

# Создание системы email маркетинга с нуля

Пошаговый алгоритм. Чеклист. Кейсы



**Антон Макурин**

Владелец студии email маркетинга Rocket-Mail,

[www.rocket-mail.ru](http://www.rocket-mail.ru)



## Опыт:

- два года на рынке, более 50 выполненных проектов;
- 40 млн руб. заработано нами для клиентов через емэйл;
- 1,5 млн подписчиков под управлением компании;

## Компетенции:

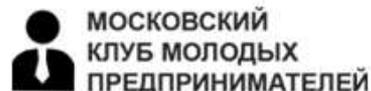
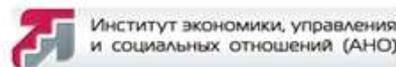
- проектирование и внедрение стратегий емэйл коммуникаций;
  - аутсорсинг емэйл маркетинга «под ключ»;
- автоматизация и персонализация коммуникаций;
  - продажи через емэйл: первичные, повторные;

# Наши клиенты



куп-**kolyasku**

*Cocktail*



# Ваши результаты от внедрения email маркетинга

- Увеличение выручки компании на 5-25%;
- Больше продаж при том же объеме рекламы и трафика;
- Набор базы потенциальных клиентов и последующие продажи;
- Повышение конверсии в покупки из оформленных заявок;
- Вы в контакте с потенциальными и существующими клиентами на всех этапах их «жизни» с компанией;
- Выше LTV (суммарная выручка с клиента), за счет повторных продаж;

# Шаг 1: Проведите аудит бизнеса и email маркетинга

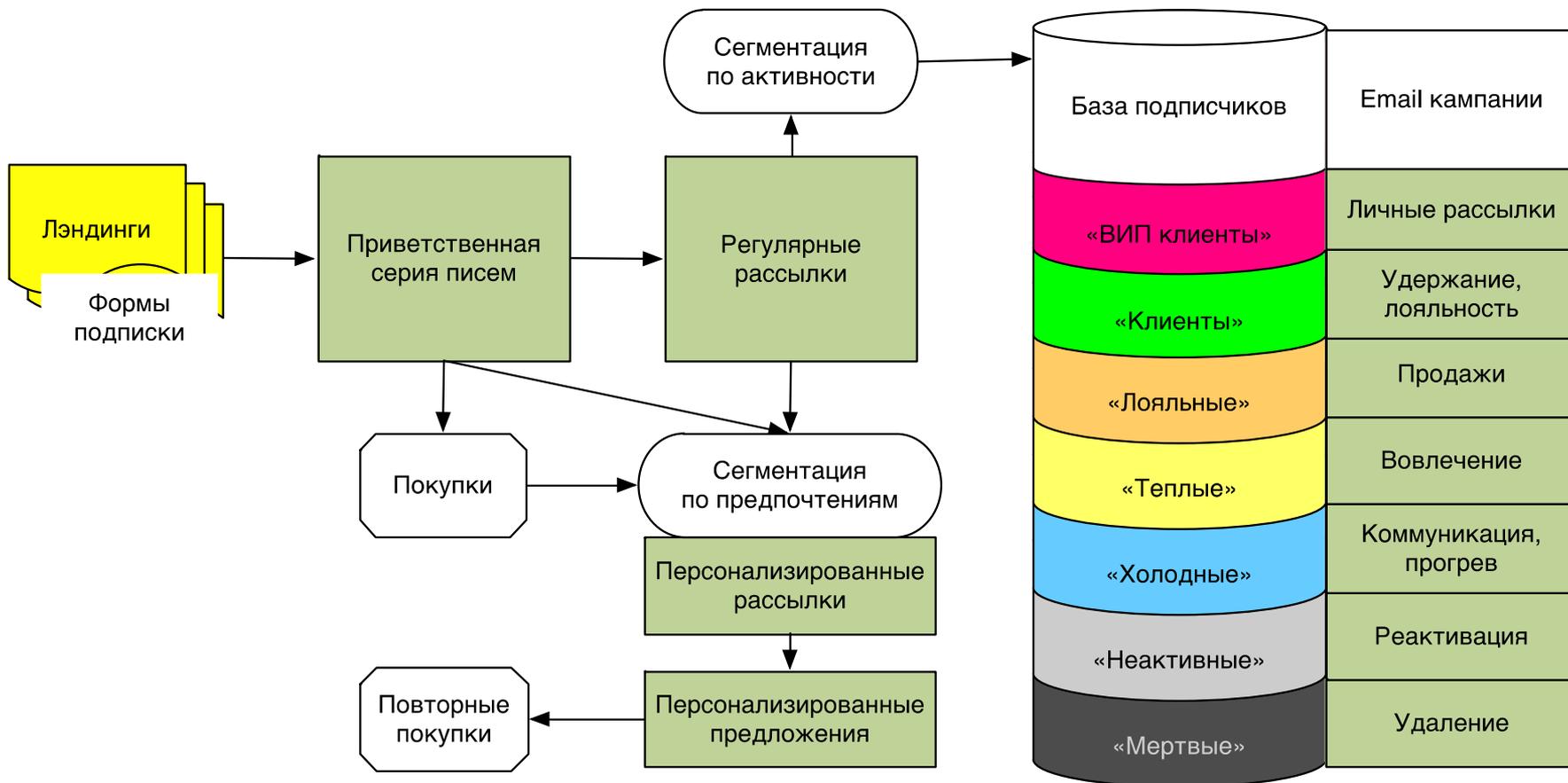
Сбор информации о компании, рынке, продукте

