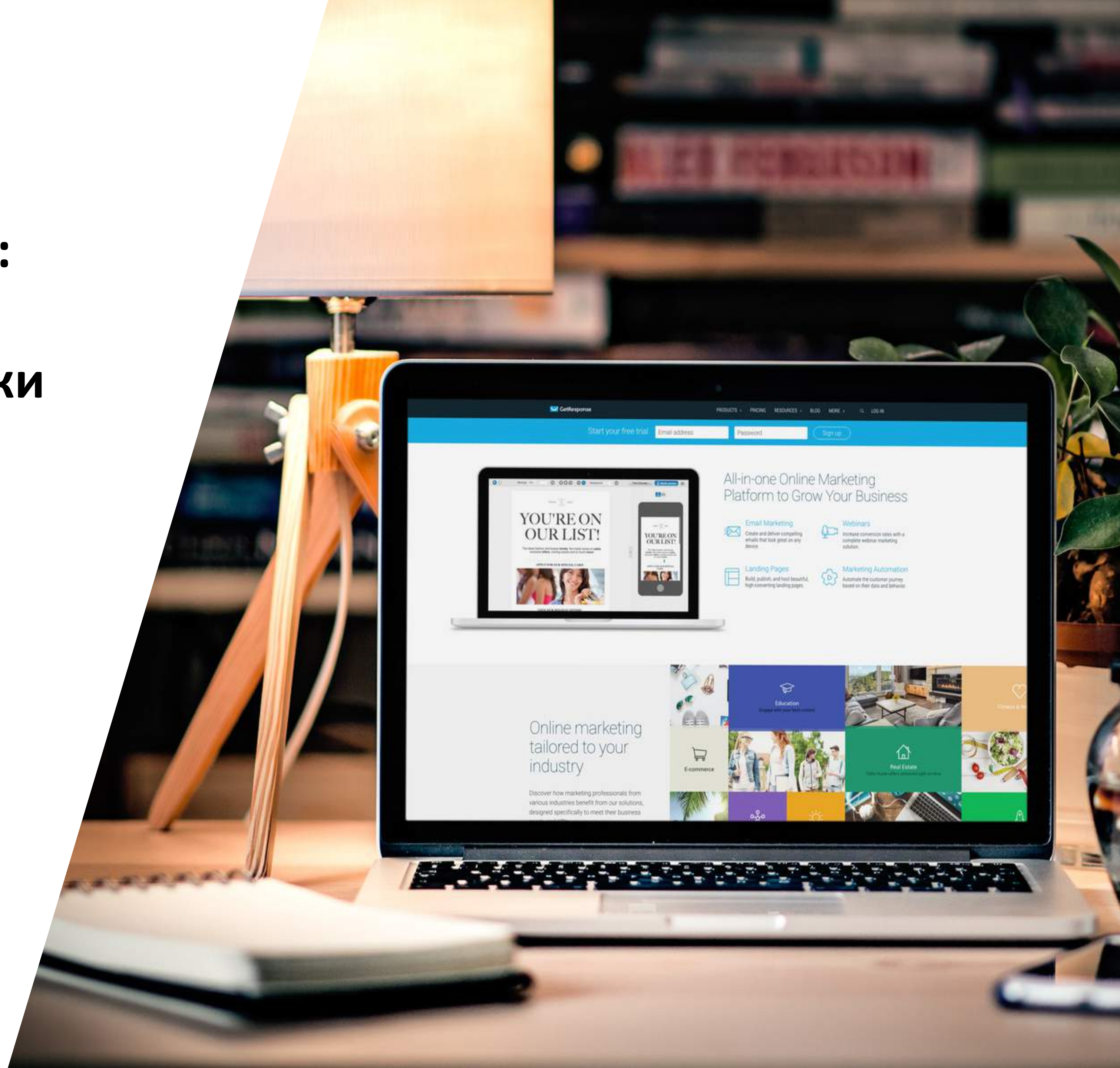


Автоматизация маркетинга: как поднять онлайн продажи на 400% и выше

Юлия Ракова
Директор по маркетингу
в России



www.getresponse.ru/biznes


GetResponse ENTERPRISE

ПРОДУКТЫ > РЕШЕНИЯ ПОЧЕМУ GETRESPONSE О НАС > [ЗАКАЗАТЬ ДЕМО](#)







Платформа для email-рассылок и автоматизации маркетинга

Для компаний со значительной базой подписчиков.

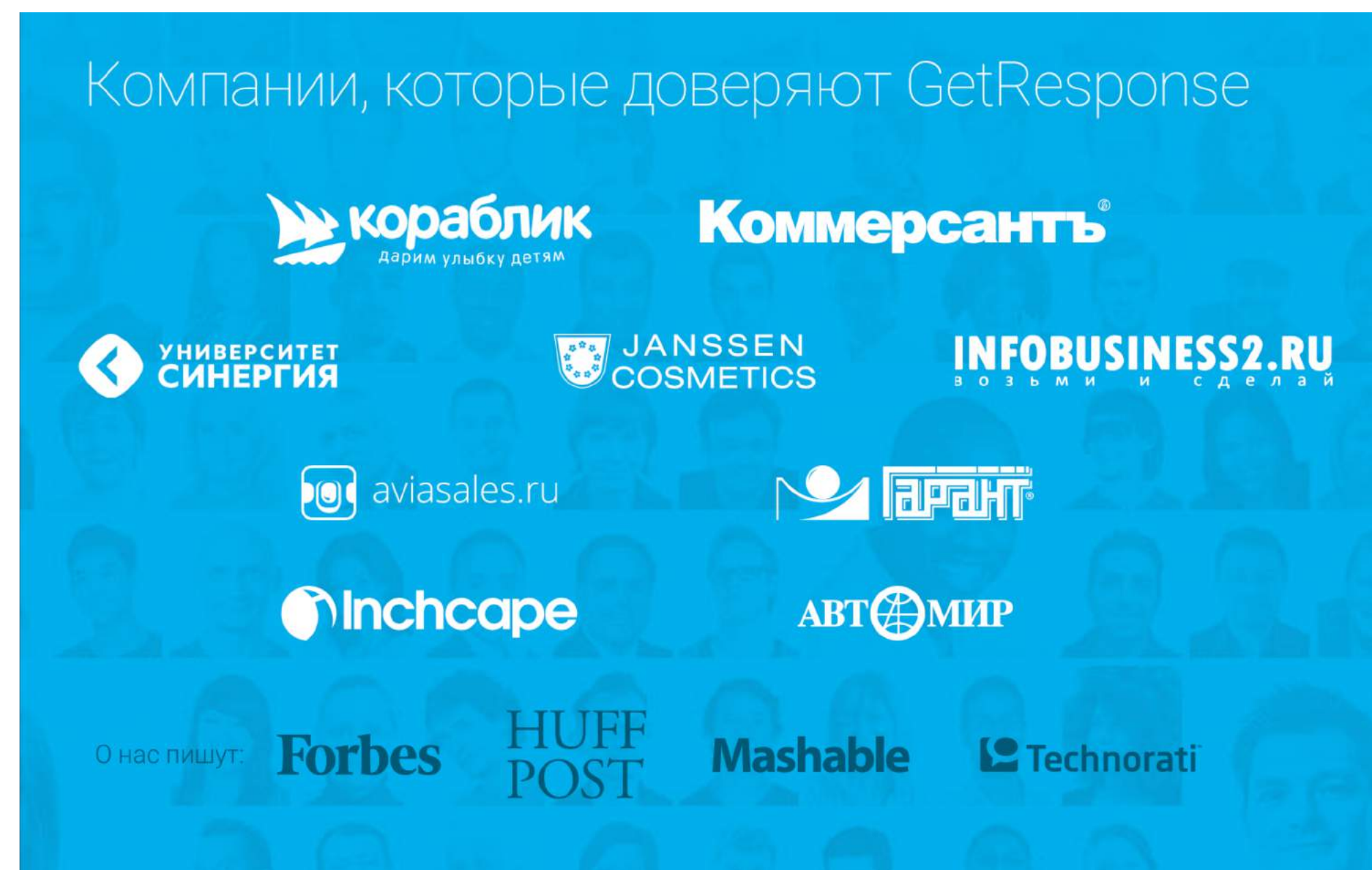
[Заказать демо](#)





Улучшайте результаты для каждого этапа продаж

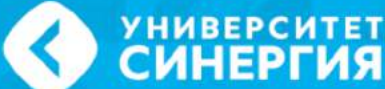
<p> Email маркетинг ></p> <p>Привлекайте больше контактов с помощью таргетированных email-рассылок, отправляемых в идеальное время</p>	<p> Автоматизация маркетинга ></p> <p>Удерживайте клиентов с помощью автоматических и персонализированных сообщений на основе актуальных данных</p>
<p> Лендинги ></p> <p>Привлекайте больше квалифицированных лидов благодаря страницам и формам с высокой конверсией</p>	<p> Вебинары ></p> <p>Привлекайте и конвертируйте больше потенциальных клиентов с помощью онлайн-семинаров</p>
<p> CRM ></p> <p>Интегрируйте отделы маркетинга и продаж, получайте подробную аналитику и</p>	<p> Транзакционные письма</p> <p>Отправляйте триггерные письма с гарантией доставки</p>


Компании, которые доверяют GetResponse





 **Кораблик**
Дарим улыбку детям


 **Коммерсантъ**®


 **УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ**


 **JANSSEN COSMETICS**





 **INFOBUSINESS2.RU**
Возьми и сделай

 **aviasales.ru**

 **ГАРАНТ**

 **Inchcape**

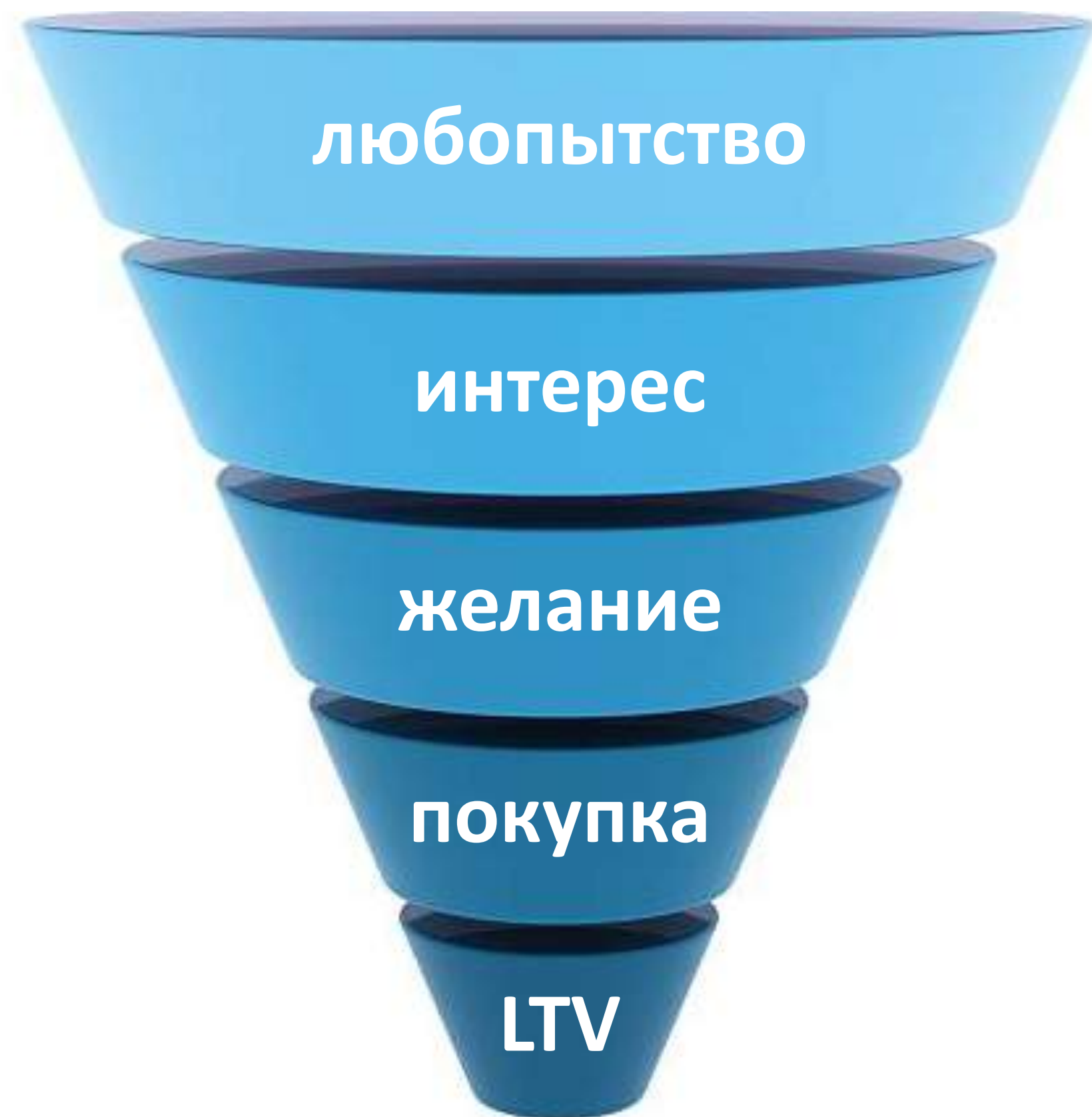
 **АВТМИР**

О нас пишут:  **Forbes**  **HUFF POST**  **Mashable**  **Technorati**

1. Автоматизация маркетинга: преимущества и принципы

Автоматизация маркетинга: 5 преимуществ

- ✓ 80% пользователей: **рост количества лидов** ([VentureBeat](#))
- ✓ 77% респондентов: **рост в конверсиях** ([VentureBeat](#))
- ✓ подогретые лиды **тратят на покупки на 47% больше** ([Kapost](#))
- ✓ коэффициент конверсии лидов **на 53% выше** ([Aberdeen](#))
- ✓ 73% маркетологов: **большая производительность и экономия времени** ([Statista](#))



Пришел на сайт/лендинг



ХОЛОДНЫЕ ЛИДЫ. Заинтересовался: оставил контакты.



