

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕКЛАМНОЕ ПИСЬМО – 8 ЭЛЕМЕНТОВ УСПЕХА

Александр Носач, ДиректЛист

900igr.net

Задача №1 –

Определить цель
и задачу письма

Примеры целей письма

- переход на посадочную страницу
- подписка на рассылку
- прочтение письма
- переход на определенную страницу сайта

Рекламное письмо

Восемь элементов
эффективного
рекламного
письма

1. Тема письма

Тема письма должна коротко отражать задачу письма

Создавайте провокационную тему

Обратитесь к подписчику по имени в теме (очень рекомендуется)

1. Пример темы письма

От кого: **Skype**

Тема письма: **Александр, вы до сих пор не активировали бонус!**

Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем миром!

Попробуйте новое
качество звонков
в Skype бесплатно!



Последняя версия Skype предлагает как никогда чистое, яркое и резкое видеоизображение и возможность трансляции в высоком разрешении. Если у каждого участника звонка будет веб-камера, поддерживающая стандарт HD, видеотрансляция будет идти в высоком разрешении.

[Активировать бонус](#)

2. Прехедер (подзаголовок)

Напишите, что должен сделать подписчик, прочитав письмо

Это будет использовано в подзаголовке письма, что автоматически будет показано в списке писем в большинстве ПОЧТОВЫХ СИСТЕМ (mail.ru, yandex.ru, gmail.com)

2. Пример прехедера

От кого: **Skype**

Тема письма: **Александр, вы до сих пор не активировали бонус!**

Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем миром!

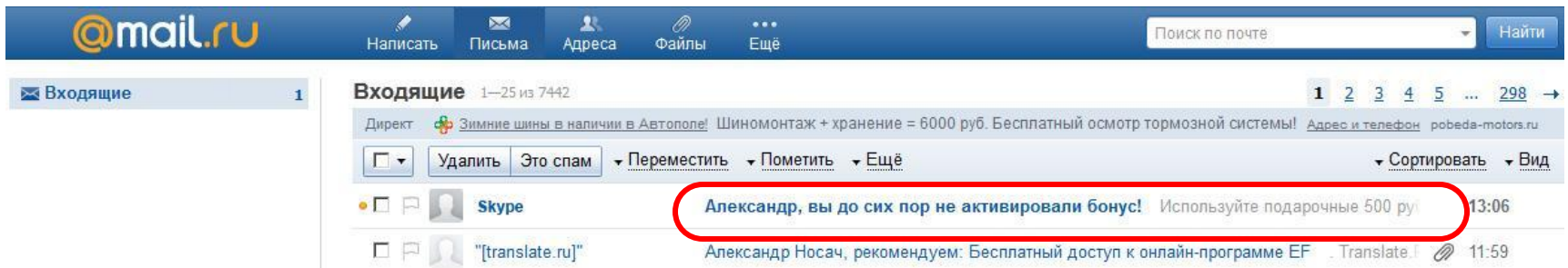
Попробуйте новое
качество звонков
в Skype бесплатно!



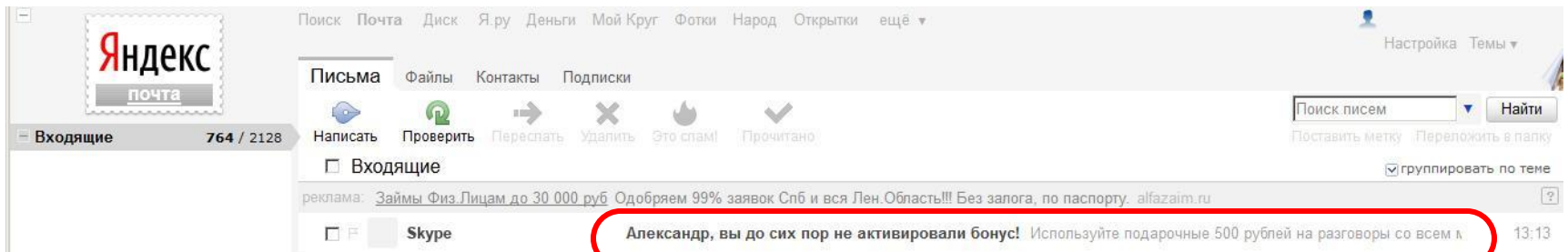
Последняя версия Skype предлагает как никогда чистое, яркое и резкое видеоизображение и возможность трансляции в высоком разрешении. Если у каждого участника звонка будет веб-камера, поддерживающая стандарт HD, видеотрансляция будет идти в высоком разрешении.

[Активировать бонус](#)

Почему важно?



The screenshot shows the @mail.ru interface. The top navigation bar includes "Написать", "Письма", "Адреса", "Файлы", and "Ещё". A search bar on the right says "Поиск по почте" with a "Найти" button. The left sidebar shows "Входящие" with a count of 1. The main area displays a list of emails under the heading "Входящие 1—25 из 7442". The first email is from "Skype" with the subject "Александр, вы до сих пор не активировали бонус!". The text of the email says "Используйте подарочные 500 руб". The time is 13:06. A red circle highlights the subject and the main text of this email.



