

Давайте делать ваш
маркетинг **вместе?**



Мы — Email Soldiers



Коротко о нас



В компании 96 человек,
но это число быстро растёт



Офис в центре Рязани, встречи
с клиентами в любом городе



Работаем с ноября 2014 года



За это время работали
с 200+ клиентами

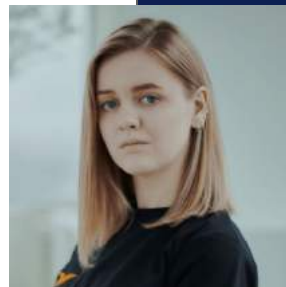


Команда Email Soldiers



Менеджеры и маркетологи

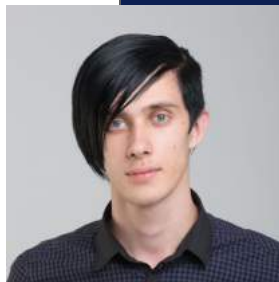
Разрабатывают и внедряют стратегии,
настраивают и отправляют рассылки,
связывают клиента и команду.



Creative Soldiers

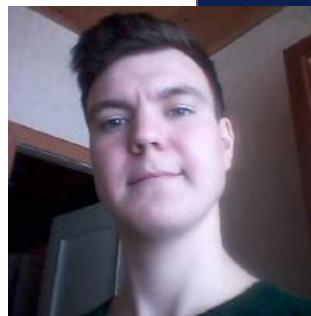
В какой-то момент наши дизайнеры так выросли профессионально, что мы решили не ограничивать их только теми задачами, которые можем им дать.

Теперь они выделились в отдельную дизайн-студию и работают над проектами вместе с нами и отдельно от нас.



Верстальщики

Знают самые современные технологии вёрстки, умеют сделать так, чтобы письмо выглядело красиво на любом устройстве и в любом почтовом клиенте



Аналитики

Проводят бизнес-аналитику для наших клиентов: собирают отчётность, делают когортны и RFM-анализ, считают LTV, строят финансовые модели программ лояльности, начинают заниматься машинным обучением.



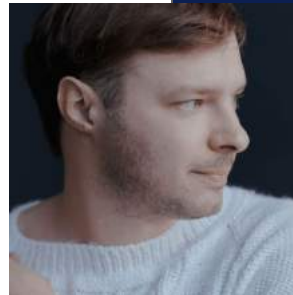
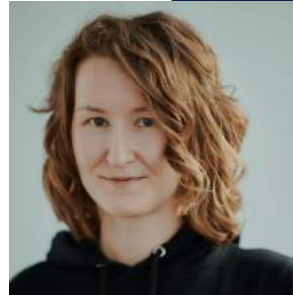
Команда Leadplan

Эти ребята разрабатывают
наш сервис лидогенерации — LeadPlan



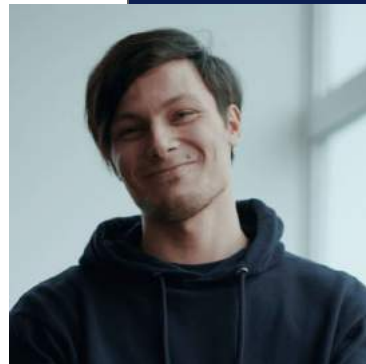
Global Team

Ведут нас к международному будущему



Отдел продаж

Знают, как ведутся проекты, понимают, как мы можем помочь клиенту, и подбирают команду под каждый новый проект



HR

Благодаря HR у нас отлажен чёткий процесс найма сотрудников, их ввод в работу, обучение и индивидуальные планы развития.

Так мы добиваемся максимальной компетентности в работе над проектами.

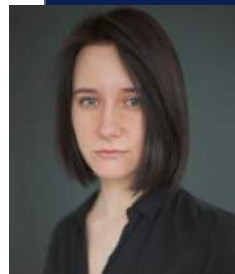


Отдел писателей в штате

У нас своя команда писателей вместо привычных для агентств фрилансеров. Поэтому качество текстов одинаково на всех проектах, а форс-мажоры почти невозможны.

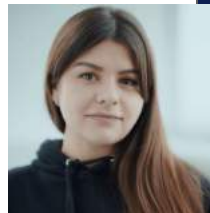
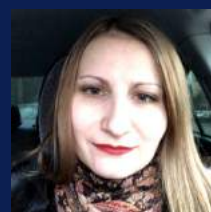
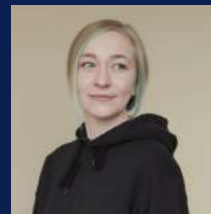
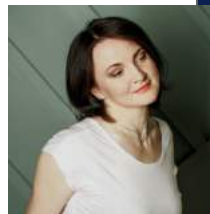
Наши писатели умеют делать:

- тексты для рассылок с учётом особенностей брендов;
- контент-маркетинг;
- аудит текстов;
- редполитику;
- раздатки (white paper);
- кейсы.