ТЕПЛЫЕ ЛИДЫ. Перешел по ссылке / позвонил.



ГОРЯЧИЕ ЛИДЫ. Купил: оформил и оплатил заказ



КЛИЕНТЫ.

Повторные покупки, увеличение среднего чека, рекомендации

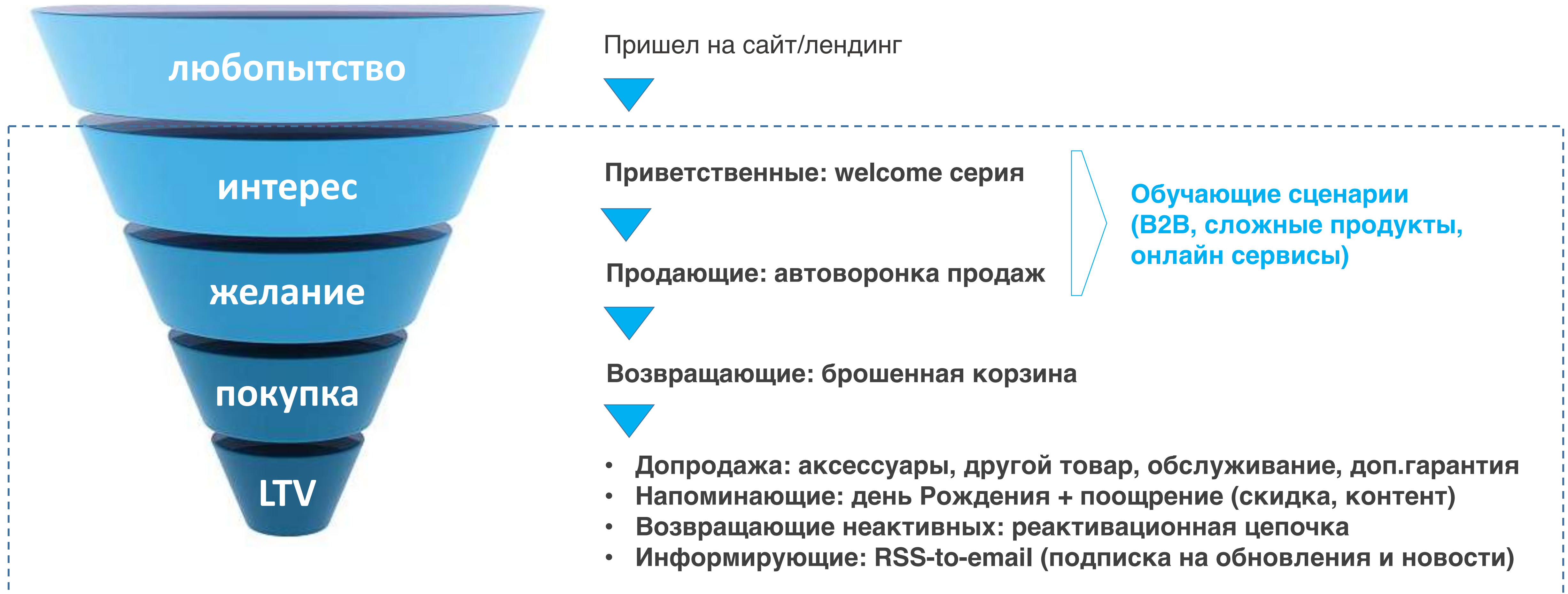
82% маркетологов автоматизируют email-маркетинг*

Email-маркетинг – самый выгодный канал коммуникаций:

ROI: от 3800% до 4400%**.*

Возврат на инвестиции: \$44 на каждый вложенный \$1

Ключевые сценарии email-автоматизации



Автоматизация маркетинга:

доставка правильного сообщения

правильному человеку

в правильное время,

чтобы он выполнил

нужное нам действие

2. Автоматизация маркетинга: кейс B2C

Интернет-магазин крупного бренда

Профессиональная косметика. B2C Интернет-магазин крупного бренда.

О МАРКЕ | ОБУЧЕНИЕ | ГДЕ КУПИТЬ | ОПЛАТА/ДОСТАВКА | НОВОСТИ | ВИДЕО | Личный кабинет | 0 р.

Ваш город: Москва

JANSSEN COSMETICS +7 495 938 93 93
с 10:00 до 18:00 (кроме Сб, Вс)

ЛИЦО ТЕЛО ОРГАНИК ЛИНИИ JANSSEN ДЛЯ КОСМЕТОЛОГОВ Поиск

BRILLIANCE SHINE ELIXIR
ЭЛИКСИР В АМПУЛАХ
ДЛЯ СИЯНИЯ КОЖИ

МОЖНО ПОПРОБОВАТЬ!
заказ от 1 ампулы

Комплекс активных ингредиентов Brilliance Shine Elixir быстро улучшает состояние стрессовой, истощенной кожи, возвращая ей свежесть и сияние.

- Увлажняет, повышает упругость и эластичность кожи
- Заметно уменьшает количество и глубину морщин, особенно межбровных и (гусиных лапок)

Горячая линия 8 800 700 37 39 | Бесплатная доставка от 4000 р. | Оплата при получении | Гарантия подлинности | Пробники в каждый заказ

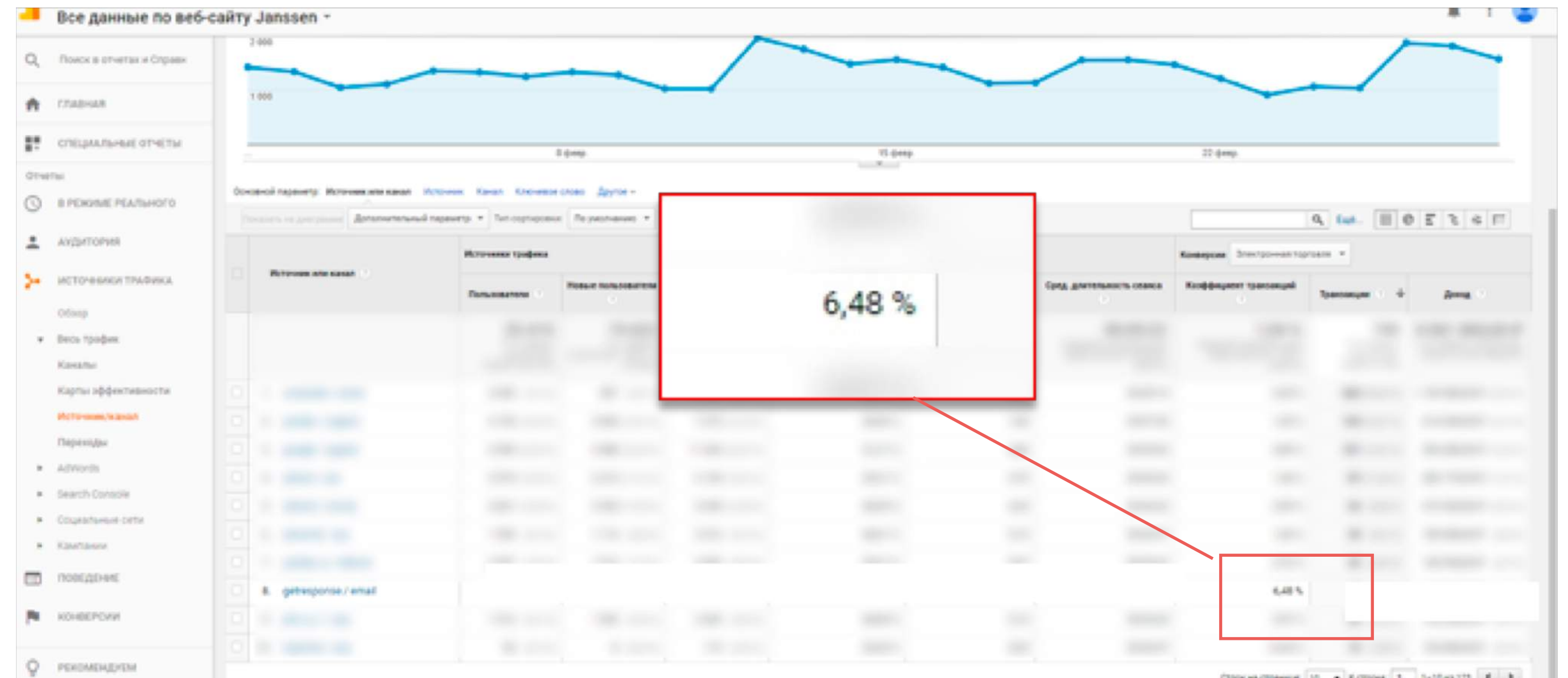
Интернет-магазин косметики Janssen

Janssen Cosmetics



Конверсии в продажи из
первого письма **7.7%**

Конверсии из 5 писем **6.48%**



Janssen Cosmetics: письмо №1

Официальный интернет-магазин
JANSSEN COSMETICS



Здравствуйтесь! Мы рады приветствовать Вас в клубе JANSSEN COSMETICS!


JANSSEN Cosmetics - немецкая компания принадлежащая семье Вальтера Янсена.
Цели семейного дела Янсен - качество, эффективность и инновации в области красоты и здоровья.
Процесс создания каждого продукта - это научно обоснованный, рецептурный состав, в котором природные свойства травяных и морских экстрактов усилены новейшими биотехнологическими разработками.

**Ваш первый подарок
скидка -500 р. по промокоду WLCJ**

JANSSEN COSMETICS - это симпатия с первого прикосновения, романтический союз косметики и кожи, любовь навсегда. Вы можете почувствовать это на себе, выбрав одно из средств [в миниформате](#) или один из наборов - beautybox «Знакомство с Janssen».

Что и как выбирать - посмотрите наш [Гид по выбору косметики](#) или [задайте вопрос](#) косметологу JANSSEN.

1. Рассказываем о бренде
2. Дарим первый подарок: промокод на скидку 500 руб.
3. Показываем самые соблазнительные предложения.
Их специально делали под проект



**НАБОР JANSSEN:
СИЯНИЕ И МОЛОДОСТЬ КОЖИ**

Очищающая Эмульсия DRY SKIN деликатно очищает и подготавливает кожу к последующему уходу

Регенерирующий крем с витамином С DEMANDING SKIN с высокоэффективными активными компонентами для борьбы с первыми признаками старения кожи

Гель от морщин для кожи вокруг глаз DRY SKIN разглаживает морщинки, снимает отечность и устраняет темные круги под глазами

Ревитализирующая сыворотка в ампулах глубоко регенерирует, обеспечивает лифтинг-эффект, интенсивно увлажняет

+ ПРОБНИКИ САШЕ
Насыщенный крем для тела с витаминами А, С и Е
Солнцезащитная основа SPF 30 с UVA-, UVB- и IR-защитой
Антиоксидантный детокс-крем TREND EDITION
Стойкий тональный крем с UV-защитой SPF-15 Тон порцелан / олива / капучино

