



# «CRM-ПИСЬМА» И ЧТО В НИХ ПИШУТ

Как выделиться на фоне конкурентов?

АЛЕКСАНДР НОСАЧ

WWW.EMAILFACTORY.PRO

# В ЧЕМ ПЛЮСЫ EMAIL-КОММУНИКАЦИИ?

---

Не хороните email – этот канал связи только развивается и расширяется

- **ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМАТА**
- **УДОБНЫЙ ПОИСК ПО ОТПРАВИТЕЛЮ**
- **МЕСТО, ГДЕ ХРАНЯТ ПОЛЕЗНУЮ ИНФОРМАЦИЮ**
- **ТЕХНИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТА (AMP)**

## ДВА БАЗОВЫХ ПРИНЦИПА

---

ОПРЕДЕЛИТЬ МОМЕНТ

ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

# МОМЕНТЫ

На каждый бизнес можно придумать их несколько десятков



ФОРМА НА САЙТЕ

АКТИВНОСТЬ НА САЙТЕ

СМЕНА СТАТУСА В CRM

ЗАКАЗ/ОПЛАТА

ЧЕРЕЗ N ДНЕЙ

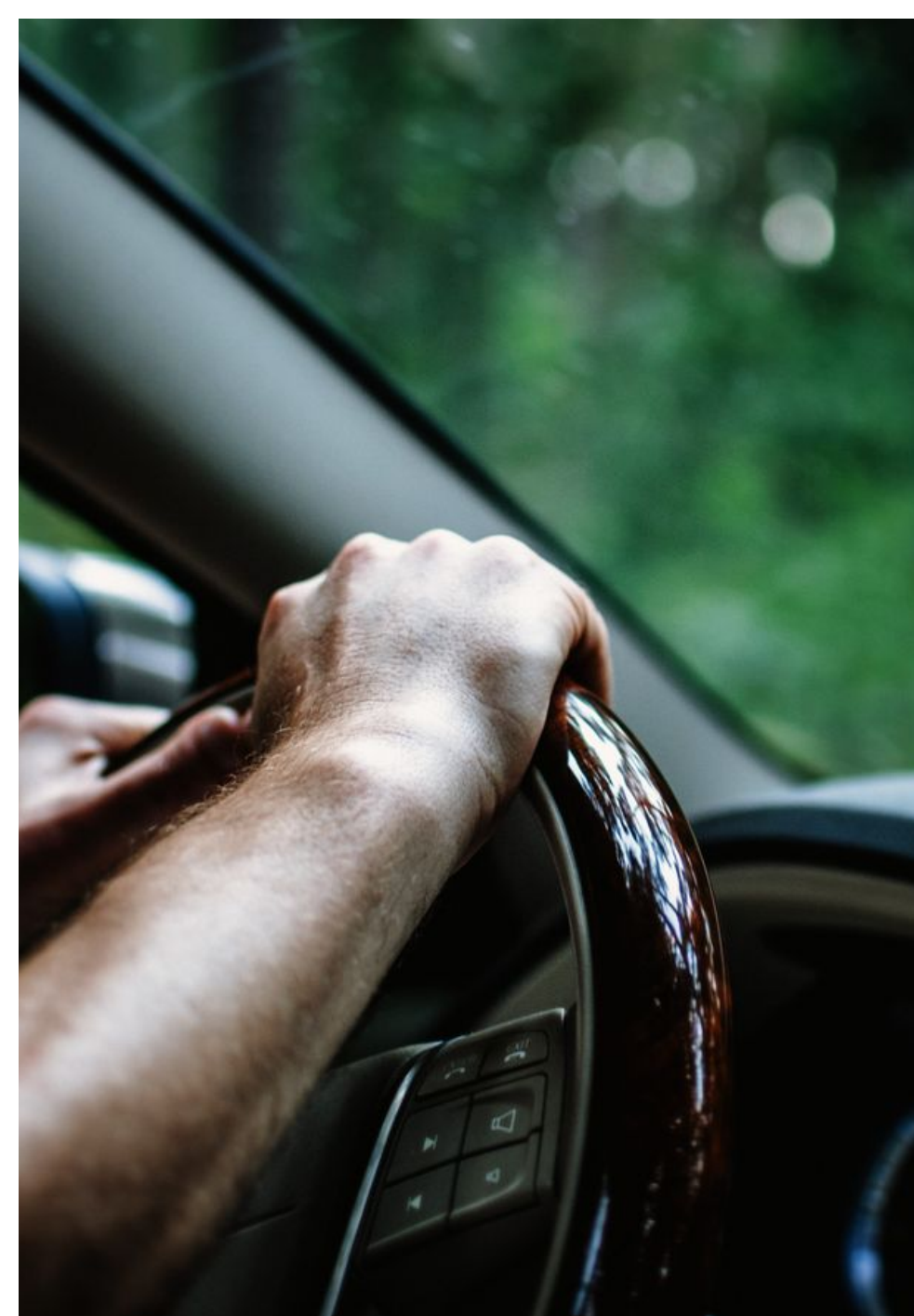
# ПРОИЗВЕСТИ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?

