

Предубеждение:

Емейл-канал = скидки или большая частота рассылок.

Так ли это? И можно ли строить емейл-маркетинг опираясь только на эти составляющей, которые не несут в себе роста лояльности?

ONLY-TRUST.RU

Сегментация



ONLY-TRUST.RU

Вам нравится, когда с вами общаются
на интересные для вас темы?



ONLY-TRUST.RU

Так сделайте общение вашего бренда
с потребителем более личным.

Личным согласно его интересам.



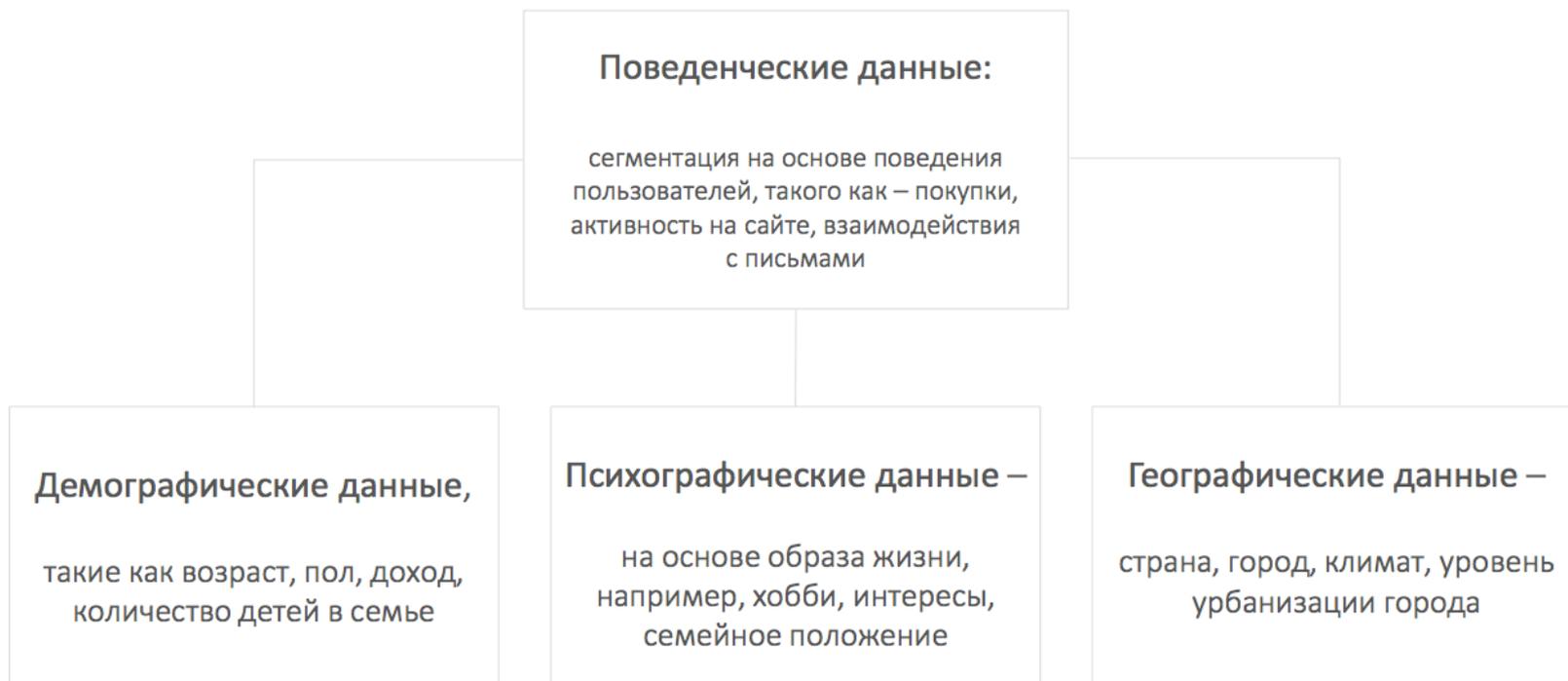
ONLY-TRUST.RU

Типы данные и как их получить?

Тип данных	Источник данных	Источник данных
Поведенческие данные: сегментация на основе поведения пользователей, такого как – покупки, активность на сайте, взаимодействия с письмами	Взаимодействие с рассылками, информация о транзакциях, веб-аналитика	Создание емейл-кампаний с конкретными категориями товаров/предложениями
Психографические данные – на основе образа жизни, например, хобби, интересы, семейное положение	Личный кабинет, пересечения данных, информация в процессе открытия аккаунта/регистрации	Разделение офферов на категории, такие как предложения для любителей экстремального отдыха/любителей отелей luxury-класса
Демографические данные, такие как возраст, пол, доход, количество детей в семье	Личный кабинет, пересечения данных, информация в процессе открытия аккаунта/регистрации, аналитика рассылок на основе кликов	Использование динамического контента в письмах для вывода офферов на основе пола - мужская и женская одежда, возраста ребенка
Географические данные – страна, город, климат, уровень урбанизации города	Личный кабинет, пересечения данных, информация в процессе открытия аккаунта/регистрации, веб-аналитика (на основе IP-адреса)	Персонализация офферов на основе города, например, для показа ближайшего магазина, где проходит акция

Наблюдение в емейлах

Тип данных



Кейс «Четыре лапы». Узнаем об интересах

Не знаете, что выбрать?

РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ТОВАРЫ:

-  **ДЛЯ СОБАК**
-  **ДЛЯ КОШЕК**
-  **ДЛЯ ГРЫЗУНОВ**
-  **ДЛЯ РЫБ**
-  **ДЛЯ ПТИЦ**



CTR 32%



Четыре лапы

Не знаете, что выбрать?

Источниковые товары:

- Для собак
- Для кошек
- Для грызунов
- Для рыб
- Для птиц

Для собак | Аксессуары для собак

Подставка с лежанкой

1879.00 р.

2417.00 р.

Для кошек | Аксессуары для кошек

Домик-лежанка

1879.00 р.

112.00 р.

Для грызунов | Аксессуары для грызунов

Кормовая станция

238.00 р.

200.00 р.

Для птиц | Аксессуары для птиц

Кормовая станция

175.00 р.

299.00 р.

217.00 р.

23.00 р.

Кейс «Четыре лапы». Узнаем об интересах

Применение и результат

Узнай рецепты правильного питания для домашних животных [Обратная связь](#) | [Отписаться](#)

ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ Зоомагазин **ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ** Вместе веселее:

СОБАКИ КОШКИ ГРЫЗУНЫ РЫБЫ ПТИЦЫ

CTR 29,3%

«Четыре лапы»

Узнай рецепты правильного питания для домашних животных [Обратная связь](#) | [Отписаться](#)

ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ Зоомагазин **ЧЕТЫРЕ ЛАПЫ** Вместе веселее:

СОБАКИ КОШКИ ГРЫЗУНЫ РЫБЫ ПТИЦЫ

CTR 85,1%

«Четыре лапы»

Кейс «Четыре лапы». Узнаем об интересах

Применение и результат

После сегментации каждый подписчик
Получил письмо с товарами, актуальными
для его питомца

Метрики

Основные категории (собаки и кошки)

CTR 32%

Вторичные категории (птицы, рыбы, грызуны)

CTR 85,1%

Пользователи без учета интереса

CTR 21,5%

(средние данные за январь-март 2014г.)



Кейс «Biletex.ru». Узнаем об интересах

Прямой опрос



Имя, спасибо, что Вы с нами!

Спецпредложения по каким направлениям Вам интересны? Отметьте, пожалуйста, и мы больше не будем одолевать Вас ненужными письмами.

- [Внутри страны](#)
- [Европа](#)
- [Лыжные направления](#)
- [Жаркие страны](#)
- [Азия](#)
- [Присылать все](#)
- [Не интересуют спецпредложения](#)



Имя, спасибо, что Вы с нами!

Спецпредложения по каким направлениям Вам интересны? Отметьте, пожалуйста, и мы больше не будем одолевать Вас ненужными письмами.

- [Внутри страны](#)
- [Европа](#)
- [Лыжные направления](#)
- [Жаркие страны](#)
- [Азия](#)
- [Присылать все](#)
- [Не интересуют спецпредложения](#)

Горячие предложения недели!

 Чартер

 Москва — Копенгаген — Москва
Туда и обратно через Таллин

 **6 201 руб.**

[Забронировать](#)

[Посмотреть другие перелеты](#)



[Обратная связь](#) [Отписаться](#)

© 2008 - 2013 Biletix.ru

Все права защищены.

Вы получили это письмо, так как: подписались на новости от [Biletix.ru](#).
Количество билетов и время действия тарифов по специальным предложениям ограничено.

Кейс «Biletex.ru». Узнаем об интересах

Прямой опрос

Метрики

Тема: «Куда вы хотите полететь со скидкой?»

OR 31,3%

CTR 26,6%

CTR выше средних значений
(до сегментации) на 10%

The screenshot shows the Biletex.ru website interface. At the top, there is a navigation bar with links for "Авиабилеты", "Чартеры", "Ж/д билеты", "Отели", and "Контакты". The main content area features a survey titled "Имя, спасибо, что Вы с нами!". The survey asks users to indicate their interest in special offers for various destinations: "Внутри страны", "Европа", "Лыжные направления", "Жаркие страны", "Азия", and "Прислать все". Below the survey, there is a section titled "Горячие предложения недели!" featuring a "Чартер" offer for a round trip from Moscow to Copenhagen via Tallinn, priced at 6,201 rubles. A "Забронировать" button is visible below the offer, and a "Посмотреть другие перелеты" button is at the bottom.

