

**expertsender**

Email-маркетинг  
для продвинутых

Элеонора Никифорова

**Marketing One**





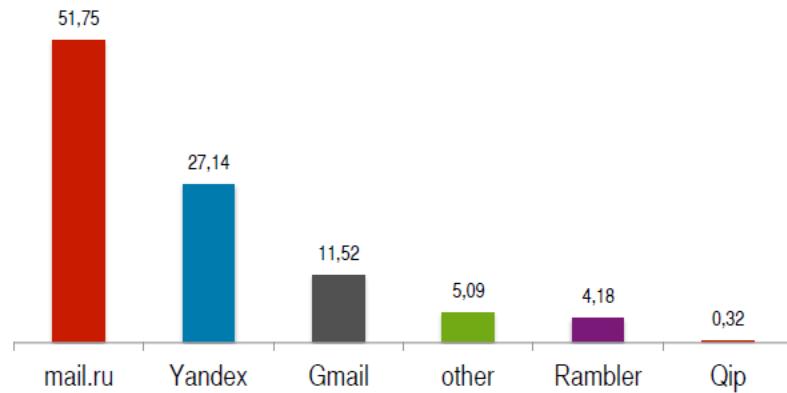
О чём поговорим?



1. Правила ведения почтовых рассылок с точки зрения почтовых систем. Для чего нужна гигиена баз данных? Почему НЕ нужно пытаться обходить спам-фильтры?
2. Как правильно сегментировать? На какие грабли часто наступают маркетологи?
3. Контент, контент, контент
4. Как настраивать автоматические цепочки? Примеры автоматических серий.
5. О дизайне и HTML-верстке.
6. Как же повысить конверсию?

---

Правила ведения почтовых рассылок с точки зрения почтовых систем.



\* Статистика ExpertSender за 2016 год (более 250 млн подписчиков)

Правила ведения почтовых рассылок с точки зрения почтовых систем.



1. Понятная подписка на рассылку (пользователь понимает на что подписался и какие сообщения ему будут приходить)
2. Регистрация с подтверждением (если ящик указан неверно, то сообщения не будут приходить)
3. Наличие отписки (простой, в 1–2 клика, без ввода паролей) и ее полная остановка без возобновления через некоторое время
4. Наличие информации о подписке (Вы получили это письмо, потому что..)
5. Гигиена базы данных

Для чего нужна гигиена баз данных?



1

### Несуществующие

Выдуманные/ автоматически  
сгенерированные емейлы

2

### Спам-ловушки

Емейлы почтовых провайдеров,  
созданные для поиска и  
блокировки спамеров

3

### Жалобщики

Пользователи, которые  
нажимают кнопку «пожаловаться  
на Спам»



Почему НЕ нужно пытаться обходить спам-фильтры?



1. Проверять доставляемость раз в полгода
2. Почистить базу подписчиков ради разблокировки, а затем постепенно/ сразу вернуть как было
3. Считать, что все прошлые проступки должны обнулиться
4. Игнорировать запросы от abuse team до тех пор, пока рассылки не станут блокироваться
5. Начать выяснять отношения с пользователями, нажавшим кнопку «Спам»
6. Настроить получение FBL, но не отписывать пользователей после его получения

Как можно сегментировать?



1. География (регион/город/плотность)
2. Демография (возраст/пол/размер семьи/уровень дохода/образование/род занятий/вероисповедание)
3. Стиль потребления (RFM-сегментация)
4. Стиль поведения на сайте, в рассылках (активные/неактивные, просматривали категорию товаров, добавили товар в корзину / wish-лист и т.п.)
5. Психография (инноваторы/мыслители/последователи/старающиеся/../экспериментаторы/выживающие<sup>1)</sup>)

<sup>1</sup> <http://powerbranding.ru/segmentirovaniye/psixograficheskoe-vys/>



Как правильно сегментировать?



1. Исходя из целесообразности разделить на типы поведения и оценить заинтересованность в типах рассылок (не знаете – спросите)
2. Не забывать про общие рассылки (и тех, кто давно не получал сообщения)

На какие грабли часто наступают маркетологи, сегментируя?



