

7 Cara Meningkatkan Pelanggan Email

Categories : [Bisnis](#)

Daftar email saat ini sangat penting. Banyak yang populer dan akan menjadi situs populer mengumpulkan email untuk membangun daftar email. Tapi apa itu daftar email? Daftar email adalah daftar email pengguna yang telah memberi Anda izin untuk mengirimkan email kepada mereka. Sekarang Anda mungkin berpikir mengapa Anda membuat daftar email, Anda bisa membelinya tapi Anda salah. Baca artikel ini dari untuk mengetahui mengapa Anda tidak perlu membeli daftar email, karena Anda harus membangunnya. Banyak blogger yang sudah mulai membangun sebuah daftar email.



[Pelanggan Email](#)

Hari ini di artikel ini saya memiliki 7 cara yang dapat meningkatkan pelanggan email Anda sebesar 100% dengan jumlah lalu lintas yang sama dengan yang Anda miliki saat ini. Anda akan belajar

bagaimana meningkatkan pelanggan email dengan mudah di artikel ini.

Inilah metode yang digunakan banyak blog populer untuk meningkatkan pelanggan email mereka. Berikut adalah metode untuk meningkatkan pelanggan email blog Anda.

1. Penawaran eBook gratis

Semua orang menyukai barang gratis. Menawarkan ebook adalah metode yang sangat umum dan produktif. Anda bisa membuat ebook di beberapa topik menarik seperti, “101 Cara Membuat Penjualan Afiliasi Pertama Anda”, “51 Cara untuk Berpikir Tentang Konten Baru” dll. Mintalah email kepada pengguna dan gunakan alat email seperti Aweber atau GetResponse untuk mengirim Link untuk mendownload ebook anda secara otomatis setelah pengguna mengkonfirmasi berlangganan. Ini akan memberi sumber bagi pembaca dan email aktif Anda kepada Anda.

[Baca Juga : Bisnis Twitter E-commerce](#)

2. Gunakan Optin-Popups

Popup dapat meningkatkan tingkat langganan email Anda lebih tinggi daripada metode lainnya. Popup tidak berarti membuka form email di tab baru. Formulir pendaftaran email dinamis seperti pada gambar sebelumnya akan muncul di tab yang sama. Pengguna bahkan dapat menghapusnya jika mereka tidak ingin mendaftar ke newsletter Anda. Karena beberapa pengguna menemukan popup sebagai gangguan, Anda harus memicu popup hanya setelah beberapa saat kedatangan mereka. Ini berarti Anda harus mengalokasikan beberapa kali agar pembaca dapat membaca konten Anda sebelum memberikan popups.

3. Memberikan Diskon untuk Pelanggan

Melalui metode ini Anda akan melakukan dua perburuan dengan satu panah. Hal pertama sesuai dengan tujuan kami Anda dapat meningkatkan pelanggan email, dan hal kedua Anda dapat meningkatkan penjualan Anda. Jika Anda menjual sesuatu secara online maka Anda dapat membuat penawaran khusus seperti, “Dapatkan Kupon Diskon 10% dengan Mendaftar ke Newsletter Kami”. Jika Anda tidak ingin memberikan diskon pada penjualan pertama Anda juga dapat membuat popup yang mengatakan, “Mendaftar untuk mendapatkan diskon 10% dari pembelian Anda selanjutnya.” Melalui metode ini Anda dapat meningkatkan pelanggan email. Dan mereka yang mendapat diskon 10% lebih cenderung membeli barang Anda daripada yang lain. Jadi, itu akan meningkatkan penjualan Anda juga. Ini adalah cara yang bagus untuk menumbuhkan daftar email Anda.

[Baca Juga : Mengenal HTTPS Keamanan Situs Web SEO](#)

4. Menyediakan Layanan Gratis

Dengan metode sebelumnya Anda bisa meningkatkan penjualan dan pelanggan Anda. Sekarang dalam metode ini, Anda dapat meningkatkan penjualan afiliasi dan pelanggan email Anda. Berikan layanan seperti “Free WordPress Setup”. Menurut contoh ini Anda akan menyetup blog secara gratis jika ada yang membeli web hosting secara gratis, mereka akan memberi Anda nama, email dan bukti bahwa mereka telah membeli web hosting dari link referral Anda. Melakukan hal ini akan meningkatkan pelanggan email serta pendapatan affiliate.

5. Buat Form Sign Up sebagai Header Tetap

Apakah Anda memperhatikan atau tidak? Ada email masuk di header sebagian besar situs. Banyak situs menambahkan header tetap kecil yang meminta pengguna untuk mendaftar ke daftar email Anda. Ini membutuhkan ruang header yang sangat sedikit, dan jenis langganan ini menciptakan konversi yang nyata. Meskipun banyak perusahaan mengatakan bahwa jenis tajuk ini dapat dinegosiasikan kepada pengguna dan tidak meningkatkan konversi mereka, saya sarankan pembaca saya untuk memberi mereka nilai. Anda bisa menggunakan HelloBar untuk membuatnya dengan mudah.

Baca Juga : [5 Cara Mengubah Pengunjung menjadi Pelanggan](#)

6. Lakukan Giveaways

Giveaways adalah cara terbaik untuk meningkatkan pelanggan email. Jika Anda melakukan giveaway maka Anda dapat memberikan entri yang lebih tinggi untuk orang yang telah berlangganan newsletter Anda. Melakukan hal ini akan membantu orang mendapatkan barang gratis dan Anda bisa mendapatkan ribuan [daftar email](#) dengan satu daftar. Jika Anda melakukan pemberian barang yang sangat populer seperti iPhone 7, Anda bahkan bisa mendapatkan sekitar 100K pelanggan email dalam satu memberikan. Saya percaya 100K pelanggan email aktif berharga Jutaan Rupiah.

7. Melakukan Webinar

Webinars adalah pertunjukan langsung di mana pengguna Anda dapat mempelajari banyak hal untuk Anda. Jika Anda menjalankan blog dengan pengunjung bulanan yang tinggi maka Anda pasti bisa melakukan hal-hal terkait pengajaran webinar. Misalnya. “My Journey From Ah to Aha”, Cara mendapatkan 1000 daftar email dalam 1 minggu ke depan “dll. Ini adalah cara profesional

untuk menumbuhkan pelanggan email Anda.

Related Posts

- [Hello world!](#)
- [Download Ebook Si Tukang Tidur Gratis](#)

Related Post

[5 Alasan SEO untuk Bisnis](#)

[views 1320](#)

[8 Cara Meningkatkan Penjualan Online](#)

[views 2393](#)

[Cara Mendapatkan Google Sitelinks](#)

[views 44](#)

[5 Tips Sukses Adsense](#)

[views 25](#)

ikut SEO

Otomatis Ikut Cara Seo Girilaya Real Groups

<https://ikutseo.com>
