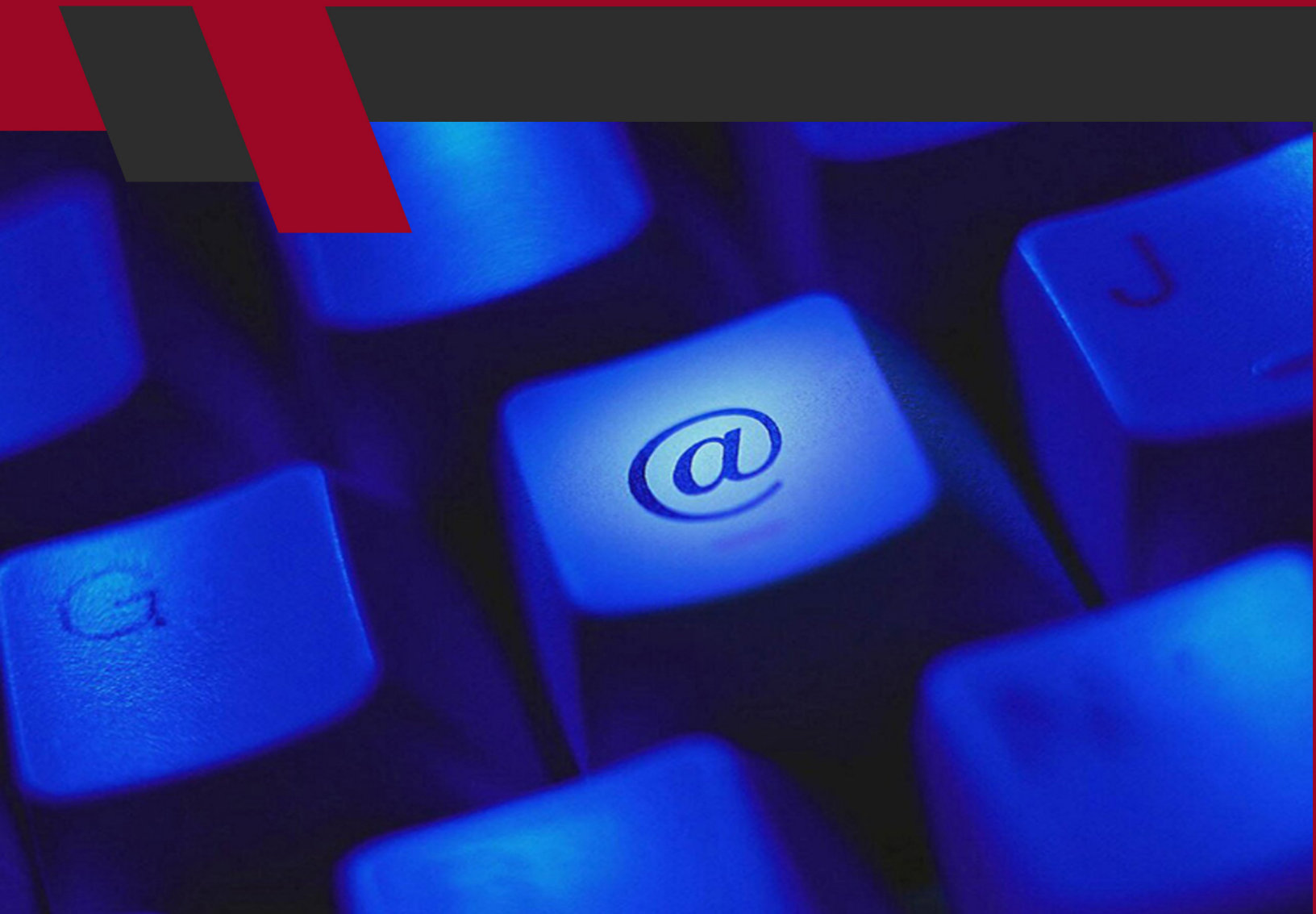


چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟



نویسنده: مهران منصوری فر

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

نامه نگاری و نوشتن نامه ها هیچوقت قدیمی و از کار افتاده نمی شوند. با این حال، نسل جدید نامه ها که نامه های الکترونیکی یا همان ایمیل ها هستند جای نسل قدیمی را گرفته اند و حالا با افزایش چشم گیر سرعت و کارایی، نه تنها برای ارتباطات شخصی بلکه برای امور کاری و تجاری نیز استفاده می شوند. ایمیل ها بسیار سریع هستند و قابل دسترس بودن آن ها این ابزار را به پر سرعت ترین راه ارتباطی بدون داشتن سرویس یا برنامه خاصی تبدیل کرده است.