От OZON.ru <news@news.ozon.ru>☆  
Тема Elle, поздравляем Вас с 23 февраля!  
Кому elle.nikiforova@gmail.com☆

Ответить Переслать Архивировать Спам Удалить Больше »  
23.02.14, 15:02

Выиграйте годовой запас продуктов от PBG Подробнее »  
Не отображается письмо? Смогите с картинками »

Вооружайтесь подарками!

**OZON.ru** выбирайте Новинки и спецпредложения  
23 февраля 2014 г.

Здравствуйте, Elle!  
Ваша баллы: 0 б  
Войти в личный кабинет

Книги | Электроника | DVD | Музыка | Дом и интерьер | Софт и игры | **Текущие Акции**

**Поздравляем Вас с 23 февраля!**

Желаем Вам осуществления всех желаний и достижения всех поставленных целей.

Будьте всегда мужественным, сильным, смелым и готовым к новым приключениям!

С уважением, Ваш [OZON.ru](#)

A photograph of a man in a blue shirt covering a woman's eyes with his hands. She is holding a green gift box with a red ribbon. There are small red stars and gift icons floating around them.

expertsender

На какие грабли часто наступают маркетологи, сегментируя?



Корреспонденты	Тема	Дата
• Эльдорадо	Скидка -12% продлена до 16 июня!	15.06.16, 18:36
• Эльдорадо	Скидка 12% в честь дня России!	12.06.16, 10:33
• Эльдорадо	Сразу 4 предложения для Вашей кухни!	11.06.16, 10:32
• Эльдорадо	Скидки до 20% на холодильники!	10.06.16, 18:28
• Эльдорадо	-18 % на всё до 19 июня!	09.06.16, 18:26
• Эльдорадо	-10% по промокоду «СКИДКА»	06.06.16, 19:04
• Эльдорадо	Скидки до -60%!	03.06.16, 18:36
• Эльдорадо	Дайджест новинок в «Эльдорадо»!	01.06.16, 19:15
• Эльдорадо	- 15% в Ночном «Эльдорадо»	29.04.16, 20:28
• Эльдорадо	Скидки до 50% в «Эльдорадо»!	29.04.16, 14:18
• Эльдорадо	Скоро Пасха! Скидки на технику, посуду и текстиль!	27.04.16, 23:12
• Эльдорадо	Скидка 10% Промокод ВЕСНА! Только сегодня!	27.04.16, 13:02
• Эльдорадо	Приятные находки для подписчиков!	23.04.16, 10:47
• Эльдорадо	Пользуйтесь техникой Apple сегодня, а платите потом!	22.04.16, 19:09
• Эльдорадо	-10% на ТВ! Теледни в «Эльдорадо»!	20.04.16, 19:14
• Эльдорадо	Дайджест лучших акций «Эльдорадо»	18.04.16, 18:52
• Эльдорадо	Скидки до 1100 рублей на детские товары!	17.04.16, 10:09
• Эльдорадо	Распродажа телевизоров, аудио и видео техники!	16.04.16, 10:39

expertsender



На какие грабли часто наступают маркетологи, сегментируя?

Не видно картинок? [Нажмите здесь](#)

Мы не хотели вас обидеть! Примите извинения...

**+7(495)374-51-01**  
Профиссионируем, прием заявок  
Ежедневно: 09.00-20.00  
Заказы через сайт - круглосуточно!

[Кольца](#) | [Серги](#) | [Подвески и кулоны](#) | [Колье](#) | [Цепи](#) | [Браслеты](#) | [Запонки](#)

**Добрый день, Григорий!**

Не заметили ничего необычного? Хорошо, если так! Совсем недавно мы по ошибке отправили вам письмо жалуясь, что вы не реагируете на «ювелирную» рассылку. Искренне просим прощения... Но кто не делает ошибок?