2376 **1188 р.**

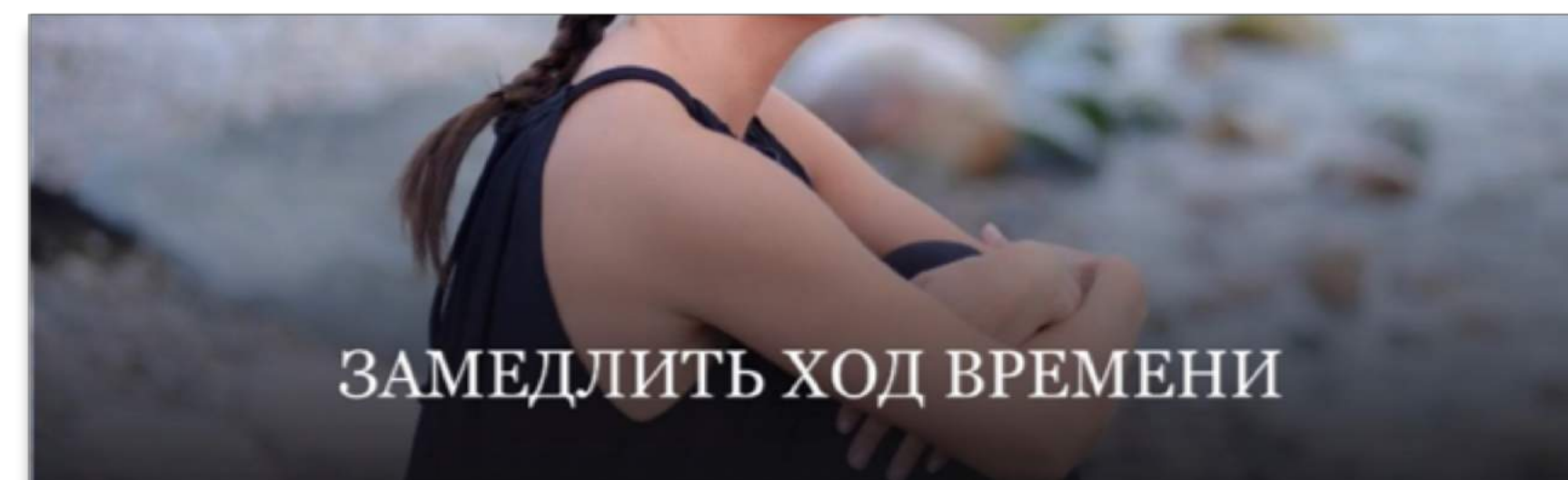
ЗАКАЗАТЬ

Janssen Cosmetics: письмо №2

Статус эксперта: построение доверия

Говорим о самых важных проблемах клиента

”Мы знаем, что вам нужно”



ЗАМЕДЛИТЬ ХОД ВРЕМЕНИ

*Почему кому-то удается в 50 лет выглядеть на 40 или наоборот.
Существуют особые признаки, по которым
мы, не задумываясь, определяем возраст человека.*

*Если косметический уход и режим жизни будут направлены на коррекцию
этих признаков (или маркеров) старения, то вполне можно замедлить
ход старения или вернуться в прежнюю форму на 5-10 лет назад.*

5 МАРКЕРОВ СТАРЕНИЯ, ПОКАЗЫВАЮЩИХ ВАШ ВОЗРАСТ

1. **ГЛАЗА** - «уставший взгляд», темные круги, морщины вокруг глаз
2. **ЦВЕТ ЛИЦА** - тусклый и неровный цвет кожи, гиперпигментация
3. **МОРЩИНЫ** - морщины на лбу, носогубная складка, вокруг глаз
4. **КОНТУР** - изменение овала лица на щеках, подбородке
5. **ГУБЫ** - потеря цвета и объема губ, сухость

*Показанные выше 5 маркеров старения касаются состояния кожи.
Конечно есть и другие не косметические показатели, по которым
оценивают к какому поколению мы относимся, например:
Состояние волос, их цвет, густота.
Стройность, подтянутая фигура.
Легкость и плавность движений.
Манера разговора. Стилль одежды и прически.*

В следующем письме мы подробно рассмотрим тему [ухода за глазами](#).


Janssen Cosmetics: письмо №3

Как решить первую и самую важную проблему

ГЛАЗА и КОЖА ВОКРУГ ГЛАЗ

Что делать.

Какой продукт использовать



Как приятно быть рядом с человеком излучающим любовь, сияющим здоровьем, зажигающим взглядом. Все это мы передаем и воспринимаем глазами.

Как ухаживать за глазами и кожей вокруг глаз, чтобы смотреть на мир светлым взглядом, наполненным молодостью и энергией? Разберемся с симптомами и посмотрим решения.

1. СИМПТОМ «УСТАВШИЙ ИЛИ ПОТУХШИЙ ВЗГЛЯД»

Глаза показывают насколько вы молоды или наоборот. Уставший (от жизни) взгляд максимально прибавляет годы. Стрессы быстро сжигают психические и физические ресурсы организма.

ЧТО ДЕЛАТЬ?
Все просто - не уставать. Существует много методик. Выберите свою. Например, постарайтесь уменьшить объем информации проходящий через ваше сознание. Не забывайте про самое главное лекарство на каждый день - полноценный сон. Введите в свой распорядок дня расслабляющие ухаживающие ритуалы, когда вы занимаетесь собой.

 Попробуйте для ритуала релаксации **VITAL EYE CARE 10-дневный курс капсульного ухода за зоной вокруг глаз**

2. СИМПТОМ «ОТЕКИ, ТЕМНЫЕ КРУГИ, МЕШКИ ПОД ГЛАЗАМИ»

Уменьшение микроциркуляции крови и лимфы тканях вокруг глаз приводят к появлению мешков под глазами. Основные причины - сидячая работа, малоподвижный образ жизни и недостаток свежего воздуха.



Подберите уход за кожей вокруг глаз, направленный на стимуляцию кровообращения и укрепление капилляров, попробуйте **EYE CARE CREAM** уменьшающий темные круги под глазами, и снимающий отечность

3. СИМПТОМ «МИМИЧЕСКИЕ МОРЩИНЫ В ЗОНЕ ГЛАЗ»

Появление этих морщин связано с особенностями кожи и нашими эмоциями (когда мы улыбаемся). Молодая кожа с большим содержанием коллагеновых волокон не имеет выраженных морщин.

С возрастом количество коллагена, отвечающего за тургор, упругость кожи снижается и появляются тонкие линии. Сначала едва заметные следы, затем небольшие морщинки и в последствии глубокие морщины.

Выделяют 2 показателя влияющих на уменьшение выраженности морщин

1. содержание в коже поддерживающих коллагеновых волокон
2. степень увлажненности кожи

Каждый человек имеет свои особенности кожи, поэтому мимические морщины вокруг глаз или так называемые «гусиные лапки» встречаются, как в молодом, так и в зрелом возрасте.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Только не переставать улыбаться!

Заморозив мимику - мы выключаем себя.

В зависимости от глубины и выраженности морщин нужно подобрать средства ухода направленные на:

1. Глубокое увлажнение (гиалуроновая кислота)
2. Увеличение упругости кожи (коллаген, лифтинг)
3. Питание и регенерация кожи

Можно также выбрать универсальное средство комбинирующие все три направления - увлажнение, регенерация и лифтинг.



Интенсивный крем-уход для кожи вокруг глаз INSPIRA:ABSOLUE
Мгновенно разглаживает кожу вокруг глаз, «открывает взгляд» и стирает возраст

ВСЕ СРЕДСТВА УХОДА ЗА КОЖЕЙ ВОКРУГ ГЛАЗ

Скидка -500 р.
по промокоду WLCJ

Janssen Cosmetics: письмо №4

Как решить вторую
по важности проблему

ЦВЕТ ЛИЦА

Что делать?

Рекомендации продукта

Упоминание скидки



ЦВЕТ ЛИЦА - ИНДИКАТОР ЗДОРОВЬЯ

По состоянию кожи лица мы понимаем насколько здоров человек и насколько он молод. Излишняя бледность, покраснения, неравномерный цвет кожи лица, сосудистая сеточка и многие другие симптомы говорят о возможных проблемах со здоровьем. Что автоматически увеличивает наш биологический возраст.

Ровный цвет лица, легкий естественный румянец нам молодость и стирают годы.

Как ухаживать за собой, что делать, чтобы цвет лица говорил о здоровье, а не о проблемах? Рассмотрим симптомы и найдем решения.

1. КОСМЕТОЛОГ ИЛИ ВРАЧ

Есть симптомы по изменению цвета лица, с которыми нужно обращаться к врачу, а не к косметическим средствам. Посинение в области носогубного треугольника, желтый цвет лица и т.д. Мы не будем перечислять их, так как это совершенно другая тема.

2. СИМПТОМ «ТУСКЛЫЙ ЦВЕТ ЛИЦА»

В молодости кожа каждого человека наполнена здоровьем и светится изнутри. Однако, с годами, процессы клеточного обновления замедляют свой ритм, нарушаются процессы микроциркуляции крови - кожа выглядит тусклой, усталой.



РЕКОМЕНДУЕМ ДЛЯ НОРМАЛЬНОЙ,
КОМБИНИРОВАННОЙ И ЖИРНОЙ КОЖИ

Bio-Fruit Gel Exfoliator
Биокомплекс с фруктовыми кислотами 20%
Очищает поры и стимулирует клеточное обновление

2. СИМПТОМ «ПИГМЕНТНЫЕ ПЯТНА»

Несмотря на моду, защищайте кожу от солнца! Особенно, если сейчас у вас нет выраженных пигментных пятен. Гиперпигментация, веснушки, возрастные пятна проявляются на участках кожи подверженной избыточной инсоляции.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Превентивное решение - **средства защиты от солнца** начиная с детского возраста, и только безопасный загар в утренние и вечерние часы. Против существующих пигментных пятен используйте **специальные средства** в качестве основного или дополнительного ухода в зависимости от выраженности.



РЕКОМЕНДУЕМ

Dark Spot Perfector Сыворотка для
интенсивного осветления пигментных пятен
Уменьшает выраженность и предотвращает
появление новых пигментных пятен,
выравнивает цвет лица

ВСЕ СРЕДСТВА ДЛЯ РОВНОГО ЦВЕТА ЛИЦА



Скидка -500 р.
по промокоду WLCJ

Janssen Cosmetics: письмо №5

КОНСУЛЬТАЦИЯ: остаемся на связи

Напоминаем про промокод

Подарок: бесплатный набор



**ОСОЗНАННЫЙ ВЫБОР
КОСМЕТИКИ ПО СОСТОЯНИЮ КОЖИ**

Как выбрать то, что подойдет именно Вашей коже?
Что нужно добавить в Вашу программу ухода?
Выбирайте средства, учитывающую состояние и тип Вашей кожи

[ЖИРНАЯ И КОМБИНИРОВАННАЯ КОЖА](#)

[УВЛАЖНЕНИЕ И ПИТАНИЕ](#)

[КОРРЕКЦИЯ ВОЗРАСТНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ](#)

[ДЕТОКС ПРОГРАММА](#)

**Выберите один из наборов
ЗНАКОМСТВО С JANSSEN
Мы доставим его бесплатно!**

**КОНСУЛЬТАЦИЯ
КОСМЕТОЛОГА JANSSEN**

Мы будем рады предложить вам индивидуальную программу ухода,
или совет по выбору одного - двух средств JANSSEN
для дополнения вашей косметички.

ПОСМОТРЕТЬ НАБОРЫ

ЗАДАТЬ ВОПРОС КОСМЕТОЛОГУ

**-50% на цену
продуктов
входящих в
набор**

3 средства в
миниформате

3 средства
ампульного ухода

БОНУС во
вложении
промокод
на следующий
заказ

6 пробников

5 автоматизированных писем

15% вклад в годовой рост бизнеса

+2% к товарообороту

Самый простой линейный сценарий

Если подписался -> email -> время

5 минут вашей работы

или шаблон автоматизации сценария



ДОБАВИТЬ ЭЛЕМЕНТЫ СВОЙСТВА

▲ БАЗОВЫЕ

- Подписан через...
- Письмо открыто?
- Изменено значение поля
- Контакт скопирован в
- Ссылка кликнута?
- Особый повод
- Письмо отправлено
- Контакт перемещен в

▲ ТЕГИ И БАЛЛЫ

- Если баллы...
- Если тег...

▲ E-COMMERCE

- Купил
- Бросил корзину
- Посетил URL

▲ ДЕЙСТВИЯ

▲ БАЗОВЫЕ

- Отправить письмо
- Копировать в список
- Скопировать в процесс
- Настраиваемое поле
- Переместить в список
- Переместить в процесс

Email-маркетинг с GetResponse - отличный инструмент
для моментальной связи с клиентом.