- **что продаем:** составьте «продающее» описание продвигаемых продуктов;
- **кому продаем:** составьте описание целевой аудитории, «аватаров» клиентов;
- **как продаем:** опишите последовательность процесса продажи, этапы воронки;

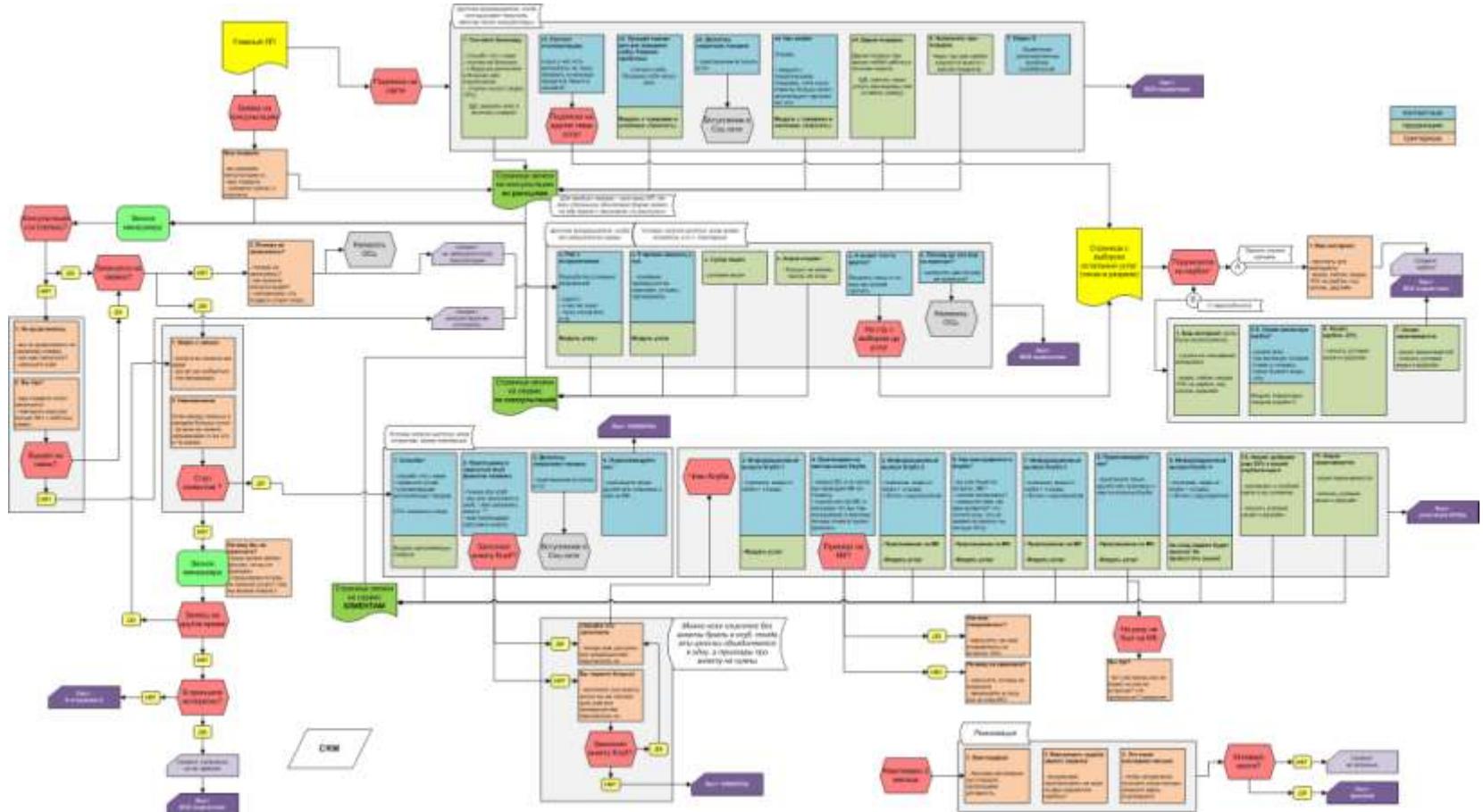
## Шаг 2: Разработайте стратегию email маркетинга

