

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

رازهای پولسازی با ایمیل مارکتینگ



رازهایی که فروش من را ۵ برابر کرد

ایمیل مارکتینگ قلب تپنده کسب و کار اینترنتی شما

رازهای پولسازی با ایمیل مارکتینگ

fekreabi.net

چرا همیشه ایمیل مارکتینگ برترین سلاح است؟

احتمالا تا به حال چندین بار واژه ایمیل مارکتینگ را شنیدید، یا بهتر بگوییم همان بازاریابی ایمیلی اما آیا می دانستید یکی از پولسازترین ابزار هر کسب و کار اینترنتی ایمیل مارکتینگ می باشد؟

اما به شرط اینکه به خوبی این ابزار را بشناسید و در این کتاب می خواهیم به چند موضوع در زمینه پولسازی با ایمیل مارکتینگ بپردازم و پرده از این راز برای شما بردارم، گاهی اوقات از من سوال می کنند که چگونه فروش خودمان را افزایش دهیم و من با تعجب به آنها نگاه می کنم و می گویم: ایمیل مارکتینگ، تعجب می کنم که چرا از این ابزار غافل هستید!

متأسفانه جاهای مختلفی این واژه را میشنویم که می گویند دیگر مرگ ایمیل مارکتینگ فرا رسیده است، اما اگر کمی به گذشته این صحبت ها نگاهی کنیم، متوجه خواهیم شد همه این صحبت ها فقط شایعه است، زیرا زمانی که فیس بوک آمده بود همه می گفتند دیگر ایمیل اثر خود را از دست داده و دیگر فایده ای ندارد.

اما فیس بوک به سرعت محبوبیت خود را از دست داد و اما ایمیل همچنان پا برجا می باشد، حتی جامعه های مجازی موبایلی بسیاری مانند وی چت یا لاین هم از بین رفتند و باز ایمیل مارکتینگ باقی ماند، در آینده ابزارهای بسیاری خواهند آمد اما بعد از مدتی محو خواهند شد.

اما کاربران اینترنت همچنان برای عضویت، تبادل اطلاعات، ایجاد مکالمه و یا پرسش های خودشان از ایمیل استفاده خواهند کرد و همچنان ایمیل یک ابزار بسیار قوی باقی خواهند ماند. البته اگر به شیوه صحیح از آن استفاده کنید و به شکلی عمل کنید که مخاطب شیفته خواندن ایمیل های شما باشید.

یک پیشنهاد بسیار ویژه برای شما دارم که در صفحه آخر می باشد

ایمیل مارکتینگ صحیح چیست ؟

شما بلوکه می شود. حتی اگر باز هم ایمیل خودتان را عوض کنید این بار توسط کاربران به پوشه اسپم هدایت خواهید شد و به هیچ موفقیتی دست پیدا نمی کنید و تنها کسب و کارتان را نابود خواهید کرد، بنابراین بهتر است به فکر راه چاره صحیح باشید.

شما باید با استفاده از تبلیغات افراد را به صفحه فرود وب سایت خودتان هدایت کنید و با دادن یک پیشنهاد ویژه ایمیل این افراد را جمع آوی کنید تا بانک ایمیل خودتان را بسازید، این افراد به کسب و کار شما علاقه مند هستند و بنابراین به ایمیل های شما واکنش بهتری نشان خواهند داد.



احتمالا وقتی نام ایمیل مارکتینگ را می شنوید این سوال برای شما پیش خواهد آمد که ما هنوز هیچ ایمیلی نداریم و باید چه کار کنیم ؟ یا اینکه آیا باید بانک ایمیل بخریم ؟

حالا بگذارید یک تعریف کلی از ایمیل مارکتینگ کنیم و سپس به سراغ پاسخ این سوالات برویم، ایمیل مارکتینگ یعنی انتقال پیام شما به افرادی که خودشان اطلاعاتشان را به شما داده اند و به کسب و کار شما علاقه مند هستند.