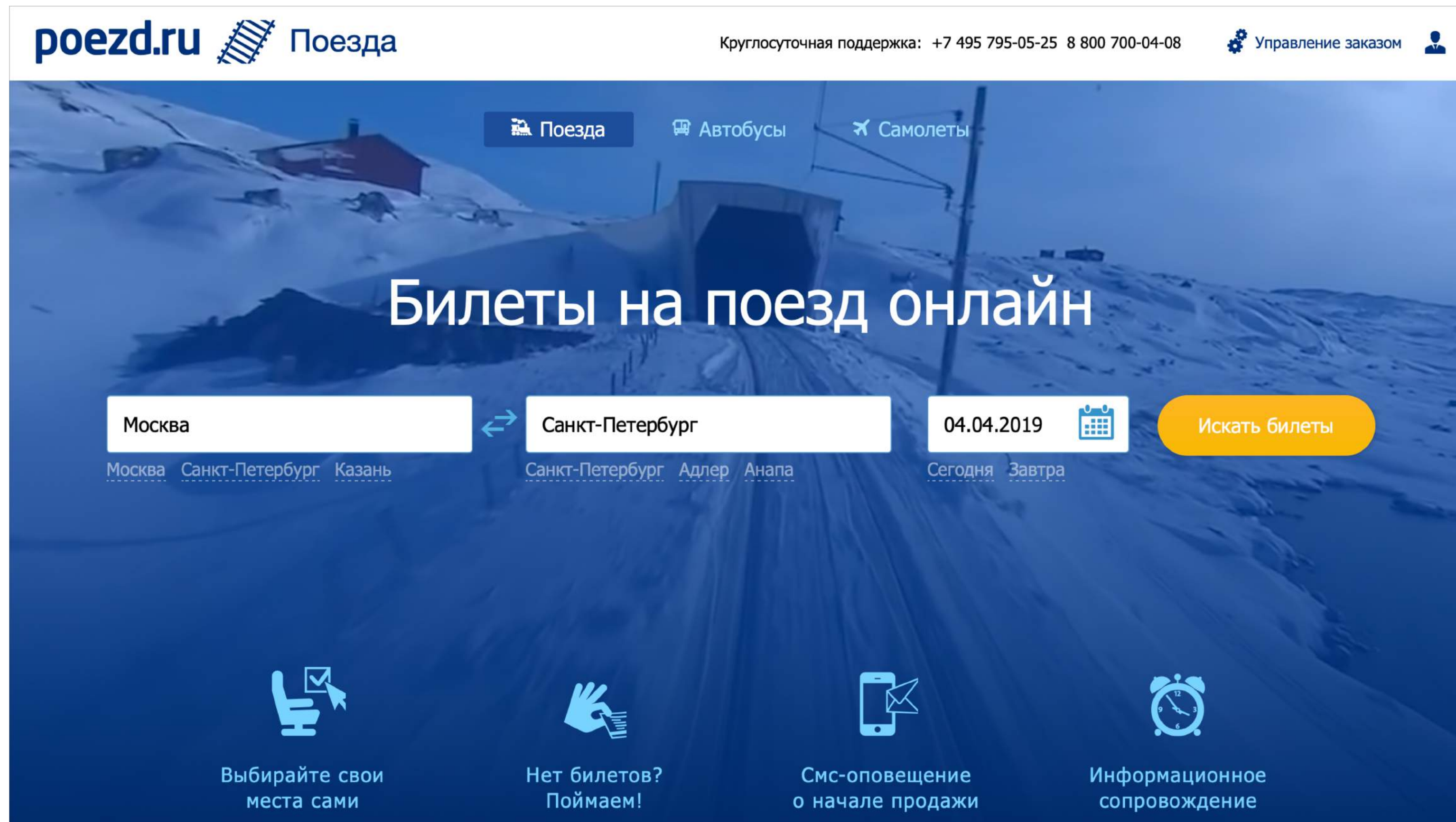
Леонид Радин,
директор по интернет-продажам



3. Автоматизация маркетинга: кейс B2C

Онлайн агрегатор продаж ж/д билетов

Онлайн агрегатор продаж ж/д билетов (e-commerce)



The screenshot shows the homepage of the website **poezd.ru**. The header includes the logo, the word "Поезда", and contact information: "Круглосуточная поддержка: +7 495 795-05-25 8 800 700-04-08" and "Управление заказом". Below the header is a navigation bar with buttons for "Поезда", "Автобусы", and "Самолеты". The main heading is "Билеты на поезд онлайн". The search form contains the following fields: "Москва" (with sub-links for Москва, Санкт-Петербург, Казань), "Санкт-Петербург" (with sub-links for Санкт-Петербург, Адлер, Анапа), and "04.04.2019" (with sub-links for Сегодня, Завтра). A yellow button labeled "Искать билеты" is positioned to the right of the date field. At the bottom, there are four icons with corresponding text: "Выбирайте свои места сами", "Нет билетов? Поймаем!", "Смс-оповещение о начале продажи", and "Информационное сопровождение".

Travelmart

Travelmart.ru

Агентство
делового туризма

База 2018 год: 100 000 подписчиков

Внедрили полную автоматизацию



База 2017 год: 125 000 подписчиков

Только новостные рассылки

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Travelmart

КОНТЕНТ

Главное наше отличие - это цена.

Мы стараемся делать продукт одним из самых выгодных на рынке и, как следствие, берем количеством клиентов.

В итоге довольны и покупатели, и продавец.

Сергей Гутов, маркетолог

Travelmart

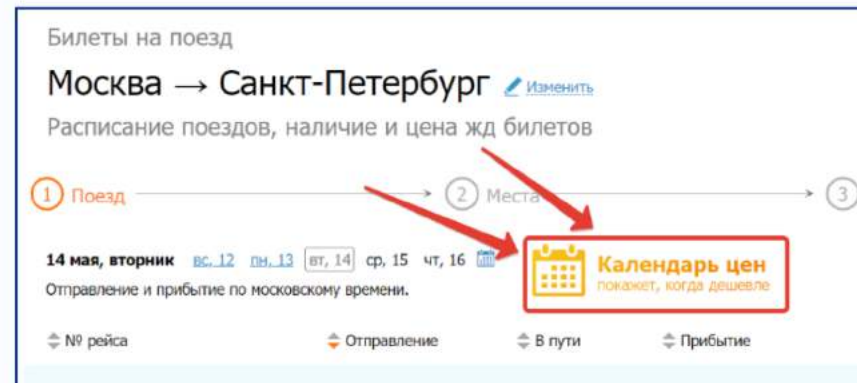
Контент: о скидках весело и задорно



Привет!

Кому ж/д билеты на лето? Наш знакомый проводник поезда Котофей Борисыч ([фото здесь](#)) сообщил нам, что середина июня уже открыта. А с кодом **MIOW-937** получается дополнительная скидка на весь заказ.

Используйте [MIOW-937](#) «Календарь цен» для поиска билетов по самой выгодной цене. Очень удобно!



В апреле, кстати, расскажем просто космические новости. До связи! 🚀

А код на скидку:

MIOW-937

Действует до конца марта. Инструкцию и подробные условия можно посмотреть на [отдельной странице](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

Привет!

С 1 апреля в России запускается первый в мире ж/д состав, позволяющий прокатиться в космос по первой орбитальной кольцевой железной дороге (ПОКЖД)!

Данный эшелон будет состоять из 8 плацкартных вагонов, 6 купе, 1 СВ и вагона-ресторана. Для передвижения состава был разработан специальный ракетно-вагонный модуль, а управление будет осуществляться новейшим ракетным поездом РМ1-ГС.

В связи с данным событием 1 – 3 апреля на все покупки будет действовать 🚀 космическая скидка!

Узнать подробности и зарезервировать места в ракетном поезде можно [на специальной странице](#).

Используйте код на скидку:

SPACE-2001

Действует 1 - 3 апреля. [Подробнее о ПОКЖД и космической скидке](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

Всем привет!

Как прошли майские? Выбрались куда или традиционно на картоху, в тишь да гладь — подальше от городской суеты?

А мы вот подготовили майский промокод (высылаем регулярно, во второй половине каждого месяца) и напоминаем, что ж/д билеты на летние поездки уже [вовсю продаются](#).

И не забывайте про [раздел новостей](#) и наши соц. сети. Там много всего актуального и интересного.

Доброго, доброго, доброго пути,
Самого, самого доброго пути!

[В](#) [f](#) [YouTube](#) [RSS](#) [Z](#)

Код на скидку:

ZHUKI-07

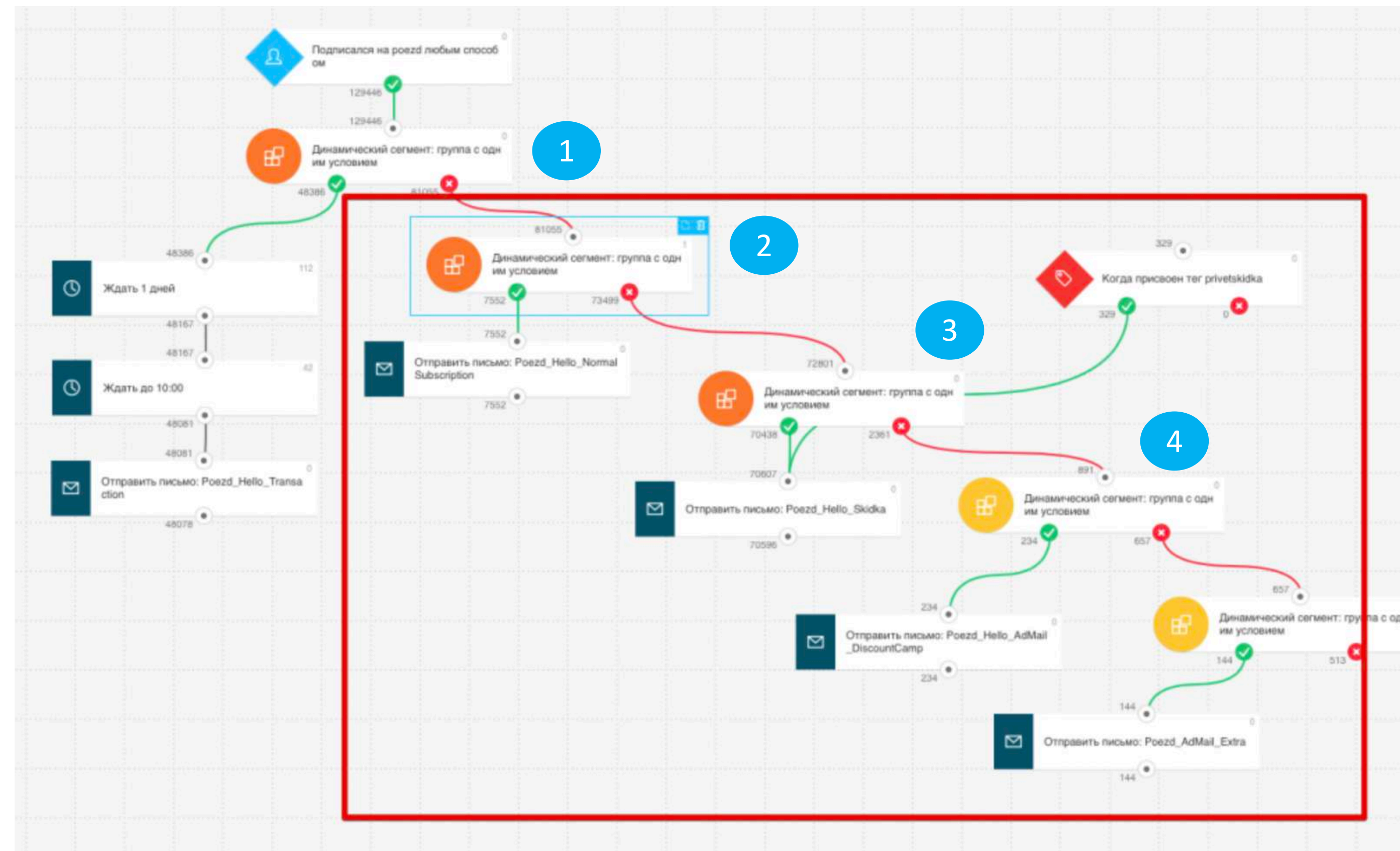
Действует до 31 мая включительно. Инструкцию по применению промокода и подробные условия вы найдёте на [отдельной странице](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

- скидки/промокоды на железнодорожные билеты
- горячие акции с повышенными скидками
- скидки, приуроченные к мировым распродажам
- рассылки к праздникам
- письма с обновлениями на сайте/в продукте
- новости, приуроченные к ж/д тематике

Приветственная цепочка

- Подписался:
 - ✓ после покупки (1)
 - ✓ поп-ап на сайте, форма RSS (2)
 - ✓ через контекстную рекламу / тег - про скидки (3)
 - ✓ через push (4,5)



- Подписчик: соответствующее настраиваемое поле
- Динамический сегмент определяет, какой именно подписчик перед нами
- Далее отправляется письмо (с промокодом или нет)
- В письме есть разный контент на выбор: акции, новости и пр.

Пример письма автоматизации (при подписке)

Тема: Спасибо, что подписались на наши рассылки!

Инструкция и промокод внутри! Откройте это письмо для просмотра

Смотреть письмо в веб-браузере

poezd.ru Железнодорожные билеты онлайн

Привет!

Спасибо за подписку на наши рассылки.

Теперь вы сможете максимально быстро узнавать о старте интересных акций и важных новостях, а также получать дополнительную скидку на ж/д билеты каждый месяц.

Как только появится хорошая новость, мы сразу же вам сообщим. ;)

Ваш промокод на первую покупку:

WELCOME-17

Скидка по промокоду суммируется с другими акциями РЖД и действует на весь заказ. Подробности [читайте здесь](#).

Промокод действует до 31.05.2019 включительно.

Искать билеты!

Как и обещали, прилагаем к письму несколько полезных советов, которые могут помочь сэкономить при покупке билета.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- 1 **Прочитайте следующие статьи на сайте:** [стоимость ж/д билетов](#), [динамическое ценообразование](#), [сезонные коэффициенты](#). Это поможет вам разобраться, как формируется цена на билеты. А зная это, вы сможете немного сэкономить. Также для всех будет полезным заглянуть в [справочную](#), а родителям почитать про [детские билеты](#).

