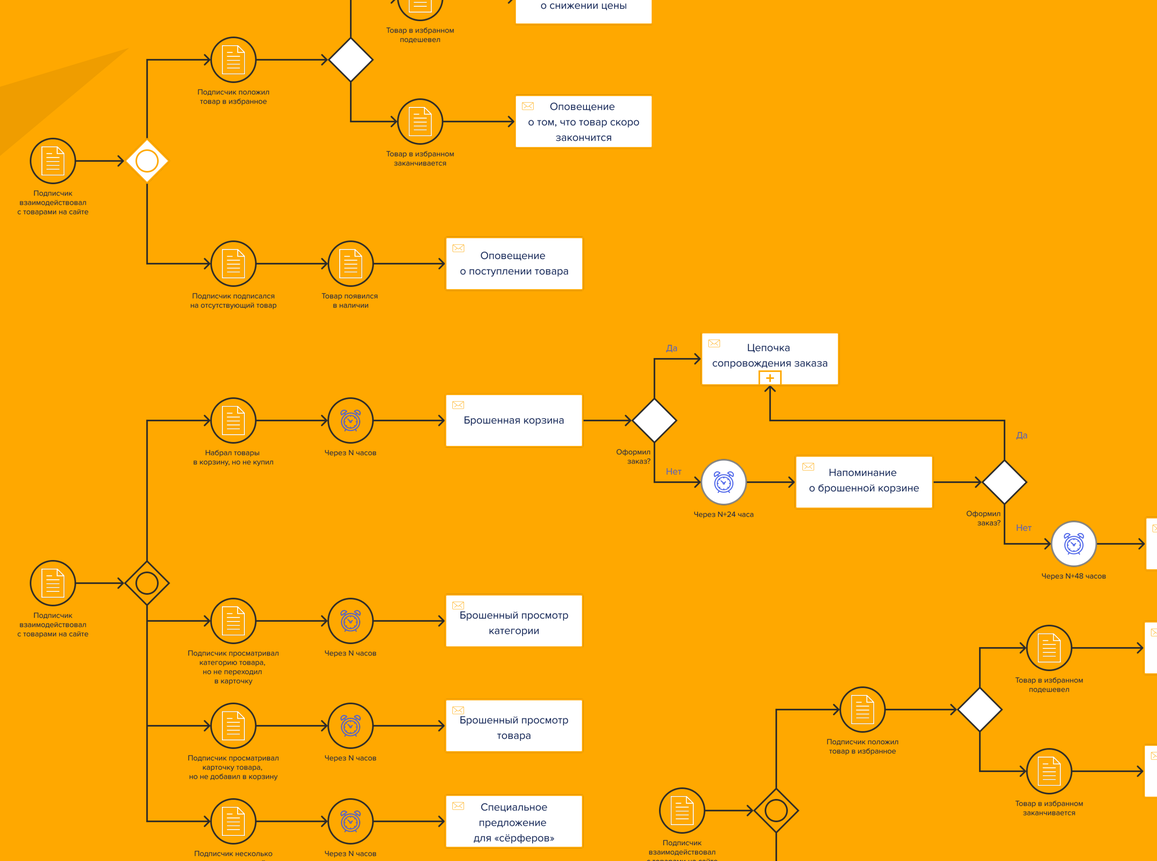
EMAIL
SOLDIERS

17 схем для email-рассылок



Содержание

Обозначения схем

Все триггеры для ecommerce

Брошенные корзины, категории, просмотры

Схема лояльности для ecommerce

Триггерная цепочка приветственных писем

Схема работы с лидами b2b

Реактивация
- — реактивация по покупкам;
- — реактивация по активности в рассылках;
- — реактивация по обновлению данных в профиле;
- — реактивация-лидогенерация через email.