Авиабилеты Чартеры Ж/д билеты Отели Контакты

Имя, спасибо, что Вы с нами!

Спецпредложения по каким направлениям Вам интересны? Отметьте, пожалуйста, и мы больше не будем одолять Вас ненужными письмами.

- Внутри страны
- Европа
- Лыжные направления
- Жаркие страны
- Азия
- Прислать все
- Не интересуют спецпредложения

Горячие предложения недели!

Чартер

Москва — Копенгаген - Москва
Туда и обратно через Таллин

6 201 руб.

Забронировать

Посмотреть другие перелеты

ONLY-TRUST.RU

Кейс «Viletex.ru». Узнаем об интересах

Применение и результат

Тема	OR	CTR
Замороженный во льдах отель и перелеты в Европу от 7186 руб.!	92,7%	32,4%
Авиабилеты для лыжников и сноубордистов от 8791 руб.!	82,6%	18,0%
Для ценителей экзотики – Азия от 8713 руб.!	105,0%	21,1%
Зимний холод не для Вас? Жаркие направления от 9109 руб.!	72,8%	21,8%
Лондон, Токио, Майами – хотите? Горячие предложения от 11086 руб.!	22,9%	12,2%

ONLY-TRUST.RU

Кейс «OZON.RU».

Получаем демографические данные

Применение и результат

Сегментированная рассылка

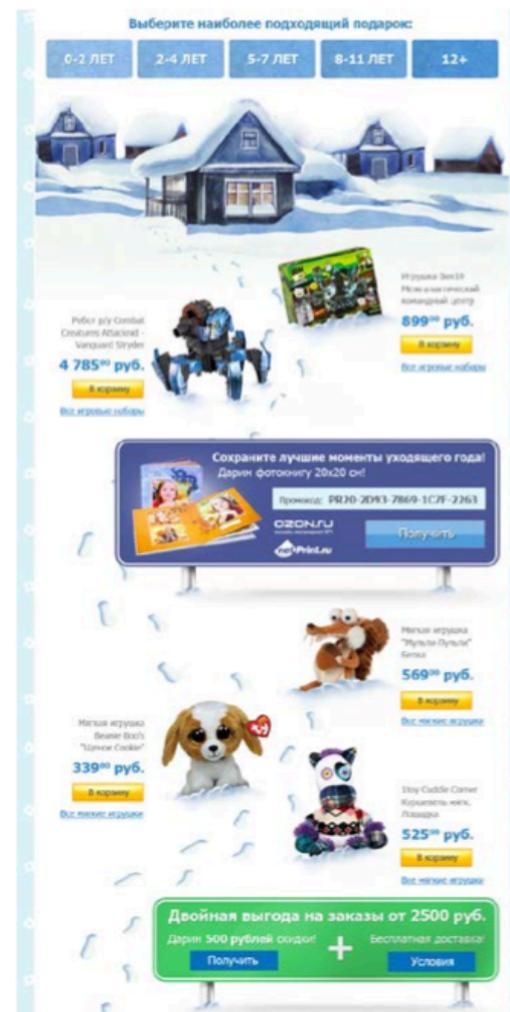
По категории «Детские товары»

Метрики

CTR выше средних показателей на 12,51%

RPE* выше средних показателей на 30%

*RPE – Revenue per Email – заработок отправленного емейла



Кейс «LinguaLeo».

Выявить среду обитания

Применение и результат

Сегментированная рассылка для пользователей, открывающих письма с iPhone. Использовалась сегментация по типу открываемого устройства.

Метрики

Тема: «Персональный подарок для пользователей iPhone»

OR = 30%
CTR = 10%



Сегментированная рассылка для пользователей, открывающих письма с устройства на Android. Использовалась сегментация по типу Мобильной ОС.

Метрики

Тема: «Запуск долгожданного приложения Под Android»

OR = 31%

CTR = 18%

LinguaLeo®

Запуск долгожданного приложения под Android

Случилось!

С сегодняшнего дня стартуют скачивания одного из самых долгожданных приложений для изучения английского языка — LinguaLeo под Android.

Мы готовы презентовать долгожданное [приложение для Android](#). Его пока видели всего около 200 человек — журналисты, участники бета-тестирования, команда проекта. Наступило время официального запуска.

Пополняйте словарный запас и закрепляйте слова везде: будь то общественный транспорт или скаучная лодка в университете, длинный обед на работе или бесконечная очередь к врачу. Вы в любой момент можете осваивать новые английские слова!