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

- 1 **Прочитайте следующие статьи на сайте:** [стоимость ж/д билетов](#), [динамическое ценообразование](#), [сезонные коэффициенты](#). Это поможет вам разобраться, как формируется цена на билеты. А зная это, вы сможете немного сэкономить. Также для всех будет полезным заглянуть в [справочную](#), а родителям почитать про [детские билеты](#).
- 2 **Загляните в раздел [последних новостей](#)** на сайте. Вполне возможно, что сейчас есть выгодное спецпредложение от РЖД и получится ухватить билеты по более низким ценам.
- 3 **Воспользуйтесь скидкой от Poezd.ru:** используя наш промокод, вы сэкономите ещё больше! А во второй половине каждого месяца мы проводим дополнительную акцию только для наших подписчиков.

Ещё можно подписаться на наши [Push-уведомления](#).

До скорой встречи!

Искать билеты!

Справочная

Оформление заказа
Электронная регистрация на поезд
Обмен железнодорожных билетов
Возврат железнодорожных билетов
Ошибка в ж/д билете: что делать?

Полезная информация
Перевозка животных в поезде
Правила перевозки багажа
Классы вагонов поездов
Детские ж/д билеты

Дополнительные услуги
Услуга «Поймать билет»
СМС сопровождение поездки
Информирование о начале продаж

Вопросы
Как купить билет при замене паспорта
ЖД билет для родственника, девушки и т.п.
Где курить, когда сдавать белье и др.

[Больше информации](#)

Популярные маршруты

Искать билеты!

Справочная

Оформление заказа
Электронная регистрация на поезд
Обмен железнодорожных билетов
Возврат железнодорожных билетов
Ошибка в ж/д билете: что делать?

Полезная информация
Перевозка животных в поезде
Правила перевозки багажа
Классы вагонов поездов
Детские ж/д билеты

Вопросы
Как купить билет при замене паспорта
ЖД билет для родственника, девушки и т.п.
Где курить, когда сдавать белье и др.

[Больше информации](#)

Популярные маршруты

Москва - Санкт-Петербург [обратно](#)

Москва - Нижний-Новгород [обратно](#)

Москва - Казань [обратно](#)

Москва - Саратов [обратно](#)

Москва - Ярославль [обратно](#)

Москва - Брянск [обратно](#)

Самара - Москва [обратно](#)

Пенза - Москва [обратно](#)

[другие направления](#)

Страховки » Автобусы »

Авиабилеты » ЖД билеты »

[В](#) [f](#) [YouTube](#) [RSS](#)

[Отказаться от рассылки](#)
[Возобновить подписку](#)

Мы отправили вам это письмо, т.к. ранее вы совершали покупки на [Poezd.ru](#) или [RailwaySocket.ru](#). Ваш электронный адрес, а также персональная информация не передается нами третьим лицам. [Политика конфиденциальности](#)

ООО «Трансмаркет ритейл» — контактная информация

+7 (495) 795-05-25
8-800-700-04-08

Письма автоматизации

2018-03-21 2019-03-21 ОК

Рассылки Poezd_Hello_Skidka

Всего Выбрано контактов: 52558	Открытий 58761	Кликов 48604	Целей 0	Соц. сети 1	Отписалось 1470	Ошибок доставки 2730	Жалоб 164
--	-------------------	-----------------	------------	----------------	--------------------	-------------------------	--------------

Сводка Уникальные

Всего отправлено: 52558



67.73% открыто
49.51% кликов
0 целей

2.95% отписалось
5.19% ошибок доставки
0.33% жалоб

СПАСИБО, ЧТО ПОДПИСАЛИСЬ НА НАШИ РАССЫЛКИ!

52558 отправлено

33795 открыто

16101 не открыто

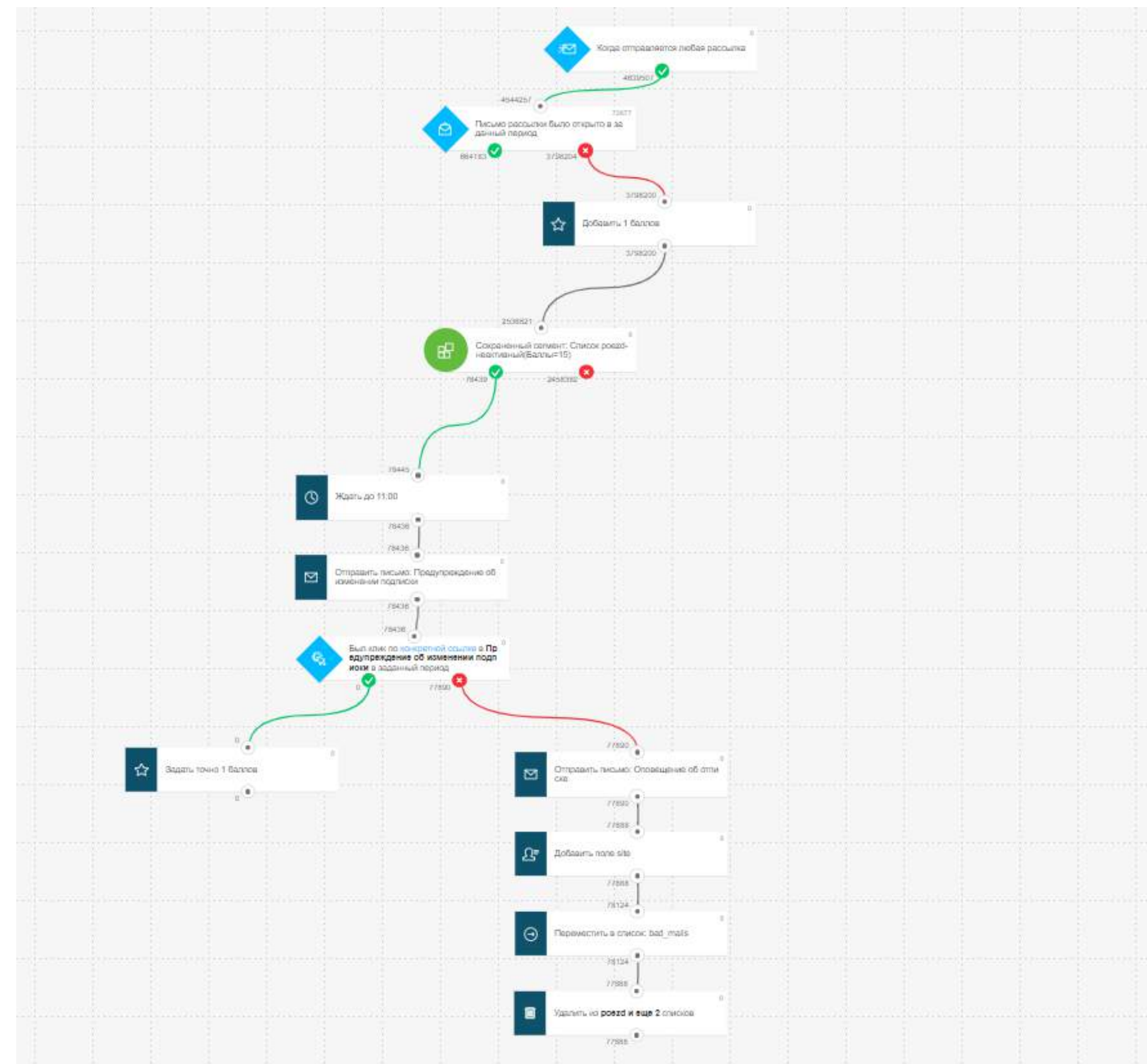
24702 кликов

- Годовой OR первого письма welcome-серии = 67,73%
- CR = 49,51%
- Объем рассылок более 70 000 подписчиков

Цепочка авто-отписки

Автоматическая гигиена базы контактов

- если подписчик не открывает письма, ему добавляется 1 балл
- чем больше баллов, тем менее активный подписчик
- если достигается порог в 15 баллов, подписчик получает письмо "предупреждение" об отписке
- если открывает, баллы сбрасываются
- если нет, подписчик попадает в bad_mails и удаляется из списков
- на любом этапе подписчик может вернуться и подписаться снова



2018: стало

База: 100 тысяч подписчиков

Уникальные открытия: 26,5% (+50%)

Уникальные клики: 5,01% (+100%)



2017: было

База: 125 тысяч подписчиков

Уникальные открытия: 17,6%

Уникальные клики: 2,5%

Travelmart



+ 40,2% продаж с email-канала за год

с момента внедрения автоматизации

poezd.ru

Автоматизация работает и это, конечно, настоящая магия.

Сергей Гутов, маркетолог

Travelmart

4. Автоматизация маркетинга: кейс B2B

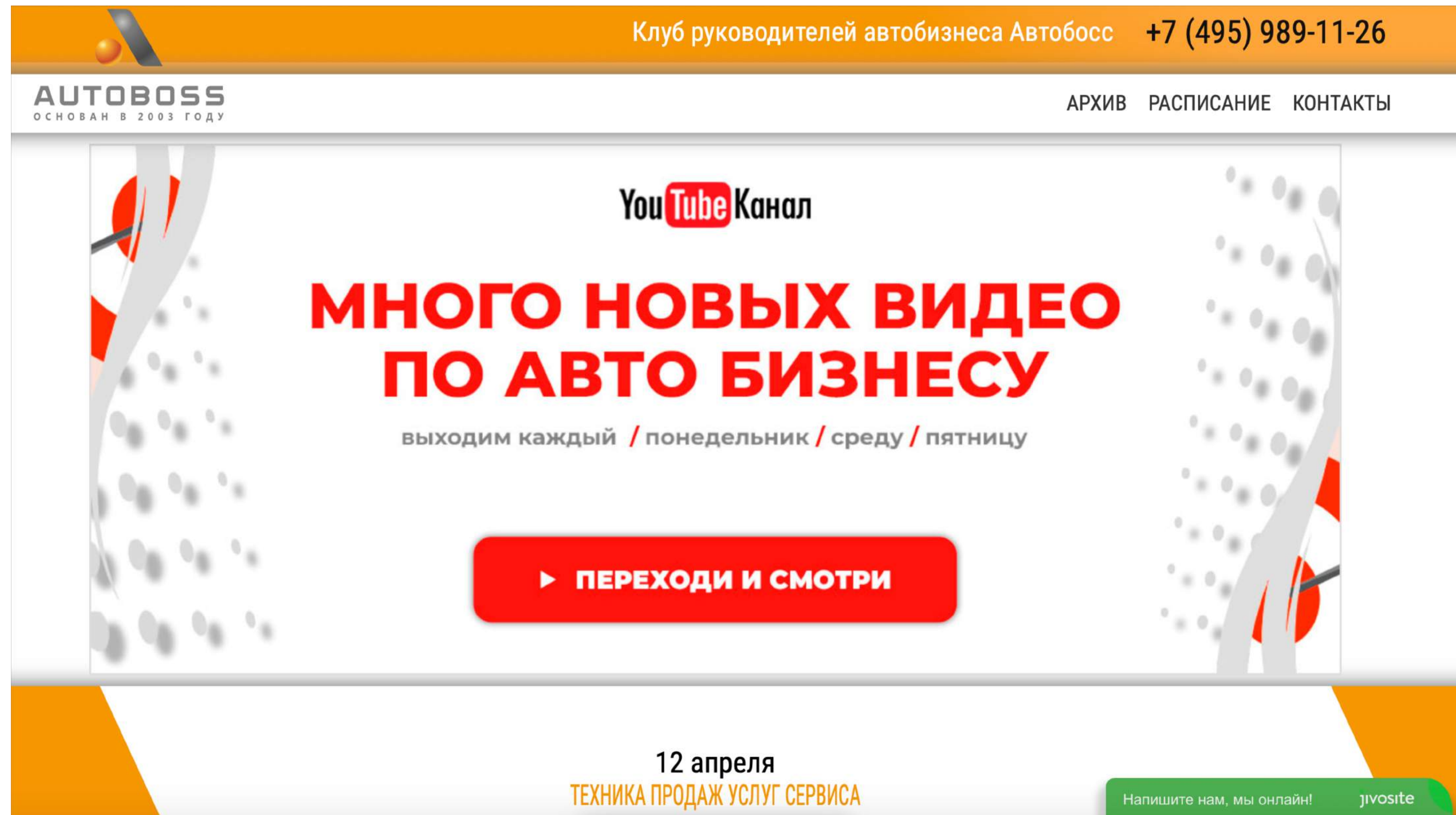
Организаторы офлайн мероприятий

Автоматизация маркетинга в B2B: задачи

1. Перевести на следующий этап воронки продаж
2. Освободить менеджеров / поддержку от рутинных вопросов
3. Устранить типовые возражения перед покупкой
4. Научить подписчиков пользоваться продуктом