**Простите. И примите подарок!**  
*Кстати, как это вообще произошло?*

Разумеется, мы исключим подобные случаи из практики. Дело в том, что ваш адрес случайно попал в список тех, кто никогда не читает наших писем. И нам хотелось узнать – что именно не устраивает этих людей. Но вас мы знаем прекрасно! Тем более, вы, читаете наши советы. Поэтому...

В качестве компенсации мы подарим вам небольшой, но приятный подарок – [ложку-загребушку](#). Чтобы её получить достаточно приехать к нам в офис или оформить заказ с комментарием «Хочу получить подарок». Для получения подарка вы должны быть подписаны на нашу рассылку! А также...

**ДАРИМ 15% СКИДКИ**

О контенте.



1. Полезный (тому подписчику, который получил письмо)
2. Понятный (написанный с использованием той лексики, которая знакома пользователю)
3. Простой (без оценочных суждений, усилителей, отглагольных)
4. Правдивый (факты, без неопределенных «около», «более»)
5. Подходящий (своевременный, актуальный)



О контенте.



Привет!  
У нас для тебя отличные новости!

Сегодня стартует грандиозная акция! Скидки на всю нашу продукцию до 40%! Вас ждут лучшие спортивные товары: одежда, кроссовки, инвентарь, туристическое снаряжение и многое другое только в интернет-магазине «Чемпион». Более 3000 наименований товаров. Это настоящий праздник для тех, кто не представляет жизнь без спорта.

Доставка в регионы осуществляется курьерской службой «Быстрая улитка».

Гарантиированное качество по максимально низким ценам! Покупай прямо сейчас!

О контенте.



Здравствуйте!

У нас акция: скидка на спортивные товары от 10 до 40%

**Беговые леггинсы Адидас**

**1000₽**

Делают ноги визуально стройнее;  
впитывают пот;  
поддерживают попу;



Заниженная талия, длина 71 см  
по внутреннему шву. Подходят для  
бега в спортзале и парке летом или  
в начале осени.

**Термос Стэнли**

**1500₽**

Внешняя сторона не нагревается;  
корпус и колба не заржавеют;  
крышка-стакан для горячего чая



Держит температуру 24 часа,  
пожизненная гарантия. Подходит для  
долгих походов и зимних прогулок  
в парке.

[подписка](#) · [начало](#) · [оценка](#) · [усилители](#) · [отглагольное](#) · [неопределенное](#) · [штампы](#) · [факты](#) · [эмоции](#) · [польза](#)

О контенте.



Ресурсы:

[gramota.ru](http://gramota.ru) – универсальный интернет-портал для любителей русского языка.

[glvrd.ru](http://glvrd.ru) – сервис Максима Ильяхова. Выделяет в тексте штампы, эвфемизмы, канцеляризмы. Используется для проверки соответствия информационному стилю.

[synonymizer.ru](http://synonymizer.ru) - ресурс, на котором можно найти синоним даже для слова “синоним”.

[lstio.com](http://lstio.com) - проведет семантический анализ, проверит орфографию, покажет длину текста, водность и тошноту.

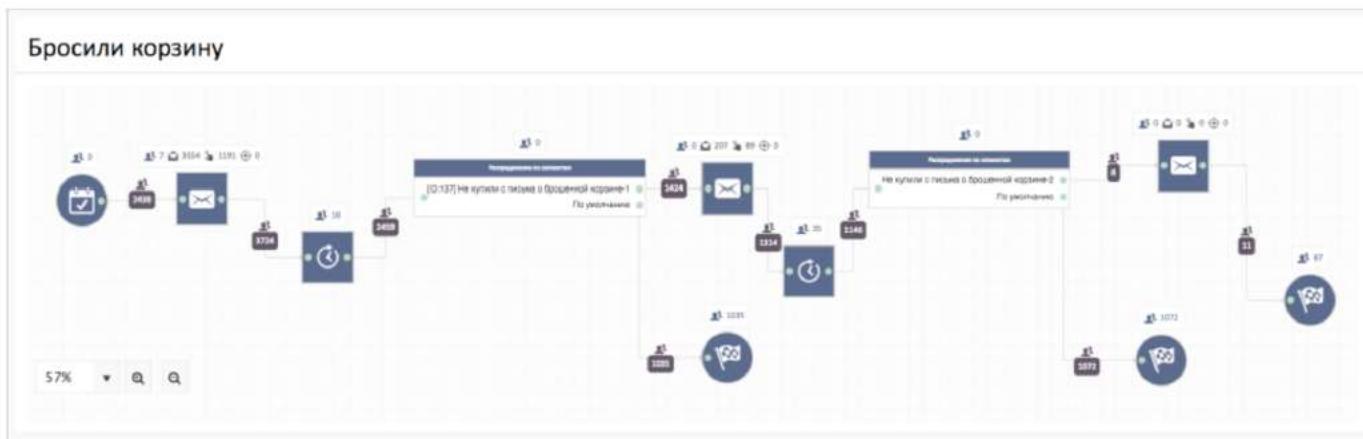
[kompotique.ru](http://kompotique.ru) – блог Людмилы Сарычевой. О редактуре и работе редактора

