

5 лесни стъпки и 2 шаблона за "студени" имейли



*Саша Давидова, маркетинг експерт
СЪДРУЖНИК В "EXPERTS" Ltd.,
гр. София*

Саша Давидова извършва експертни консултации и обучения по маркетинг към EXPERTS.bg. Има две бакалавърски степени, съответно по „Маркетинг“ в департамент „Икономика“ и „Реклама“ в департамент „Визуални изкуства“ към НБУ. Магистърската и степен е по „Счетоводство и одитинг“, със специализация „Одитинг“, департамент „Икономика“, към същия университет. Понастоящем е докторант по брандинг и маркетинг към УНСС.



"Студените" имейли (непоискано съобщение с цел продажба) могат да привлекат нови клиенти, стига да не звучат като типичния спам, в който се продава агресивно. Ако все още не пишете „студени“ имейли или не сте сигурни дали ги пишете успешно, първо прочетете тази статия. Тя ще ви помогне да подготвите такива, които водят до продажби. Подготвила съм ви 5 лесни стъпки и 2 шаблона за „студени“ имейли:

1. НАПИШЕТЕ ИМЕТО НА ПОЛУЧАТЕЛЯ В ТЕМАТА

Ако получателите не отворят имейла, нищо друго няма значение. Има много неща, които можете да направите, за да увеличите шанса си да го отворят, но един лесен начин е използването на името на получателя в темата, напр. „На вниманието на г-н Иванов“.

2. НАПИШЕТЕ ИНТРИГУВАЩО ПОСЛАНИЕ

Всяко изречение дава стойност и формира представа. Затова бъдете кратки и имайте единно ясно послание. Повечето получатели четат не само темата във входящата поща, но и началото на текста на имейла, което е възможност да ги заинтригувате. Завършете с ясна и конкретна покана за действие.

3. ПОЛУЧЕТЕ ОБРАТНА ВРЪЗКА

Покажете изходящите студени имейли на различни хора, особено на настоящите си клиенти, с които имате добри взаимоотношения. Попитайте ги: „Бихте ли отговорили на този имейл? Какво не е ясно, какво бихте променили?“. Съобразете се с препоръките им, ако ви се струват основателни.

4. ИЗПРАЩАЙТЕ 25-50 ИМЕЙЛА НА ДЕН

Не изпращайте стотици (или дори хиляди) имейли наведнъж или на ден. Вашата цел тук е да разберете какво работи, като същевременно разполагате с достатъчно ресурси, за да проучвате потенциалните си клиенти. В зависимост от реакциите, модифицирайте структурата на имейла и тогава продължете.

5. ПРЕДИЗВИКАЙТЕ ДЕЙСТВИЕ

Изпращайте електронна поща, която да предизвика действие, напр. регистрация, обаждане или среща. Поставете валидност, която ще активира действието.

Можете да използвате и двата шаблона за „студени“ мейли по-долу:

ШАБЛОН 1:

Уважаеми (обръщение),

Казвам се... и съм от (име на фирмата). Работя с организации като..., защото (въведете едно изречение). Свързвам се с вас, чрез (разясняване затова как получихме информацията за контакт).

(Едно изречение уникална полза).

Бих искал/а да разговаряме, за да можем да установим дали(продукт X) ще бъде ценен за вас?

Надявам се, че този имейл е полезен! В очакване съм на вашия отговор.

ШАБЛОН 2:

Привет (обръщение),

(Име на компанията) има нов продукт/услуга, който ще помогне (на вашия екип) в (име на организацията). (Едно изречение – полза). Правим това, чрез:

- *Полза/ функция 1*
- *Полза/ функция 2*
- *Полза/ функция 3*

(Продуктът) може да помогне конкретно на вашия бизнес. Нека направим бърз разговор (час и дата)?

Поздрав!

Това бяха 5-те лесни стъпки и 2-та шаблона за студени имейли. За да се усъвършенствате в „студените“ имейли се свържете с EXPERTS.Ltd на office@experts.bg или 0879 222 434. Експертите по маркетинг от www.experts.bg можем да Ви дадем експертни решения® по маркетинг за увеличаване на печалбата, чрез корпоративни обучения и консултации.

**Саша Давидова,
Маркетинг експерт – Experts.bg**