

# E-mail маркетинг: как продавать себя в digital?

МОАВ, 22 марта

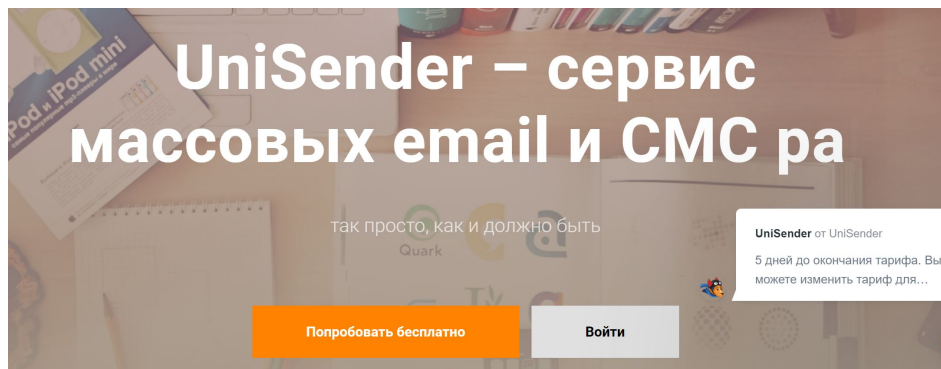
МОАВ

ИЛЬЯ ИСЕРСОН



# Клиентская база = якорь->е-mail->лояльность->рассылка->продажи

- О чем сегодня поговорим?
- как собирать действительно лояльных подписчиков?
- как дистрибутировать контент для них?
- как превращать это в продажи?



# Дорогие продажи = лид-магниты + мифология + дистрибуция

- **Мифология:** конференции, статьи, вебинары, руководства, кейсы...
- **Лид-магниты:** все виды бесплатного\недорогого велкама с низким порогом входа, втягивающее человека в воронку
- **Дистрибуция:** контекст, рассылки, таргет, соц.сети, нативка



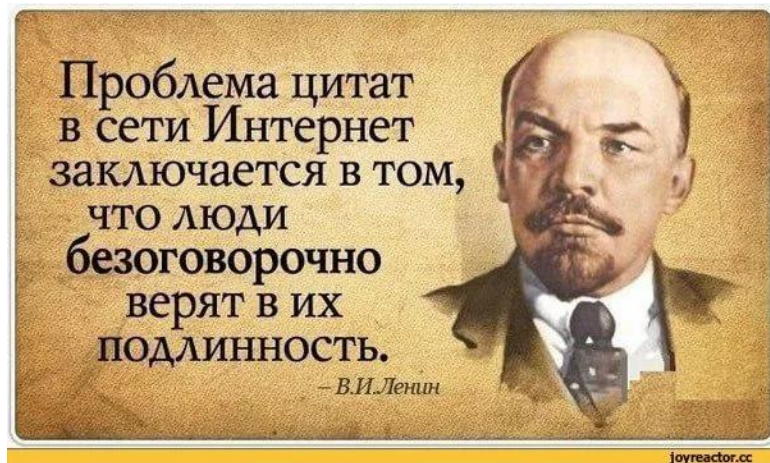
Кто владеет искусством производить впечатление на воображение толпы, тот и обладает искусством ею управлять.

Г. Ле Бон, 1895



# Мифология: статьи, кейсы и прочий текст

- **не пишите** о том, что вы молодец
- **создавайте** ПРЕДПОСЫЛКИ к формированию правильного мнения о вас
- **убеждайте**: цифры, ссылки, цитаты, авторитетные источники
- **наливайте** трафик на собственные публикации
- **ретаргетизируйте** трафик с публикаций на услуги



*Ссылка на авторитетный источник;)*



# Мифология: конференции, вебинары и прочие говорящие ГОЛОВЫ

- **фильтруйте** аудиторию, а не потребность
  - (загадка: почему АМО тащит студентов в Олимпийский?)
- **соизмеряйте** сложность контента и охват
- **не бойтесь** сливать фишки, секреты и прочее палево
- **продавайте** DIY-кейсами – это заходит лучше всего
- **интегрируйте** контент и инструменты – если есть
- **не отчаивайтесь, выступив на BDD**: конференции не продают, но без сакрализации - никак



# RRR: разумное отношение к контенту

- **Используйте** контент повторно, иначе выгорите через полгода
- **Делайте** материал для конференции → материал для статьи → материал для вебинара
- **Не переживайте**, это просто разные форматы – аудитории форматов пересекаются слабо, кроме того, это что то вроде контент-ретаргетинга



