

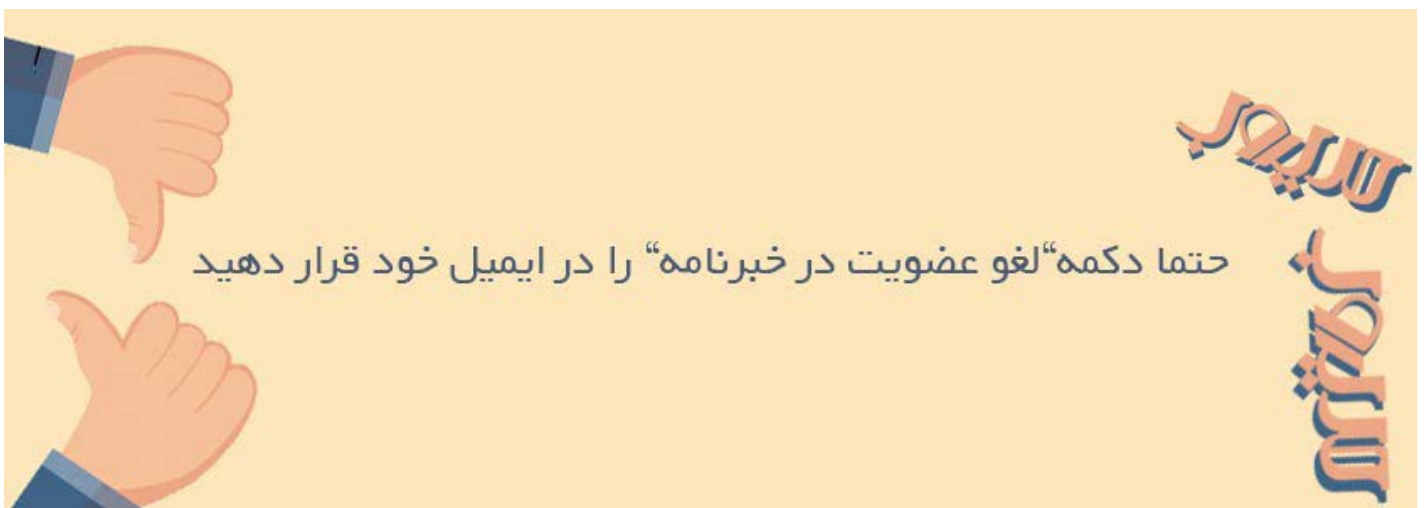
5 نکته مهم در بازاریابی ایمیلی



نویسنده: مهران منصوری فر

بازاریابی ایمیلی یا ایمیل مارکتینگ را می‌توان به‌عنوان یکی از بهترین روش‌های بازاریابی آنلاین نام برد، بسیار مهم است که در بازاریابی ایمیلی اصول استاندارد رعایت شود تا بتوان نتایج خوبی به دست آورد و مخاطبین را نیز راضی نگه داشت.

۵ نکته مهم و اصلی در ایمیل مارکتینگ که به شرح زیر بیان می‌شود باعث افزایش رضایت مخاطبین و همچنین بهبود بازدهی در طولانی‌مدت خواهد شد.