با تعریف بالا حتما باید متوجه شده باشید که خرید بانک ایمیل کار بسیار اشتباهی می باشد و این افراد به هیچ عنوان اطلاعاتشان را به شما نداده اند و اصلا هیچ علاقه ای به کسب و کار شما ندارند، اگر هم به این افراد ایمیلی ارسال کنید به سرعت توسط سرویس دهنده های ایمیل شناسایی خواهید شد و ایمیل های

صفحه فرود چیست ؟

در غیر اینصورت کل برنامه ریزی شما بی ارزش می شود و بلافاصله شکست می خورید، هدف شما باید کیفیت بالای هدیه باشد نه فقط جمع آوری ایمیل افراد.

به صورت مثال شخصی که محصولات لاغری میفروشد می تواند یک فایل pdf آماده کند و در صفحه فرود خود بنویسید :

۷ راز لاغری که ۱ در یک ماه، ۱۰ کیلو شما را لاغر می کند.

اگر طراحی وب سایت انجام می دهید می توانید یک فایل ویدئویی آماده کنید و در صفحه فرود خود بنویسید :

۱۰ ترفند برای اینکه طراحان وب سایت سر شما کلاه نگذارند.

صفحه فرود یا همان لندینگ پیج یک صفحه بسیار مهم و حیاتی در وب سایت شما می باشد که وظیفه آن جمع آوری اطلاعات بازدید کنندگان می باشد، یعنی دقیقا بازدید کننده را به کاربر شما تبدیل خواهد کرد، اما باید گفت روش کار چگونه است و به چه شکل می توان چنین کاری را انجام داد ؟

در واقع شما باید در صفحه فرود خود به بازدیدکنندگان یک پیشنهاد و یا یک هدیه ویژه دهید و در ازای دریافت پیشنهاد و یا دانلود هدیه کاربر حاضر شود ایمیل و نام خودش را به شما بدهد، این هدیه می تواند یک فایل pdf ، ویدئو ، یک فایل صوتی، مشاوره رایگان و یا هر گونه پیشنهاد خاص دیگر باشد که شما می توانید در کسب و کار خود پیشنهاد دهید. البته باید محتوایی که به صورت رایگان قرار است در اختیار بازدید کنندگان قرار دهید حتما باید با ارزش باشد.

مهمترین اجزای صفحه فرود ؟

به دست خواهد آورد، این متن کوتاه می تواند تاثیر بسیار زیادی داشته باشد.

آخرین مشخصه ای که در این کتاب به آن خواهیم پرداخت این است که شما باید یک دعوت به عمل یا همان CTA داشته باشید، یعنی باید یک کلید و یا روش برای دعوت کاربر به انجام کاری داشته باشید، مانند یک کلید که می گوید : دانلود کتاب من

زمانی که شخص ایمیل خودش را وارد می کند و روی این کلید، کلیک می کند می تواند کتاب خودش را دانلود کند، یعنی بازدید کننده شما دقیقا باید بداند کجا را کلیک کند، بنابراین سعی کنید کلید شما به اندازه کافی بزرگ و با رنگ متفاوت باشد تا همه بازدیدکنندگان بتوانند آن را ببینند.

یک صفحه فرود خوب باید مشخصات خاصی داشته باشد تا بتوانید بیشترین میزان جذب اطلاعات بازدید کنندگان را داشته باشد و موفق شوید این افراد را به کاربر تبدیل نمایید، در این کتاب به چند نکته درباره صفحات فرود خواهیم پرداخت

مهمترین بخش این است که یک عنوان مناسب داشته باشید، همانطور که در قسمت قبل چند نمونه را مثال زدیم، عنوان یکی از عوامل مهم در تصمیم گیری بازدیدکنندگان می باشد و اگر عنوان شما به اندازه کافی مناسب نباشد به سرعت از صفحه شما خارج خواهند شد.

مشخصه بعدی این است که صفحه فرود شما باید حداقل یک متن توضیحات کوتاه داشته باشد، تا بازدید کننده دقیقا بداند چه چیزی را

چه ایمیل هایی ارسال کنیم ؟

یعنی شما نباید هر دفعه فقط پیشنهاد فروش دهید و یا هر دفعه فقط آموزش دهید.