Какие бывают виды писем?



1. Разовые/стандартные сообщения
2. Письма подтверждения
3. Приветственные сообщения (welcome-цепочка)
4. Триггерные сообщения
5. Транзакционные сообщения
6. Регулярные сообщения
7. Реактивационные сообщения

Как настраивать автоматические цепочки?



expertsender

Welcome-цепочка.

The image displays three screenshots of a welcome chain for a pet store, specifically 'ZOO-MAGAZIN ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ'. The screenshots show a sequence of three pages: a registration confirmation page, a 'Thank you for registration!' page, and a detailed welcome page.

**Registration Confirmation Page:**

- Header: 'ЗООМАГАЗИН ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ' (Pet Store Four Paws), phone numbers 8 (495) 221-72-26 and 8-800-770-00-22.
- Main Content:
  - 'Здравствуйте!' (Hello!).
  - You have become a participant of the bonus program 'Четыре лапы'! Thank you for registration!
  - You can now withdraw your bonus points from the store's website or in the mobile application 'Четыре лапы'.
  - To withdraw points, log in to the personal cabinet.
  - Contact information: 'Возникли вопросы? Пишите нам!' (Have questions? Write to us!) and 'Телефоны нашего call-центра: 8 (495) 221-72-26 и 8-800-770-00-22'.
- Footer: 'Официальный | О нас' (Official | About us) and '© 2013 Официальный сайт интернет-магазина "Четыре лапы"' (© 2013 Official website of the online store 'Four Paws').

**Thank You for Registration Page:**

- Header: 'Спасибо за регистрацию!' (Thank you for registration!).
- Main Content:
  - A message from the store's dog character: 'Добро пожаловать в наш интернет-магазин! Теперь вы можете получать бонусные баллы, а также текущий уровень в программе лояльности передавать в личный кабинет.'
  - A list of benefits:
    - Личный кабинет (Personal cabinet)
    - Прием заявок, отправка товаров, в любое время, из дома и из любой точки мира!
    - Специальные предложения, доступные только для клиентов.
    - Консультации, с которыми вы можете ознакомиться.
  - Information about the personal cabinet: 'Кроме того, мы напоминаем о вашем удобстве, теперь вы можете:'. Icons include: 'Писать на почту' (Write an email), 'Найти товар по наименованию' (Find a product by name), 'Быстро оформить заказ' (Quickly place an order), 'Получить бонусные баллы' (Get bonus points), and 'Печатать купоны' (Print coupons).
  - Call-to-action: 'На сайт' (To the site).
  - Bottom text: 'Будем рады видеть вас снова! Если у вас есть вопросы, пишите в чат' (We will be happy to see you again! If you have any questions, write in the chat).
  - Icons for social media: 'f' (Facebook), 'B' (Blog), and 'g' (Google+).
- Footer: 'Официальный | О нас' (Official | About us) and '© 2013 Официальный сайт интернет-магазина "Четыре лапы"' (© 2013 Official website of the online store 'Four Paws').

