

УДК 339.138
ББК 65.290-2
Б 88

Броди, Ян

Б 88 Продающие рассылки: повышаем продажи, используя email-маркетинг / Ян Броди ; пер. с англ. Инны Гайдюк. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 208 с.

ISBN 978-5-00057-200-9

Большой трафик и шестизначное число подписчиков в социальных сетях не гарантируют увеличения доходов вашего бизнеса. Как создать лояльную аудиторию и наладить доверительные отношения с клиентами? И как «конвертировать» их в реальных покупателей? Электронная почта, несмотря на развитие других средств онлайн-маркетинга, по-прежнему остается одним из самых эффективных инструментов.

В этой книге четко и подробно описаны приемы email-маркетинга, с помощью которых вы сможете привлечь значительное число новых и выгодных клиентов и увеличить объем продаж вашей компании.

УДК 339.138
ББК 65.290-2

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-200-9

© Ian Brodie
© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. 000 «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Содержание

Введение	9
1. Привлечение клиентов по электронной почте	
Основы эффективного email-маркетинга	19
2. Подписки	
Как быстро создать полезный список подписчиков	33
3. Чтение	
Как заставить открыть и прочитать письмо	67
4. Правильное обращение	
Как написать интересное и убедительное письмо	93
5. Как продать	
Как превратить заинтересованных подписчиков в реальных клиентов	113
6. Маркетинг на автопилоте	
Как усовершенствовать email-маркетинг с помощью автоответчиков	133
7. Подбор писем	
Как донести нужную мысль нужному подписчику, сегментировав список рассылки	145
8. Искусство влияния	
Убеждение по электронной почте	153
9. Оценка эффективности email-маркетинга	
Как повысить продажи с помощью простых инструментов	165

10. Технологии email-маркетинга

Список инструментов и технологий для поддержки email-маркетинга	175
---	-----

11. Что дальше? 181

Благодарности	185
---------------------	-----

Об авторе	187
-----------------	-----