

Руководство по полезному прямому маркетингу

Сегментировать клиентов по жизненному циклу

Работать с каждым сегментом индивидуально

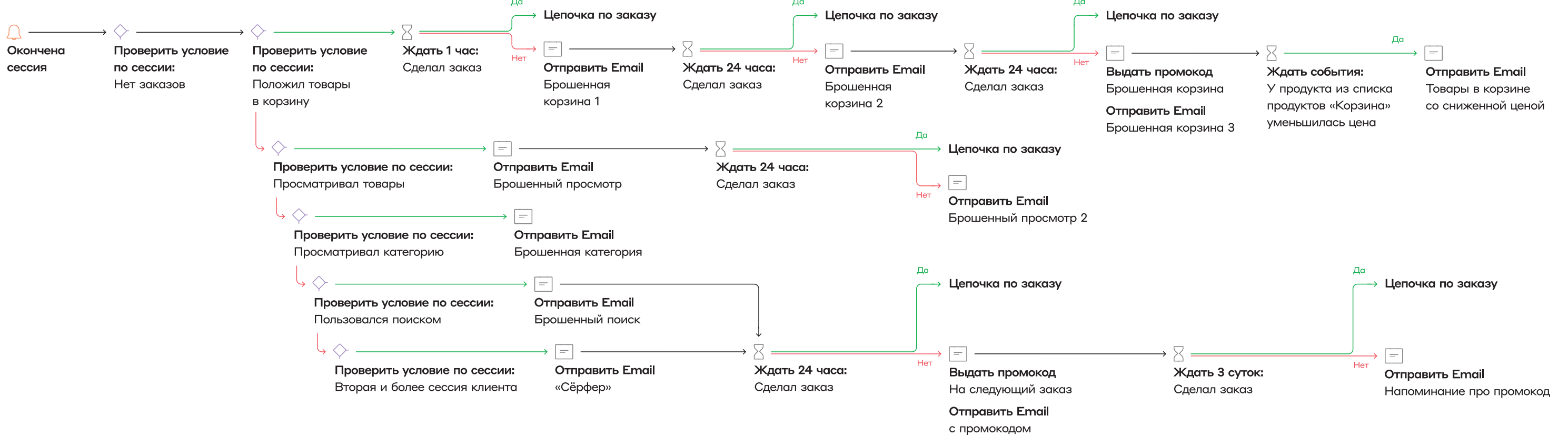
Новички	Лояльные	Отток
Например: первый раз зашел на сайт Заполнил анкету в офлайне	Потратил в магазине больше 300 тыс. ₹ За месяц покупал 3 раза	Не заходил на сайт 3 месяца Не реагирует на рассылки полгода
↓	↓	↓
Собрать данные о клиенте Познакомить с брендом Мотивировать на покупки	Поддерживать лояльность Повысить частоту покупок и средний чек Собрать обратную связь	Сделать лояльным или удалить из базы Выбрать удобный клиенту канал коммуникации Собрать обратную связь

Примеры кампаний

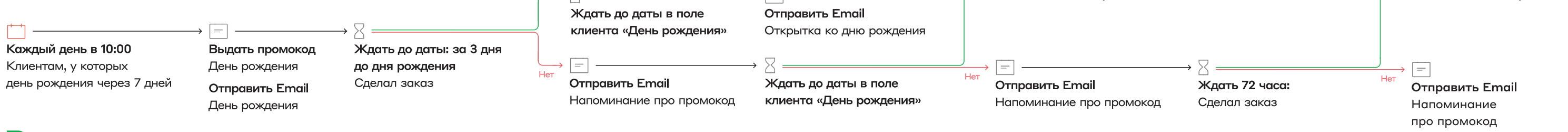
Приветственная цепочка



Брошенные сессии



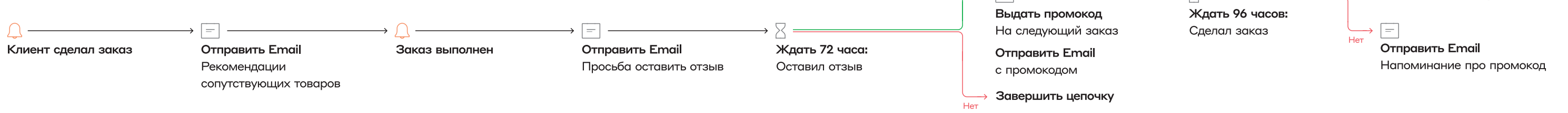
День рождения



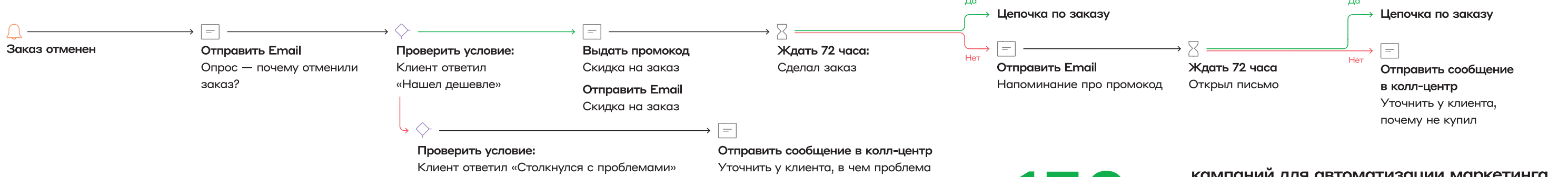
Реактивация



Цепочка по заказу



Заказ отменен



150+ кампаний для автоматизации маркетинга с примерами сегментов, триггеров, каналов и сообщений: offer.mindbox.ru

Проверить email-рассылку перед отправкой

- ✓ **Тема**
Не «тест», короткая, интересная, про письмо, ключевые слова в начале
- ✓ **Прехедер**
Не остался с прошлой рассылки, дополняет тему по смыслу
- ✓ **Отправитель**
Выбрано нужное имя, если их несколько; соответствует теме письма
- ✓ **Ссылки**
Работают, ведут на нужные страницы, актуальные UTM-метки
- ✓ **Получатели**
Выбран правильный сегмент, исключены отписавшиеся

Рассчитать ROI изменений в маркетинге

$$\text{ROI} = \frac{\text{Прирост выручки} \times \text{Прибыльность дополнительных продаж} + \text{Экономия}}{\text{Постоянные} + \text{Капитальные затраты (разовые)}} \times 100\%$$



Журнал Mindbox
200+ историй клиентов, секреты ремесла, интервью с управленцами

Платформа клиентских данных для автоматизации маркетинга: mindbox.ru

Вебинары, мастер-классы и выступления о полезном маркетинге: mindbox.ru/events