Тыл

Маркетинг, бухгалтерия, администрация.
Они отвечают за то, как выглядит наша компания
снаружи и как она работает внутри.

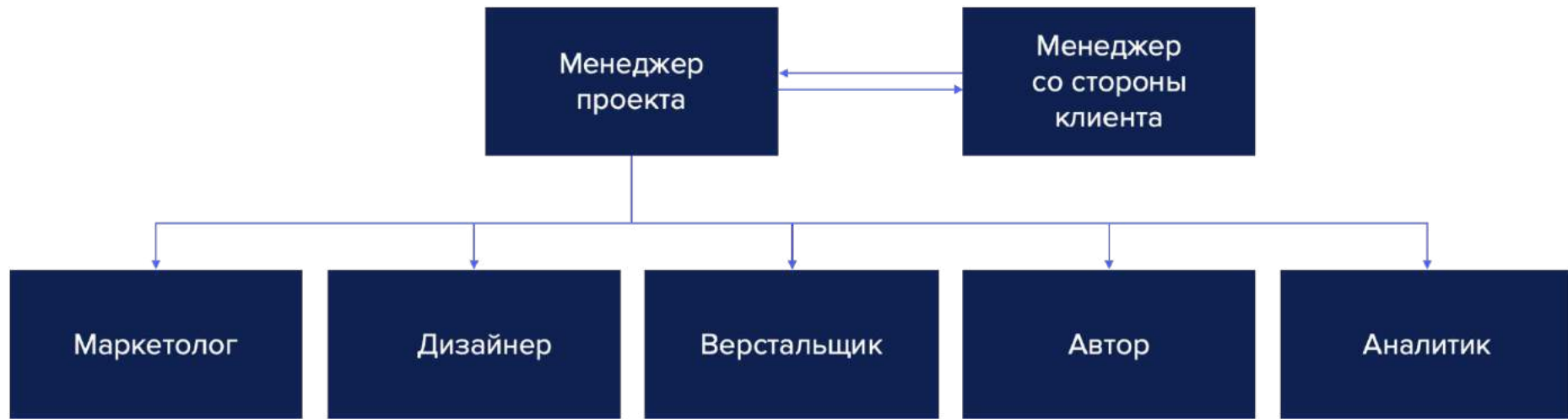


Основатели компании

Растят бизнес, задают видение, ведут компанию
к инновациям



Как мы работаем над проектами



Наши услуги



CRM-маркетинг



CRM-маркетинг

аудит

что уже есть, как это работает, и чего не хватает

стратегия

- какие данные клиентов собирать;
- какие каналы использовать;
- какие коммуникации в них настроить и для каких сегментов;
- какие результаты отслеживать.

настройка коммуникаций

Сбор, накопление и обогащение данных о клиентах, подготовка контента для писем/сообщений, настройка отправки в платформе

аналитика и отчётность

- какие предложения работают, а какие нет;
- сколько денег приносят каналы

триггеры

промо

транзакционные

автоматические цепочки

смс-рассылки

рассылки

в мессенджерах

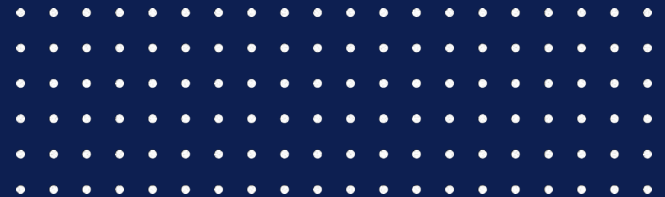
чат-боты

Стратегия





Разберёмся, какие каналы коммуникаций перспективны для вашей компании и какие коммуникации в них настроить для разных этапов общения с клиентом



Используем каналы:

ВКонтакте

email-рассылки

Facebook messenger

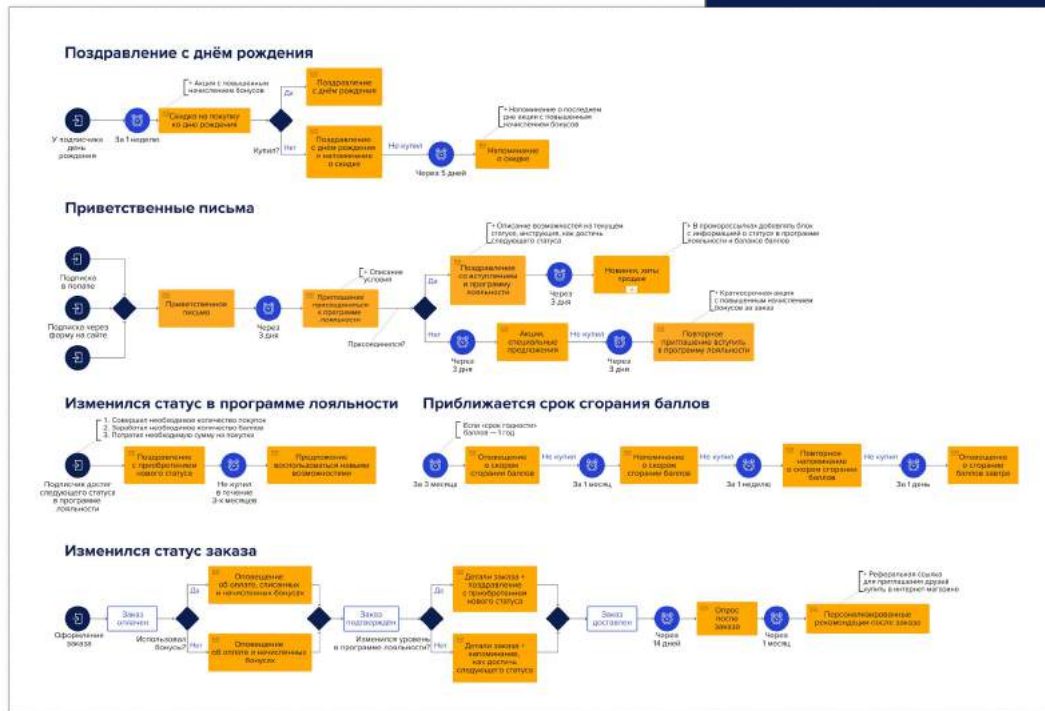
смс-рассылки

Viber

Whatsapp

чат-боты

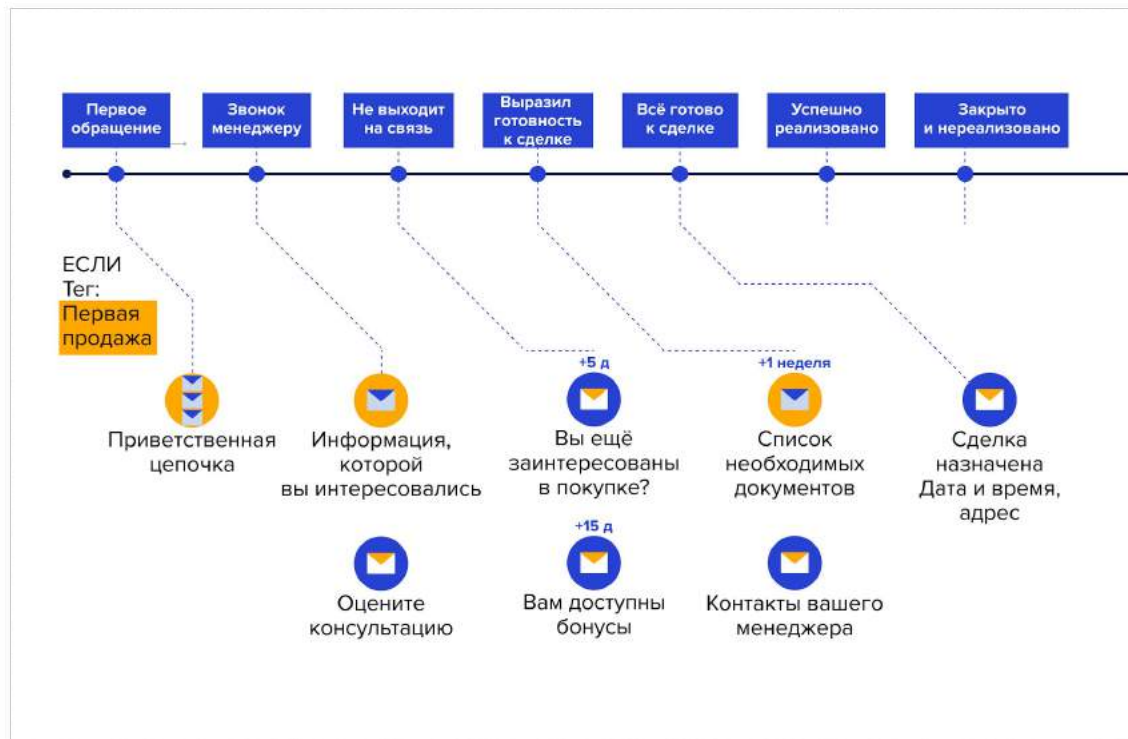
Схемы триггерных цепочек для сопровождения программы лояльности в e-commerce