Организаторы офлайн мероприятий. B2B



Клуб руководителей автобизнеса Автобосс +7 (495) 989-11-26

AUTOBOSS
ОСНОВАН В 2003 ГОДУ

АРХИВ РАСПИСАНИЕ КОНТАКТЫ

YouTube Канал

**МНОГО НОВЫХ ВИДЕО
ПО АВТО БИЗНЕСУ**

выходим каждый / понедельник / среду / пятницу

▶ ПЕРЕХОДИ И СМОТРИ

12 апреля
ТЕХНИКА ПРОДАЖ УСЛУГ СЕРВИСА

Напишите нам, мы онлайн! jivosite

Autoboss

Клуб руководителей
автобизнеса

www.a-boss.ru

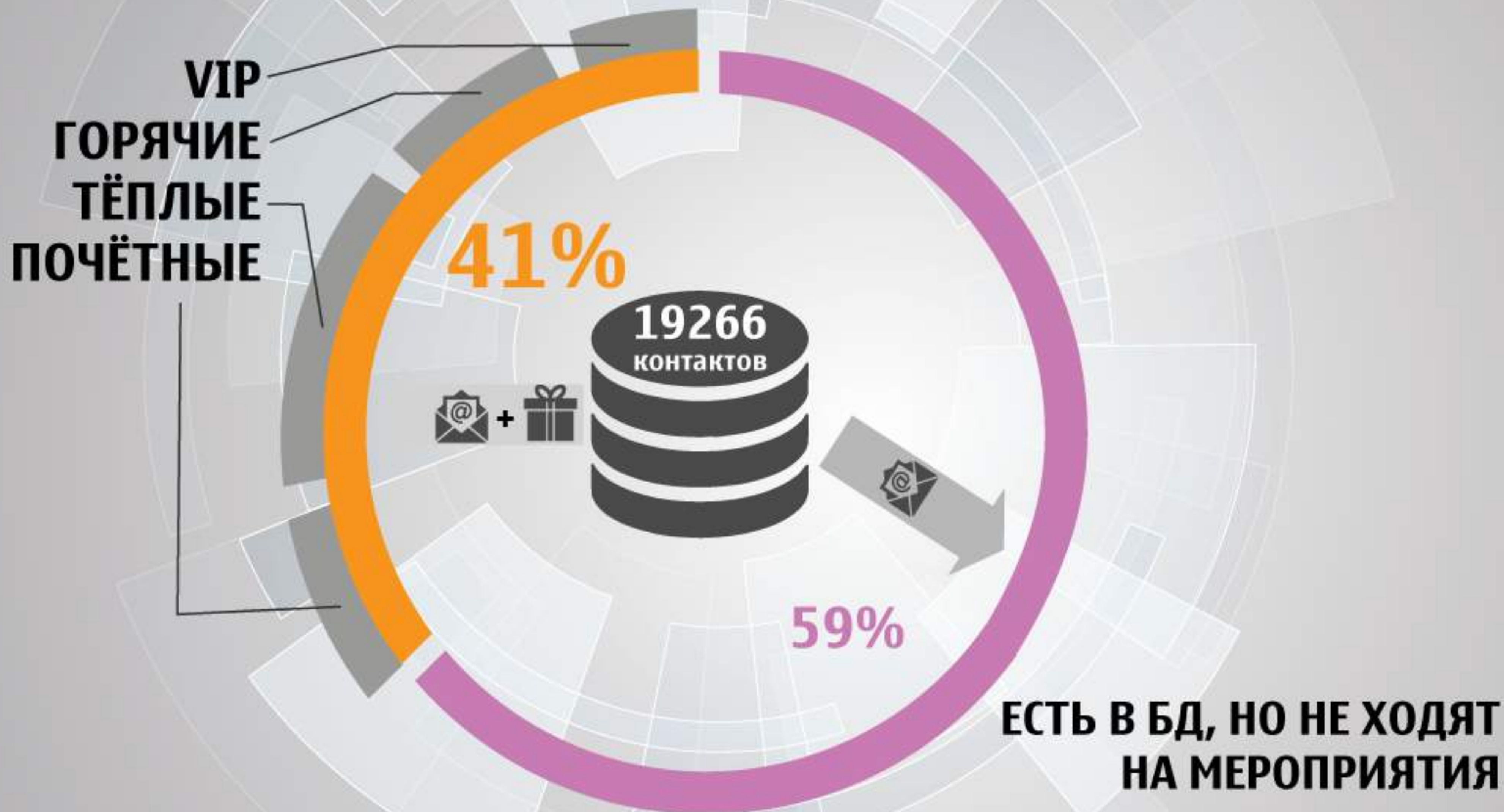
АВТОМАТИЗАЦИЯ

СЕГМЕНТАЦИЯ



КРІ И КОНТЕНТ РАССЫЛКИ

Сегментация базы контактов



Создание рассылок: КРІ и контент

КРІ ПЛАН-ФАКТ

30% открытий
6% переходов
0.5% конверсия в \$

Деталь в рекламном канале												
№	название	тип	дата	ссылка	Контент			Уникальный контент			статус	дата
					текст	изображение	аудио	текст	изображение	аудио		
1	Реклама	Баннер	01.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	01.01.2020
2	Реклама	Баннер	02.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	02.01.2020
3	Реклама	Баннер	03.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	03.01.2020
4	Реклама	Баннер	04.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	04.01.2020
5	Реклама	Баннер	05.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	05.01.2020
6	Реклама	Баннер	06.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	06.01.2020
7	Реклама	Баннер	07.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	07.01.2020
8	Реклама	Баннер	08.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	08.01.2020
9	Реклама	Баннер	09.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	09.01.2020
10	Реклама	Баннер	10.01.2020	https://example.com	Текст	Изображение	Аудио	Текст	Изображение	Аудио	Активен	10.01.2020

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ ПРОШЛЫХ РАССЫЛОК

СТАРТ

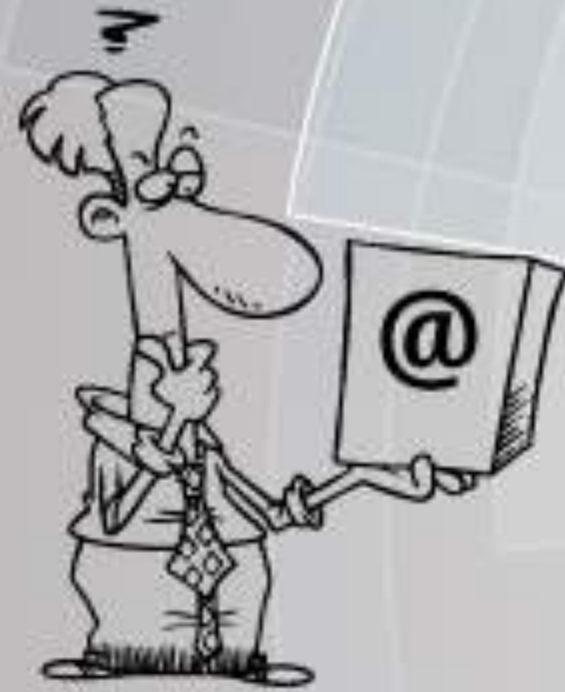
ПОДГОТОВКА
USP ХПВ

ВЁРСТКА ПИСЬМА
И ПРОВЕРКА
ПЕРЕХОДОВ

НАСТРОЙКА
UTM МЕТОК
ЗАПОЛНЕНИЕ
ЛЕНДИНГА

СБОР
МАТЕРИАЛА
(ФОТО+ТЕКСТ ДЛЯ
ЛЕНДИНГА И ПИСЬМА)

Email-автоматизация: цели и сегменты по digital воронке



открыли письмо,
но не перешли на сайт

3



Заявки с сайта

1



Technical info
FROM: 94.137.47.42 [spam]@...
REQUEST URL: /...
GEO INFO: Russia Federation [RU]
USER AGENT: Mozilla/5.0 (Windows NT 6.1; WOW64; rv:80.0)
Gecko/20100101 Firefox/80.0