Сопровождение заказа

Работа с товарами, добавленными в wish лист

Цепочка писем после покупки

Окончание подписки на услугу

Допродажа
- — пример допродажи при покупке телефона/планшета

Пример cross-sell цепочки

Обозначения схем

— *стартовое событие, инициирует начало процесса*

— *конечное событие*

— *входящие данные*

— *промежуточное событие. «Таймер»*

— *эксклюзивный шлюз. Используется для разделения потока операций на несколько альтернативных маршрутов, а также для их слияния*

— *параллельный шлюз. Используется для синхронизации (объединения) и создания параллельных маршрутов*

— *неэксклюзивный шлюз. Используется для разделения потока операций на несколько альтернативных и параллельных маршрутов*

— *сноска или текстовая аннотация. Используется для уточнения значения элементов схемы.*

— *база данных (например, CRM)*

— *потоки управления. Используется для связи элементов потока*

— *условный поток операций. Используется, когда действие зависит от какого-либо условия.*

— *действие*

— *отправка сообщения*

— *Используется для отображения задачи, которую выполняет человек*

— *используется для обозначения свёрнутой последовательности действий*

Схемы триггерных цепочек в ecommerce

Все главные сценарии коммуникаций с клиентами интернет-магазина в одной схеме. Можно внедрить email-рассылки прямо по ней, а можно взять её за основу, чтобы построить собственные.