Повторные продажи



Клиентский отдел



Работаем с платформами



Внедрили стратегию с нуля



Дизайн и вёрстка писем

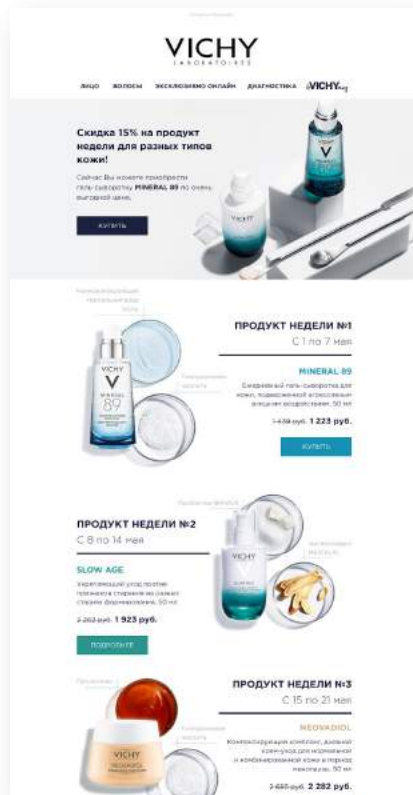


**Результат: красивое письмо,
которое хорошо выглядит
на всех устройствах**





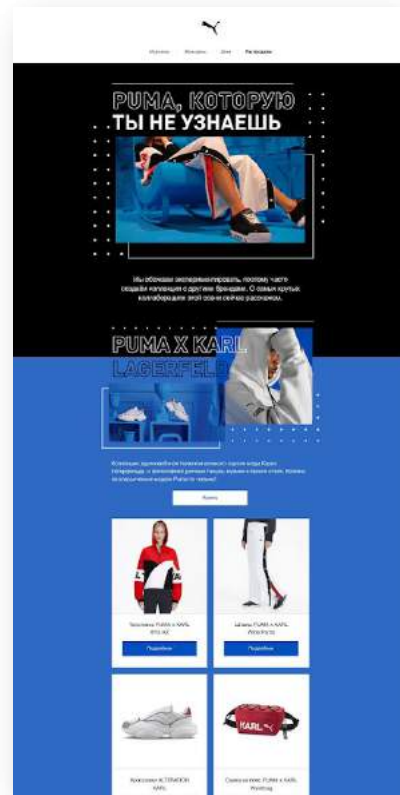
ФК «Зенит»



VICHY



Ароматный мир



Puma

Если вы уже собираетесь посетить или вы ещё не успели, [закажите билет](#)

KÉRASTASE
PARIS

МАКИАЖ ПРОДУКТЫ ТАМБЛИ ТОВАРЫ ВОЛОСЫ ДИЗАЙНЕРСКАЯ

ПУТАЮЩИЕ НОВОСТИ:
-15% НА ВСЁ
ПРИ ПОКУПКЕ ОТ 5000 РУБЛЕЙ
ТОЛЬКО 2 ДНЯ — ДО 31 ОКТЯБРЯ

УЖАСНО ПРИЯТНАЯ СКИДКА
по промокоду:
NW2019
ПЕРЕЙТИ К ПОКУПКАМ

Если вы хотите использовать скидку, войдите в личный кабинет на нашем сайте.

В канун Хэллоуина собрали для вас 5 историй, от которых укладка встает дыбом.

Одна девочка с чёрными волосами очень, очень...

Kerastase

События и мероприятия

VNUKOVO
OUTLET VILLAGE

События в онлайн | Бренды | Территория | Об outlete

ART FEST
уже завтра

Здравствуйте!

Уже завтра во Vnukovo Outlet Village стартует Art Fest. Насладитесь атмосферой творчества, бродя по улочкам любимого outleta. Здесь вы встретите актёров, спешащих на спектакль, и художников, что будут рады научить каждого своему мастерству.

ПОГРУЗИТЕСЬ
В ТВОРЧЕСТВО

Если вы все ещё не могли решить, что делать, но немного не получалось, приходите на мастер-класс художников студии Draw and Go. Они учат даже тех, кто последний раз держал кисть в школе.

РАДУЙТЕСЬ ПЕРВЫМ
УСПЕХАМ

Первый залитый тиражисский мастер-класс

Vnukovo Outlet Village

Всё время гонимы

Krispy Kreme
DOUGHNUTS

ПУШИСТЫЙ СНЕГ,
МОРОЗЦ, ПРИБЛИЖАЮЩИЕСЯ ПРАЗДНИКИ

СТОЛЬКО ПОВОДОВ
СОГРЕТЬСЯ ТЕПЛЫМ КОФЕ

И ПОРАДОВАТЬ СЕБЯ
ПОНЧИКАМИ В УЮТНЫХ
КОФЕЙНЫХ КРИПИ КРИМ!

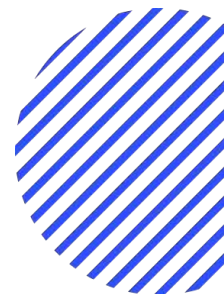
Международный день джоинны уже рядом

12.12 — отмечай вместе во всех кофейнях Криспи Крим! При покупке любой джоинны — 12 оригинальных снегов всего за 100 рублей.