۱- اختیار کاربران را در نظر بگیرید

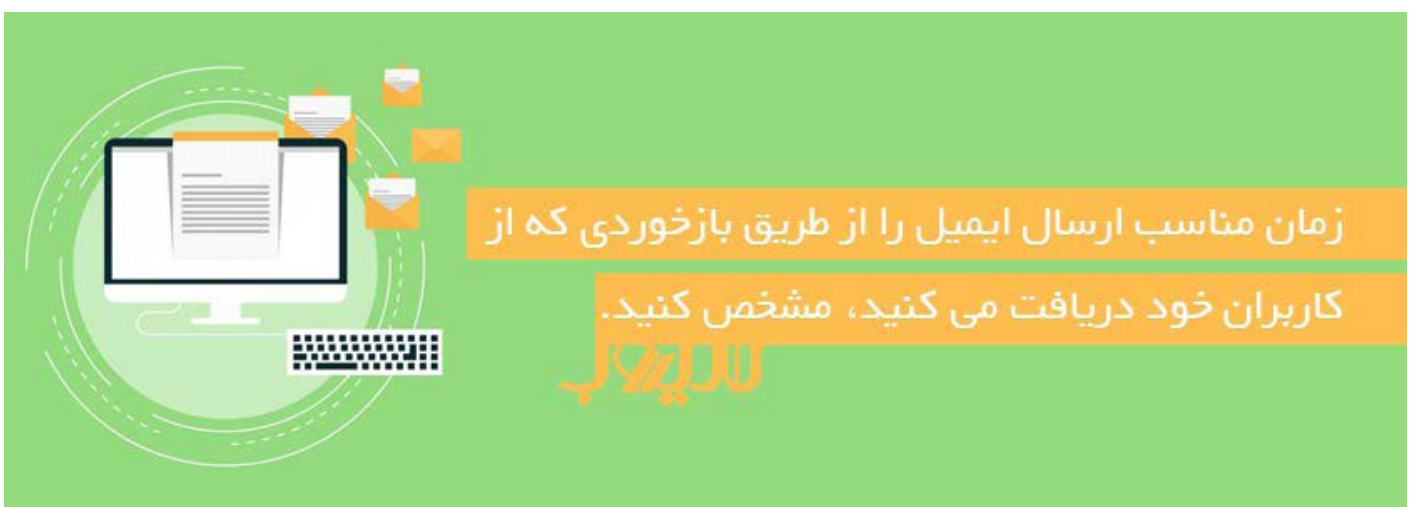
در هنگام ارسال ایمیل، کاربران باید بتوانند هر زمان که به دریافت ایمیل‌های شما تمایل ندارند به راحتی عضویت خود را لغو کنند، پیشنهاد می‌شود در انتهای هر ایمیل ارسالی گزینه لغو عضویت را قرار دهید تا به راحتی انجام این کار ممکن باشد. این موضوع نه تنها باعث افزایش لغو عضویت نمی‌شود بلکه به کاربران این رضایت خاطر را می‌دهد که هر زمان بخواهند می‌توانند دیگر ایمیل‌های شما را دریافت نکنند و اگر ایمیل شما برایشان ارسال می‌شود به میل خودشان است، همین موضوع احساس خوبی در مخاطب ایجاد می‌کند که باعث کاهش تمایل مخاطب به لغو عضویت می‌شود.



۲- عنوان ایمیل با محتوای آن مرتبط باشد

ایمیل‌هایی که دارای عنوان جعلی هستند تا سبب افزایش نرخ باز شدن ایمیل‌ها بشوند احساس خوبی در مخاطب ایجاد نمی‌کنند و حس فریب دادن را انتقال می‌دهند، حتماً سعی کنید عنوان ایمیل را طوری انتخاب کنید که کاملاً با محتوای آن مربوط باشد. می‌توانید از عناوین جذاب که حس فوریت ایجاد می‌کند و یا پیشنهاد خیلی خوب استفاده کنید، اما باید کاملاً با محتوای ایمیل ارسال‌شده سازگاری داشته باشد.

بیشتر بخوانید: بازاریابی با ایمیل دقیقاً به چه معناست؟



۳- برای ارسال ایمیل‌ها نظم و برنامه‌ریزی داشته باشید

ارسال بیش از حد ایمیل‌ها و یا ارسال‌های با فاصله زمانی زیاد می‌تواند هردو به ضرر شما باشد، اگر ارسال‌های مکرر داشته باشید مخاطب را خسته می‌کنید و اگر ارسال‌هایی با فاصله زمانی خیلی زیاد داشته باشید به فراموشی سپرده می‌شوید.



۴- فقط ایمیل‌های فروش ارسال نکنید

هرگونه خدماتی که ارائه می‌دهید حتماً شامل خدمات رایگان و خبرهایی مربوط به مجموعه شما نیز می‌شود که برای مخاطبین شما جذاب است، ارسال ایمیل‌هایی که همگی پیشنهادهای فروش و یا تبلیغات خدمات شما هستند باعث می‌شود که مخاطب شما را یک فروشنده تصور کند که فقط به فکر منافع خودتان هستید، بهتر است که تعادلی میان ارسال ایمیل‌های پیشنهاد فروش و ایمیل‌های ارائه خدمات رایگان برقرار کنید تا اشتیاق کاربران برای باز کردن ایمیل‌های شما افزایش پیدا کند.



مدیر وب

به هیچ عنوان ایمیل تبلیغاتی

خارج از حوزه‌ای که در آن فعالیت دارید، ارسال نکنید.

۵- اگر ایمیل تبلیغاتی ارسال می‌کنید، حتماً مرتبط با حوزه فعالیتتان باشد

ارسال ایمیل تبلیغاتی مربوط به مجموعه‌های دیگر هرچند وقت می‌تواند سودآوری خوبی برای شما داشته باشد، دارا بودن بانک اطلاعاتی یک مزیت محسوب می‌شود و افراد زیادی تمایل دارند تا خدمات خود را به مخاطبین شما نیز معرفی کنند، اما دقت کنید که حتماً در حوزه‌های مرتبط به زمینه فعالیت خودتان ایمیل تبلیغاتی ارسال کنید تا برای مخاطبین شما جذابیت داشته باشد و نیز باعث از بین رفتن اعتماد مخاطب به شما نشود.