

۱۰ نکته اثر گذار در ایمیل مارکتینگ

نکات مهم اثر گذار در ایمیل مارکتینگ کدام ها هستند؟ امروز می خواهیم پیرامون این سوال با شما همراه باشیم.

امروزه [ایمیل مارکتینگ](#) یکی از ابزارهای مهم در حوزه [کسب و کارهای اینترنتی](#) مبدل شده است که استفاده از آن باعث پیشرفت هر چه سریعتر کسب و کار شما و هم چنین به افزایش فروش شما خواهد گردید.

البته این نکته را در نظر بگیرید که ارسال ایمیل انبوه یا همان بازاریابی ایمیلی یا ایمیل مارکتینگ پیامدهای منفی خواهد داشت اگر از آن درست استفاده نکنید.

پس با ما همراه باشید تا نکات مهم در ایمیل مارکتینگ را بدانیم و این که با رعایت کردن آن ها به میزان تاثیر گذاری بیشتر و نتایج بهتری در کسب و کارتان خواهید رسید را مطالعه کنیم.

قبل از اینکه وارد مبحث شویم پیشنهاد می کنم مقاله ی “[ایمیل مارکتینگ چیست؟](#)” را حتما مطالعه فرمایید. تا آشنایی اولیه با آن داشته باشید.



Email Marketing.

نکات مهم در ایمیل مارکتینگ:

1. **سیستم ایمیل مارکتینگ معتبری برای خود انتخاب کنید.**
مطمئناً برای ارسال ایمیل های انبوه بعد از اینکه ایمیل های کاربران را از طریق صفحه فرود یا خبرنامه یا ثبت نام و ... بدست آوردید یک سیستم برای ارسال ایمیل های خود برای افراد نیاز خواهید داشت که با تحقیق هایی از این سیستم ها انجام خواهید داد باید طبق نیاز خود یکی از آنها را انتخاب کنید که البته خیلی از این سیستم ها نظیر میل چیمپ (MailChimp) و میلرلایت (MailerLite) و ای وبر (AWeber) و میل چی (MailChi) و ... پلن های رایگان دارند که نیاز ابتدایی هر شروع کننده ای را تقریباً فراهم می کند.

2. موضوع ایمیل باید جذاب باشد.

کلمات و نکات کلیدی که در نظر دارید که می‌تواند خواننده را مجاب به خواندن ایمیل کند را باید به کار ببرید، که برای کسب و کارهای مختلف متفاوت است و هم چنین انتخاب موضوع یک مبحث خوبی است که باید دانش آن را کسب کنید. چون اولین هدف این است که ایمیل خوانده شود.

3. استفاده کردن از عضویت آسان در ثبت نام

برای گرفتن ایمیل افراد سعی کنید آن اطلاعات که برایتان مهم است را بگیرید مثلاً اگر سن یا جنسیت یا شماره تلفن یا محل زندگی و ... که برای خیلی‌ها از کسب و کارها مهم است برای شما مهم نباشد پس تا حد امکان مقدار فیلدهای فرم ثبت نام را کاهش داده و فقط فیلدهای ضروری را نگه دارید.

نکته: یکی از آسان‌ترین نوع عضویت ثبت نام بوسیله اکانت گوگل است که در سیستم مدیریت وردپرس با یک افزونه فعال می‌شود. (که این نوع ثبت نام مزایای و معایب مخصوص خود را دارد.)



4. گذاشتن دکمه لغو اشتراک ایمیل

یکی از آزار دهنده ترین موضوعات برای هر شخصی ایجاد مزاحمت است و یکی از مهم ترین موضوعات در ایمیل مارکتینگ انتقال ایمیل شما از صندوق ورودی کاربر به صندوق اسپم کاربر است که لطمه شدیدی به سیستم ایمیل مارکتینگ شما خواهد شد. با توجه به تجربه شخصی که برای یکی از دوستان این مشکل پیش آمده بود که لیست اعضای ۲۰ هزار نفری وی را شرکت میلیر لایت به خاطر نقض قوانین اسپمری بلوکه کرده بود. (بگذریم که با نامه نگاری ها و گرفتن تعهد برگشت داده شد.)

اگر کاربران اشتراک خود را لغو کردند، نگران نباشید. بنابراین از لغو

اشتراک آنها ناراحت نباشد و خوشحال باشید که آنها پیام شما را به عنوان **اسپم** نشانه گذاری نکرده اند، بلکه محترمانه به شما اعلام کردند که به محتوایی که شما تولید می کنید نیازی ندارند. پس حتما دکمه لغو اشتراک در قسمت بالای صفحه و یا پایین صفحه گذاشته شود.

