



**EMAIL
ACADEMY 2.0**

**13 NEZBYTNÝCH OTÁZEK
A ODPOVĚDÍ NEŽ ZAČNETE
S EMAIL MARKETINGEM**

Bez znalostí a informací se podnikatelé a firmy často pouštějí do mnoha marketingových činností. Ty jim nakonec více škodí, než slouží.

Posledních 6 let se specializuji na Email Marketing. A setkávám se u podnikatelů s mnoha mýty a nepochopením, k čemu email marketing slouží a jak ho dělat.

Proto vznikl tento PDF report otázek a odpovědí. A tak než se pustíte do hromadného emailování, protože jste slyšeli, že je to rychlý a levný způsob, jak oslovit nové zákazníky, čtěte.

Je zde 14 odpovědí na 14 otázek, bez kterých byste se neměli do email marketingu pustit.

Email Marketing je totiž stále tou nejefektivnější formou online komunikace. Email je adresa vašeho zákazníka. Jen málo firem ale umí na tuto adresu správně komunikovat a opravdu ji využít. Dnes máte příležitost to změnit.

Držím vám palce.

David Kirš

www.emailacademy.cz

Co dělat, aby email marketing neobtěžoval?

Představte si sebe, že sedíte u počítače a právě dostáváte váš email. Jak na vás působí? Zaujal vás? Chcete si ho přečíst? Pochopili jste, co se po vás chce? Našli jste v emailu důvod, proč se zastavit a v záplavě jiných emailů se věnovat právě tomu vašemu? Ano? Skvělé. Pak posíláte hodnotné informace, které pomáhají, neobtěžují a vy tak máte brzy šanci něco prodat.

Jak a kde získat co nejvíce emailů?

Ne nákupem databáze nebo jiným více či méně nezákonným způsobem. Tento postup jednoduše nefunguje. Nefunguje. Je líbivý, snadný, vypadá lákavě a budou vám říkat, kolik tisíc zákazníků oslovíte. Ale neprodáte. Kupovat databázi kontaktů je slepá cesta chudých firem.

Jak budovat rychle svou vlastní databázi emailů?

Na vašem webu. Právě teď jsou na vašem webu návštěvníci, kteří brouzdají po stránkách. Mají důvod u vás zůstat? Necháte je odejít nebo si řeknete o kontakt? Bohaté a chytré firmy získávají denně a zdarma nové kontakty na potenciální zákazníky pomocí web formulářů a kvalitního obsahu.

Jak zjistím, kdo čte a kliká na mé emaily?

Chytré aplikace současnosti pro rozesílání hromadných emailů a email marketing dnes již zjistí, kdo si email otevřel a kdo kliknul. K dispozici jsou často statistiky a grafy výsledků email kampaně. Poučte se z nich.

Jak napsat správně email, aby si ho někdo všimnul?

Lidí se zajímají především o jedno. O sebe. A lidé mají také často málo času a hodně starostí. Pokud na to nezapomenete, připravíte email, který druhým pomáhá a poskytuje řešení na jejich problémy. A dělá to jednoduše, stručně a přehledně. V opačném případě splynete s davem.

Co mám udělat, abych neposílal spam?

Především nezapomenout na pravdu: „Nečiň druhým, co sám rád nemáš.“ A když přidáte zákonné požadavky a zdravý rozum, bude jen malá šance, že byste kdy poslali spam. Držte se kvalitního obsahu a tématu, kombinujte text a obrázky, neposílejte velké přílohy...

Jak dodržovat zákon o hromadné email komunikaci?

Nezapomenout na tři věci, které zákon ukládá. 1. Mít souhlas toho, komu email posíláte, 2. Umožnit jednoduše odhlášení z další email komunikace, 3. Umístit do emailu větu: Toto je obchodní sdělení.

Jak rozeslat správně tisíce emailů?

