

# MAILCHIMP

---

Sinu e-postiturunduse tarkvara

Eve Keerus-Jusupov

[eve@kodulehekoolitused.ee](mailto:eve@kodulehekoolitused.ee)

# E-postiturundusplaan

---

- Aeg (kuupäev, kell, nädalapäev)
- Sisu (pealkiri, sisu, üleskutse tegevusele, eesmärk)
- Sihtrühm (segment, list, grupp, silt)
- 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 (külastaja käitumine)
- Automatiseerimine
- Reklaam – Facebook, Instagram, Google Display
- Küsitlus

# Konto loomine ja sidumine

---

- <https://mailchimp.com/> → loo konto ja/või logi sisse
- MailChimp for WordPress → <https://wordpress.org/plugins/mailchimp-for-wp/>

# Kodulehega sidumine

---

- MailChimp for WooCommerce → <https://wordpress.org/plugins/mailchimp-for-woocommerce/>
- Vormi kaudu → Gravity Forms

# Mailchimp sidumine

---

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

# Audience - grupid, segmendid ja import

---

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



# Tags

---

- Eesmärk, et klient saaks vaid relevantseid uudiskirju
- Mõttele sildistamine äärmiselt põhjalikult läbi – asukoht?, keel, huvid, allergiad, mees/naine?, eraisik/juriidiline isik?, tooted, teenused

## Sihtrühm → küsitlused

---

- Vali Audience → Surveys → vali List, kellele soovid küsitlust saata
- Vali Create a Survey
- Küsimuste lisamiseks vali Add Questions
- Lisa küsitluse pealkiri

# Küsitlused

---

- Vali Add a Question
- Küsimuse tüüp võib olla raadionuppudega küsimus (1 vastus), märkeruutudega küsimus (mitu vastust), vahemik 0-10, vaba teksti sisestamise kast ja e-posti aadress.
- Loo harjutamiseks küsitlus

# Miks küsida e-posti aadressi?

---

- E-posti aadressi välja on vaja siis, kui lisad lingi küsimuste täitmiseks nt Facebooki või Twitterisse ja soovid saada uusi liitujaid oma listi. Kui e-posti aadressi ei küsi, siis on kaks võimalust:
  1. võid koguda anonüümselt ja ei saa teada, kes mida täpselt vastas;
  2. võid lisada vastused siltidena kasutajate profiili külge.

# Küsitluse disain

---

- **Design vahekaart võimaldab veidi küsitlust kujundada:**
- saad lisada logo;
- sissejuhatava teksti küsimuste kohale;
- lisada sobiva teksti Saada nupule ja muuta nupu disaini;
- lisada tänan-teksti.

# Aktiveeri ja saada küsitlus

---

- Lülita küsitlus Turn On nupu abil sisse
- Share Survey by Email:
  - Link with automatic response attribution → kopeeri esitatud link ja kleebi see saadetava uudiskirja sisusse.
  - Link without automatic response attribution → anonüümne vastus
- Jagada saad ka FB's ja Twitteris

# Lisa vastajatele külge vastavad sildid

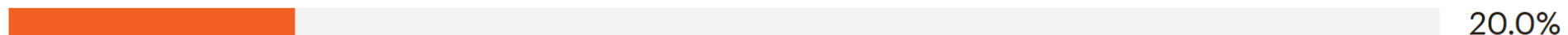
---

“Mis on sinu emakeel?”

Eesti keel



Vene keel



# Kampaaniad

---

- Email (tavaline või automatiseeritud)
- Ads (FB/Instagram või Google Remarketing)
- Website → Stripe (2,9% + 0,3s)
- Landing page (maandumisleht kontaktid/ostud)
- Survey
- Postcard (postkaartide saatmine)
- Social Post (FB, Instagram, Twitter). Aruanne → ulatus, näitamised, seos
- Sign-up forms (integreeritud, pop-up, maandumisleht)



# Sotsiaalmeedia postitus

---

- Loo sotsiaalmeedia postitused
- FB pilt → soovitus 1200px × 630px
- IG pilt → soovitus 1080px × 1080px
- Twitter → soovitus 1024px × 512px