Главное – предугадать вопросы и «запросы» клиентов

**СПРОСИТЕ ОТДЕЛ ПРОДАЖ**

**ПОСТАВЬТЕ СЕБЯ НА МЕСТО  
КЛИЕНТА**

**ОТВЕЧАЙТЕ НА ВОПРОСЫ**



ПРИМЕР 1

# ПИСЬМО ПОСЛЕ ПОКУПКИ АВТО

# НЕ ЗАБЫТЬ — 80% УСПЕХА

---

Но ведь мы хотим, чтобы нас запомнили?

- 1** **МАРКА, МОДЕЛЬ, КОМПЛЕКТАЦИЯ**
- 2** **ССЫЛКА НА ИНСТРУКЦИЮ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ**
- 3** **ПОЛЕЗНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ**
- 4** **ТЕЛЕФОНЫ И КОНТАКТЫ**
- 5** **СОВЕТЫ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ**

ПРИМЕР 2

# ОНЛАЙН ЗАКАЗ СТРОИМАТЕРИАЛОВ



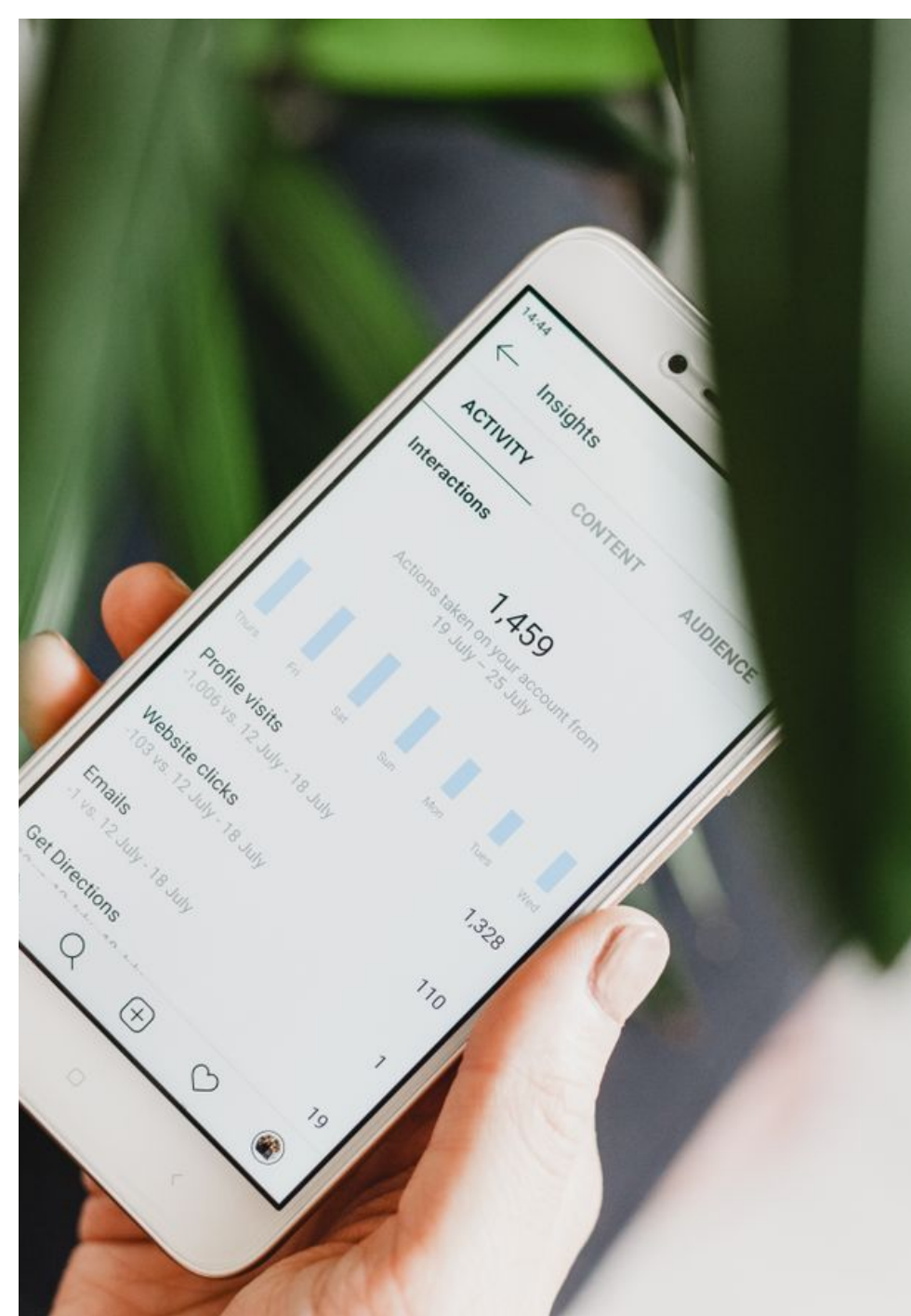


# ЧТО ВАЖНО В B2B?

---

Клиенты хотят понимать свою значимость для компании

- 1** КОНТАКТЫ МЕНЕДЖЕРА
- 2** ИЗМЕНИТЬ И ДОПОЛНИТЬ ЗАКАЗ
- 3** СОПУТСТВУЮЩИЕ ТОВАРЫ
- 4** ХАРАКТЕРИСТИКИ ТОВАРОВ И ССЫЛКИ
- 5** СОВЕТЫ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ



ПРИМЕР 3

