

بازاریابی به زبان ساده

قدرت ایمیل

چگونه فضایی را در صندوق ورودی
اشخاص به خود اختصاص دهیم

نویسنده: دونالد میلر

مترجم: مهوش نوری مجد



انتشارات میثاق عدالت



گروه
مهندسی و
معماری
و تاسیسات
زمین‌پایه و سقف

سرشناسه: دونالد میلر

Donald Miller

عنوان و نام پدیدآور: قدرت ایمیل / نویسنده: دونالد میلر؛ مترجم مهوش نوری مجد؛ مجید فکری ویراستار نازنین افضلی. مشخصات نشر: تهران: میثاق عدالت، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: [۲]، ص: سیاه و سفید؛ ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.

شابک:

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: کتاب حاضر ترجمه فایل الکترونیکی با فرمت pdf، تحت عنوان "Marketing Made Simple"

است که از سایت

موضوع: بازاریابی

موضوع: Marketing Made Simple

شناسه افزوده: نوری مجد، مهوش، ۱۳۵۸ -، مترجم، فکری، مجید ۱۳۶۰ مترجم

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتابشناسی ملی:



انتشارات میثاق عدالت

نام کتاب: قدرت ایمیل

نویسنده: دونالد میلر

تاریخ انتشار: ۱۴۰۰

نشانی مرکز: خیابان مفتاح جنوبی، نرسیده به انقلاب، ساختمان محمد، پلاک ۲۸، طبقه اول، واحد ۲

تلفن تماس: ۸۸۸۶۲۵۳۱

انتشارات: میثاق عدالت

مترجم: مهوش نوری مجد - مجید فکری

ویراستار: نازنین افضلی

طراح و صفحه آرا: ریحان طرح گستر، مدیر واحد طرح و گرافیک محمد افشار

به کوشش مجید فکری

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۴۴۵۴-۱-۰۰

ISBN

تمامی حقوق این اثر محفوظ است. تکثیر یا تولید مجدد آن کل یا جزء به هر صورت چاپ، کپی، صوت، تصویر و انتشار الکترونیکی بدون مجوز مکتوب ناشر ممنوع است.

مقدمه

پس از دریافت آدرس ایمیل چه کاری باید انجام داد؟
تنها هدف یک تولید کننده سرنخ دریافت آدرس ایمیل است. به یاد داشته باشید زمانی که مشتریان بالقوه آدرس ایمیل خود را به شما می دهند، باید آنها را به عنوان یک سرنخ قوی در نظر بگیرید.

ارسال ایمیل های منظم و با محتوای ارزشمند برای سرنخ ها، فرصت فوق العاده ای برای ادامه رابطه و در نهایت فروش محصول است. تعداد کمی از افراد بلافاصله محصولی را خریداری می کنند، بیشتر اشخاص باید آنقدر درباره ی شما اطلاعات دریافت کنند تا حس اعتماد به شما در آنها بوجود بیاید. عدم پیگیری مشتری پس از دانلود پی دی اف مانند این است که شماره تلفن شخصی را بگیرید ولی هرگز به او زنگ نزنید. اگر کسی آدرس ایمیل خود را به شما داده است، منتظر ایمیل شماست. اکنون که آدرس ها را دارید، اقدام به پیگیری کنید! در این بخش از کتاب، قصد داریم شما را در مورد دو نوع کمپین ایمیلی که باعث رشد شما می شوند راهنمایی کنیم.

دو نوع کمپین ایمیلی که ما توصیه می کنیم عبارتند از:

۱. **کمپین های تغذیه ای:** این نوع کمپین برای حفظ ارتباط با مشتری بالقوه و جلب اعتماد در گذر زمان طراحی می شوند.
۲. **کمپین های فروش:** اینها برای بستن قرارداد فروش طراحی شده اند.