

۳ دلیل که مردم ایمیل های شما را نادیده می گیرند



نویسنده: مهران منصوری فر

تدریس

ایمیل مارکتینگ یکی از سبک های کاربردی در تجارت و یکی از راه های درآمد زایی آنلاین است. تجارت با ایمیل ها کاری بسیار حساس است و نیاز به دقت بالایی دارد. شما باید فاکتورهای زیادی را در نظر بگیرید. باید بسیاری موارد را انجام دهید و بسیاری دیگر را انجام ندهید. این بحث خیلی طولانی و دارای زمینه ها و روش های مختلف می باشد. ما ۳ دلیل از اصلی ترین دلایلی که مردم ایمیل های شما را نادیده می گیرند را بررسی می کنیم. این دلایل در واقع اشتباهات افراد می مختلف در این نوع تجارت می باشد.

۱. دلیل یا اشتباه اول ؛ روی هدف اشتباه تمرکز کردن :

واضح است که موضوع ایمیل شما تأثیر مستقیمی روی این که آیا کاربران ایمیل شما را باز می کنند یا نه دارد. برای همین هنگامی که موضوعتان را می نویسید به این فکر کنید که هدف اصلی و نهایی شما چیست؟ هدف شما برای فرستادن این ایمیل باید گرفتن پاسخ از شخص مقابل باشد. تا وقتی که از طرف مقابل جوابی دریافت نکردید یعنی به هدفتان نرسیدید. در نتیجه، ابتدا هدف خود را در این مورد تعیین کرده، سپس موضوع مناسب با آن هدف را برای کاربران خود انتخاب کنید.

۲. دلیل یا اشتباه دوم ؛ همه ایمیل هایتان را در زمان نا مناسب می فرستید :

اکثر ایمیل های کاری و تجاری در زمان کاری نیز فرستاده می شوند. اما طبق آمار و نتایجی که در سال ۲۰۱۴ به دست آمده است، نتیجه شگفت انگیزی را نشان می دهد. ایمیل هایی که در روزها و ساعت های کاری فرستاده شده اند کمتر باز شدند ولی ایمیل هایی که در روزهای آخر هفته و ساعت های غیر کاری فرستاده شدند بیشتر باز شدند.

۳. دلیل یا اشتباه سوم ؛ شما از یک فرستنده کلی و عمومی استفاده می کنید :

در حالی که ایمیل ها یک به یک از اکانت های فردی و شخصی هر کسی می آید، شما باید از یک فرستنده ایمیل با پایگاه اطلاعاتی بزرگ تر استفاده کنید. برای مثال شاید نیاز شود یک پیشنهاد جدید بدهید یا از آپدیت و به روزرسانی برای تغییر ظاهر استفاده کنید. اسمی که شما برای زمینه ایمیل خود استفاده می کنید می تواند تأثیر شگفت انگیزی در کل ایمیل شما داشته باشد و شانس باز کردن ایمیل شما را توسط طرف مقابل افزایش می دهد.

مطالعات نشان می دهد ایمیل هایی که از سمت یک شخص حقیقی فرستاده می شوند بیشتر باز می شود و روی آن کلیک می شود. ۰.۷۳٪ احتمال کلیک کردن روی اینگونه ایمیل ها و ۵.۹۶٪ احتمال خواندن آن وجود دارد. با این حساب ۹۹.۹٪ موفقیت کامل به حساب می آید و این حس بهتری ایجاد می کند وقتی یک رابطه شخصی در ایمیل شما ایجاد می شود. در واقع هنگامی که کاربران ایمیل ها را از یک شخص حقیقی مثل شما دریافت می کنند ، حس بهتری خواهند داشت تا اینکه مثلاً این ایمیل ها را از شرکت یا کارخانه X دریافت کنند.