Krispy Kreme

Посмотреть наши письма
[на Pinterest](#)

Перейти на сайт нашего [дизайн-агентства](#)



Бизнес-аналитика



Проанализируем базу клиентов по методу RFM-анализа

Выделим сегменты:

- лояльных, чтобы продавать им больше;
- теряющих активность, чтобы удержать;
- новичков, чтобы вовлечь;
- потерявших интерес, чтобы попробовать реактивировать.

RFM-анализ клиентов/ R-F

Чистота покупок (F)	Низкая	26,03% 7 905 клиентов	30,31% 9 203 клиента	32,71% 9 932 клиента
	Средняя	6,25% 1 899 клиентов	2,87% 871 клиент	0,60% 182 клиента
	Высокая	1,04% 317 клиентов	0,15% 47 клиентов	0,02% 7 клиентов
		Недавние	Средней давности	Давние

RFM-анализ клиентов/ R-M

Монетарность покупок (M)	Низкая	5,59% 1 696 клиентов	6,78% 2 059 клиентов	6,64% 2 016 клиентов
	Средняя	21,35% 6 481 клиент	23,51% 7 139 клиентов	25,38% 7 705 клиентов
	Высокая	6,40% 1 944 клиента	3,04% 923 клиента	1,32% 400 клиентов
		Недавние	Средней давности	Давние

RFM-анализ клиентов/ F-M

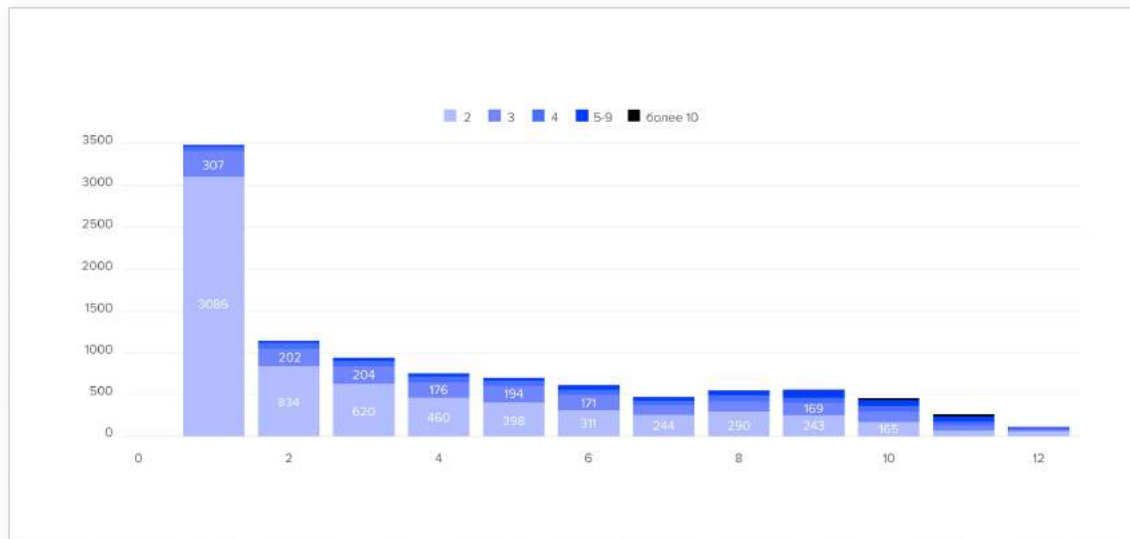
Монетарность покупок (M)	Низкая	0,01% 2 клиента	0,13% 38 клиентов	18,87% 5 731 клиент
	Средняя	0,02% 7 клиентов	3,50% 1 063 клиента	66,71% 20 255 клиентов
	Высокая	1,19% 362 клиента	6,10% 1 851 клиент	3,47% 1 054 клиента
		Недавние	Средней давности	Давние