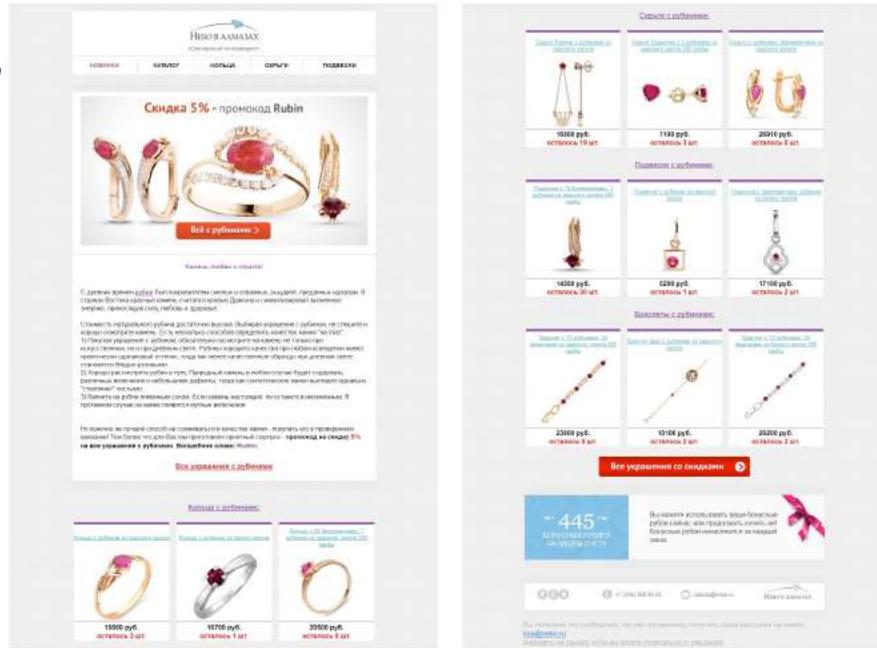
**Welcome Page:**

- Header: 'ЗООМАГАЗИН ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ' (Pet Store Four Paws), phone numbers 8 (495) 221-72-26 and 8-800-770-00-22.
- Main Content:
  - 'Привет! Вы уже зарегистрированы на нашем сайте. Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
  - 'Мы рады видеть вас на нашем сайте! Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
  - 'Вы уже зарегистрированы на нашем сайте. Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
  - 'Мы рады видеть вас на нашем сайте! Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
  - 'Вы уже зарегистрированы на нашем сайте. Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
  - 'Мы рады видеть вас на нашем сайте! Для вас подготовлены приятные сюрпризы.'
- Footer: 'Официальный | О нас' (Official | About us) and '© 2013 Официальный сайт интернет-магазина "Четыре лапы"' (© 2013 Official website of the online store 'Four Paws').

expertsender

## Триггерные сообщения.

OR = 49 %  
CTR = 15 %



## Триггерные письма

Вы кое-что забыли (Брошенная корзина)

OR = 170 %

CTR = 32 %

The screenshot shows a triggered email from the website mamas & papas. The subject line is "НИЧЕГО НЕ ЗАБЫЛИ?" (Nothing was forgotten). The email features a large image of a smiling child resting their chin on their hands. The text inside the email reads: "Вы оставили в корзине товары, чтобы не забыть про них. Они все еще ходят Вас." (You left items in your cart to remember them. They are still with you). Below this, there is a "Кстати, отличный выбор!" (By the way, a great choice!) note and a "ЗАВЕРШИТЬ ПОКУПКУ" (Finish shopping) button.

**ВАША КОРЗИНА**

КОЛЯСКА-ТРОСТЬ ТУР (TOUR) СЕРАЯ	Цвет: серый	Количество: 1 шт.
	Артикул: MPP-104BН2500 9 750 ₽	ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ

**МЫ ПОДОБРАЛИ ТОВАРЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВАС ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ**

	Игрушка-качалка для детей «Богема королева лета» 6 900 ₽ купить		Игрушка-качалка для детей «Пони-качалка Барби» 15 900 ₽ купить		Лошадка-качалка «Андреана» 3 900 ₽ купить
	Стульчик Infanti Ловелас БЕНТУКОО 9 900 ₽ купить		Детская сумка-рюкзак с колесиками «Люксор» 5 750 ₽ купить		Кресло Старрайт (Starlight) 8 950 ₽ купить

**Доставка и оплата** | **Способы оплаты** | **Помощь** | **Контакты**

© mamas-papas.ru



Реактивационные письма.