- опишите источники и точки сбора базы (подписные формы и страницы);
- продумайте, какие приветственные серии писем вам нужны;
- опишите принципы, правила и расписание регулярных рассылок;
- составьте список и содержание необходимых триггерных сообщений;
- напишите маркетинговый и контент планы на 1-3 месяца;

# Схема email стратегии



# Пример стратегии email коммуникаций



## Шаг 3: Закажите дизайн и верстку писем

- спроектируйте макеты писем: где какие блоки и элементы должны находиться;
- закажите дизайн писем;
- закажите адаптивную верстку писем;

Приветствие

Уровень, на котором приходит много. Заслужено.

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца, чтобы получить все его преимущества.

Пакет услуг

Приветствие, Максимов Николай

Оформите платный пакет услуг «Привилегии». Вы получите индивидуальный пакет и выгодные условия по банковским продуктам.

**Персональное обслуживание «Привилегии»**

- Вам будет предоставлен **ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР**, который вы можете вызвать anytime. Он поможет вам спланировать финансы, ответить на любые вопросы, оформить заявки и документы, проконсультирует по любым банковским вопросам.
- В личном офисе ВТБ24 для вас организовано индивидуальное обслуживание и вы не придется стоять в общей очереди.
- Найти и забронировать отель, заказать билеты, столики в ресторане — любые ваши потребности мы решим быстрее и лучше.

**Выгодные условия по банковским продуктам**

- Бесплатное обслуживание по телефону
- Снятие наличных по телефону
- Вклады с повышенными ставками
- Кредитные карты с повышенными лимитами

**Попробуйте Привилегии**

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца, чтобы получить все его преимущества. Вы получите полный доступ ко всем возможностям пакета.

Предложение действует до 30.07.2016. Количество пакетов ограничено.

**Звоните или напишите**

Или напишите нам

**8 800 100-24-24**

Лето ВТБ24

С уважением, наш банк ВТБ24

**8 800 100-24-24**

Оформление и оформление

ВТБ24 (ПАО)  
Информационный центр обслуживания клиентов 8 800 100-24-24  
125080, Москва, ул. Финансовая, 9

Почтовый адрес: Московская область, г. Видное, ул. Мухоморова, 10  
15 000 000, ИНН 50/07/00350, ОГРН 5035003024

Приветствие

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца

Попробуйте «Привилегии»

Приветствие, Максимов Николай

Оформите платный пакет услуг «Привилегии». Вы получите индивидуальный пакет и выгодные условия по банковским продуктам.