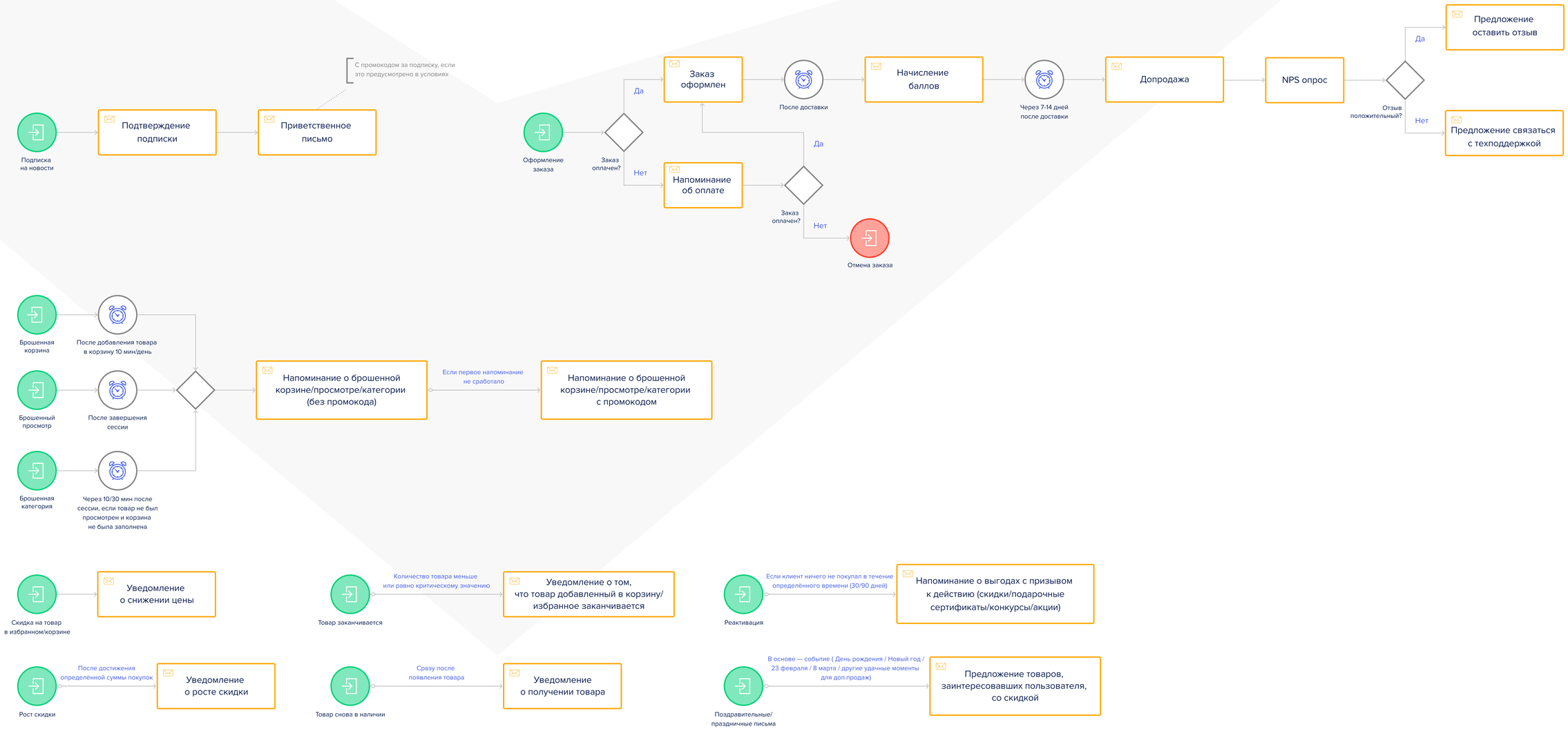
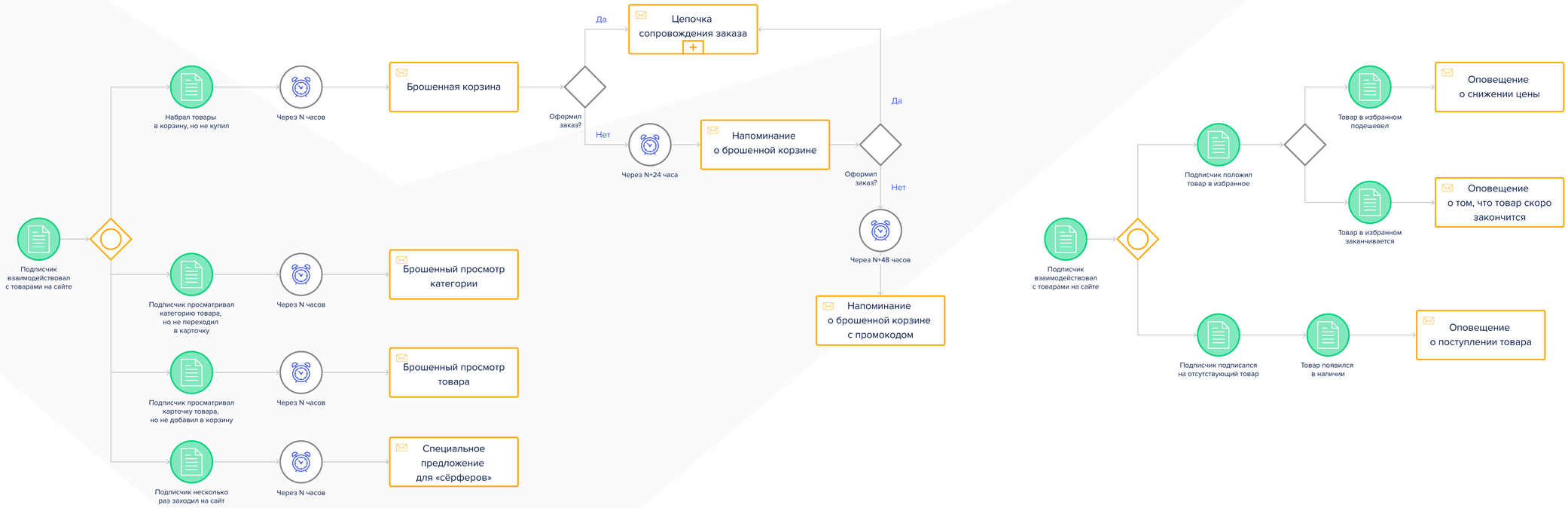


