

# Продажи через email рассылку

Все знают что email рассылка — это эффективнейший канал продаж через интернет. И многие стараются увеличить базу подписчиков. Однако, не всем удастся получать продажи через email рассылку.

Некоторые не могут получить первые продажи. Кто-то уже продает, но недоволен их малым количеством. А кто-то хочет получать более качественные сделки.

Если вы уже ведете свою рассылку, или собираетесь получать прибыль за счет работы с базой подписчиков, прочитайте эту статью. В ней я расскажу об основах эффективного email маркетинга.

## 1. Нарращивайте базу подписчиков

Не стоит забывать про силу экстенсивного роста. Чем больше ваша база подписчиков, тем больше потенциальных сделок вы получите.

Но как нарастить подписной лист?

Предлагайте посетителям сайта высококлассный контент взамен на адрес электронной почты. Это могут быть видеоуроки, электронные книги, подкасты, статьи и прочее.

**Совет:** Одним из самых быстрых способов [наращивания подписного листа](#) является проведение бесплатных вебинаров. Одну такую онлайн встречу могут посетить несколько десятков и даже сотен людей. А теперь представьте, сколько email адресов можно собрать проводя хотя бы по 3 вебинара в неделю?

## 2. Сегментируйте базу подписчиков

Подписчики вашей рассылки могут быть совершенно разноплановыми людьми. Каждый из них индивидуален и имеет свои потребности.

Для успешного email маркетинга очень важно уметь найти подход к каждому вашему читателю. В этом может помочь сегментация базы подписчиков.

В случае моих рассылок, кто-то больше увлекается сайтостроением, кто-то их продвижением, а другие — созданием успешного онлайн-бизнеса. Зная эти группы интересов, я могу вести двусторонне продуктивный диалог. И это очень важно.

## 3. Настройте автоматическую серию писем

Автоматическая серия писем представляет собой заранее настроенные по определенному сценарию письма. Они активируются, когда человек подписывается на вашу рассылку или покупает тот или иной продукт.

Правильно настроив автоматическую серию писем, вы сможете не только сэкономить время на работе с рассылкой, но и зарабатывать деньги на автопилоте.

Например, после покупки продукта пользователь получает письмо с благодарностью и каким-нибудь бонусом. Или эксклюзивной скидкой с ограниченным сроком на другие продукты. В общем, вы ограничены лишь своей фантазией.

## 4. Не забывайте про социальные сети

Для повышения эффективности рассылки можно использовать силу социальных сетей. Вот несколько советов по этому поводу:

- Добавьте кнопки соц. сетей в ваши письма, чтобы читатели могли без труда поделиться с друзьями, коллегами и знакомыми
- Включите в письма готовые цитаты с возможностью сделать ретвит, репост и так далее.
- Добавьте в письма ссылки на свои профили в социальных сетях. Таким образом, у вас будет связь с читателями не только через рассылку.