

Travelogy India

## **Система рассылки SiteXMailer от Exiterra! Не упускайте клиентов!**

В данной серии статей мы размышляли над важной задачей – как превратить посетителей сайта в его подписчиков, а подписчиков – в постоянных клиентов компании?

Решения этой задачи нельзя назвать однозначными. Для каждой конкретной ситуации или компании какие-то шаги будут эффективны, какие-то – нет. Это объясняется спецификой различных сфер бизнеса и человеческим фактором, а именно, поведением гостя сайта, которое по ряду причин не всегда можно предугадать.

Несколько советов от маркетологов компании Exiterra – это выводы, сделанные ими на практике, в процессе работы с собственными клиентами. И, конечно, эта работа строится с помощью системы рассылки SiteX7.Mailer .

**Дарите бонусы!**

И снова к вопросам мотивации. Спросите самих себя, какое предложение наверняка склонило бы вас к принятию решения – подписаться на рассылку? Наверняка вы скажете – то, где есть небольшие приятные подарки. Поверье, ваш гость думает точно так же.

В детстве вы наверняка менялись вещами, и сам процесс доставлял вам удовольствие? Поиграйте с посетителем сайта в такую же игру. Он вам – свой электронный адрес, а вот вы ему... скажите волшебное слово «**БЕСПЛАТНО**» и подтвердите его действиями! Если в праздничных выпусках будут сверх актуальные потребителю материалы – статьи со светской хроникой или о путешествиях, фото ваших любимых звезд или домашних животных, тематические статьи и очерки о лучших продуктах компании, видеосюжеты или музыкальные клипы с корпоративных праздников, выставок и церемоний награждения – никто не устоит!

А ведь можно провести лотереи и конкурсы среди подписчиков, обязательно с небольшими призами. Например, было бы отлично разыграть музыкальный диск, электронную книгу, билет на мероприятие, скидочную карту, и т.п.

Самое важное при этом – акцентировать, что все эти приятные мелочи доступны **ТОЛЬКО ПОДПИСЧИКАМ** вашего сайта! Поэтому тот, кто не станет в ряды счастливых, останется ни с чем!

И самое главное: пообещав своим подписчикам бонусы и подарки, обязательно сдержите слово! Иначе вы не только потеряете потенциальных клиентов, но и подорвете репутацию компании. Утратить доверие легко, а вот восстановить его будет непросто. Так что берегите свой безупречный имидж.

**Проститься... чтобы не прощаться!**

Конечно же, вы дорожите каждым своим клиентом, и распрощаться с ним навсегда не готовы. Вы сделаете все, чтобы сохранить и упрочить ваши отношения? Тогда расскажите ему, как просто... с вами проститься! Конечно, речь идет об отписке от сообщений.

Описывая содержание и суть своих писем, обязательно оговоритесь, что отписка от вашей рассылки элементарна. Как правило, она выполняется простым переходом по ссылке на сайте компании. Кстати, благодаря сервису

электронных рассылок SiteX7.Mailer процесс отписки происходит автоматически: ссылка отписки поступает в базу данных программы и сразу же добавляется в нее. Таким образом, конкретный адрес сразу маркируется как нерабочий, и при последующих рассылках писем система не включает его в список.

...Заявив о простоте отписки, можете быть уверенными, что большой процент самых недоверчивых подписчиков ... остался за вами! Такова уж психология русского потребителя: клиенты не любят навязчивый стиль делового поведения – активные звонки, сообщения, рассылку материалов. Они дорожат своим покоем и очень осторожно подписываются на услуги, если об отписке от нее ничего не сказано.

**Предоставьте выбор!**

Но случается и так. Рассылка неактуальна или надоела. Клиент выходит на сайт, чтобы положить конец ненужным письмам, а вот пути к решению своей проблемы вдруг просто не находит!

Это может произойти по вине технических специалистов владельца сайта или просто из-за навязчивого и даже черного пиара, когда компания сама не дает своему подписчику пути к отступлению. Результат – понятное раздражение клиента, его переполненная корзина, письма с просьбами отключить сервис, уходящие в никуда, «черный список»... Потом о компании появляются нелицеприятные отзывы в Сети или на том же сайте. И все это – маленькие, но ощутимые удары по репутации, которую, как известно, не купишь ни за какие деньги...

Навязчивые распространители сообщений ничего не приобретают. Их материалы переходят в разряд спама и рассылаются впустую, ведь, как мы писали в предыдущих статьях, насильно мил не будешь. Предоставьте своим подписчикам свободу выбора: получать рассылку или в любой момент отказаться? Покупать товар или игнорировать? Продолжать контакт с вами или уйти к конкурентам?

Повлиять на их решение вы можете только, если деятельность вашей компании строится не на сверхзадаче получить прибыль любой ценой, а на законах свободы и выбора. Если ваша компания по-настоящему стремится учитывать желания и нужды клиента, относиться к ним с пониманием и искренней заботой, то гости вашего сайта обязательно это почувствуют, чтобы в дальнейшем стать подписчиками рассылок и постоянными покупателями ваших товаров и услуг.

Так как же превратить гостей сайта в подписчиков, а подписчиков конвертировать в покупателей? Подводя итоги серии статей, мы сделали следующие выводы:

Необходимо создать мотивацию для клиента (что дает подписка лично ЕМУ?)

Упростить форму подписки, сделать ее расположение заметным, а процесс регистрации – легким и быстрым

Доступно и кратко рассказать о содержании и структуре рассылки

Помнить об адресате (для кого создаются материалы?)

Улучшать качество рассылаемых статей за счет стиля, информативности, полезности и т.д.

Стимулировать подписчиков – предлагать бонусы, проводить конкурсы и персонально поздравлять

Чаще публиковать свой рассылочный материал в специальном разделе сайта – для наглядности

Соблюдать деловую этику и не рассылать информацию рекламного характера методами навязчивого или черного пиара.

Формируя пакет рассылки, прежде всего думать о КЛИЕНТЕ и его реакции.

**Не откладывайте почту в долгий ящик!**

Попробуйте демо-версию системы рассылки SiteX7.Mailer на сайте [www.sitexmailer.ru](http://www.sitexmailer.ru) прямо сейчас! Не откладывайте свою почту в долгий ящик!

Подробнее узнать о продукте вы можете на сайте [www.sitexmailer.ru](http://www.sitexmailer.ru) или на сайте разработчика [www.exiterra.ru](http://www.exiterra.ru).  
Телефон 8 (495) 790-54-90  
e-mail: [marketing@exiterra.ru](mailto:marketing@exiterra.ru)