**Персональное обслуживание «Привилегии»**

- Вам будет предоставлен **ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР**, который вы можете вызвать anytime. Он поможет вам спланировать финансы, ответить на любые вопросы, оформить заявки и документы, проконсультирует по любым банковским вопросам.
- В личном офисе ВТБ24 для вас организовано индивидуальное обслуживание и вы не придется стоять в общей очереди.
- Найти и забронировать отель, заказать билеты, столики в ресторане — любые ваши потребности мы решим быстрее и лучше.

**Выгодные условия по банковским продуктам**

- Бесплатное обслуживание по телефону
- Снятие наличных по телефону
- Вклады с повышенными ставками
- Кредитные карты с повышенными лимитами

**Попробуйте Привилегии**

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца, чтобы получить все его преимущества. Вы получите полный доступ ко всем возможностям пакета.

Предложение действует до 30.07.2016. Количество пакетов ограничено.

**Звоните или напишите**

Или напишите нам

**8 800 100-24-24**

**ВТБ24**  
Оформление и оформление

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

Приветствие

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца

Попробуйте «Привилегии»

Приветствие, Максимов Николай

Оформите платный пакет услуг «Привилегии». Вы получите индивидуальный пакет и выгодные условия по банковским продуктам.

**Персональное обслуживание «Привилегии»**

- Вам будет предоставлен **ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР**, который вы можете вызвать anytime. Он поможет вам спланировать финансы, ответить на любые вопросы, оформить заявки и документы, проконсультирует по любым банковским вопросам.
- В личном офисе ВТБ24 для вас организовано индивидуальное обслуживание и вы не придется стоять в общей очереди.
- Найти и забронировать отель, заказать билеты, столики в ресторане — любые ваши потребности мы решим быстрее и лучше.

**Выгодные условия по банковским продуктам**

- Бесплатное обслуживание по телефону
- Снятие наличных по телефону
- Вклады с повышенными ставками
- Кредитные карты с повышенными лимитами

**Попробуйте Привилегии**

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца, чтобы получить все его преимущества. Вы получите полный доступ ко всем возможностям пакета.

Предложение действует до 30.07.2016. Количество пакетов ограничено.

**Звоните или напишите**

Или напишите нам

**8 800 100-24-24**

**ВТБ24**  
Оформление и оформление

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

Приветствие

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца

Попробуйте «Привилегии»

Приветствие, Максимов Николай

Оформите платный пакет услуг «Привилегии». Вы получите индивидуальный пакет и выгодные условия по банковским продуктам.

**Персональное обслуживание «Привилегии»**

- Вам будет предоставлен **ЛИЧНЫЙ МЕНЕДЖЕР**, который вы можете вызвать anytime. Он поможет вам спланировать финансы, ответить на любые вопросы, оформить заявки и документы, проконсультирует по любым банковским вопросам.
- В личном офисе ВТБ24 для вас организовано индивидуальное обслуживание и вы не придется стоять в общей очереди.
- Найти и забронировать отель, заказать билеты, столики в ресторане — любые ваши потребности мы решим быстрее и лучше.

**Выгодные условия по банковским продуктам**

- Бесплатное обслуживание по телефону
- Снятие наличных по телефону
- Вклады с повышенными ставками
- Кредитные карты с повышенными лимитами

**Попробуйте Привилегии**

Оформите платный пакет услуг «Привилегии» бесплатно на 3 месяца, чтобы получить все его преимущества. Вы получите полный доступ ко всем возможностям пакета.

Предложение действует до 30.07.2016. Количество пакетов ограничено.

**Звоните или напишите**

Или напишите нам

**8 800 100-24-24**

**ВТБ24**  
Оформление и оформление

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

8 800 100-24-24

# Примеры дизайна писем



Студия email маркетинга «Rocket Mail» — помогаем компаниям с развитием бизнеса

**ROCKET MAIL**  
СТУДИЯ EMAIL МАРКЕТИНГА

mail@rocket-mail.ru

Отказаться | Написать нам

Здравствуйте!

