Руководство по полезному прямому маркетингу

Сегментировать клиентов по жизненному циклу

Работать с каждым сегментом индивидуально

Новички

Например: первый раз зашел на сайт
Заполнил анкету в офлайне

↓

Собрать данные о клиенте
Познакомить с брендом
Мотивировать на покупки

Лояльные

Потратил в магазине больше 300 тыс. ₽
За месяц покупал 3 раза

↓

Поддерживать лояльность
Повысить частоту покупок и средний чек
Собрать обратную связь

Отток

Не заходил на сайт 3 месяца
Не реагирует на рассылки полгода

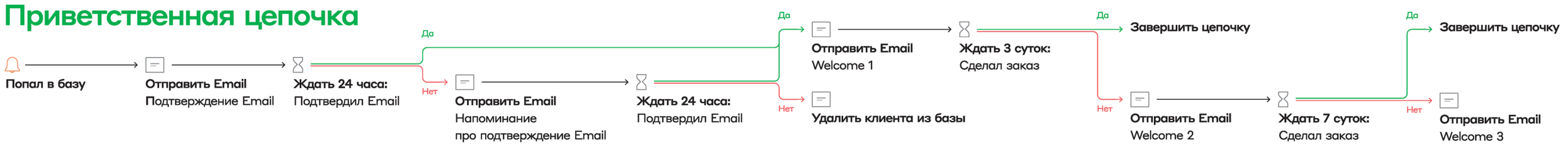
↓

Сделать лояльным или удалить из базы
Выбрать удобный клиенту канал коммуникации
Собрать обратную связь

