

5 Tips Meningkatkan Pemasaran Melalui Email

Categories : [Bisnis](#)



Statistik menunjukkan bahwa email adalah saluran pemasaran paling efektif yang dapat digunakan oleh bisnis. Ini cara yang mudah dan efisien untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan mempromosikan produk atau layanan Anda kepada mereka. Ini juga memiliki ROI yang lebih baik daripada Pay Per Click, SEO, dan pemasaran konten. Untuk membantu memaksimalkan pemasaran email Anda, kami mengumpulkan lima tip untuk membuat strategi Anda menjadi lebih sukses.



1. Alamat Email Menunjukkan Kepribadian Anda

Bila ada sesuatu yang menyebutkan nama Anda, Anda akan lebih memperhatikannya. Pikirkan saja bagaimana orang menangani surat mereka, jika dialamatkan ke 'alamat rumah' atau

'pelanggan', sering kali terbuang sia-sia tanpa membuka amplop terlebih dahulu. Itu karena kita tahu surat-surat penting selalu ada nama mereka.

Karena kita mendapatkan lebih banyak email daripada yang kita lakukan. Jadi, jika Anda ingin agar email Anda dibuka, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah memasukkan nama pelanggan dengan jelas. Fasilitas untuk melakukan ini dibangun dalam setiap program pemasaran email atau newsletter: Dear [nama_pelanggan].

Tapi itu baru permulaan.

Membuat sesuatu yang personal harus melangkah lebih jauh. Saat ini, bisnis harus menggunakan data detail pelanggan untuk memastikan bahwa email difokuskan pada minat atau kebutuhan mereka. Jika Anda menjual pakaian, misalnya, masuk akal untuk mengirim koleksi pria baru Anda ke pelanggan laki-laki Anda dan koleksi wanita baru untuk wanita. Jika seseorang telah melihat-lihat atau membeli pakaian anak-anak di masa lalu, mungkin mereka cenderung tertarik dengan email tentang pakaian anak-anak.

Penggunaan data pribadi bisa berdampak besar. Pelanggan cenderung membuka dan membaca email berisi konten yang ditujukan untuk mereka dan selanjutnya cenderung melakukan pembelian. Ini tidak punya otak.

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

Kunci sukses di sini adalah dalam mendapatkan data tersebut. Anda dapat menyimpan catatan kebiasaan browsing dan pembelian pengunjung, Anda dapat memberi mereka pilihan [untuk membuat](#) daftar keinginan, atau Anda dapat meminta informasi kepada mereka saat mendaftar, dengan meminta mereka melengkapi formulir sederhana: "Untuk memastikan kami mengirimkan Anda Email yang relevan, tolong centang dari hal-hal di bawah ini yang ingin kami kirim email kepada Anda. "

2. Gunakan Segmentasi

Memisahkan pelanggan email Anda ke bagian yang berbeda adalah cara lain yang efektif untuk meningkatkan kemungkinan konversi. Pertama, segmentasi adalah bentuk personalisasi yang lain. Jika toko pakaian Anda menempatkan pria dan wanita di daftar email yang berbeda, itu berarti orang tidak akan berhenti berlangganan saat mereka terus mendapatkan email yang tidak relevan.

Cara lain untuk menyegmentasikan pelanggan adalah dengan membagi mereka di panggung yang berada di saluran penjualan Anda. Saat mengoptimalkan saluran penjualan Anda, Anda harus mengirim email yang ditargetkan kepada mereka yang masing-masing memiliki tahap yang

berbeda: memimpin magnet, tripwire, tawaran inti, maksimizer keuntungan dan penjualan kembali. Hal ini terbukti secara radikal meningkatkan tingkat konversi.

Jadi, jika pelanggan tertarik cukup oleh salah satu email magnet utama Anda untuk mengikuti ajakan bertindak, Anda harus menghapusnya dari daftar magnet utama dan menambahkannya ke daftar tripwire, dan sebagainya.

3. Buat Mail yang Support Mobile

Ponsel sekarang cara dominan kita mengakses internet dan ini termasuk melihat email kita. Antara tahun 2012 dan 2016, persentase email pemasaran yang dibuka di ponsel meningkat dua kali lipat dari 27% menjadi 54%. Saat ini, hampir dua pertiga dari kita memeriksa ponsel kita untuk mendapatkan email, berita dan Facebook sebelum kita bahkan bangun dari tempat tidur.