Ваше первое задание по email маркетингу — «Аудит существующих рассылок», которое позволит не только заинтересовать своих будущих клиентов, но и заработать от 1000 руб за консультацию.

Google+

Перейти к заданию

На этом уроке вы узнаете:

- как быстро найти потенциальных клиентов в своей почтовой ящике;
- как отличать хорошие письма от плохих;
- как написать рекомендации по улучшению рассылок для любой компании;

С этими знаниями вы сразу станете интересны для тех компаний, которым нужно улучшить email маркетинг. Ваш потенциальный заработок с одной компании может составить от 1000 руб. за консультацию по улучшению рассылок.

Пройти первый урок

С уважением, Антон Магурин  
директор студии email маркетинга «Rocket Mail»  
Пожалуйста пишите: mail@rocket-mail.ru

Вы получили это письмо, потому что подписаны на рассылку студии email маркетинга «Rocket Mail».  
Если вы больше не хотите получать от нас письма, пожалуйста отпишитесь.

11904, Москва, Лубянский пер., корпус 1, этаж 3/7  
сайт: www.rocket-mail.ru

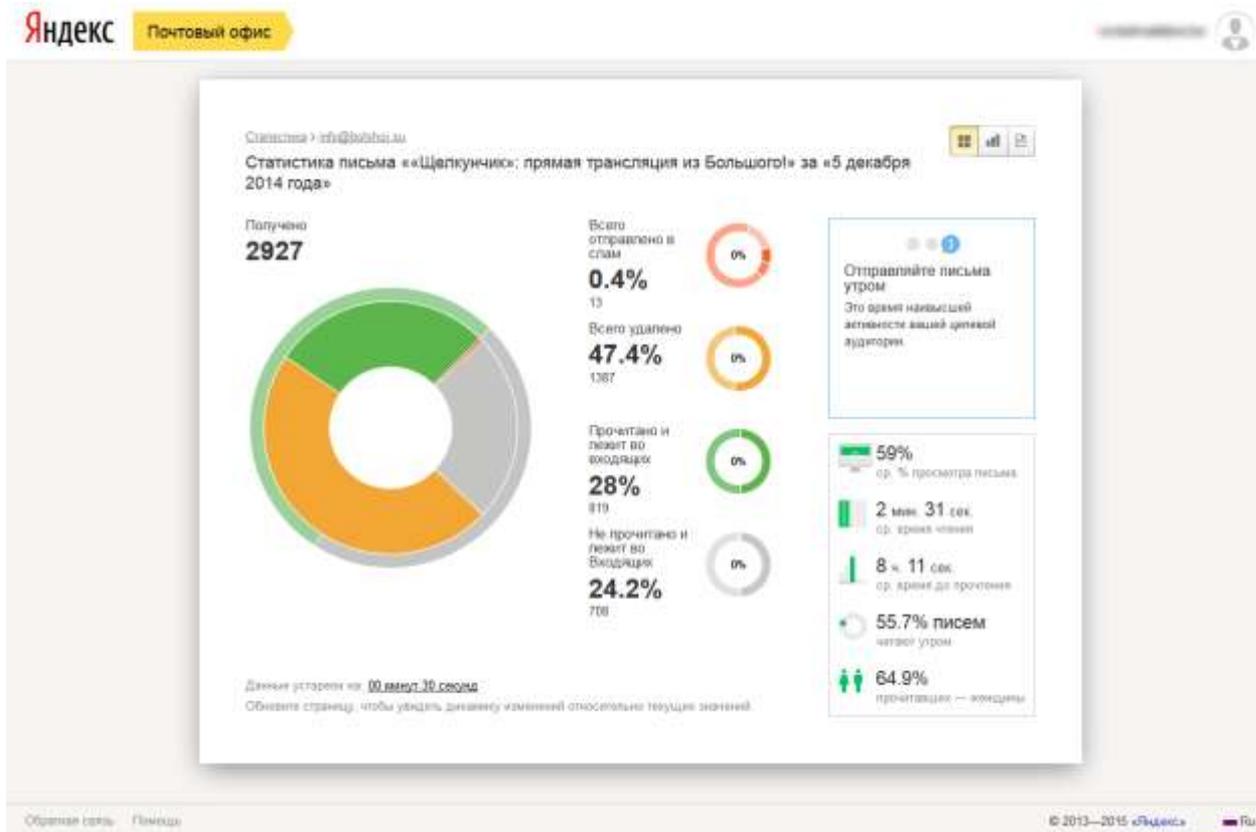
Письмо  
может быть  
простым

## Шаг 4: Настройте рассылочный сервис

- выберите рассылочный сервис, зарегистрируйте и настройте аккаунт;