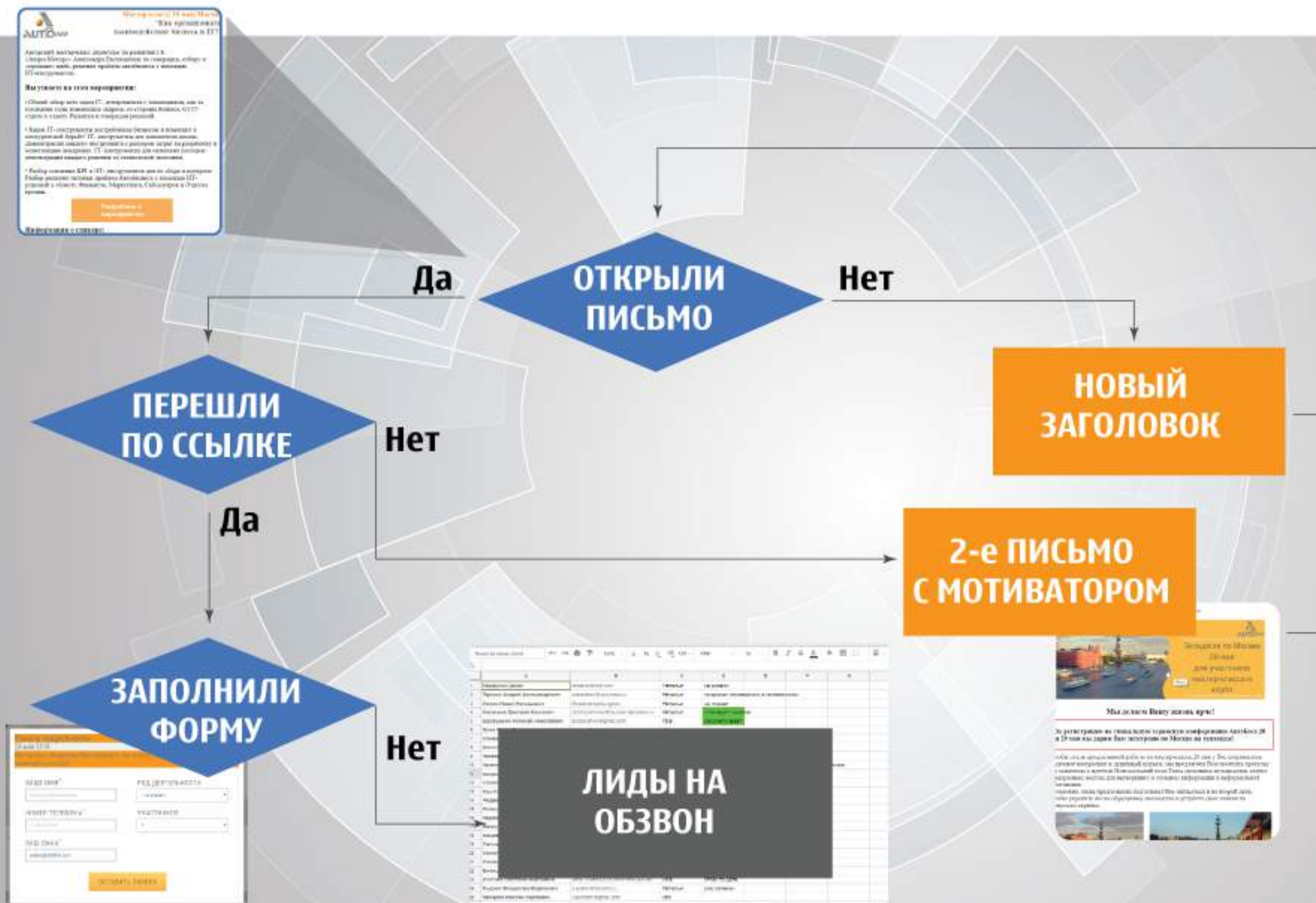


перешли,
но не
зарегистрировались

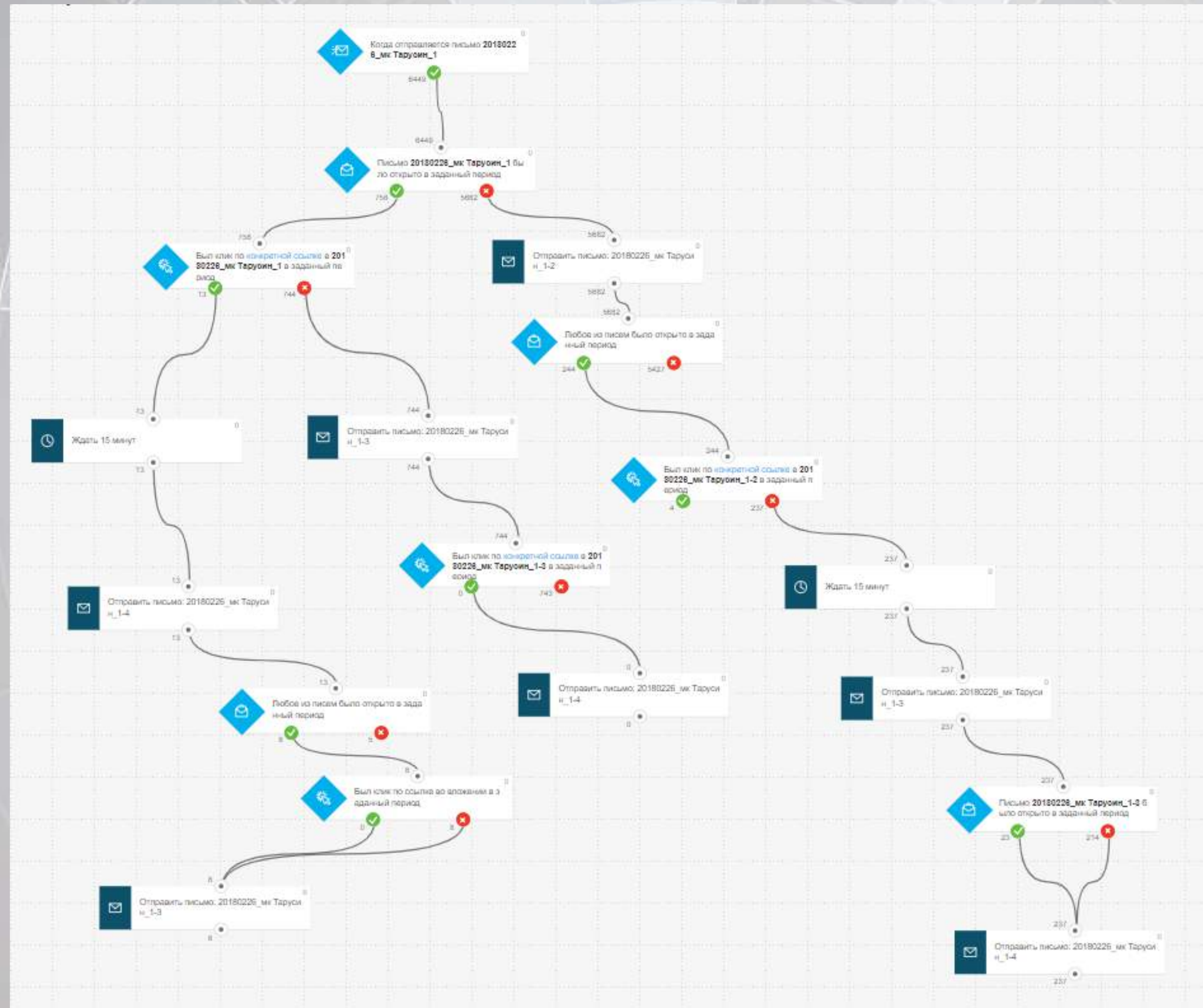
2



«Догонялки» с помощью email-автоматизации



Сценарии автоматизации: пример



Рост продаж с сайта: 429% за 1 год

Доли email в общих продажах: с 6% до 23%



Инструменты и сценарии автоматизации в



1. Welcome серия
2. Лендинги (мероприятие)
3. Автоворонка продаж: «догонялка-добивалка»
4. Поздравление с днем Рождения
5. Вебинары с экспертами



Email-автоматизация: шаблоны сценариев (процессов)



Приветствие новых клиентов

Приветствие после первой покупки и присвоение тегов покупателям.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

8

[Использовать](#)

Конверсия контактов в клиентов

Рассылка персонализированного контента для конверсии контактов в реальных покупателей.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

12

[Использовать](#)

Поздравление с днем рождения

Поздравление с днем рождения и отправка специального предложения.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

4

[Использовать](#)

Продвижение вебинара

Приглашение контактов на предстоящий вебинар.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

11

[Использовать](#)

Письмо после вебинара

Письмо участникам после вебинара.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

5

[Использовать](#)

Шаблоны для автоматизации онлайн школ и курсов



Базовый email-курс

Автоматическая рассылка материалов курса.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

8

[Использовать](#)

Продвинутый курс по запросу

Письмо подписчикам с выбором даты получения следующего урока.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

7

[Использовать](#)

Продвижение курса

Продвижение курсов и приглашение на регистрацию.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

9

[Использовать](#)

Ретаргетинг после курса

Рекомендация новых курсов после завершения текущего.

[Предпросмотр](#)











Элементов в шаблоне

8

[Использовать](#)

Каталог сценариев автоматизации по воронке продаж

<p>Письма после покупки</p> <p>Отправка благодарности за покупки.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 5</p> <p>Использовать</p>	<p>Возвращение подписчиков</p> <p>Возвращение пользователей с низким вовлечением и удаление...</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 8</p> <p>Использовать</p>	<p>Ретаргетинг для контактов</p> <p>Рассылка новых предложений контактам исходя из их тегов.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 7</p> <p>Использовать</p>	<p>Ретаргетинг для клиентов</p> <p>Предложение новых продуктов исходя из тегов контактов.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 9</p> <p>Использовать</p>
<p>Чистка списка по тегам и баллам</p> <p>Удаление контактов при отсутствии интереса к рассылкам.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 3</p> <p>Использовать</p>	<p>Поощрение лояльных контактов</p> <p>Скоринг контактов и рассылка персональных предложений исходя...</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 7</p> <p>Использовать</p>	<p>Приветствие новых клиентов</p> <p>Приветствие после первой покупки и присвоение тегов покупателям.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 8</p> <p>Использовать</p>	<p>Продвижение курса</p> <p>Продвижение курсов и приглашение на регистрацию.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 9</p> <p>Использовать</p>



Каталог сценариев автоматизации по воронке продаж

Апселлинг

Предложение новым клиентам купить дополнительные товары ил...

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

6

[Использовать](#)

Конверсия контактов в клиентов

Рассылка персонализированного контента для конверсии контакто...

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

12

[Использовать](#)

Скидки для первых покупателей

Приглашение контактов стать первыми покупателями нового...

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

7

[Использовать](#)

Базовый план тегов

Присвоение тегов контактам исходя из уровня вовлечения.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

7

[Использовать](#)

Базовый план скоринга

Скоринг контактов исходя из уровня вовлечения.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

4

[Использовать](#)

Поздравление с днем рождения

Поздравление с днем рождения и отправка специального...

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

4

[Использовать](#)

Серия писем о брошенной корзине

Серия напоминаний покупателям, оставившим корзины.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

7

[Использовать](#)

Продвижение вебинара

Приглашение контактов на предстоящий вебинар.

[Предпросмотр](#)



Элементов в шаблоне

11









[Использовать](#)



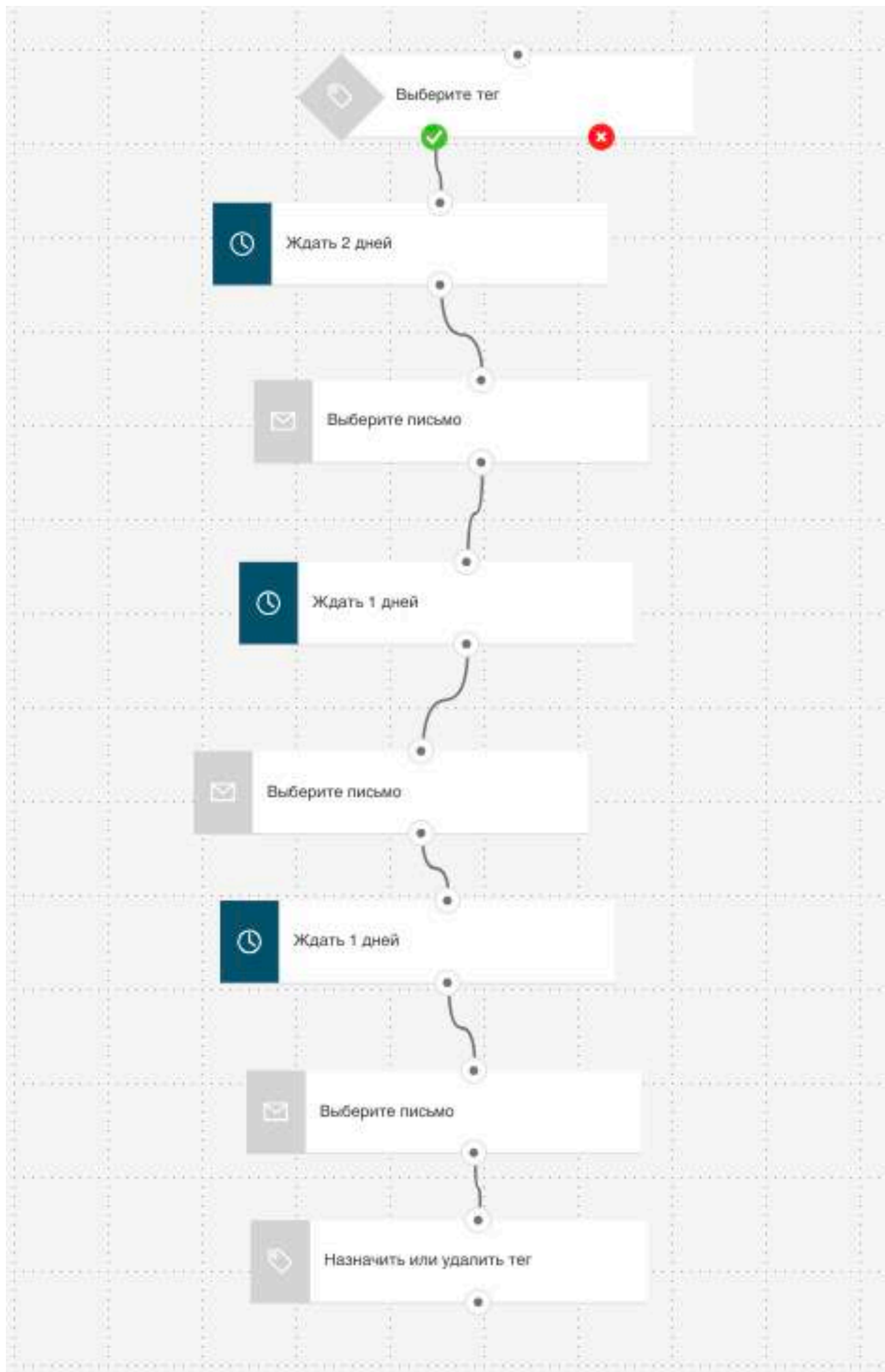
GetResponse

E N T E R P R I S E

Каталог сценариев автоматизации для партнеров

<p>Присвоение тегов партнерам <small>новый</small></p> <p>Автоматическое присвоение тегов контактам исходя из их интересов.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 7</p> <p>Использовать</p>	<p>Онлайн-курс для партнеров <small>новый</small></p> <p>Автоматическая рассылка уроков курса подписчикам.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 8</p> <p>Использовать</p>	<p>Приветственное письмо для партнеров <small>новый</small></p> <p>Приветствие новых подписчиков с помощью общего письма.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 2</p> <p>Использовать</p>	<p>Кросс-селлинг для партнеров <small>новый</small></p> <p>Рассылка с приглашением совершить повторную покупку.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 6</p> <p>Использовать</p>
<p>Продвижение вебинара для партнеров <small>новый</small></p> <p>Автоматическое напоминание о регистрации потенциальным...</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 11</p> <p>Использовать</p>	<p>Продвижение курсов для партнеров <small>новый</small></p> <p>Продвижение онлайн-курса новым контактам из списка.</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 9</p> <p>Использовать</p>	<p>Напоминание с эффектом срочности</p> <p>Уведомляйте клиентов, бросивших корзину, о необходимости скорее...</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 5</p> <p>Использовать</p>	<p>Персонализированное письмо после покупки</p> <p>Таргетинг первых и постоянных покупателей и отправка...</p> <p>Предпросмотр</p>  <p>Элементов в шаблоне 10</p> <p>Использовать</p>





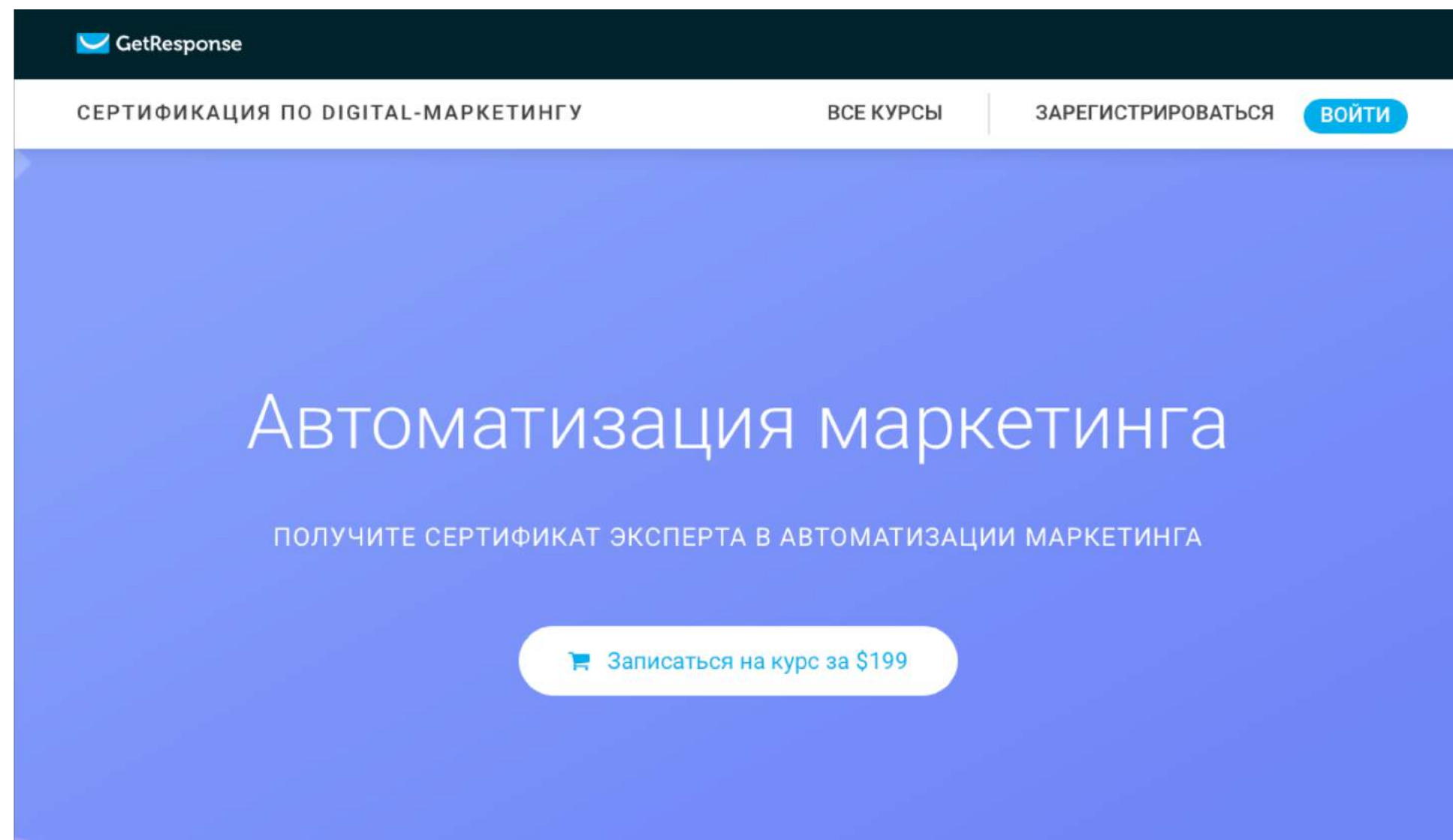
EASY!