Схема брошенных корзин, категорий, просмотров

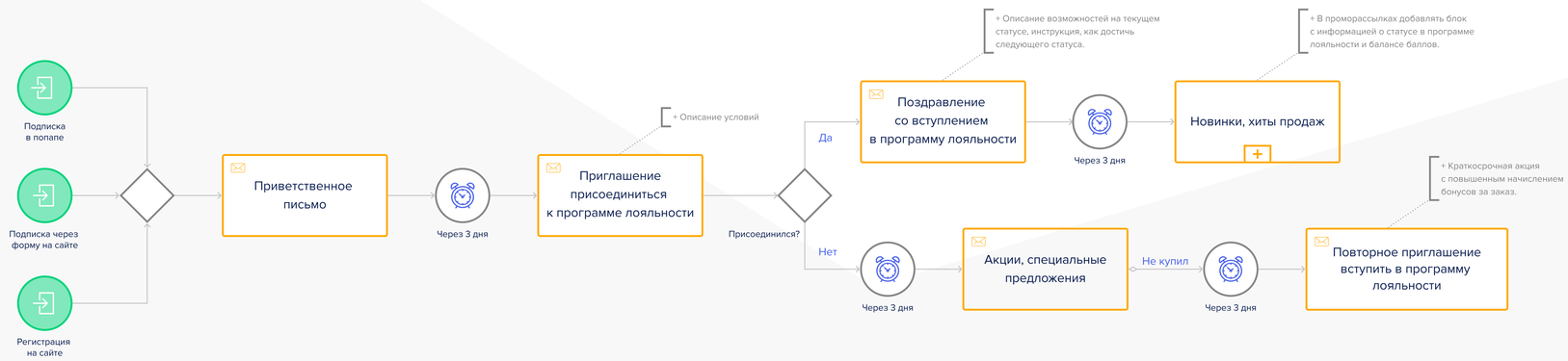
Сценарии, которые стимулируют горячо заинтересованных покупателей вернуться к понравившемуся товару и оформить заказ.



Схемы триггерных цепочек для сопровождения программы лояльности в ecommerce

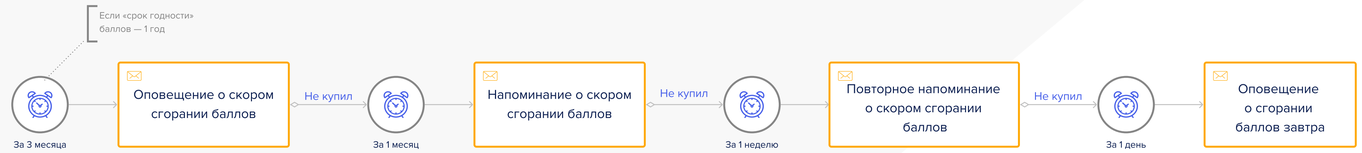
Используя эту схему, вы сможете держать клиентов в курсе об их статусе в программе лояльности, накопленных и списанных баллах, следующих шагах.