بازاریابی با ایمیل راهیست که بزرگترین کمپانی ها و تجارت های موفق از آن به صورت مستمر و هدفمند استفاده می کنند. شما با کمک ایمیل مارکتینگ نه تنها می توانید برند فعلی خود را مستحکم کرده و آن را بیش از پیش قدرتمند کنید، بلکه می توانید از این روش برای ساخت صحیح برند خود نیز بهره مند شوید. طبق گزارش سالیانه، میانگین تعداد ایمیل های ارسال و دریافت شده در روز توسط کاربران به مرز 269 میلیارد عدد رسیده است! اگرچه تعداد قابل توجهی از این مقدار ایمیل های اسپم هستند اما باز هم این آمار و ارقام باور نکردنی از پتانسیل بالای ایمیل ها برای هر نوع ارتباط الکترونیکی چه شخصی و چه تجاری خبر می دهند.

اگر با مقوله ایمیل مارکتینگ آشنا نیستید، پیشنهاد می کنیم مقاله بازاریابی با ایمیل دقیقا به چه معناست؟ را بخوانید.

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟



با انتخاب صحیح راه های تجارت آنلاین، برندها نه تنها می توانند از فرصت های مناسب برای برقراری ارتباط با مخاطبین خود استفاده کنند، بلکه می توانند از همین طریق، مخاطبین معمولی را به مشتریان وفادار تبدیل کنند. ایمیل مارکتینگ از جمله مؤثرترین راه ها برای موارد گفته شده است. بازاریابی ایمیلی به شما کمک می کند تا محتوای مخصوص کسب و کار خود را بخش بندی کرده و به خوبی آن را بر مبنای مخاطبین خود شخصی سازی کنید.

در ادامه به بررسی 4 مبحث اصلی در زمینه مزایای تجاری ایمیل مارکتینگ در دنیای تجارت آنلاین می پردازیم.

# چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

## 1. بهبود شهرت و شناخته شدن برند شما

شهرت یک برند به واسطه ویژگی های عمومی و تجاری آن شناخته می شود. بنابراین زمانی که برای مخاطبین خود ایمیل ارسال می کنید، به یاد داشته باشید که حتماً از لوگوی برند و دیگر آیتم های بصری بهره مند شوید. اما بهتر است هر بار این تصاویر را تغییر ندهید. رنگ لوگو و تصاویر در تمامی ایمیل ها باید یکسان و ثابت باشند تا در ذهن کاربران ذخیره شوند و در نتیجه آن ها بتوانند به سرعت ایمیل های شما را از دیگر ایمیل ها تشخیص دهند.

در همین راستا بیشتر بخوانید: لوگوی تاثیرگذار باید چه ویژگی هایی داشته باشد؟

ویژگی های یک برند در شهرت آن تأثیر مستقیم دارد. این تأثیر روی مخاطبین شما به واسطه محصولات یا خدمات برند شما اعمال می شود. اگر آن ها برای انتخاب یک محصول یکسان از بین دو برند مختلف مردد باشند، سراغ برندی خواهند رفت که آن را پیش از این نیز دیده و شناخته اند. این رفتارشناسی کاربران و مشتریان امروزیست که بارها و بارها توسط سازمان های گوناگون ثابت شده است. طبق نتایج، درصد بسیار کمی از این افراد سراغ برند و چیزهای جدید می روند اما اغلب آن ها چیزی که می شناسند را انتخاب می کنند.

بنابراین گفته ها، شما می بایست روی شهرت برند خود تمرکز کنید. بازاریابی ایمیلی برای این مورد نیز کاربرد دارد. یکی از ابزارهای پر استفاده در این زمینه، خبرنامه ها هستند. خبرنامه یا Newsletter ابزاری است که وب سایت های موفق بهره زیادی از آن می برند. خبرنامه فرم ساده ای از ثبت نام برای کاربران است. آن ها با ثبت ایمیل خود در آن، به عضویت خبرنامه شما در می آیند. سپس از این طریق،

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

از آخرین رخدادهای و پیشنهادهای ویژه برندها بهره مند می شوند. استفاده از این سیستم به حضور پر رنگ شما در نظر کاربران کمک شایانی می کند.



