبت نام را کاهش داده و فقط فیلد های ضروری را نگه دارید.

این نکته را فراموش نکنید که شاید روند دشوار یک ثبت نام و عضویت باعث شود کسی که قصد ثبت نام داشته را منصرف کند و شاید روند آسان این ثبت نام و عضویت باعث شود کسی که حتی هیچ میلی به عضو شدن در این سیستم نداشته را ترغیب به عضویت نماید.



## ۶. یکپارچه‌سازی و ادغام رسانه‌های اجتماعی.

فرم عضویت در خبرنامه را با رسانه‌های اجتماعی خودتان ادغام کرده و آن‌ها را یکپارچه سازی کنید. شما می‌توانید یک فرم عضویت در صفحه هواداران فیس‌بوک خود ایجاد کرده و یا اینکه بازدیدهای کسب‌شده توسط رسانه‌های اجتماعی خود را به سمت صفحات حاوی فرم عضویت هدایت کنید.

گفتنی است هردوی این روش‌ها بسیار کارآمد خواهند بود، اما نکته اساسی این فرآیندها به اهدافی که شما برای مشتریان ایجاد می‌کنید بستگی دارد.

### ۷. خبرنامه‌هایتان را منتشر کنید.

ایده بسیار خوب دیگری که می‌توانید انجام دهید منتشر کردن مطالب قبلی سایت است که از طریق خبرنامه ارسال کرده اید. به عنوان مثال دوره آموزشی یا مطالب سریالی و یا مطالب آموزنده یا اخبار مهم خبرنامه های قبلی خود را در بلاگ و یا صفحات شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته تا کاربران را با موضوعات و نوع محتوایی که قرار است در خبرنامه شما دریافت کنند آشنا کنید.

### ۸. ارسال ایمیل های خبرنامه را متوقف نکنید.

ایمیل مارکتینگ، یک ابزار برای توانمند کردن و نزدیک کردن شما به ایجاد رابطه‌های بلندمدت با مشتریانانتان می‌باشد. پس اگر می‌خواهید مشتریانانتان به شما اعتماد بیشتری پیدا کنند باید فعالیت‌های مستمر خود را به صورت پایدار و پی در پی انجام دهید.

### ۹. به کاربران در مورد اخبارسایت و آموزش های کاربردی ایمیل ارسال کنید .

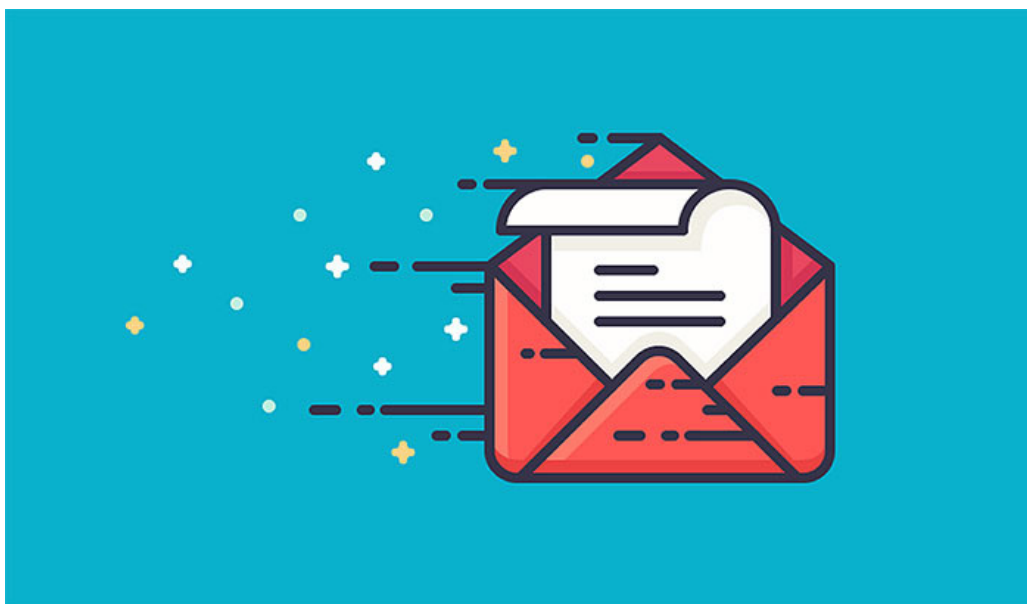
یکی از دغدغه‌ها و نگرانی‌های کاربران در مورد عضو شدن در سیستم‌های خبرنامه و اشتراک‌ها این است که آن‌ها نگران پر شدن فضای ایمیلشان با پیام‌های زیاد و خسته‌کننده شما هستند.