Приветственные письма

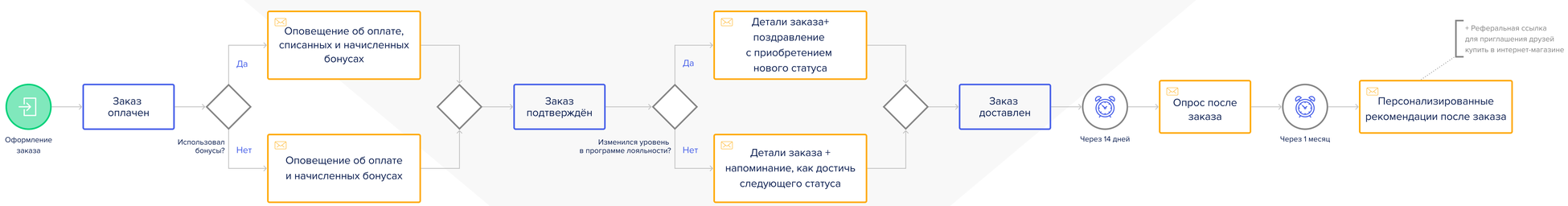


Изменился статус в программе лояльности

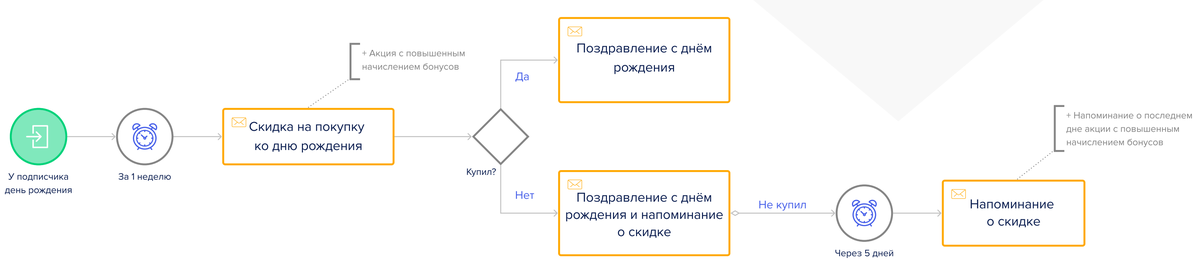
Приближается срок сгорания баллов



Изменился статус заказа



Поздравление с днём рождения



Триггерная цепочка для приветственных писем

Цепочка писем, которая поможет правильно подписать читателя и вовлечь его в ваши рассылки.

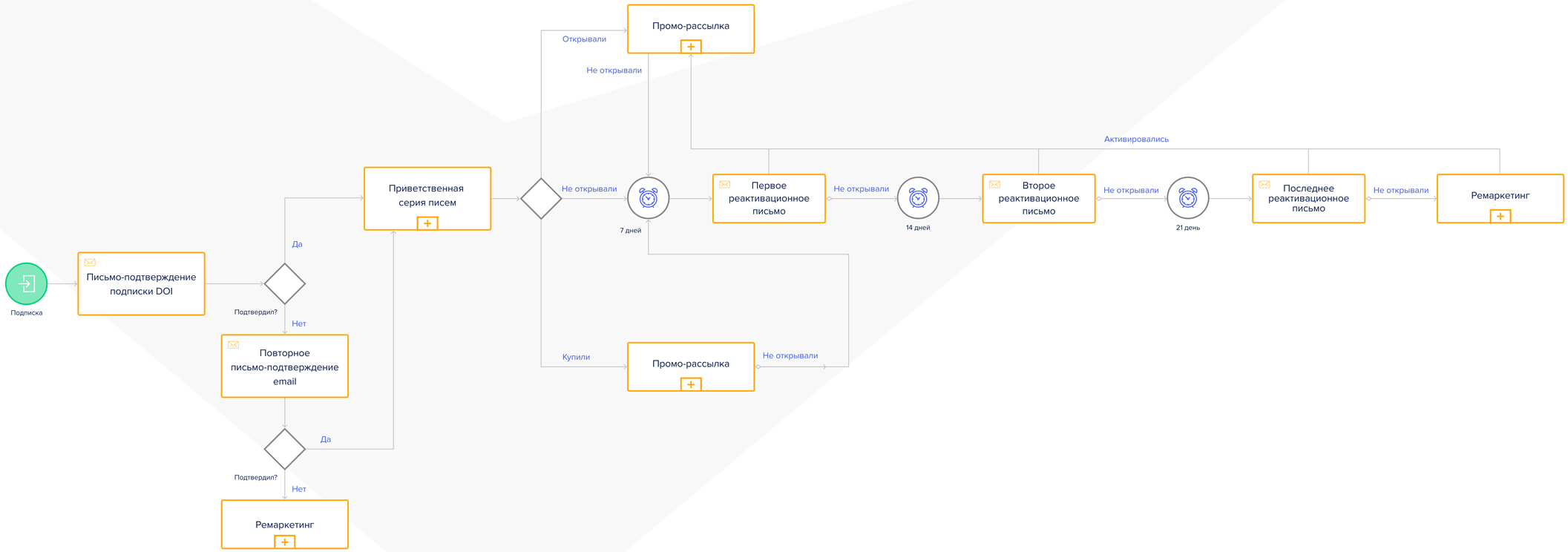
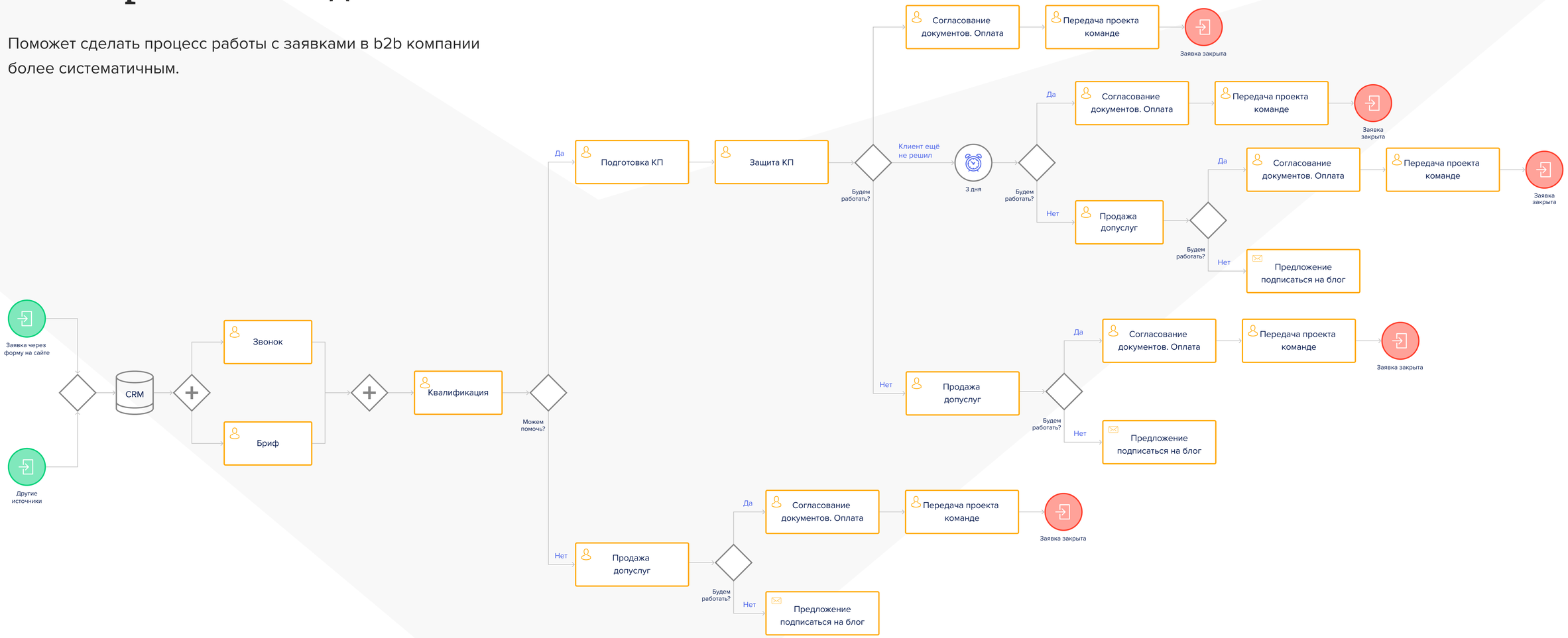


