

Rafræn markaðssetning með tölvupósti

Ef fyrirtækjavefur býður ekki upp á þann möguleika að notendur geti skráð sig á póstlista þá nýtir hann ekki nema lítið brot af sölu tekjumöguleikum vefsins.

Flestir notendur sem heimsækja vef fyrirtækja koma einfaldlega og fara án þess að það heyrist nokkur tíman frá þeim. Skráningarform á póstlista hjálpar fyrirtækinu að safna nöfnum og netföngum þeirra sem heimsækja vefinn og hafa áhuga á vörum og þjónustu fyrirtækisins. Það gerir fyrirtækinu kleift að senda áskrifendum póstlistans tilkynningar, fréttabréf eða annað kynningarefni í þeim tilgangi að byggja upp framtíðar viðskipti.

Langflestir þeirra sem kaupa á netinu kaupa yfirleitt ekki í fyrsta skipti sem þeir heimsækja tiltekinn vef. Kannanir sýna að flestir þurfi a.m.k. sjö til átta snertingar við tiltekið fyrirtæki áður en þeir eru tilbúnir að eiga viðskipti við það. Góður póstlisti gefur fyrirtæki að vera í reglulegu sambandi við áskrifendur hans til að minnka kauptregðu og auka viðskiptatrygð.

Hér eru helstu rökin fyrir því að byggja upp góðan póstlista:

- Á póstlistanum er fólk sem VILL heyra frá þér.

Það heimsótti vefinn þinn, eða kom í verslunina, og líkaði það vel að það er tilbúið að leyfa þér að senda upplýsingar á netið. Fólk er í raun að biðja um að þú seljir þeim eitthvað.

- Þú ert að gefa viðskiptavinum og áskrifendum póstlistans eitthvað sem þau báðu sérstaklega um.

Þegar einhver gefur þér netfangið sitt þá fer það ekki á milli mála að það sem þú sendir þeim eru upplýsingar sem þau vilja fá. Það þýðir í fáum orðum að þessir aðilar eru mjög líklegir kaupendur að því sem þú hefur upp á að bjóða.

- Þú ert að skapa og þróa framtíðar viðskiptatrygð hjá viðskiptavinum og áskrifendum póstlistans.

Póstlisti gerir þér kleift að hafa samband við áskrifendur hans aftur og aftur til þess að efla og treysta viðskiptasamböndin. Það er ekki nokkur leið að gera þetta á hefðbundinn hátt því kostnaðurinn við hönnun, prentun og sendingu kynningarefnis í þessum mæli er allt of hár.

- Í hvert sinn sem þú sendir á póstlistann getur þú mælt viðbrögð og aðgerðir viðtakenda í rauntíma.

Ólíkt öðrum hefðbundnum markaðsaðferðum þá getur þú mælt og metið árangur af rafrænni markaðssetningu aðeins nokkur klukkustundum eftir að henni hefur verið hleypt af stokkunum. Með þessu móti getur þú jafnvel sparað hundruðir þúsunda í auglýsingakostnað því þú sérð strax hvað virkar og hvað virkar ekki.

- Rafræn markaðssetning er áhrifarík, gefur mælanlegan árangur strax og er margfalt ódýrari.

Þetta eru helstu kostir rafrænnar markaðssetningar. Þú getur haft samband við viðskiptavini og áskrifendur póstlistans hvenær sem þú vilt, með hvaða tilboð sem þú vilt, og það kostar þig aðeins brotabrot af því sem það myndi kosta með öðrum aðferðum.

Þá hefurðu helstu ástæðurnar fyrir því hvers vegna þú ættir að taka upp og nota rafræna markaðssetningu í meiri mæli. Nú skulu aðeins fjalla um hvernig það er gert.

geta ómögulega neitað henni.

Hér eru nokkrar hugmyndir að gjöfum sem hafa reynst vel:

- Rafbók (e-book) um efni sem notendur vefsins hafa áhuga á.
- Ókeypis skýrsla eða handbók með gagnlegum upplýsingum, leiðbeiningum og ráðum.
- Ókeypis áskrift að rafrænu fréttabréfi sem fjallar ítarlega um það sem notendur vefsins og viðskiptavinir vilja vita meira um.
- Ókeypis rafrænt námskeið sem notendur fá sent reglulega í tölvupósti.
- Aðgangur að lokuðu svæði sem inniheldur mikið af gagnlegum upplýsingum eða öðru sem notandinn metur mikils.
- Þátttaka í leik eða keppni þar sem veglegir vinningar eru í boði. (Passaðu bara að vinningurinn sé ekki varan sem þú vilt selja, því enginn vill borga fyrir vöru sem hann getur fengið ókeypis.)

Það skiptir ekki máli hvort þú ert búinn að setja upp kerfi fyrir markaðssetninguna eða ekki. Þú ættir að setja póstlistaform á vefsíðuna þína strax til þess að byrja að safna netföngum og byggja upp póstlistann.

Þegar þú ert svo búinn að koma þér upp kerfi til að halda utan um rafræna markaðssetningu þá ertu kominn með verðmáa póstlista áhugasamra áskrifenda sem þú getur byrjað að senda á.

Ef þú vilt vita meira um uppsetningu póstlistaforma og notkun rafrænnar markaðssetningar þá legg ég til að þú skoðir vefsvæðið frettabref.is. Þar færðu ítarlegar upplýsingar um hvernig þú getur byrjað að setja upp og halda utan um rafrænar markaðsherferðir á auðveldan hátt með litlum tilkostnaði.

Gangi þér allt í haginn.

Garðar Garðarsson

gardar@frettabref.is