OR = 56 %  
CTR = 15 %

The image displays three side-by-side screenshots of the Ameliateka website, illustrating different promotional email designs:

- Screenshot 1 (Left):** A dark-themed promotional email. At the top, it says "Получите бонус за приведенного друга" (Get a bonus for referring a friend). Below this, there's a large circular icon with a question mark. The main headline reads "ВАША ПОДПИСКА ПОДХОДИТ К КОНЦУ!" (Your subscription is approaching its end!). It includes a message from "АМЕЛИЯ" about the end of the subscription period and options to renew or cancel. At the bottom, there's a section titled "ОСТАВАТЬСЯ В КУРСЕ СОБЫТИЙ КИНОИНДУСТРИИ" (Stay ahead in the world of cinema) with four offers: 2699 руб. (-55%), 1649 руб. (-45%), 1349 руб. (-10%), and 499 руб. (30-day trial).
- Screenshot 2 (Middle):** A light-themed promotional email. It features a blue heart icon at the top. The main headline is "ВСЁ НАЧАЛОСЬ С НАС ТОЧНОГО ДНЯ ТРЕНИНА" (Everything started on the exact day of training). It includes a message from "АМЕЛИЯ" about the start of training and options to renew or cancel. It also features a section titled "НАСТОЯЩИЙ ДЕТЕКТИВ" (True Detective) with a preview image and a "СМОТРЕТЬ ПОЛНЫЙ СЕЗОН БЕСПЛАТНО!" (Watch the full season for free!) button.
- Screenshot 3 (Right):** A dark-themed promotional email. It features a large "VS" icon at the top. The main headline is "ЭТО ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ ПОХОД В КИНО" (This is cheaper than a movie trip). It includes a message from "АМЕЛИЯ" about movie trips and options to renew or cancel. It also features a section titled "Билет в кино" (Movie ticket) with a 3D glasses icon and a "СМОТРЕТЬ ГОДОВОЙ БИЛЕТ БЕСПЛАТНО!" (Watch the annual ticket for free!) button.

expertsender



## О дизайне и HTML-верстке

Войти в личный кабинет

FL

Возвращайтесь и зарабатывайте

Здравствуйте.

Вы уже более **30 дней** не посещали сайт FL.ru  
А может заказчик оставил заявку на типовую услугу или предложил  
прямое сотрудничество?  
**Зайдите в свой профиль** и проверьте уведомления.

[Посетить сайт](#)

Нет опубликованных типовых услуг?

Сделайте аннонс своих лучших навыков **бесплатно и без комиссии**.  
Это позволит не посещать сайт в поисках подходящих заданий.  
Заказчик сам откликнется, когда ему будет нужна Ваша помощь.

[Добавить услугу](#)

f w g t g+ in

Вы получили это письмо, так как зарегистрировались на сайте FL.ru  
Это сообщение автоматическое. Отвечать не нужно ни нужно.  
[Отправить письмо](#)

## О дизайне и HTML-верстке



[Мебель](#) | [Для детей](#) | [Игрушки](#) | [Для дачи](#) | [Зоотовары](#) | [Электроника](#) | [Спорт](#)

Не знаете как спастись от жары? Специально для вас мы подобрали товары, которые сделают ваш отдых максимально комфортным даже в самую жаркую погоду! Желаем приятных покупок!



## О дизайне и HTML-верстке



Скидка 5% на драгоценные камни.  
Промо код: KOMPLEKT

Все с драгоценными камнями >

Выберите кольцо и выбирайте:

Драгоценные камни: "Бриллианты"  
Состав изделия: Вы можете выбрать с двойным или тройным кольцом на [Номера](#)

Ювелирные изделия изящные, элегантные и изысканные. Каждое изделие - это настоящий шедевр, отражающий особый стиль и индивидуальность его создателя. Каждое изделие имеет свой уникальный дизайн и расцветку.