باید یک تعادل میان آنها ایجاد کنید، می توانید دو ایمیل آموزش دهید و سپس یک ایمیل پیشنهاد فروش و یا یک کد تخفیف، یا اینکه برخی از ایمیل های شما ترکیبی از هر دو باشند، یعنی در ایمیل شما هم آموزش وجود داشته باشد و هم پیشنهاد فروش مناسب.

اگر شما این تعادل را برقرار کنید میزان تاثیر گذاری ایمیل های ارسالی شما افزایش پیدا می کند و افراد بیشتر تمایل خواهند داشت ایمیل های شما را باز کنند و حداقل آن ها را بخوانند، در ضمن از دادن پیشنهاد فروش هرگز نترسید، حتما هر چند وقت یک بار این کار را انجام دهید.

حالا این سوال پیش خواهد آمد که ما ایمیل مخاطبان را جمع آوری کردیم و یک هدیه رایگان هم به آنها دادیم، اما حالا باید چه ایمیل هایی ارسال کنیم تا بتوانیم به دو هدف اصلی یعنی ایجاد اعتماد واقعی و فروش محصولات با کیفیت دست پیدا کنیم

باز هم اینجا خاطر نشان خواهیم کرد که اول از همه ایجاد اعتماد باید حقیقی باشد و هیچ قصد اشتباهی در آن نباشد و همچنین محصولی که ارائه می کنید از کیفیت کافی برخوردار باشد، زیرا در غیر اینصورت نمی توانید به هدف اصلی دست پیدا کنید که نام آن را فروش لیوان دوم آب می گذاریم

حالا که شما ایمیل مخاطبان را جمع آوری کردید باید ایمیل های حاوی آموزش، مطالب رایگان و پیشنهاد فروش را به صورت ترکیبی بدهید تا ایمیل های شما جذاب و موثر باشند،

عناوین ممنوعه!

یک سری عناوین در عنوان ایمیل اگر استفاده شود باعث خواهد شد که میزان باز شدن ایمیل های ارسالی شما کم شود و یا میزان لغو عضویت افزایش یابد، بنابراین باید در ارسال آنها دقت نمایید، ممکن است برخی از این واژه را اگر به کاربران قدیمی خود ارسال کنید مشکلی ایجاد نشود، اما اگر به یک کاربر تازه کار ارسال کنید نسبت به شما بدبین شود.

واژه هایی مانند رایگان یا مجانی را اگر در عنوان ایمیل خود استفاده کنید. کاربران تازه کار شما احساس می کنند که احتمالاً چیز خاصی درون ایمیل وجود ندارد، اما کاربران قدیمی شما به دلیل اینکه با شما آشنا هستند به احتمال زیاد این ایمیل ها را باز خواهند کرد، پس احتیاط کنید.

واژه تخفیف، حراج یا پیشنهاد ویژه باز هم

مانند دو واژه قبلی اثر یکسانی خواهند داشت و بنابراین باز هم در استفاده از این واژه ها بسیار دقت کنید.

استفاده از علامتهایی مانند! *؟! اگر به صورت اغراق آمیز استفاده شود بسیار مضر خواهد بود مانند * * * * * یا !!!!! یا ؟؟؟؟، برخی افراد می خواهند با استفاده از این علامت ها ایمیل را مهم نشان دهند، اما نتیجه برعکس خواهد بود و نه تنها کاربران به آن بی تفاوت خواهند بود، بلکه سرویس دهنده های ایمیل احساس می کنند شما دارید اسپم می فرستید نه ایمیل و این به ضرر شما خواهد بود.

استفاده از RE به عنوان اینکه این ایمیل پاسخ داده شده است دیگر بسیار منسوخ شده و افراد بلافاصله متوجه می شوند که شخص تنها برای جلب توجه از این عبارت در عنوان ایمیل استفاده کرده است و سرویس دهنده های ایمیل با شما برخورد خواهند کرد.