Проанализируем эффективность кампаний



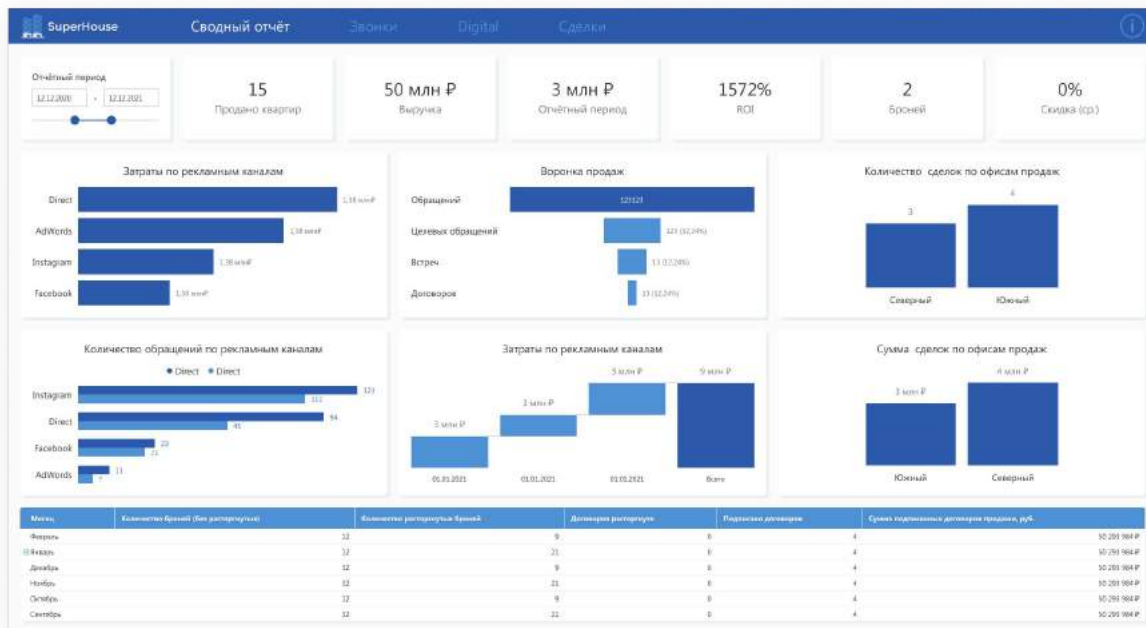
Выявим практики, которые приносят наилучший доход,
чтобы применять их в маркетинге

Рассчитаем финансовую модель программы лояльности



Проанализируем базу клиентов и их поведение. Разработаем программу лояльности, которая будет стимулировать клиентов покупать больше и принесёт бизнесу дополнительный доход.

Соберём отчётность



Сведём важные цифры в единый понятный отчёт. Это могут быть задачи по проектам; данные по звонкам отдела продаж; статистика посещаемости сайта, источников трафика и событий; данные о рассылках.

Мы разработали свой
сервис **LeadPlan**

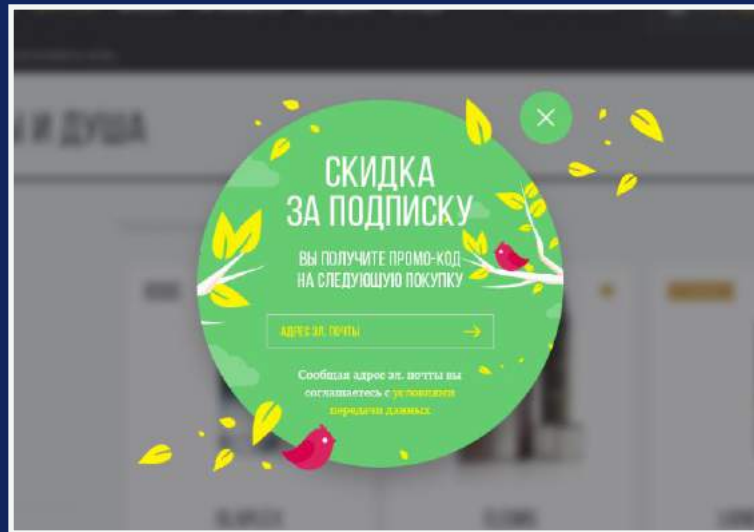


**В LeadPlan
легко сделать:**



Формы подписок

Всплывающие




Формы подписок

Встроенные в сетку товаров

Всего 13 товаров

По цене



Сушильные автоматы
PT7137WP Vario RU ED

310 000 Р В наличии

Miele


Узнавайте первыми о специальных предложениях!
Подпишитесь на рассылку и получите доступ к эксклюзивным предложениям.

Ваш e-mail

Подписаться

Вы занимаетесь дизайном или проектированием интерьеров?

я дизайнер я архитектор




Профессиональная сушильная машина
PT5137WP RU ED

294 000 Р В наличии


Формы подписок

Встроенные в страницу
в виде полосы


Над материалом трудились:




[Наталья Полозова](#)
директор по маркетингу



[Александра Кузнецова](#)
дизайнер



[Елена Белякова](#)
редактор



[Андрей Швачкин](#)
ведущий менеджер проектов

Получите материал
на электронную почту

Адрес почты

[Получить](#)

Получив материал, вы соглашаетесь с условиями использования персональных данных и размещением рекламы.