5. به شبکه های اجتماعی خود لینک دهید.

بهتر است که از لینک شبکه های اجتماعی خود و یا دکمه های اشتراک گذاری در شبکه های اجتماعی استفاده کنید. چون در طولانی مدت اگر لینک شبکه های اجتماعی خود را بگذارید میزان لیست یا همان کاربر شما در آن شبکه ها افزایش خواهد یافت و اگر دکمه اشتراک گذاری گذاشته باشید میزان اعتبار سایت و دیده شدن سایت شما بیشتر می شود.

6. بهترین و بدترین زمان برای ارسال ایمیل

یکی از نکات مهم در ایمیل مارکتینگ ارسال ایمیل در روز و ساعت مناسب است. که البته سیستم های ایمیل مارکتینگ کمپین های تستی دارند که با چند بار تست آنها نسبت به کسب و کار خود ساعت و روزهایی که بهترین نتیجه را می توانید بگیرید را بدست خواهید آورد. روز های مختلف هفته را برای فرستادن ایمیل ها امتحان نمایید. یک نکته جالب هم وجود دارد که از فرستادن ایمیل در روزهای پر تردد

مثل روز شنبه خودداری فرمایید. چون احتمال خوانده نشدن ایمیل شما در میان پیام های ارسالی دیگران زیاد است.

نکته: آمار جالبی که می خواندم البته برای خارج کشور، یکشنبه را بدترین روز و سه شنبه را بهترین روز برای ارسال ایمیل مارکتینگ نشان می داد.

همچنین آمار نشان می دهد کاربران از ساعات ۷ الی ۱۰ شب به دنبال پیشنهادهای ایده آل نظیر تخفیف های بالا یا علایق شخصی هستند.



7. گذراندن دوره های تخصصی ایمیل مارکتینگ

بیشتر شرکت ها امروزه افراد متخصص ایمیل مارکتینگ را جذب می کنند تا این کار را به صورت تخصصی برایشان انجام دهند که دو نمونه خیلی خوب که می توان از آنها یاد کرد دیجی کالا و بامیلو.

8. به کاربران در مورد اخبار سایت و آموزش های کاربردی ایمیل ارسال کنید.

یکی از مزایای خوب ایمیل مارکتینگ این است که آن افرادی که به سایت شما سر زده اند را دوباره به سمت سایت خود می کشانید. که این کار هم ترافیک خوبی برای سایت شما سرازیر می کند و هم از لحاظ سئو می تواند برای آن مقاله یا مطلبی که ارسال کرده اید مفید باشد.

9. از ارسال ایمیل های خشک و خیلی رسمی اجتناب کنید.

تجربه نشان داده است که ایمیل های به زبان عامیانه و خاکی تر طرفدار بیشتری دارند و با کاربر بیشتر ارتباط برقرار می کنند. حداقل امکان سعی کنید ایمیل طولانی نباشد و مانند فیلم ها ایمیل را طوری طراحی کنید و به آخر برسانید که کاربر را به ادامه مطلب وادار کند و کاربر روی لینک گذاشته شده ی شما کلیک کرده و ادامه موضوع شما را پیگیری کند.

10. قبل از ارسال ایمیل حتما آن را تست کنید.

این موضوع را خیلی جدی بگیرید و در ارسال ایمیل عجله نکنید. لینک های که داخل ایمیل گذاشته اید را بررسی کنید. حتما قبل از ارسال ایمیل انبوه خود به کاربران یک نسخه از آن ایمیل را برای خود ارسال کنید تا از صحیح بودن آن اطمینان حاصل کنید. قبل از ارسال ایمیل از سایت mail-tester.com جهت تست اسپم ایمیل

استفاده کنید. این سایت به شما کمک می کند که ایمیلی را که می خواهید ارسال کنید چند درصد احتمال دارد به اسپم برود.
نکته: ریسپانسیو یا همان واکنش گرا بودن ایمیل خود را چک کنید.
(البته با سیستم های پیشرفته ایمیلی امروز زیاد جای نگرانی نیست.)

[پیشهاد ما: روش های افزایش فروش در کسب و کار اینترنتی](#)

کلام آخر:

برای کسب در آمد از اینترنت راه های مختلفی وجود دارد که امروز یکی از ابزار های مهم آن برای ایجاد فروش بهتر یعنی ایمیل مارکتینگ را برای شما بیان کردیم. در مقاله های آینده روش های مختلف دیگر نیز بیان خواهد شد. با تشکر از اینکه با ما همراه بودید و اگر سوال خاصی راجب ایمیل مارکتینگ داشتید در قسمت نظرات پاسخگوی شما هستیم.