لذا بهتر است این مورد را برای آن‌ها شفاف‌سازی کنید و به آن‌ها بگوئید که قرار نیست هرروز ایمیل‌هایی برای آن‌ها ارسال شود و فقط نکات مهم و با ارزش در اولویت هستند. با این کار می‌توانید ثابت کنید که شما یک اسپمر نیستید.

### ۱۰. یک سیاست حفظ حریم خصوصی (Privacy Policy) داشته باشید.

حریم خصوصی نه تنها در دنیای واقعی، بلکه در دنیای مجازی نیز از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و تقریباً تمام مردم، امنیت حریم خصوصی خود را یکی از مهم ترین اولویت‌هایشان قرار می‌دهند. پس این خیلی ساده است که شما باید کاری کنید تا کاربران در ایمیل های شما احساس امنیت کنند. برای این کار بهتر است وضعیت سیاست حفظ حریم خصوصی در فعالیت و اقدامات خود را برای کاربران روشن کنید. برای این هم اجازه دهید آن‌ها بدانند که چرا شما به اطلاعات آن‌ها نیاز دارید و چگونه از این اطلاعات استفاده می‌کنید؟



### ۱۱. به زمان‌بندی‌ها توجه کنید.

فرم عضویت در خبرنامه را در زمان مناسب به نمایش بگذارید. زمانی که یک کاربر از تجربه‌ای که در وبسایت شما داشته است راضی باشد، بی‌تردید شانس خیلی بیشتری در عضو شدن آن کاربر در خبرنامه وجود دارد. به عنوان مثال: کاربری که در سایت شما یک مقاله یا یک ویدئو مفید و آموزنده مشاهده کرده باشد، زمانی که با فرم عضویت در خبرنامه روبرو می‌شود احتمال عضویت بیشتری دارد.

### ۱۲. به قالب‌بندی ایمیل های خبرنامه اهمیت دهید.

ظاهر قالب ایمیل های شما یکی از بزرگ ترین نکات اساسی در رابطه با آنهاست که شما باید روی آن تمرکز داشته باشید. از این بابت مطمئن شوید که این قالب‌ها نه تنها جذاب بوده و از طراحی مناسبی برخوردارند، بلکه راحت و قابل فهم هستند حتی قبل از این که عکس‌های درون قالب باز شده باشند!

### ۱۳. در خبرنامه‌های خود از دکمه‌های اشتراک‌گذاری استفاده کنید.

یکی دیگر از اقدامات مهم اضافه کردن دکمه‌های اشتراک‌گذاری در ایمیل ها می‌باشد. این دکمه‌ها باعث می‌شوند تا به خاطر نحوه آسان اشتراک‌گذاری با این روش، فرصت‌های بسیار بیشتر اشتراک‌گذاری مطلب شما ایجاد شود.

در این حالت اگر کاربری از محتوای مطلب شما لذت برده باشد و خواهان به اشتراک گذاشتن آن باشد می‌تواند این کار را در سریع ترین حالت ممکن با کمک دکمه‌های اشتراک‌گذاری انجام دهد. اما اگر چنین دکمه‌هایی وجود نداشته باشند و حتی یک کاربر مایل به چنین کاری باشد، به خاطر دشوار بودن اشتراک‌گذاری به صورت دستی، احتمالاً منصرف خواهد شد.