ВСЕ СДЕЛАНО ЗА ВАС

У НАС ДЛЯ ВАС

ПОТРЯСАЮЩИЙ ПОДАРОК!

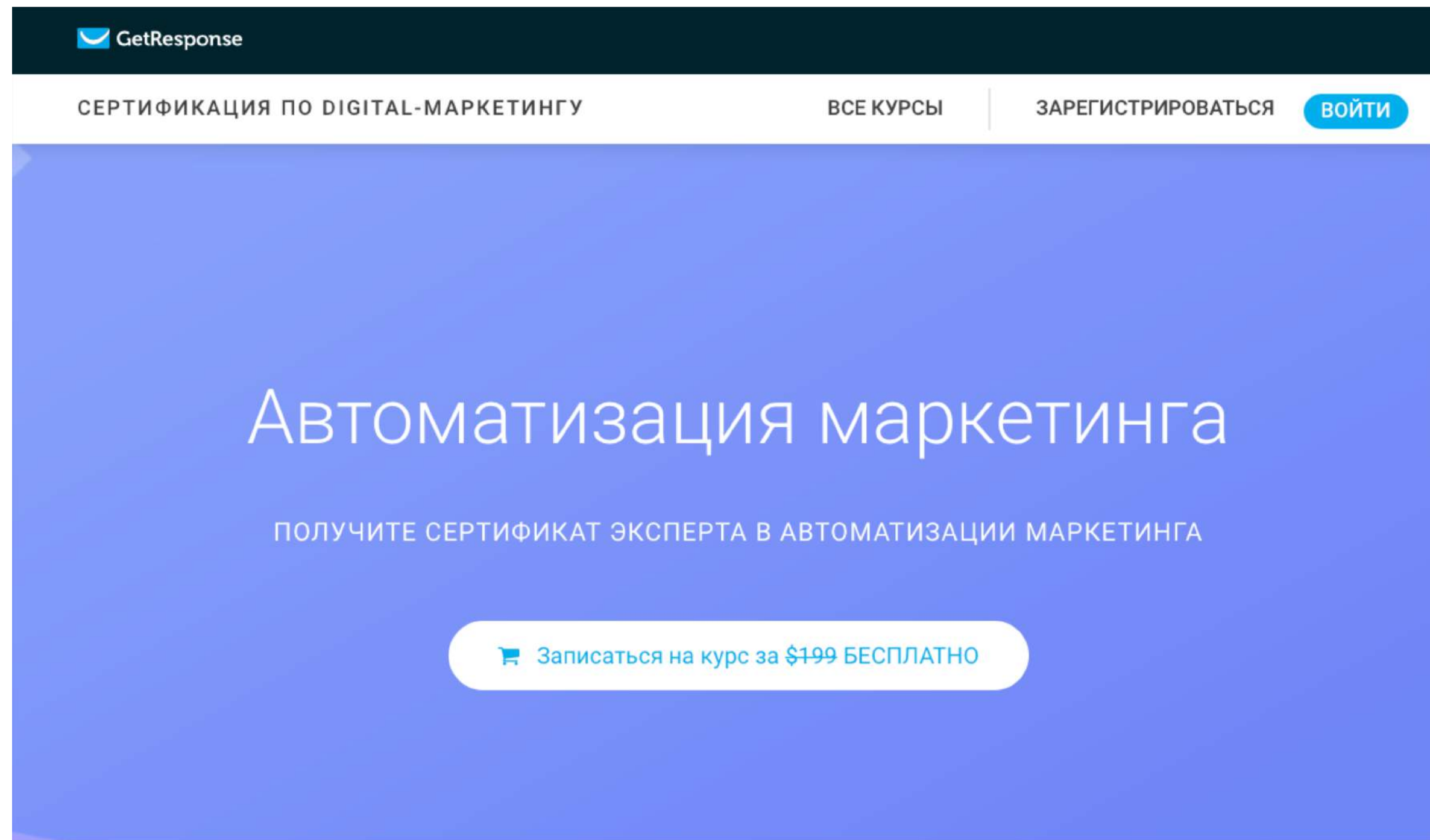


МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ МАРКЕТИНГА (на русском языке)

- 7 международных экспертов
- 22 видео-урока
- Признанный в индустрии

международный сертификат





СЕРТИФИКАЦИЯ В ПОДАРОК!

ПОДХОДИТЕ К НАШЕМУ СТЕНДУ



GetResponse

ВОПРОСЫ ПО АВТОМАТИЗАЦИИ?

СОТРУДНИЧЕСТВО?

julia.rakova@getresponse.ru

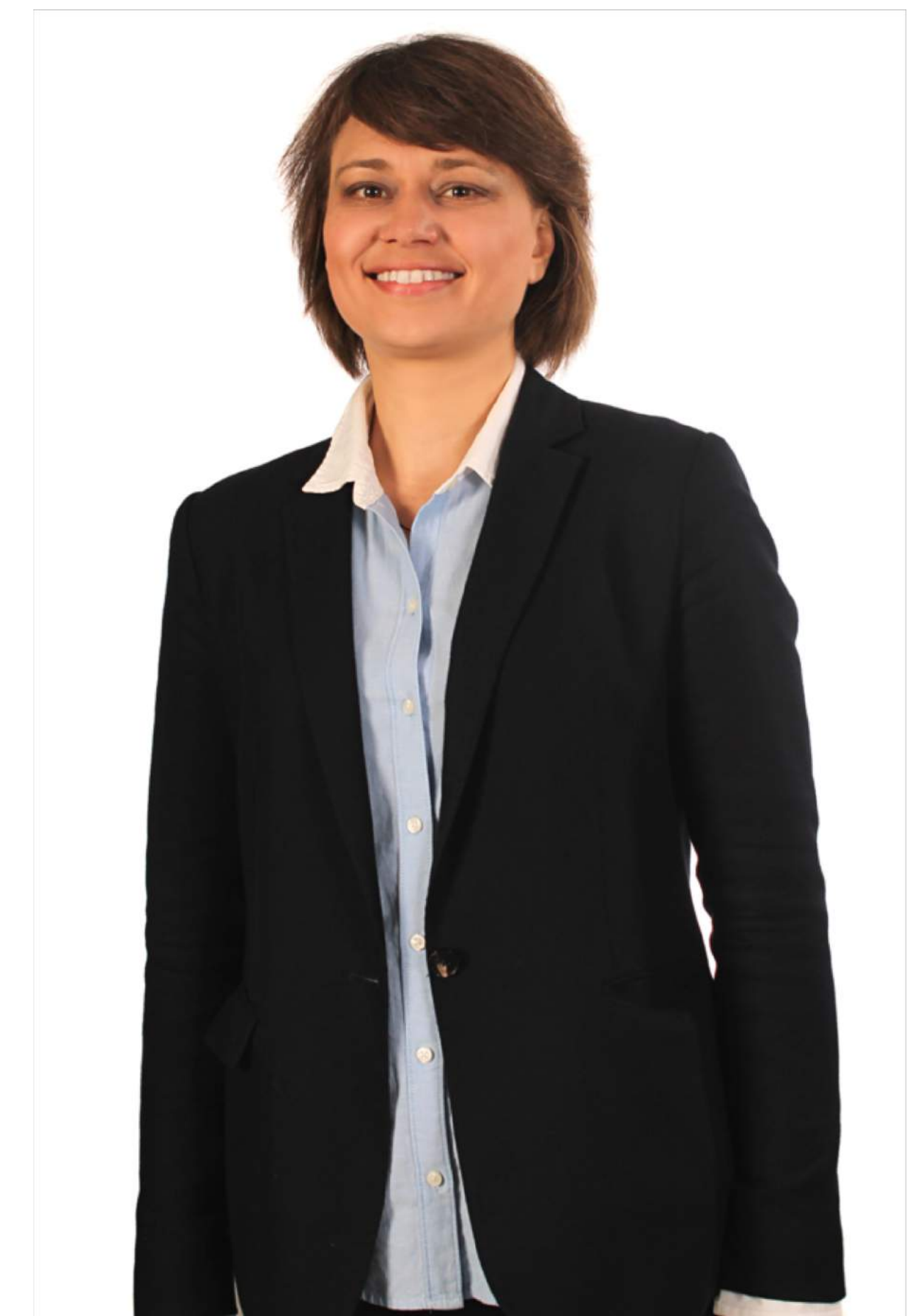
facebook.com/julia.rakova

instagram.com/julierakova

youtube.com/c/JuliaRakova



ЮЛИЯ РАКОВА
Директор по маркетингу
в России



B2B:

все еще сомневаетесь в email-маркетинге?


 **Ольга Берек** с Юлией Раковой.
13 декабря 2016 г. · Москва · 🌐

Сегодня провела плодотворный день на одной из любимых своих конференций от Marketing.One. Даже в декабрьской суматохе смогла выкроить один день, чтобы послушать специалистов по e-mail рассылке, Юлия Ракова аплодирую 🙌🙌 и продвижению в YouTube. Главное, что я получаю от их конференций - это вдохновение. И не абстрактное, а исходящее от работающих идей и проверенных механик. Делюсь с вами (как же иначе?) кое-какими выводами. Пусть принесут вам пользу!

1. Influence marketing, который я ценю и лелею, находится на втором месте по формированию клиентской базы. Впечатляющая эффективность!
2. Полученное в первые 2-3 часа после регистрации на сайте welcome-письмо повышает продажи в 10 раз. Дорого яичко, как известно...
3. Тема первого письма должна быть оригинальной, но не эпатажной! Не отпугивайте потребителя при первом знакомстве!
4. О коэффициентах конверсий и показателях кликабельности писать не буду, не честно чужие цифры раскрывать!
5. Письма, подогревающие любопытство провоцирующие ожидание, действуют как наркотик. Так что ждите от меня в скором времени... чего-нибудь... coming soon...

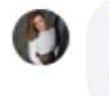
Пока не дошла до чёртовой дюжины, остановлюсь, пожалуй. А вы продолжите мою мысль и расскажете мне про свои впечатления от e-Mail рассылок последнее время. Накидайте мне, плиз, удачных примеров, которые вас зацепили. Можно переслать письма мне на почту Olga.berek@gmail.com



 **Maria Belikova** Оль, умирает потихоньку email marketing.

Нравится · Ответить · 2 г.

^ Скрыть 14 ответов

 **Ольга Берек** Вот сегодня восхищенно слушала Юлия Ракова и разубедилась в этом)

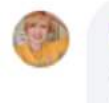
Нравится · Ответить · 2 г.

 **Venera Islamgaraeva** Умер уже. Конференции этому пример))

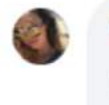
Нравится · Ответить · 2 г. · Отредактировано

 **Ольга Берек** Venera Islamgaraeva, объясни?)

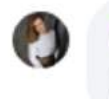
Нравится · Ответить · 2 г.

 **Ольга Игнатова** Я тоже так думала, но люди умудрились завод продать по e-mail рассылке, так что нет. Тем более это дешево, как ничто, рано в утиль сдавать.

Нравится · Ответить · 2 г.

 **Venera Islamgaraeva** Поясняю - так много людей на конференциях рассказывают как надо письма слать, что люди уже не надеются получить там что-то ценное - и в спам. Как правило за хорошим емейл маркетингом стоит хороший продукт (как завод из коммента выше)) но у 99% продукт дерьмо и никому не нужен, а точнее продукта нет вообще...

Нравится · Ответить · 2 г.

 **Ольга Берек** Venera Islamgaraeva, но фиговый продукт не значит плохой инструмент.

Нравится · Ответить · 2 г.

ПРОИЗВОДСТВО:

Продажа завода

через email-рассылку