چه تعداد ایمیل ارسال کنیم؟

اما اگر هفته ای یک یا دو ایمیل ارسال می کنید، می توان گفت میزان ارسال شما مناسب است

اگر کسب و کارتان به شکلی می باشد که نمی توانید هر هفته ارسال ایمیل داشته باشید، پیشنهاد می کنم هر دو هفته یک ایمیل حداقل ارسال کنید.

سعی کنید در ارسال ایمیل ها نظم داشته باشید تا ارتباط مناسبی با کاربران برقرار کنید.



تعداد ارسال ایمیل ها بسیار مهم می باشد، زیرا اگر ایمیل های ارسالی شما کم و نامنظم باشد فراموش خواهید شد و اگر هم میزان آن زیاد باشد باعث کلافه شدن کاربران خواهد شد و نرخ لغو اشتراک به شدت بالا خواهد رفت، بنابراین باید در ارسال ایمیل ها منظم و برنامه ریزی شده رفتار کنید.

به صورت مثال اگر بخواهید در هر هفته چهار ایمیل ارسال کنید، یقین داشته باشید شکایت های زیادی دریافت می کنید.

نرخ باز شدن ایمیل های شما کاهش پیدا می کند، اگر هم فقط یک ایمیل در ماه می فرستید احتمال اینکه کاربران تازه کار شما را به یاد بیاورند بسیار کم خواهد بود و بنابراین نامناسب می باشد.

برترین سرویس دهنده ها

تمامی امکانات نسخه رایگان آن فعال می باشد و همچنین اگر بخواهید نسخه پولی آن را بخرید دیگر نیازی نخواهید داشت به دلار مبلغ را پردازید و به راحتی می توانید با ارز خودمان خریدتان را انجام دهید.

برای کسب و کارهای نوپا، تا ۱۰۰۰ کاربر رایگان می باشد و در صورتی که تمایل داشته باشید برای تعداد بیشتر، می توانید نسخه های پولی آن را تهیه کنید.

mailer 



سرویس دهنده های ارسال ایمیل زیادی در حال حاضر وجود دارند که استفاده از برخی از آنها بسیار گران می باشد و شاید حتی نسخه های رایگانی در اختیار شما قرار ندهند، همچنین برخی از آنها به دلیل داشتن امکانات بسیار کمی پیچیده به نظر می رسند و نیاز به آموزش خواهند داشت

اما سرویس دهنده هایی که در ایران محبوبیت بسیاری دارند در ابتدا میلر لایت mailerlite و سپس میل چیمپ mailchimp می باشند، هر دو سرویس دهنده نسخه رایگان دارند.

اما میلر لایت را به شما پیشنهاد خواهم داد، زیرا کار کردن با آن برای کاربران ایرانی بسیار راحت تر می باشد و همچنین در ایران نماینده ای دارد با نام کارزار که در صورت هر گونه مشکلی شما را پشتیبانی می کنند.

چگونه پیشنهاد فروش دهیم ؟

شما می توانید با استفاده از کدهای تخفیفی که مدت زمان استفاده آنها محدود هستند پیشنهاد های فروش دهید.

کاربرانی که قصد خرید دارند با دیدن این کد تخفیف خرید خود را سریع تر انجام می دهند و همچنین عده ای از کاربران دوست دارند حتما از شما تخفیف بگیرند.

روش دومی که به شما پیشنهاد می کنم پیشنهاد فروش به صورت غیر مستقیم می باشد.

یعنی شما یک مطلب مناسب را برای مطالعه به کابر در قالب ایمیل ارسال می کنید و در مطلبی که در سایت موجود است به صورت پیشنهاد یک محصول را که با همان مطلب مرتبط می باشد معرفی خواهید کرد.

این تکنیک هم بسیار مفید می باشد.

البته گاهی اوقات هم باید سعی کنید پیشنهاد های فروش پشت سر هم ندهید و بین این پیشنهاد های فروش به کاربران خود آموزش و اطلاعات مفید ارائه دهید.

اگر ایمیل های شما فقط جنبه تجاری داشته باشد و حاوی پیشنهاد های فروش، دیگر ایمیل های شما از دید کاربران بی ارزش خواهند شد.