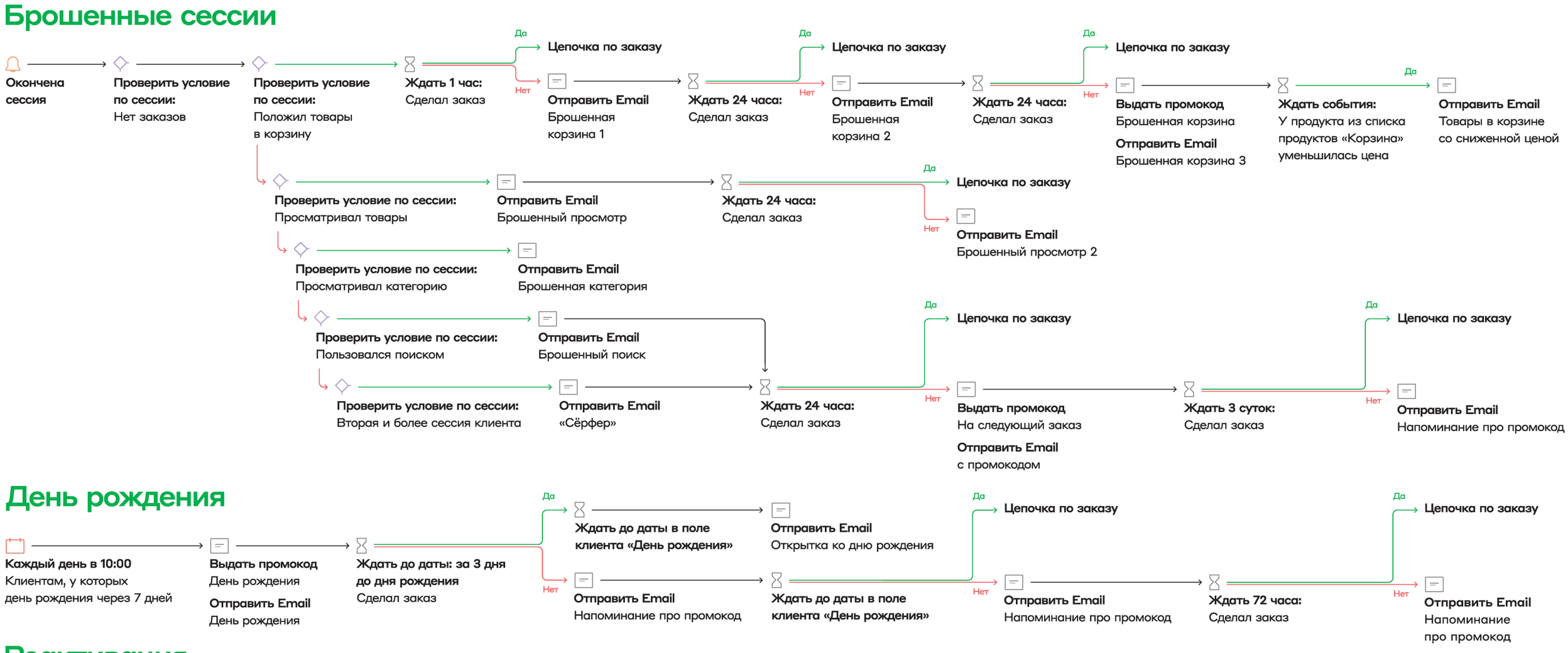
Примеры кампаний

Срабатывать по событию · Срабатывать по расписанию · Условие · Задержка с ожиданием события · Шаги

Приветственная цепочка

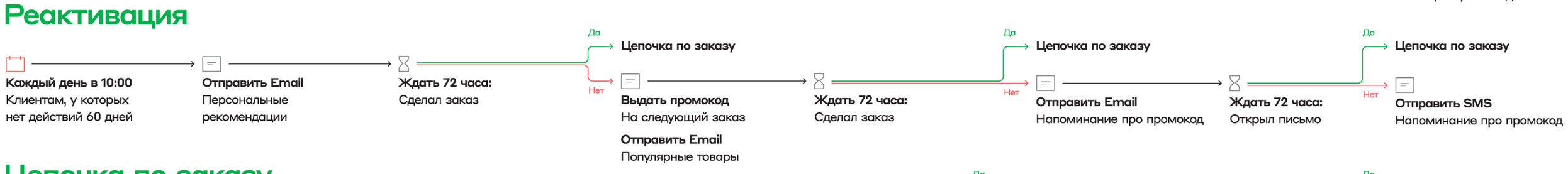


Брошенные сессии

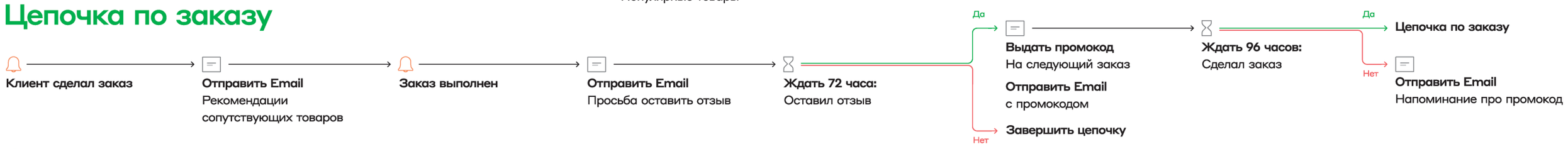


День рождения

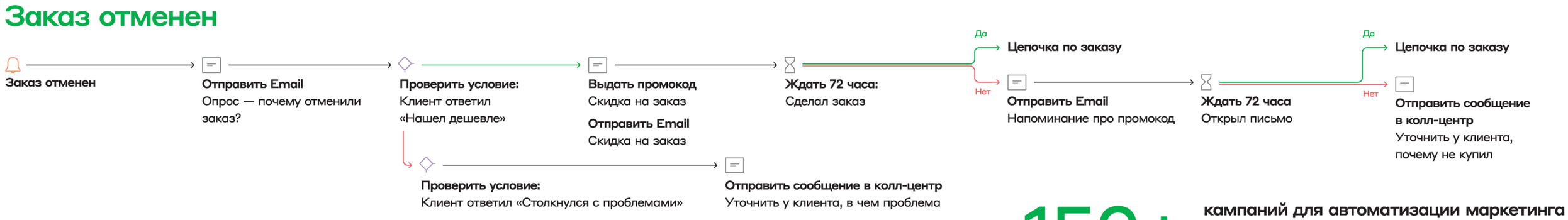
Реактивация



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

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

mindbox журнал

350+ 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

mindbox