### ۱۴. ویژگی Call to Action را به سایت خود اضافه کنید.

از ویژگی Call to Action در وبسایت خود استفاده کنید. با استفاده از این قابلیت، یعنی اضافه کردن Call to Action به قسمت فوتر هر صفحه از سایت خود می‌توانید کاربران را تشویق کنید تا آن مطلب را به اشتراک بگذارند. منظور از Call to Action دعوت کاربران به انجام کاری خاص می باشد، به عنوان مثال "ایمیل خود را در کادر پایین وارد کنید تا کتاب الکترونیکی رایگان ۱۰۰ نکته مهم در سئو را برای شما ارسال کنیم" این یک Call to Action یا دعوت به اقدام می باشد. شما با استفاده از Call to Action ها می توانید نرخ تبدیل بازدیدکنندگان به اعضای سایت را به میزان قابل توجهی افزایش دهید.

### ۱۵. موضوعات مورد علاقه کاربران را دسته بندی کنید.

سعی کنید از دسته‌های مختلف استفاده کنید و به کاربران امکان انتخاب موضوعات به منظور دسترسی به محتوای مرتبط با درخواستشان بدهید. همچنین این دسته‌بندی را در بخش E-mail Campaigns یا همان فرآیندهای تجارتي ایمیل نیز به کار بگیرید.



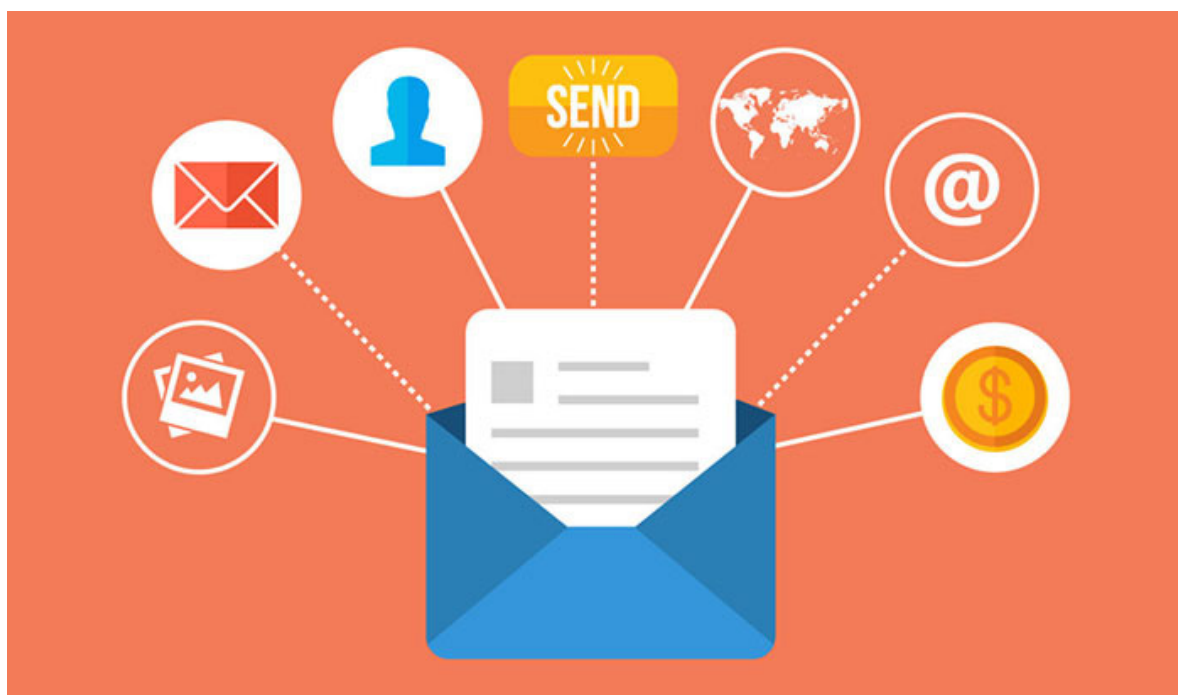
برای این کار می‌توانید از چندین لیست خبرنامه مختلف استفاده کنید.

