

MAILCHIMP

Sinu e-postiturunduse tarkvara

Eve Keerus-Jusupov

eve@kodulehekoolitused.ee

E-postiturundusplaan

- Aeg (kuupäev, kell, nädalapäev)
- Sisu (pealkiri, sisu, üleskutse tegevusele, eesmärk)
- Sihtrühm (segment, list)
- Mõõdikud (avamised, klikkimised, käive, tulu, kulu)

List ja kuidas kogute

- Koduleht + MailChimp (vorm (kus? – blogi, jalus, küljeala, hinnapäring) või popup (millal?))
- E-pood + MailChimp (kassas)
- Facebooki maandumisleht (vasakul pool menüüs)
- Konverentsil apiga

Mille üle veel mõtteid mõlgutada?

- E-kirja kujundus – päis/jalus, fondid
- Grupid (keeled, huvid)
- Segmendid (küllastaja käitumine)
- Automatiseerimine
- Reklaam – Facebook, Instagram, Google Display

Pre-Built Segment

- Potential Customers - pole veel ostnud
- Recent Customers - ostis viimase 30 päeva jooksul
- First-time Customers - tegi esimese ostu 30 p.
- Repeat Customers – vähemalt 2 ostu teinud
- Lapsed Customers – pole ostnud viimase 8 kuu jooksul

Hüljatud ostukorv

- Ootamatu KM, tarnemaks või muu summa
- Peab registreeruma kliendiks
- Küsitakse liiga palju andmeid, pole soovitud makse- või tarneviisi
- Ostmine ei tundu olevat turvaline/usaldusväärne või ei suunata piisavalt.
- Tehnilised probleemid (kliendi- või e-poe poolsed)
- Lihtsalt huviline, plaanib tulevikus osta
- Midagi tuli vahele (telefonikõne, külaline jne)

Mida automatiseerida?

- Esimene kiri – enda ja oma toodete/teenuste tutvustamise kiri kliendi kasust lähtuvalt.
- Soovi sünnipäevaks õnne.
- Hari oma kliente – lükka ümber müüdid ja tutvusta trende.
- Saada erinevaid e-kirju vastavalt kliendi huvidele.

Mida automatiseerida?

- Tänu kiri esimese ostu eest (paku väärtust, kupong järgmiseks ostuks)
- Meeldetuletus klientidele, kes katkestasid (hüljatud ostukorv)
- Nimekiri seotud toodetest vastavalt tehtud ostule
- Tagasiside ostmise protsessi, toote kvaliteedi või kasutusmugavuse kohta.

Mida automatiseerida?

- Paku väärtust (% või € kupong, tasuta tarne või midagi muud) oma VIP klientidele
- Pole 8 kuud midagi ostnud
- Ei avanud eelmist või kolme viimast e-kirja
- Klippisid valitud linki

Alustame

- Teeme konto
- Teeme listi
- Seome veebilehega (MailChimp for WordPress)
- Saadame uudiskirja

Kampaaniad

- Email (tavaline või automatiseeritud)
- Ad (FB/Instagram või Google Remarketing)
- Landing page (maandumisleht kontaktid/ostud)
- Postcart (postkaartide saatmine)
- Social Post (FB, Instagram, Twitter). Aruanne → ulatus, näitamised, seos
- Sign-up forms (integreeritud, pop-up, maandumisleht)

Mailchimp sidumine

- WooCommerce (MailChimp for WooCommerce)
- Facebook (Account → Integration → Facebook)
- GA (Account → Integrations → Google: Analytics, Contacts and Docs)

Grupid, segmendid ja import

- Lists → ava loodud loetelu → Manage Contacts → Segments → Create segment (Campaign Activity)
- Manages Subscribes → Groups → Create Group
- Add Contacts → Add subscriber
- Import Contacts

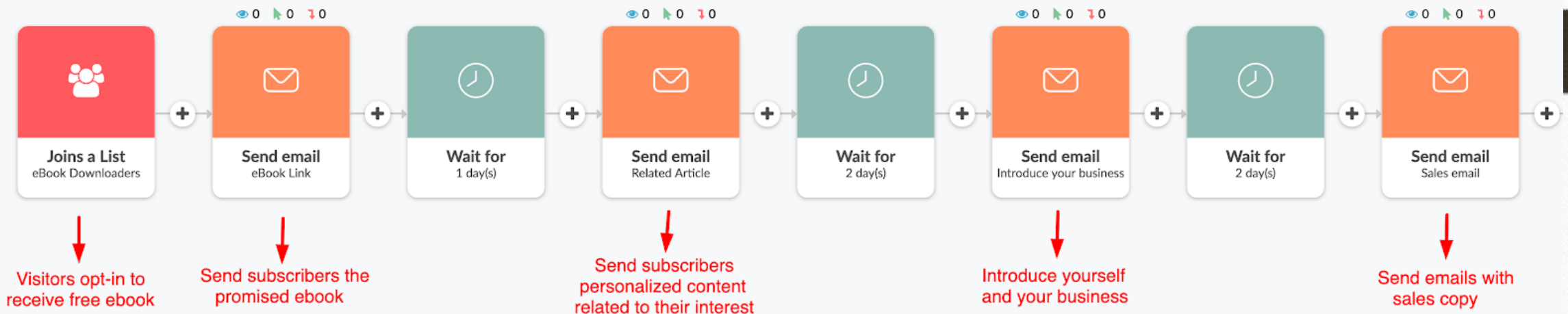
Automatiseerimine

- Täna kirjutatakse esimese ostu eest/liitumise eest
- 3-osaline õpetuste seeria
- Meeldetuletus neile, kes vaatasid, aga ei ostnud

Teekond – esimene ost

- Täna-kiri – kohene saatmine → + kinnitus
- Tagasiside – 10 päeva pärast → kuponng + seotud tooted
- Väärtuspakkumine – 20 päeva pärast → oluline info + seotud tooted

Teekonna näidis



Reklaamide loomine

- Facebook
- Instagram
- Google

Google Analytics

- Loo segment neist, kes on liitunud uudiskirjaga
- Loo segment uudiskirjast tulijate kohta → hiljem analüüsi, mida teeb e-kirjast tulija
- URL'ide märgistamine → Campaigns