[Baca Juga : 5 Alasan Kenapa Website Menjadi Bagian dari Pemasaran Produk](#)

Dengan beralih ke penggunaan internet seluler ini, masuk akal jika email Anda dioptimalkan untuk tampilan seluler. Dengan kata lain, Anda memerlukan desain email responsif. Sayangnya, lebih dari 50% perusahaan tidak melakukan ini. Email mereka kemungkinan besar tidak akan dibuka atau dibaca.

Untuk membuat email seluler memiliki peluang lebih baik untuk berhasil, pastikan judul subjek dan cuplikannya ringkas dan letakkan kata kunci di awal. Selain itu, cobalah untuk membuat ajakan bertindak Anda fitur menonjol yang mudah diklik.

4. Gunakan email campaigns secara Otomatis

Email otomatis membuat pemasaran jadi lebih mudah. Untuk buletin dan pelanggan email, ini meyakinkan saat email selalu sampai pada hari yang sama dan pada saat bersamaan. Hal ini tidak hanya membantu mereka melihat perusahaan Anda dapat diandalkan, namun juga memberi mereka sesuatu untuk diharapkan. Email Jumat biasa Anda mungkin adalah apa yang mereka baca saat sarapan atau dalam perjalanan pulang kerja. Email dengan waktu kedatangan yang tidak menentu bisa tergelincir melalui internet dan menyebabkan kekecewaan pelanggan.

Anda juga dapat menggunakan email otomatis untuk merespons tindakan pelanggan. Tidak hanya berguna untuk mengkonfirmasi pesanan dan komunikasi transaksional lainnya, mereka adalah saluran yang sempurna untuk memanfaatkan kesempatan tinggal singkat. Jika seseorang baru saja membeli produk dari Anda, email yang menawarkan diskon 10% dari produk terkait adalah cara cerdas untuk memaksimalkan keuntungan. "Selamat atas pembelian klub golf baru Anda.

Sebagai ucapan terima kasih telah membelinya dari kami, kami ingin menawarkan diskon 10% dari tas golf kami yang baru. “

Baca Juga : 5 Alasan SEO untuk Bisnis

Jenis email terakhir ini, yang dikenal sebagai email pemicu, dibuka dua kali lebih sering sebagai email standar dan memiliki rasio klik-tayang dua kali. Ini pasti sesuatu yang harus Anda pertimbangkan termasuk dalam strategi pemasaran Anda.

5. Pastikan Mail yang Anda gunakan sudah Aman

Salah satu masalah dengan email adalah bahwa scammers menggunakannya untuk menipu pelanggan. Ada beberapa penjahat yang sangat pandai di luar sana yang bisa membuat email terlihat cukup realistis untuk menipu penerima bahwa mereka berasal dari perusahaan yang sah. Inilah sebabnya mengapa banyak orang tidak membuka email jika mereka tidak 100% yakin tentang keasliannya.

Cara terbaik untuk menghentikan ini terjadi pada Anda, adalah memastikan bahwa email Anda diautentikasi dan informasi di dalamnya dienkripsi. Anda bisa melakukan ini dengan sangat mudah dengan menggunakan layanan seperti PersonalSign. Dengan cara ini, ketika Anda mengirim email, pelanggan Anda akan tahu bahwa itu pasti berasal dari Anda dan isinya belum dirusak.

Pemasaran email tetap merupakan cara paling sukses untuk memasarkan perusahaan Anda, namun teknik yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan keefektifannya terus berkembang dan berkembang. Mudah-mudahan, posting ini akan menunjukkan kepada Anda lima cara untuk membuat strategi pemasaran email Anda menjadi lebih efektif.

Related Posts

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

Related Post

[Meja Makan Minimal](#)

[views 1365](#)

[Mengenal AMP Lebih Dekat](#)

[views 36](#)

[Pengaruh Kecepatan Situs Terhadap SERP](#)

[views 13](#)

[Jual Genteng Nglayur](#)

[views 13510](#)