Je důležité vědět, že hromadný emailing není jako odeslání emailu kolegovi. Má své náležitosti a pravidla. Rozesílat emaily svépomocí způsobí často potíže, které několik ušetřených stokorun měsíčně nezachrání. Využijte online aplikace pro rozesílku emailů. Nebo snad pro telefonování ve firmě využíváte ještě pořád jen pevnou linku?

K čemu slouží email marketing a k čemu ne?

Také prodáváte horem spodem, kde to jen jde? Honíte zákazníky a oni před vámi utíkají? U email marketingu s touto taktikou neuspějete už vůbec. Email marketing slouží k budování vztahu a důvěry, získání kontaktů, následné komunikaci a pak, v pravý čas, nastává okamžik pro prodejní kampaň. Email marketing je primárně tzv. retenční/udržovací marketingová nástroj, v druhé fázi pak akviziční/prodejní.

Co udělat předtím, než odešlu hromadný email?

Zeptejte se na tyto otázky: Co je cílem této email kampaně? Co chci, aby příjemce udělal? Fungují všechny odkazy? Jak vypadá můj email v různých prohlížečích? Mám aktualizovanou databázi?

Jak správně pečovat o zákazníky emailem?

Hýčkat a pečovat o zákazníky je klíč k úspěchu. A k tomu je email jedním z nejefektivnějších a nejlevnějších nástrojů. Když to pochopíte a firemní marketingovou strategii napojíte na výhody email marketingu, přestanete mít nouzi o nové klienty. Péče je především komunikace. A email je komunikace. Správná, cílená a věcná komunikace je ta nejlepší péče.

Jak opravdu více prodat pomocí emailu?

Prodejní proces má 4 fáze. Pokud je znáte a pochopíte, můžete z nich těžit. Pokud některé přeskočíte, neprodáte nebo prodáte jen jednou. Email komunikace vás podrží ve všech fázích prodejního cyklu: 1. Dát o sobě vědět. 2. Vzbudit důvěru, 3. Prodat, 4. Doporučit.

Jak začít s email marketingem?

Studiem. Nemůže vám sloužit něco, čemu nerozumíte. Pochopte, proč věci dělat a jak je dělat. Existuje 8 kroků vysoce efektivní email komunikace, když je zvládnete, je to ten nejlepší start, aby vám email marketing ve firmě dobře sloužil. Více na www.emailacademy.cz

Další krok ...

Teorie má pak význam jedině ve spojení s praxí. Vyzkoušejte, jak se dělá profesionální email marketing a jaké nástroje k tomu slouží.

Otestujte si zdarma aplikaci SmartEmailing. Získejte více spokojených zákazníků, zjistěte, kdo čte a kliká na vaše emaily, budujte databázi emailů rychle a používejte automat na zákazníky. [Aplikaci zdarma získáte registrací zde.](#)

Přeji hodně úspěchů v email marketingu a vašem podnikání.
Zjednodušte si život a podnikání díky emailu a internetu.

David Kirš

Více o email marketingu se dozvíte na emailacademy.cz



David Kirš, autor a podnikatel. Člověk, který za posledních 6 let inspiroval stovky a pak tisíce podnikatelů, jak přemýšlet a dělat věci na internetu jinak. Expert v oblasti online vzdělávání a email marketingu, vizionář, inspirátor a životní idealista. Autor knihy *Miliónový email*. Oslovuje komunitu +100.000 lidí, jeho online kurzy prošlo přes 5.500 studentů a 1.700 účastníků se potkalo s Davidem živě na seminářích a akcích. Je autorem programů *EmailAcademy*, *Prodej svůj talent* a *SuperHero Academy*. Drží několik rekordů v prodeji online. Majitel *SmartSelling a.s.* a spolu zakladatel Nadačního fondu *Šťastné Česko*.

Dnes inspiruje hlavně jako autorita v oboru email marketingu a online vzdělávání mnoho expertů a lídrů, ale i začínající podnikatele, jak (nejen) díky internetu prodat svůj talent, podnikat ve flow a zjednodušit si život.