# Лид-магниты: инструменты и сервисы

## Плюсы:

- лид магнит с нулевой или плюсовой стоимостью
- манипулятивный потенциал 80 LVL

## Минусы:

- Сложно в разработке
- Дорого в поддержании

**ATTENTION:** правильно таргетируйте инструмент!





# Лид-магниты: консалтинг, руководства и прочий контент под регой

## Плюсы:

- быстрое и дешевое расширение базы контактов
- контент под регой → статья → конференция -> вебинар

## Минусы:

- не делегируется
- не можете писать – лучше не начинайте

Эпик: <https://vc.ru/18260-yandex-beauty>



joyreactor.cc

Эпик: <https://vc.ru/18260-yandex-beauty>



MOAB.pro

• И. Исерсон



# Лид-магниты: бесплатные аудиты, анализы и прочий около-автомат

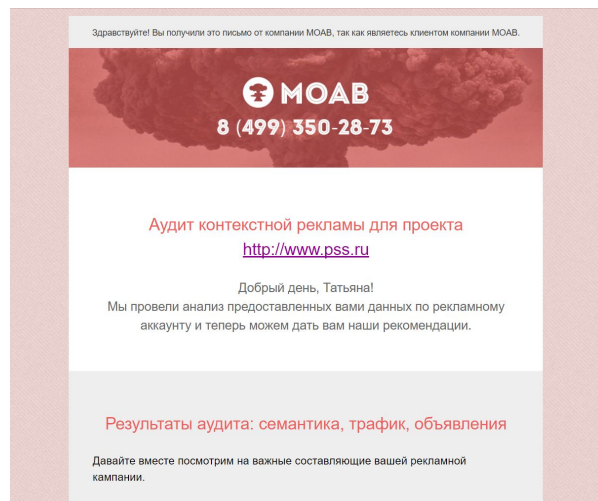
## Плюсы:

- Просто
- Дешево
- Массово

## Минусы:

- Работает на нижний сегмент аудитории чаще всего
- Нужна автоматизация

Примеры: <http://moab.pro/audit>



# Дистрибуция: контекст

- **таргетируйте** аудиторию, а не потребность
- **работайте** с лояльными Аудиториями и аудиториями вообще
- **пишите** платный месседж в объявлении и условно-бесплатный на посадочной
- **считайте**: средняя стоимость b2b-траффика в РСЯ – около 5-15 рублей, т.е. при конверсии 10% вполне реален контакт за 200 рублей
- **персонализируйте** все, что можете



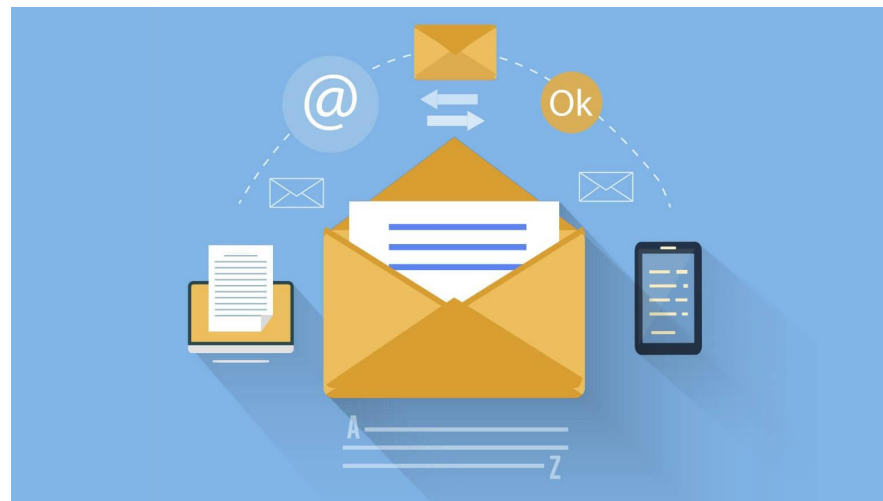
# Дистрибуция: рассылки

- **Рассылки по своей базе:**

- всегда полезность + оффер
- не пускайте в рассылку копирайтеров
- упрощайте восприятие

- **Рассылки по базам партнеров**

- лучше партнер с маленькой и лояльной базой, чем гигант с мусорной
- меняйтесь Аудиториями почт\трафика, пикселями соц.сетей



# Вопросы

**tools.moab.pro** - семантика для агентств. API, интеграция с КК, специальные оптовые пакеты для коллег

Промокод: **emailday**, 10000 фраз даром

**Только 18.04-19.04**