The screenshot shows the Яндекс Почта interface. The top navigation bar includes "Поиск", "Почта", "Диск", "Я.ру", "Деньги", "Мой Круг", "Фотки", "Народ", "Открытки", and "ещё". The left sidebar shows "Входящие" with a count of 764 / 2128. The main area displays a list of emails under the heading "Входящие". The first email is from "Skype" with the subject "Александр, вы до сих пор не активировали бонус!". The text of the email says "Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем л". The time is 13:13. A red circle highlights the subject and the main text of this email.

3. Описание товара или услуги

1-2 коротких абзаца с описанием

Рекламируйте 1-3 товара

Напишите главные характеристики вашего товара/услуги, преимущества перед конкурентами.

Пишите о тех «благах» и преимуществах, которые получит покупатель после приобретения. Например, «ваша теща наконец-то вас похвалит».

Пример описания

От кого: **Skype**

Тема письма: **Александр, вы до сих пор не активировали бонус!**

Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем миром!

Попробуйте новое
качество звонков
в Skype бесплатно!



Последняя версия Skype предлагает как никогда чистое, яркое и резкое видеоизображение и возможность трансляции в высоком разрешении. Если у каждого участника звонка будет веб-камера, поддерживающая стандарт HD, видеотрансляция будет идти в высоком разрешении.

[Активировать бонус](#)

4. Специальное предложение

Хотите еще больше увеличить отклик от письма?

Сделайте специальное предложение с промо-кодом – предложите скидку, подарок к покупке или дисконтную карту (например)

Ограничьте срок действия специального предложения

5. Текст главной ссылки/кнопки

Создайте главную кнопку в письме крупно и на видном месте

На кнопке напишите действие, которое вы ожидаете от читателя.

Например, «Получите свой подарок сейчас»

Пример кнопки

От кого: **Skype**

Тема письма: **Александр, вы до сих пор не активировали бонус!**

Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем миром!



Последняя версия Skype предлагает как никогда чистое, яркое и резкое видеоизображение и возможность трансляции в высоком разрешении. Если у каждого участника звонка будет веб-камера, поддерживающая стандарт HD, видеотрансляция будет идти в высоком разрешении.

[Активировать бонус](#)

6. Куда ведет ссылка

Создайте для перехода специальную посадочную страницу.

Разместите на странице более подробную информацию о предложении

Поставьте форму обратной связи или кнопку «Купить», что подвигнет читателя приобрести товар или оставить вам контакты

7. Картинка в письме

Используйте изображение в письме

Отразите предложение в картинке

Используйте картинки с юмором

Вкладывайте картинки в письмо

Пример кнопки

От кого: **Skype**

Тема письма: **Александр, вы до сих пор не активировали бонус!**

Используйте подарочные 500 рублей на разговоры со всем миром!

Попробуйте новое
качество звонков
в Skype бесплатно!



Последняя версия Skype предлагает как никогда чистое, яркое и резкое видеоизображение и возможность трансляции в высоком разрешении. Если у каждого участника звонка будет веб-камера, поддерживающая стандарт HD, видеотрансляция будет идти в высоком разрешении.

[Активировать бонус](#)

8. Используйте P.S.

Одно из самых читаемых мест в письме по нашей статистике

Пишите какую-то интересную подробность о том, что предлагали выше.

Обычно не более 1-3 строк.

Например, «P.S. Кстати, у нас есть возможность бесплатного участия»

Пример P.S.

Добрый день, Александр



Mailing Events

Сегодня я хочу лично пригласить вас на новое мероприятие, которое проводит в Петербурге команда iPuzzle - «День отраслевого интернет-маркетинга» 15 ноября 2012 года (т.е. уже послезавтра) - <http://id.ipuzzle.su>

В рамках обучающей программы вы сможете научиться применять различные приемы интернет-маркетинга в двух областях – туризме и электронной коммерции.

В программе ожидаются Сергей Котырев (UMI), Роман Кузьмин (Молоток.ру), Сергей Копылов (Wikimart), Константин Воронцов (ЗАО «ФИРМА НЕВА») и другие.

Стоимость участия в конференции – 2900 рублей, но после долгих переговоров мы договорились с организаторами о некотором количестве бесплатных билетов специально для вас.

Что надо сделать, чтобы их получить? Цитирую:

Отправить заявку на участие на contacts@ipuzzle.su с темой «Бесплатный билет от MailingDay», укажите контактное лицо, email и телефон.

Торопитесь, количество билетов ограничено, но должно хватить всем желающим.

*С уважением,
Александр*

P.S. Кстати, на конференции будет проводиться розыгрыш планшета Samsung Galaxy Tab 2 от генерального спонсора.

СЕРВИС EMAIL- РАССЫЛОК DIRECTLIST

WWW.DIRECTLIST.RU

CONTACTS@DIRECTLIST.RU

(812) 309-78-42

Санкт-Петербург, 2012