- импортируйте в него базу контактов;
- настройте параметры подписки и отписки;
- создайте шаблон письма;

## Шаг 5: Настройте аналитику

- подключите postoffice.yandex.ru, Яндекс Метрику и Google Analytics;



## Шаг 6: Напишите и настройте автоматические серии писем

- сделайте подписную страницу или настройте формы подписки на сайте;

- напишите приветственную серию писем и оформите их в дизайн-шаблоне;

Начинаете собирать емэйлы и «прогревать» их до первой покупки.

## Приветственные серии – о чем писать?

- Дайте людям полезный контент по вашей теме: советы, уроки. Будьте полезными, интересными, живыми, классными;
- Покажите как ваш продукт меняет жизнь людей, как помогает решить их проблемы, достичь их целей. Продемонстрируйте заботу о клиенте, уделите внимание ЕМУ;
- Покажите примеры реализованных проектов, кейсы, отзывы;
- Сделайте предложение от которого невозможно отказаться;

# Коммуникация эффективна: люди ждут писем

<b>Всего</b> Отправлено: 2562	Открытий 1562	Кликов 606	Целей 0	Соц. сети 0	Отказов 36	Ошибок доставки 0	Жалоб 0
----------------------------------	------------------	---------------	------------	----------------	---------------	----------------------	------------