## 2. حضور مشتریان را قوت ببخشید

در مبحث تجارت آنلاین مفهومی با عنوان Customer Retention یا حفظ مشتری وجود دارد. این مبحث یک استراتژی برای برندها و صاحبان مشاغل می باشد تا به واسطه آن بتوانند کاربران معمولی را به مشتری تبدیل کرده و مشتریان را در حوزه

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

سرویس ها و محصولات خود تا بیشترین زمان ممکن محفوظ نگه دارند. مسلماً این ایده آل ترین حالت برای هر تجارتی می باشد. هیچکسی نمی خواهد مشتریانی که به سراغش می روند فقط یک بار از آن ها خرید کنند. همه مشاغل به دنبال مشتریان وفادار و ثابت هستند.

خیلی از مواقع مشتریان وفادار نیز در صورت مشاهده کمبود فعالیت و عدم تشویق آن ها توسط شما، سرد شده و ممکن است وفاداریشان نسبت به شما را از دست بدهند. بازاریابی ایمیلی اینجا نیز به کمک شما می آید. اگر شما در زمان مناسب، به مقدار مناسب ایمیل های کاربردی را برای مشتریان خود ارسال کنید، آن ها مجدداً به سمت شما بر می گردند. در بسیاری از موارد، انجام صحیح این کارها حتی می تواند منجر به تبدیل شدن این مشتریان به حامیان اصلی شما شود. در این صورت آن ها بدون دخالت شما برایتان بازاریابی خواهند کرد و تبلیغ مؤثری برای خدمات و محصولات شما خواهند بود.

بیشتر بخوانید؛ شناخت رفتار مشتریان با یک ترفند ساده

وقتی شما برای کاربران ایمیل ارسال می کنید، آن ها را از حضور خود آگاه می سازید. این ایمیل ها می توانند درباره اطلاع رسانی محصولات جدید یا فروش مجدد محصولی خاص باشد. این ایمیل ها اصطلاحاً ایمیل های یادآوری کننده نامیده می شوند. شما باید آن ها را به صورت مستمر اما در بازه های زمانی مشخص ارسال کنید. اگر از این حالت کمتر باشد، توجه کاربران را از دست می دهید و اگر از این مقدار بیشتر باشد، ممکن است به یک اسپمر تبدیل شوید.

این نوع بازاریابی ایمیلی نه تنها مشترکین شما را از آخرین اطلاعات و رخدادها با خبر می سازد، بلکه توجه آن ها را بار دیگر به برند شما معطوف می کند. و از میان همین

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

افراد برخی از آنها که توسط ایمیل هایتان با سایت شما برخورد دارند، به مشتریان شما تبدیل خواهند شد.

برای ترقیب و تشویق کردن کاربران به منظور کلیک کردن روی ایمیل های شما، از عناوین کوتاه اما چشم گیر مثل «مدت هاست به ما سر نزده اید» یا «ما دلتنگ شما هستیم» استفاده کنید. این مدل عناوین و ایمیل ها در مورد حفظ مشتری به کار رفته و مشتریان از دست رفته را تا حد قابل قبولی باز می گرداند. این مورد نشان دهنده اهمیت دادن شما به مشتریان می باشد. فراموش نکنید که برای چنین ایمیل هایی از عناوین و توضیحات کوتاه استفاده کنید. همچنین در بسیاری از مواقع شما باید کدهای تخفیف خاصی را برای این ایمیل ها در نظر بگیرید تا کاربران متوجه اهمیت شما شده و بیش از پیش تشویق شوند. تصویر زیر، نمونه ای از این ایمیل ها می باشد.

WE MISS YOU

Enjoy 25% off your order

Use code F5UHSW8MVZ to save 25% on your next order.

We noticed that you haven't stopped by in a while and we miss you like crazy. Your pictures mean the world to us and deserve to live in print. This offer will disappear in three days.