### ۱۶. بر روی کیفیت محتوا تمرکز کنید.

مطمئن شوید که همان محتوایی را ارائه می‌کنید که مرتبط با حوزه فعالیت شما و مورد علاقه ی کاربران می باشد. به نظرات کاربران توجه کنید و بر اساس نیاز آنها مطالب اختصاصی تولید کنید و انتشار دهید، با انجام این کار قطعاً برای کاربران تان ارزشمند تر و تاثیرگذار تر خواهید شد. نکته مهم اینجاست که لازمه موفقیت در ایمیل مارکتینگ سعی و تلاش برای جذب هر چه بیشتر کاربر نیست، بلکه منوط به تلاش برای نگه داشتن و ایجاد یک ارتباط مؤثر با مشترکان فعلی می‌باشد.

### ۱۷. کتاب‌های الکترونیکی و کتاب‌های راهنما عرضه کنید.

یکی از اقدامات مناسب برای افزایش نرخ تبدیل سایت و گرفتن ایمیل های بیشتر، پیشنهاد دریافت آدرس ایمیل کاربران جهت ارسال لینک دانلود کتاب‌های الکترونیکی به ایمیل آنها می باشد. مردم همیشه از به دست آوردن اطلاعات حتی به صورت جزئی رضایت‌مند خواهند شد، به ویژه اگر این اطلاعات از یک سایت معتبر عرضه شده باشد. پس احتمالاً دادن ایمیل در ازای دانلود این اطلاعات به صورت رایگان برای کاربران معامله بسیار مناسبی خواهد بود.



### ۱۸. ایجاد رقابت کنید!

اگر در سایت خود رقابتی برای حضور کاربران پیاده کنید، می‌توانید از طریق این روش به راحتی به ایمیل‌های کاربران دست پیدا کنید. حتی با این کار می‌توانید بازدیدکننده‌های بیشتری جذب کنید. به عنوان مثال: برای کاربرانی که ایمیل خود را در بخش عضویت در خبرنامه سایت وارد می‌کنند و یا در سایت شما عضو می‌شوند، در همان لحظه اول یک سرویس ویژه یا کد تخفیف ارائه کنید. مثال دیگر در این زمینه برگزاری مسابقات معرفی کاربران جدید است که بسیار هم مورد استقبال قرار می‌گیرد. به کاربرانی که افراد بیشتری را با وب سایت شما آشنا کنند پاداش‌های فوق العاده بدهید. این مورد اکنون در شبکه اینستاگرام در ایران بسیار مرسوم شده است و در سایت نیز می‌تواند خیلی راحت اجرا شود.

### ۱۹. از عکس العمل کاربران استفاده کنید.

اگر یکی از کاربران بعد از مدتی تصمیم گرفت تا خبرنامه شما را Unsubscribe (لغو اشتراک) کند یا به عبارتی از اشتراک در خبرنامه شما صرف نظر کرده باشد، سعی کنید هر جور که شده است علت این کار را جویا شوید تا متوجه شوید که اشکال کار شما در کجا بوده است.

### ۲۰. مشوق کاربران باشید.

خیلی اوقات کاربران تنها با یک تشویق ساده، مجاب به انجام کارهایی می شوند. با تشویق کاربران به شکل و روش های مختلف می توانید جمع کثیری از این افراد را در سیستم خبرنامه خود عضو کنید.

در نهایت، هیچ گاه فراموش نکنید که با کاربرانتان صادق باشید و در مقابل آن ها خلاقانه و با صبر برخورد کنید. رفتار و پشتیبانی های شما بی تردید یکی از نکاتی خواهد بود که باعث جذب کاربران به سمت شما می شود.