направляют
посетителей на нужные
страницы сайта

Информирующие виджеты

Маркетинг без космических обещаний

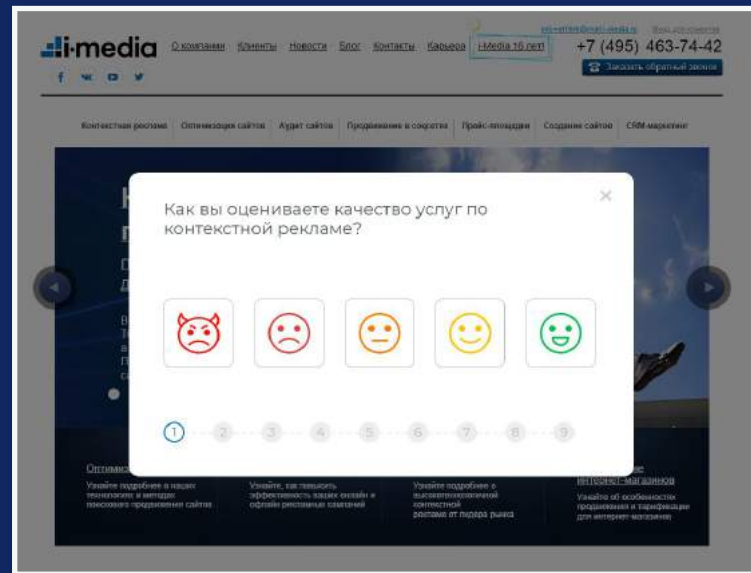
Делаем:

- CRM-маркетинг
- Комплексный email-маркетинг
- Дизайн и вёрстка email-рассылок
- Аналитика в Power BI

Поддерживаем программы лояльности и делаем бизнес-аналитику.



Сбор обратной связи



Уже используют LeadPlan



Наш опыт



Недвижимость



Регулярные рассылки о старте продаж, новых ЖК; ежемесячные дайджесты.



Триггерные сценарии на основе действий пользователей на сайте.

Каскадная цепочка коммуникаций на основе этапов воронки продаж и статусов в CRM.



Макеты писем, обновление лендингов, связанных с нашими рассылками.

Интернет-магазины

SPADREAM RU

Настроили процесс лидогенерации и триггерные письма, запустили приветственную серию писем, отправляем промо-рассылки. Анализируем результат.

KÉRASTASE
PARIS

Запустили приветственную серию писем, отправляем промо-рассылки. Собираем отчётность.

Email-канал приносит 26% от суммы всех покупок ежемесячно



Настроили и запустили триггерные рассылки,
ведём регулярные промо-рассылки.

The logo for United Colors of Benetton consists of a solid green rectangular background with the text "UNITED COLORS OF BENETTON." in white, uppercase, sans-serif font.

Готовим дизайн email-рассылок и баннеров для соцсетей.
Выступаем консультантами.

The logo for Puma is the word "PUMA" in a bold, black, italicized, sans-serif font, followed by a registered trademark symbol (®).

Настроили и запустили триггерные рассылки, отправляем промо-рассылки. Следим за результатом.

The logo for Miele features the word "Miele" in a white, serif font, centered within a solid dark red rectangular background.

Отправляем регулярные промо-рассылки.
Настроили и запустили брошенные корзины, просмотры.
Собираем отчётность в Power BI.

B2B компании



Настроили **лидогенерацию**: настроили статичные и всплывающие формы, интегрировали формы подписки с сайтом

Ведём **регулярные промо-рассылки**

Настраиваем **триггерные цепочки писем**

Сегментируем базу и работаем с сегментами

Консультируем по ведению crm-коммуникаций с подписчиками



Разработали **стратегию коммуникаций**

Сегментировали базу клиентов на основе rfm-анализа

Провели **аудит** текстового и визуального контента

Разработали **мастер-шаблон**

Описали логику **лидогенерации**

Финансы



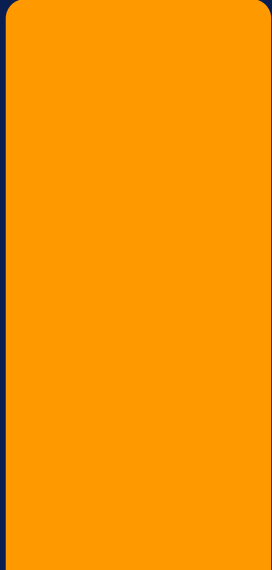
Для клиентов из сферы финансов мы готовим макеты и вёрстку писем, отправляем регулярные рассылки и настраиваем лидогенерацию

Наши результаты



На одном из наших проектов в области недвижимости доля рекламных расходов = 1,5%, то есть:

столько продаж
получили



СТОЛЬКО ВЛОЖИЛИ



6332%

ROI от использования онлайн-коммуникаций на том же проекте



94 400 000
рублей

столько продаж принесли онлайн-коммуникации бренду Miele в 2019 году

[Читать кейс](#)



+36%

к среднему чеку в триггерных
кампаниях, которые мы запустили
для Vichy

[Читать кейс](#)



Больше кейсов на сайте



ОТЗЫВЫ





Вместе с Email Soldiers мы создали стратегию позиционирования бренда в каналах внутренней коммуникации, разработали с нуля карту коммуникаций по всем цепочкам действий и внедрили новые креативные решения. Также разработали уникальные дизайны под контент-рассылки и персональные событийные истории.

