

۶ راه برای این که سرعت تحویل ایمیل خود را افزایش دهید



نویسنده: مهران منصوری فر

تدریس

بازاریابی ایمیلی یکی از بهترین راه های سرمایه گذاری است زیرا یک ابزار قدرتمند به حساب می آید که به این زودی ها از دور خارج نمی شود و می توان به صورت جدی روی آن حساب باز کرد.

شش مورد است که به شما کمک می کند تا تلاش های شما در بازاریابی ایمیلی موفق تر باشد:

## ۱. با تمرینات لیست کردن برای خود شروع کنید:

مهم است که یک لیست از افرادی که راجع به محصولات و خدمات شما شنیده اند برای خود بسازید. سپس برای آن ها ایمیل هایی بفرستید. باید توجه داشته باشید که لیست خود را بیشتر محدود به افراد خاص تر کنید و محتویات آن ها را شخصی تر کنید.

## ۲. لیستتان را به روز کنید:

مردم معمولاً علایق خود را تغییر می دهند. شما باید سعی کنید حداقل هر سه ماه یک بار اطمینان حاصل کنید که لیست شما به روز و مفید است. اگر مثلاً یکسال بگذرد و لیست خود را به روز نکنید احتمال دارد از دور خارج و نا کارآمد شود. یک بار که این اتفاق بی افتد بسیار سخت می شود جبران کرد. اگر نگران هستید که از دور خارج شوید و جزء لیست سیاه باشید، آخرین لیست سایت ها در آخر هر عنوان را ببینید و آن ها را جستجو کنید و آی پی آدرس ها را چک کنید تا مطمئن شوید در حال انجام دادن کار صحیح می باشید.

## ۳. به شخصه در فضای آنلاین حضور داشته باشید:

از جی میل و یاهو و هات میل استفاده نکنید. ایمیل شخصی و وب سایت شخصی خودتان را داشته باشید تا با این کار برند خود را معتبرسازی کنید.

به علاوه یک ایمیل که مستقیماً به صفحه اصلی وب سایت شما متصل می شد را انتخاب کنید و با آن ایمیل اقدام به ارسال لیست ها کنید. برای ارتقای سرعت تحویل ایمیل خود در آینده در ابتدای هر ایمیل بخواهید تا آدرس ایمیل شما را در کتابچه (بوک مارک) آدرس ایمیل ها اضافه کنند تا شما به عنوان یک مخاطب برای آن ها باشید تا یک سیستم تبلیغاتی ارسال ایمیل!

### ۴. محتویات جالب و سرگرم کننده ای از خود ایجاد کرده و گسترش دهید:

ایمیل های خود را تا می توانید شخصی سازی کنید. محتویات آن را ساده تر و مفهومی تر کنید و با یک تعادل خوب بین نوشته های متن و تصاویر آن ها را تکمیل کنید. بسیاری از بازاریابان می خواهند از تصاویر زیاد و پر زرق و برق دار استفاده می کنند که چشم بیننده را به خود جلب کند اما سادگی ظاهر و محتوای ارزشمند شما را متفاوت نشان می دهد.

### ۵. تست:

با استفاده از این روش مصرف کنندگان و مشتریان خود را در روش آزمون A یا B بسنجید و لیست خود را بر اساس آن طبقه بندی کنید. به یک چهارم افراد لیست یک ایمیل و به یک چهارم دیگر یک ایمیل متفاوت بفرستید. آن ایمیلی که نتیجه موفق تری حاصل کرد را برای نصف دیگر افراد لیست بفرستید. با این روش درک بهتری از چگونگی کار پیدا می کنید.

### ۶. یک فراهم کننده خدمات ایمیل (ESP) کرایه کنید:

این سرویس به شما کمک می کند تا سرعت تحویل ایمیل هایتان را افزایش دهید. هنگامی که شما ایمیل خود را با سرویس ESP بفرستید، آن ایمیل به شبکه جهانی متصل می شود. همچنین اگر شما سابقه طراحی ندارید ، پتء کمک می کند ایمیل شما حرفه ای به نظر برسد.

هیچ گاه قدرت بازاریابی ایمیل را نادیده نگیرید. با این که شبکه های مجازی دچار ضعف هایی هستند یا مثلاً همه مردم فیسبوک یا توئیتر و گوگل پلاس ندارند، اما اکثریت آن ها همواره و همیشه ایمیل خود را چک می کنند حتی زمانی که پای کامپیوترهای خود نیستند.