Вы можете выбрать изделия из золота и платины с алмазами, сапфиром, изумрудом, рубином, бриллиантом, а также изделия из золота с перламутром. Изделия из золота и перламутра отличаются тем, что они более легкие и практичные.

Состав изделия: Вы можете выбрать изделия из золота с алмазами, сапфиром, изумрудом, рубином, бриллиантом, а также изделия из золота с перламутром. Изделия из золота и перламутра отличаются тем, что они более легкие и практичные.

Все с драгоценными камнями >

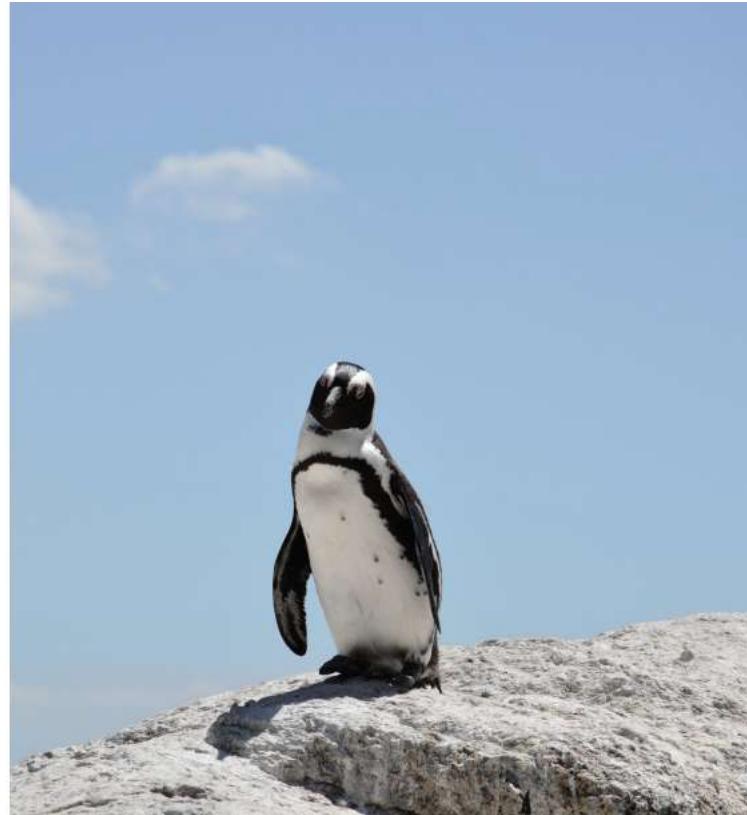
Кольца с драгоценными камнями:

Бриллианты	Бриллианты	Бриллианты
<code>\$product['retail_price'] руб. состав: \$product['set']</code>	<code>\$product['retail_price'] руб. состав: \$product['set']</code>	<code>\$product['retail_price'] руб. состав: \$product['set']</code>

О дизайне и HTML-верстке.



1. Дизайн должен быть чистый, простой, не отвлекающий от целевого действия и текста.
2. Целесообразность – стоимость подготовки сообщения не должна превышать сумму заработка с письма.
3. Необходимо всегда тестировать сообщение на тестовых ящиках перед отправкой реальным подписчикам.



Как же повысить конверсию?





Что обсудили?



1. Правила ведения почтовых рассылок с точки зрения почтовых систем. Для чего нужна гигиена баз данных? Почему НЕ нужно пытаться обходить спам-фильтры?
2. Как правильно сегментировать? На какие грабли часто наступают маркетологи?
3. Контент, контент, контент
4. Как настраивать автоматические цепочки? Примеры автоматических серий.
5. О дизайне и HTML-верстке.
6. Как же повысить конверсию?



Элеонора Никифорова  
генеральный директор ExpertSender Russia & CIS

[facebook.com/elle.nikiforova](https://facebook.com/elle.nikiforova)  
[experts@expertsender.ru](mailto:experts@expertsender.ru)