Сводка    Уникальных

Всего отправлено: 1284



**65.26%** открыто

27.65% кликов

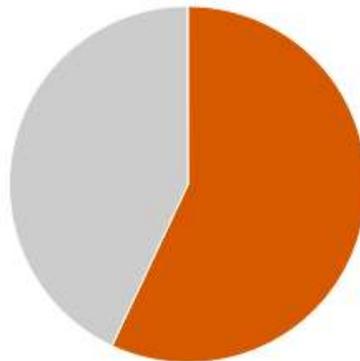
0 целей

1.01% отказов

0.00% ошибок доставки

0.00% жалоб

Всего отправлено: 1278



**56.65%** открыто

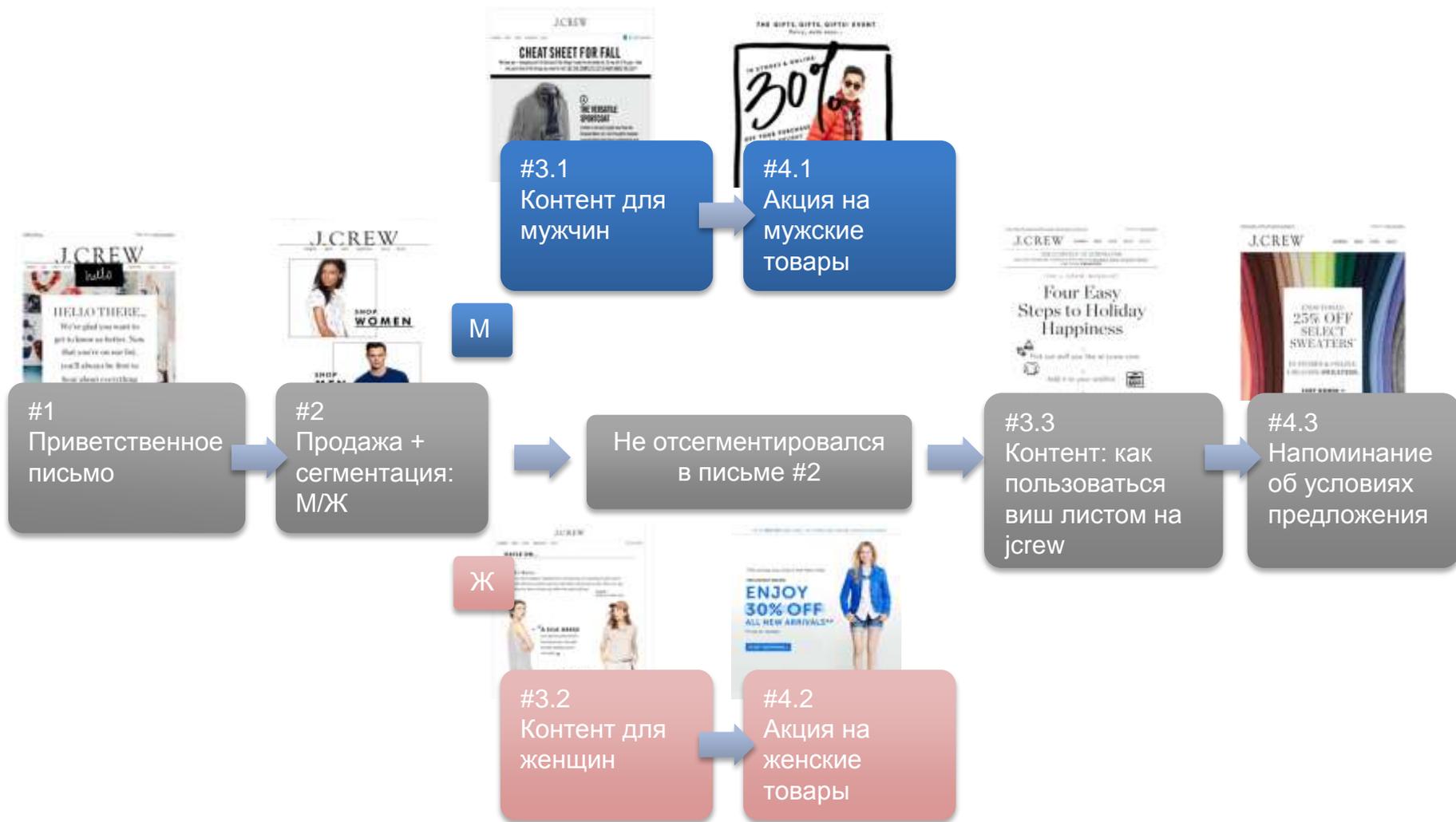
19.64% кликов

0 целей

1.80% отказов

0.00% ошибок доставки

0.00% жалоб



## Шаг 7: Запустите регулярные рассылки

- **«прогрейте» базу контактов полезным контентом**, расскажите о будущей рассылке;
- Пишите об интересных событиях в вашей отрасли, делайте подборки статей, интервью, презентаций, которые интересны вашей аудитории;
- Записывайте свой контент, вовлекайте в диалог аудиторию;
- Делитесь личными и бизнес историями;
- Общайтесь в рассылке, будьте полезными и интересными;



[АФИША](#) [КУПИТЬ БИЛЕТ](#) [КОНТАКТЫ](#)

### Здравствуйте!

Мы хотим пригласить Вас в круг друзей и поклонников Большого Театра!

Вы будете в курсе последних событий театра, первыми узнаете о начале предварительных продаж на наши спектакли, а значит — сможете купить билеты по лучшей цене. Мы также будем предлагать Вам Эксклюзивные материалы, интервью с балетными и оперными примами, редкие съемки, которых не будет даже на официальном сайте.

Для этого мы запускаем регулярную рассылку Большого Театра и предлагаем Вам подписаться на нее уже сегодня. Рассылка Большого Театра — это не просто очередной e-mail в Вашем почтовом ящике, это возможность вступить в круг друзей театра!

