



Как работать с новыми клиентами

Письмо 1 — «Приветствие». Отправляется сразу после покупки.

Письмо 2 — «Обратная связь». Отправляется примерно через три дня после покупки. Это позволяет узнать мнение о процессе покупки и выявить тех, у кого был негативный опыт.

Письмо 3 — «Доставка товара». Простое письмо, которое позволяет клиентам узнать, когда их продукт прибыл. Это дает возможность узнать о потенциальных проблемах с доставкой, если клиенты ответят, что не получили продукт к указанной дате. Отправляется примерно через один день после покупки.

Письмо 4 — «Обзор продукта». Отправляется примерно через пять дней после того, как продукт прибыл и в нем можно попросить клиента об отзыве.



Как вернуть пользователя с помощью рассылки

Письмо 1 — «Социальное доказательство».

Отправляется через два часа после того, как корзину оставили. В качестве доказательств качества и пользы продукта используйте рейтинги или отзывы, которые могут завоевать доверие клиента.

Письмо 2 — «Ключевые преимущества». Отправляется через 24 часа после того, как корзину бросили. Выделяйте ключевые преимущества продуктов, которые пользователи просматривали, чтобы появилась причина вернуться и завершить покупку.

Письмо 3 — «Благодарность». Отправляется через 48 часов после того, как корзину оставили. Поблагодарите за посещение сайта и дайте знать, что продукт все еще доступен для заказа.