بنابراین سعی کنید گاهی اطلاعات مفید و ارزشمند در اختیار کاربران خود قرار دهید تا ارزش ایمیل های ارسالی شما بیشتر شود.



بزرگترین راز ایمیل مارکتینگ

بزرگترین راز در ایمیل مارکتینگ اندازه بانک ایمیل شما می باشد و هر چه این بانک بزرگتر باشد، فروش شما نیز بیشتر خواهد بود.

فرض کنید شما تا حالا ۱۰ هزار ایمیل را جمع آوری کردید و یک ایمیل حاوی کد تخفیف ۲۰٪ را به این افراد ارسال می کنید.

اگر در هر نوبت، ۲۵٪ افراد ایمیل را باز کنند که می شود ۲۵۰۰ نفر و از این افراد ۵۰٪ روی کلید خرید کلیک کنند.

که می شود ۱۲۵۰ نفر و از این تعداد باز هم ۱۲٪ از شما خرید کنند که می شود ۱۵۰ نفر، حالا ارزش محصول شما ۴۸۰۰۰ تومان هم باشد، فکر می کنید چه مبلغی تنها در یک نوبت فروش خواهید کرد؟

نیازی به ماشین حساب نیست، من به شما خواهم گفت، ۷۲۰۰۰۰۰ تومان فروش خواهید کرد.

اگر کالای شما فیزیکی باشد و سود شما روی هر قلم تنها ۱۰۰۰۰۰ تومان باشد، سود واقعی شما ۱۵۰۰۰۰۰ می باشد و اگر هم کالای شما دانلودی و یا محصول دیجیتالی باشد، سود شما همان مبلغ اولیه است.

حالا هر چه بانک ایمیل شما بزرگتر باشد، میزان فروش شما نیز بیشتر خواهد بود و هر چه ایمیل های جذاب تر ارسال کنید فروش بیشتری خواهید داشت.

البته همه چیز را اینجا دست کم گرفتیم و فروش مجدد به مشتریان قدیمی را هم در نظر نگرفتیم.

شما حتی می توانید این افراد را جذب جوامع مجازی و سایر کسب و کارهای خودتان کنید که البته باید این کار کاملا هوشمندانه انجام شود.

آیا برای پولسازی به وسیله ایمیل مارکتینگ آماده هستید؟

تمام درس هایی که برای شما ارسال می شود کاملا کاربردی می باشد و پس از گذراندن این دوره می توانید، برای وب سایت خود صفحات فرود بسازید تا اطلاعات بازدید کنندگان را جمع کنید و بازدید کنندگان را به کاربران وب سایت تبدیل کنید، سپس ایمیل های حرفه ای طراحی کرده و به کاربران خود ارسال نمایید.

پس این فرصت رایگان را از دست ندهید و همین حالا روی لینک ثبت نام کلیک نمایید تا به صفحه ثبت نام هدایت شوید، سپس با ورود صحیح ایمیل و مشخصات خود در دوره رایگان رازهای پولسازی با ایمیل مارکتینگ شرکت کنید و بلافاصله پس از ثبت نام درس ها به نوبت برای شما ارسال می شود.

اگر واقعا تمایل دارید با راه اندازی یک سرویس ایمیل مارکتینگ بیشتر آشنا شوید و همچنین با ترفندهای آن آشنا شوید، پیشنهاد میکنم در دوره رایگان رازهای پولسازی با ایمیل مارکتینگ، فکر آبی شرکت کنید، این دوره کاملا پروژه محور و عملی می باشد و تمام کارهای انجام شده به صورت قدم به قدم در قالب ویدئو به شما نشان داده خواهد شد.

برای شرکت در این دوره می توانید بر روی لینکی که در همین صفحه می باشد کلیک کنید تا در این دوره ثبت نام کنید و سپس فایل های این دوره رایگان طبق برنامه زمانبندی، برای شما ارسال شود.

دانلود رایگان ویدئوهای رازهای پولسازی با ایمیل مارکتینگ



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید ☺

<https://telegram.me/karnil>