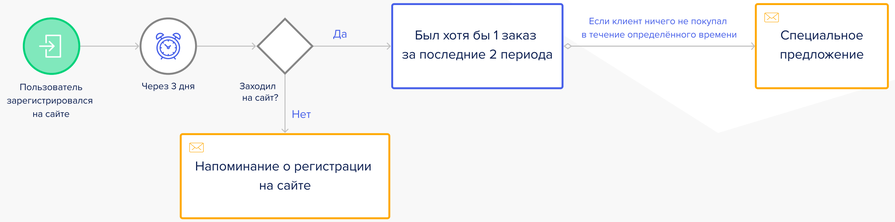
Схема работы с лидами в b2b

Поможет сделать процесс работы с заявками в b2b компании более систематичным.

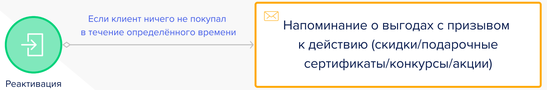


Реактивация

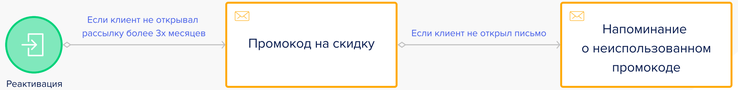
Схема позволяет проводить грамотную реактивацию — вовремя реагировать на спады активности подписчика и обратно вовлекать в рассылки.