# Kampaaniad

---

- Content studio → My Logo → lisa oma logo
- Loo tavaline uudiskiri

# Automatiseerimine

---

- Thank first-time customers - tegi esimese ostu 30 p.
- Reward your best customers – nt 100€ eest ja 2 ostu valitud perioodil
- Turn on an abandoned cart email – hüljatud ostukorv

# 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

# Automatiseerimine

---

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

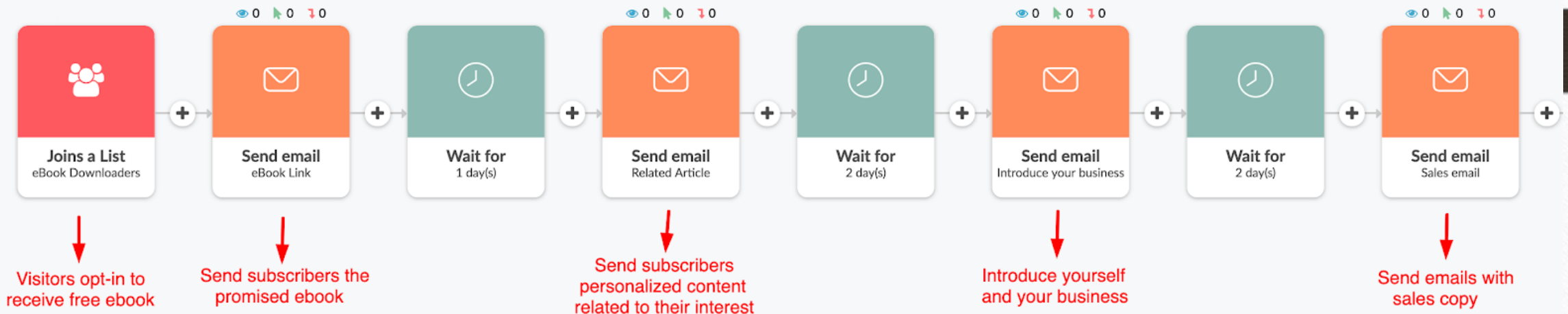


## Teekond – esimene ost

---

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

# Teekonna näidis



# Customer Journeys → Reeglid

---

- If/Else. Valik Jah ja Ei. Kui klient teeb mingit tegevust, siis saadetakse üks kiri, kui ei tee, siis saadetakse teine kiri. Nt, avas eelmise uudiskirja või ei klikkinud uudiskirjas olevat nuppu.
- Oodatakse mingi kindla tegevuse tegemist, nt ostis konkreetse toote või on möödunud mingi kindel ajahulk eelmisest ostust või sai klient vastavalt küsitlusele mingi sildi külge jne.
- Oodatakse mingi aja möödumist. Nt 1 minut või 2 tundi, või 6 päeva või 3 nädalat.

# Automatiseerimine

The screenshot displays a user interface for creating an automation email. At the top, there are navigation icons: a left arrow and a close 'X' icon. Below these are three tabs: 'Regular', 'Automated' (which is selected and underlined), and 'Plain-text'. The main heading is 'Create an Automation Email', with a 'Custom' button to its right. Underneath the heading are several category tabs: 'Featured' (selected and underlined), 'Tags', 'Subscriber Activity', 'E-Commerce', 'Date Based', and 'API'. The interface shows six automation options in a grid:

- Email subscribers when they're tagged**: Send an email to a subscriber when you tag them.
- Welcome new subscribers**: Introduce yourself to people when they sign up for your audience.
- Say 'happy birthday'**: Celebrate with an exclusive offer or cheerful message that sends based on the birthday field in your audience.
- Share blog updates**: Help contacts keep up with your blog by sending new posts straight to their inboxes.
- Turn on an abandoned cart email**: Send a friendly reminder to people who leave your store without checking out.
- Enable order notifications**: Beautify your receipts and shipping updates, and add in some product recommendations while you're at it.

# 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