#### **Рассылка будет приходить к Вам дважды в месяц, и содержать в себе:**

- анонсы премьер, афишу, сообщения о значимых и интересных событиях Театра;
- самые последние новости Большого Театра;
- фотоотчеты о ярких событиях месяца;
- а также другие полезные и интересные материалы;

[Да, я хочу получать рассылку Большого Театра](#)

[Нет, не нужно мне ничего присылать](#)





[АФИША](#) [КУПИТЬ БИЛЕТ](#) [КОНТАКТЫ](#)

**Пиковая  
ДАМА**

*Опера в трех действиях  
Историческая сцена  
27 февраля  
1, 3, 5 марта  
15, 17, 19 мая*



<p><b>СВАДЬБА ФИГАРО</b> Опера 28-30 апреля</p>	<p><b>ДАМА С КАМЕЛИЯМИ</b> Балет 29 апреля – 3 мая</p>
<p><b>ИСТОРИЯ КАЯ И ГЕРДЫ</b> Опера 2-3 мая</p>	<p><b>ДОН КИХОТ</b> Балет 6-8, 10, 13 мая</p>

Новости Большого Театра

представлено более 60-ти невероятно красивых фотографий.



**Балет «Ромео и Джульетта» в кино**  
08.03.2015

8 марта в кинотеатрах по всему миру пройдет трансляция одной из самых романтических спектаклей Большого театра – балета Сергея Прокофьева «Ромео и Джульетта». Билеты уже в продаже!



**Приглашаем в Facebook**

Дорогие подписчики, приглашаем вас на официальную страницу Большого театра в Facebook. Подписавшись, вы будете в курсе самых актуальных новостей театра, а также увидите фото и видео с репетиций и премьер, выставок и многое другое. Давайте дружить!

**Наши оперные солисты покорили Париж**  
23.01.2015

Артист Молодежной оперной программы Богдан Волхов завоевал I место и приз зрительских симпатий в Парижском оперном конкурсе, солистка оперы Большого театра Венера Гимадиева на том же конкурсе удостоилась II-й премии.

**Большой в «Северном сиянии»**  
30.01.2015

Солисты Большого и участники Молодежной оперной программы представили оперу Вольфганга Амадея Моцарта «Свадьба Фигаро» в концертном исполнении на фестивале «Северное сияние» в Тромсе.

**К 175-летию П.И.Чайковского**  
31.01.2015

В Хоровом зале исторического здания Большого театра до 18 апреля пройдет выставка, посвященная 175-летию со дня рождения великого русского композитора Петра Ильича Чайковского.



+7 (495) 455-5555



© 2015 Государственный академический Большой театр России

Москва, Театральная площадь, дом 1  
[info@bolshoi.ru](mailto:info@bolshoi.ru)

Пресс-служба: [pr@bolshoi.ru](mailto:pr@bolshoi.ru)  
[otnashim.ru](http://otnashim.ru)

## Шаг 8: Корректируйте стратегию

На основании данных аналитики из Getresponse, Postoffice, Google Analytics и Яндекс Метрики:

- оценивайте эффективность рассылок: открытия, клики, заявки, продажи;
- корректируйте стратегию и тактики на основании полученных данных;

## Кейс: стратегия «под ключ» для сети автосервисов

### Показатели рассылок:

Уникальные открытия (UOR): **23-38%**

Уникальные клики (UCR): **6-12%**



### Коммерческие показатели:

**250 000 р.** – ежемесячная выручка  
через канал email коммуникации;

**6,42%** - увеличение общей выручки  
компании;

### Показатели лояльности:

Конверсия из email выше, чем из  
других каналов коммуникации:

на **67%** - из звонков в заезды;

на **32%** - в продажи;

на **30%** - выше средний чек;

# Кейс «Большой Театр»

1. Стратегия
2. Дизайн писем
3. Реактивация базы
4. Регулярная коммуникация

## Показатели рассылок:

Уникальные открытия (UOR): **45-60%**

Уникальные клики (UCR): **20-27%**

Отписка и жалоб меньше **0,2%**





Спасибо за внимание!

[www.rocket-mail.ru](http://www.rocket-mail.ru)

[a.makurin@rocket-mail.ru](mailto:a.makurin@rocket-mail.ru)

+7 (495) 771-06-21