Реактивация по покупкам



Реактивация по активности в рассылках

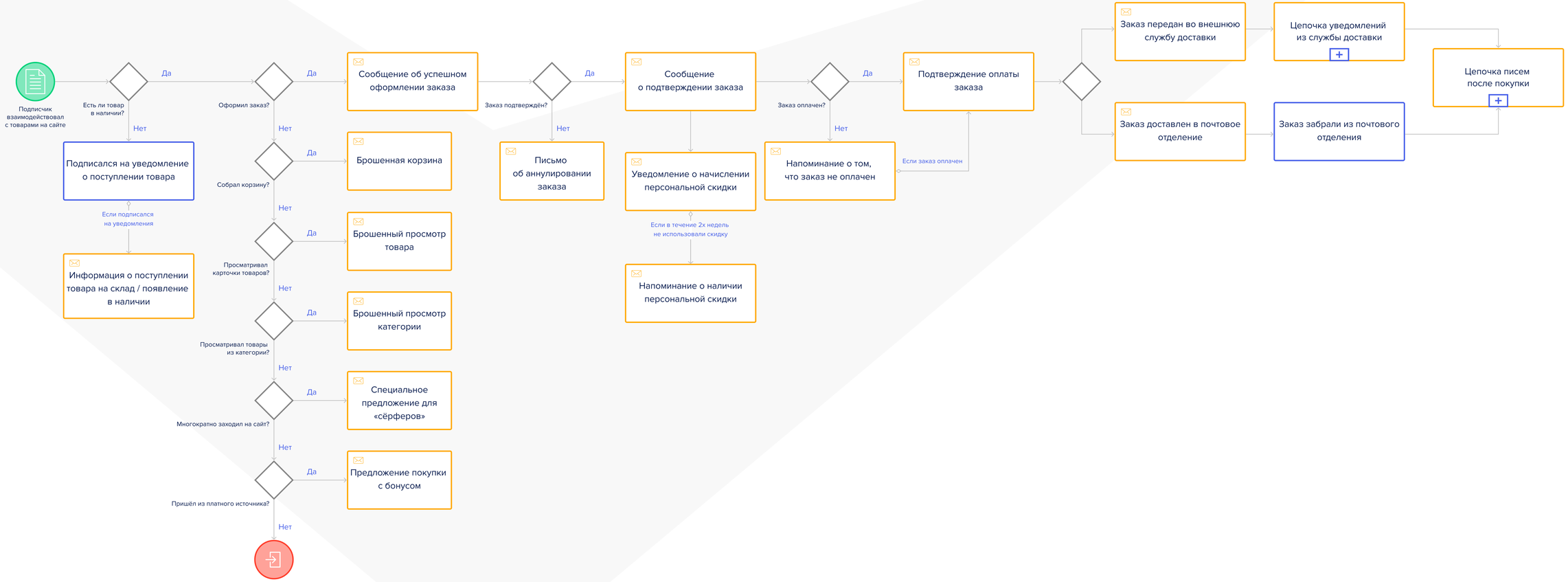


Реактивация по обновлению данных в профиле

Реактивация-лидогенерация через email

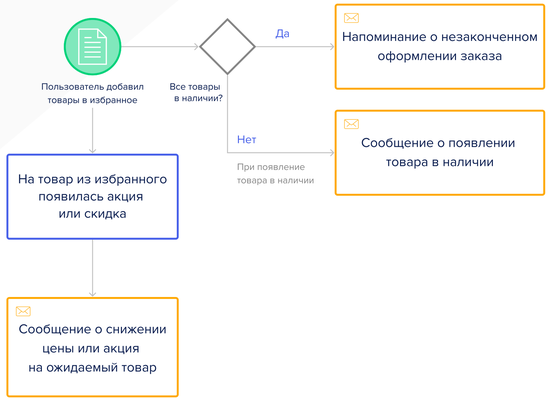
Сопровождение заказа

Чтобы держать клиента в курсе исполнения заказа.