# ЗАПОЛНЕНИЕ ФОРМЫ ЗАЯВКИ

# ПРОСТО НЕ ЗАБУДЬТЕ!

---

В 90% случаях никто не отправляет подтверждение отправки формы

- 1** МЫ ПОЛУЧИЛИ ВАШ ЗАПРОС
- 2** ВОТ ЭТОТ МЕНЕДЖЕР ЕГО ОБРАБОТАЕТ
- 3** ЕГО ТЕЛЕФОН И EMAIL
- 4** ЕГО РУКОВОДИТЕЛЬ, ЕСЛИ ОН ФАКАПИТ
- 5** У НАС СЕЙЧАС ПАРА АКЦИЙ — ИНТЕРЕСНО?

# УЧИТЕСЬ НА ОШИБКАХ

---

Отмечайте ошибки тех, кто пишет вам

1

## НЕТ ТЕЛЕФОНА В ПИСЬМЕ

Особенно в b2b

2

## НАПОМИНАНИЯ ОПЛАТЫ С ОДИНАКОВЫМИ ТЕМАМИ

Это письма на «выброс» – самое важное в теме

3

## ОШИБКИ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ

Проверьте, чтобы не получилось конфузов

4

## ПРОВЕРЬТЕ ВЕРСТКУ ПИСЕМ

Особенно Outlook в b2b бизнесе

# «10 ЭЛЕМЕНТОВ EMAIL-ПИСЬМА, ВЛИЯЮЩИХ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ И ПРОДАЖИ»

---

ОСТАВЬТЕ ВИЗИТКУ ИЛИ НАПИШИТЕ НА ПОЧТУ

**AN@EMAILFACTORY.PRO**





# АЛЕКСАНДР НОСАЧ

EmailFactory.pro



AN@EMAILFACTORY.PRO



facebook.com/alexander.nosach