Скачать на Google play

Возможности приложения:

- 4 типа тренировок: перевод → слово и слово → перевод, конструктор слова, аудирование;
- 24 глоссария слов;
- словарь со степенью изученности слова;
- возможность добавлять неизвестные слова в словарь;
- синхронизация прогресса и словаря с сервером и другими устройствами.



Это первая версия Android приложения. Пожалуйста, напишите ваши предложения и идеи по дальнейшему развитию на адрес android@lingualeo.ru. Всегда на связи.

Мобильная команда LinguaLeo

Отказаться от рассылки



Вы получили это письмо, потому что подписались на рассылку на сайте [LinguaLeo](#).

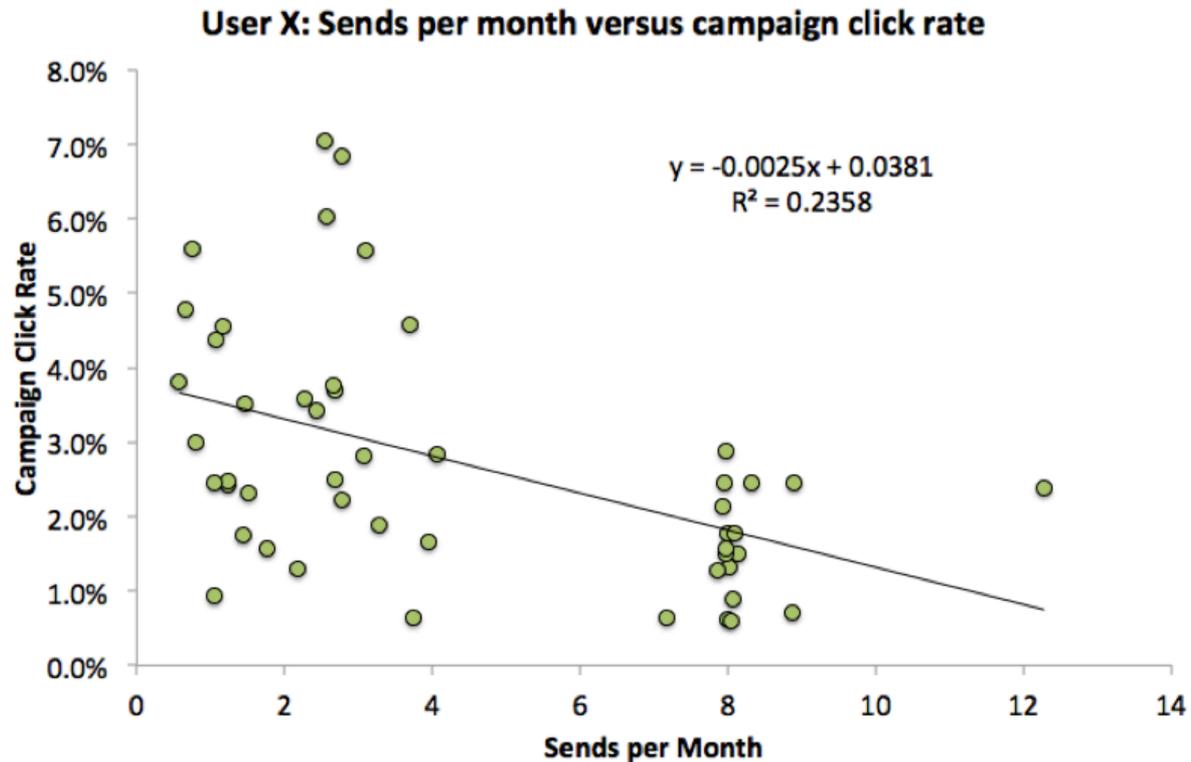
© LinguaLeo 2009-2012

Частота отправки
регулярных сообщений



ONLY-TRUST.RU

Чем чаще слали - тем меньше процент кликов для каждого отдельного пользователя



ONLY-TRUST.RU

Как найти оптимальную частоту? Методы

- делать рассылки с разной частотой по тестовым группам с последующей оценкой эффективности
- сделать поле в личном кабинете, где подписчик может сам задать желаемую частоту рассылок
- Проводить опросы на тему - скажите нам, как часто вы хотите получать письма
- кампании реактивации
- оценивать активность листа / сегмента / подписчика и выставлять уникальную частоту отправки сообщений
- оценивать время жизни подписчика

Средняя частота рассылок для сегмента e-retail

- 2,5 письма в неделю
- 11 писем в месяц
- 132 письма в год

Метрики емейл-маркетинга



Стандартные метрики емейл-маркетинга

Delivery Rate – % доставляемости

List Growth Rate – % прироста базы

Open Rate / Uniq Open Rate – % открытия

Click-Through Rate (CTR) – % кликабельности

Unsubscribe Rate – % отписок

Conversion Rate – % необходимости действия