Эффективность рассылок улучшали и проверяли постоянными тестами по контенту, заголовкам, времени отправки и другим метрикам.

Перед началом работы поставили цель — увеличить долю email-канала в общей структуре продаж и реактивировать клиентов через работу по программе лояльности. Все стартовые KPI были достигнуты и идёт работа над дальнейшим улучшением показателей.



United Colors of Benetton





Идеальная работа с первого макета, все всегда корректно открывается и не бьётся вёрстка. Ребята реальные молодцы и Email Soldiers – это команда, на которую реально можно положиться!

В начале месяца обсудили работы, в конце месяца сдали и показали первые результаты. Отдельное спасибо менеджеру Алине за очень про активную позицию в работе. Алина всегда на связи и готова помочь .

Спасибо всей команде! Ребята вы крутые.



La Roche-Posay





Email-рассылки как канал коммуникации, маркетинга и продаж был для нас в 2018 году чем-то новым и неизведанным. У нас была большая база e-mailов, с которыми мы не умели работать. Потребовалось найти профессионалов в этой области, которыми и стали Имейл солдаты.

На данный момент Солдаты работают в большей степени как аутсорс-команда, отвечающая за наши рассылки. С помощью таких профессионалов нам:

- не пришлось инвестировать в инхаус обучение собственного сотрудника и рутинную настройку персонифицированных рассылок;
- удалось запустить и начать монетизировать этот канал в момент запуска CRM;
- дало возможность получать самые последние инновационные решения в нашей текущей коммуникации.



Burger King





Весь современный email-маркетинг в нашей компании выстроен благодаря неиссякаемой энергии, энтузиазму, готовности команды Email Soldiers ко всему новому и гибкому подходу к любым задачам, правилам и ограничениям, коих всегда предостаточно в международной компании.

На идеях, экспертизе и инициативе Email Soldiers мы вместе построили работающий, эффективный и прибыльный канал коммуникации с клиентами. И дело здесь не столько в инновациях, потому что инструменты все понятные и на рынке широко представлены. Дело в людях: от основателей до клиентских менеджеров и технических специалистов. Лучезарные, коммуникабельные, отзывчивые. Спасибо!



Miele



Как мы видим работу с вами



Базовые работы



1 Проверка интеграций

Проверим, как устроена передача данных между сайтом, CRM и платформой автоматизации. Напишем ТЗ на интеграцию, если потребуется

2 Импорт клиентской базы и прогрев домена

Если база контактов уже есть, но систематическая работа с ней не велась, мы загрузим её в платформу и начнём рассылки деликатно, чтобы не попасть в спам

3 Проверим технические записи

От настроек DKIM, SPF и DMARC зависит доставляемость email-рассылок, мы проверим их и по необходимости настроим.

4 Сборка контактов DOI

- настроим поп-апы на подписку;
- внедрим статичные формы сбора контактов;
- добавим инлайн-виджеты;
- настроим валидацию почтовых адресов с помощью подтверждения подписки;
- подготовим постинг оффлайн-контактов.

Маркетинговые коммуникации



1 Триггерные сценарии

- проведём аудит текущих коммуникаций;
- предложим варианты улучшения сценариев

[Список возможных триггерных кампаний для e-commerce](#)

[Примеры схем триггерных цепочек](#)

2 Выбор и настройка каналов

Разберемся какие каналы будут полезны:

- email;
- мессенджеры;
- чат-боты;
- смс-рассылки;
- пуш-уведомления на сайте
- мобильные уведомления

Разработаем сценарии для всех каналов

3 Регулярные email-рассылки

- составим контент-план;
- будем отправлять промо-рассылки, анонсы;
- напишем и будем рассылать контентные письма;
- подготовим анонсы крупных акций: Чёрная пятница, Киберпонеделник, праздничные распродажи.

[Примеры промо-рассылок](#)

Расширение работ



Отчётность в Power BI

- соберём отчёт с прозрачными данными;
- по необходимости проведём анализ: выделим RFM сегменты, соберём данные по когортам, посчитаем LTV

[Пример аналитического дашборда](#)

Развитие проекта



Усложнение сценариев

- проанализируем эффективность запущенных сценариев, сгенерируем и проверим гипотезы по их улучшению;
- построим микро- и макро-сегменты и будем работать с ними;
- внедрим сложную автоматизацию: узконаправленные сценарии в зависимости от сегментов, работающие в нескольких каналах;
- возьмём на себя контент-маркетинг
- настроим чат-боты.

Смета проекта



Давайте работать?

emailsoldiers.ru