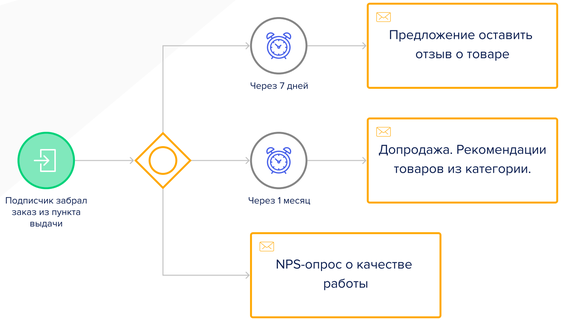
Работа с товарами, добавленными в wish лист

Схема для ecommerce, которая возвращает покупателя к заинтересовавшим его товарам и стимулирует покупки.



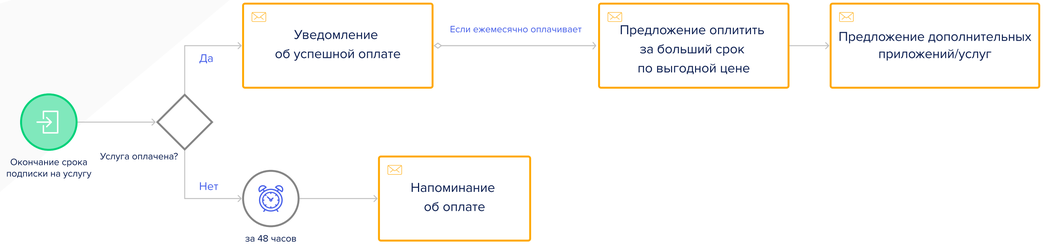
Цепочка писем после покупки

Для получения обратной связи, сбора отзывов и повышения шансов на повторную покупку.



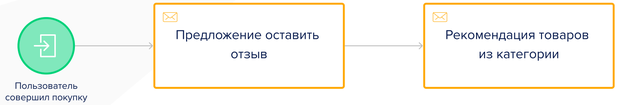
Окончание подписки на услугу

Автоматическая отправка такой цепочки позволит клиентам своевременно оплачивать услуги и не беспокоиться о том, что они внезапно будут отключены от сервиса/подписки.



Допродажа

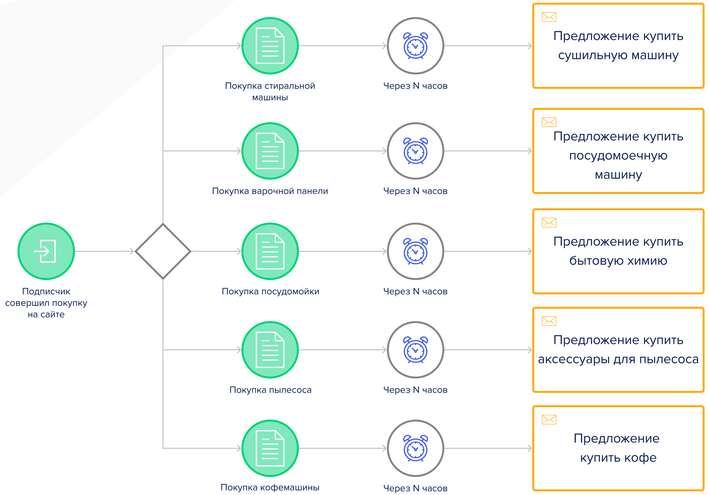
Дополнительные продажи помогут вам увеличить чек и выстроить более прочные отношения с пользователем.



Пример допродажи при покупке телефона/планшета

Пример cross-sell цепочки

Cross-sell продажи — эффективный способ увеличить средний чек. Можно предлагать не только сопутствующие товары, но и услуги.



В реальности для этого всего нужно написать тексты, задизайнить, сверстать, проверить отображение на разных устройствах.

Посмотреть, что мы можем

© 2014–2020 Email Soldiers с любовью