LET'S PRINT

## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

### 3. نام تجاری خود را معتبر کنید

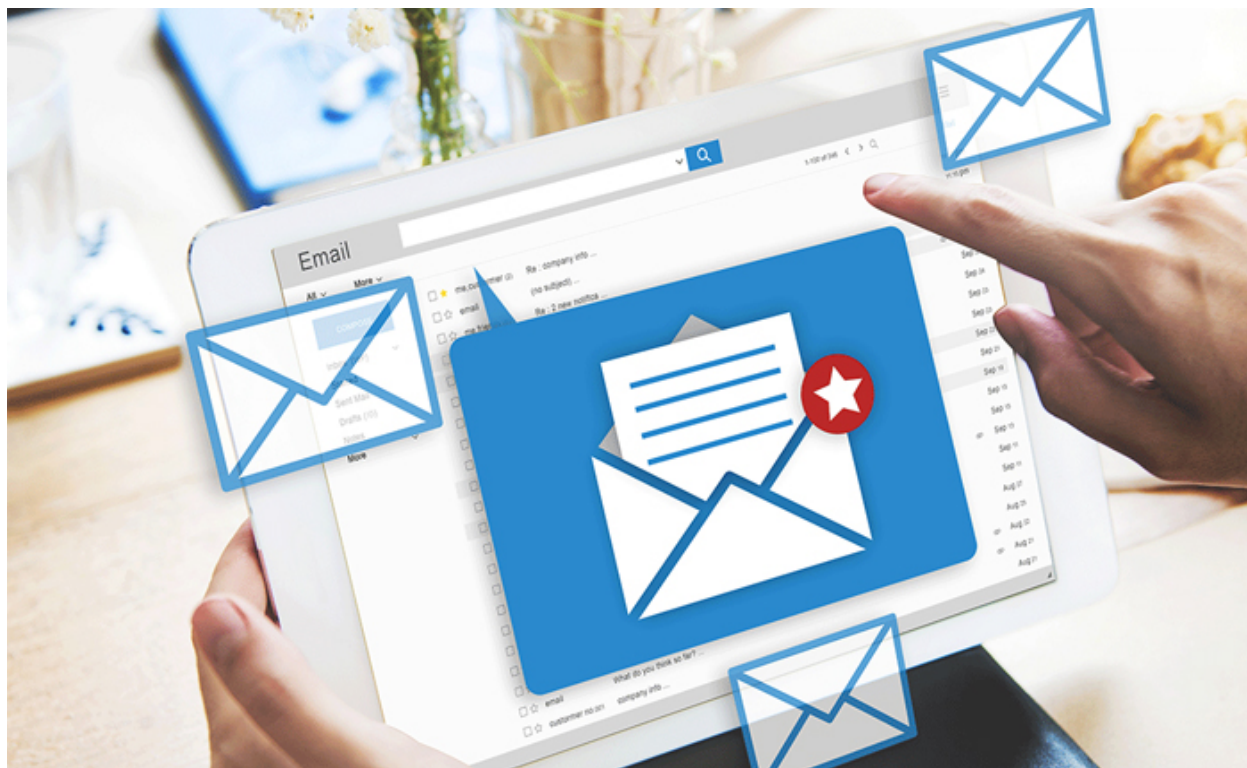
به عنوان یک برند، ایمیل مارکتینگ باید شبیه به ویترونی از چیزهایی باشد که شما به دست آورده اید و نشان دهنده آشنا بودن شما با صنعت کاری خودتان است. ارائه آموزش های با ارزش و اطلاعات مفید، می تواند به پایه گذاری اعتبار شما کمک زیادی کند که نتیجه آن افزایش ارزش نام تجاری شما خواهد شد. اگر ایمیل های شما با ارزش باشند، شانس اینکه آن ها توسط کاربران با دیگران به اشتراک گذاشته شوند نیز وجود دارد و در نتیجه ارزش های برند شما بیشتر و بیشتر گسترش پیدا می کند.

از جمله روش های معتبر کردن نام تجاری با بازاریابی ایمیلی، ارسال اطلاعات دقیق محصولات یا سرویس هایی است که کاربران به دنبال خرید آن ها هستند. شما حتی می توانید آخرین اخبار مربوط به صنعت کاری خود را برای آن ها ارسال کنید تا با این کار نیز ارزش برندتان را افزایش دهید. اما باز هم تکرار می کنیم، زیاده روی در این موارد به راحتی تمام زحمات شما را به باد خواهد داد. بنابراین در زمان های مناسب و به مقدار مناسب اقدام به ارسال این ایمیل ها کنید.

برای مطالعه بیشتر؛ [3 راه بهبود بخشیدن به فرآیندهای ایمیل مارکتینگ](#)



## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟



### 4. روابطتان را گسترش دهید

زمانی که شما به شخصی اعتماد داشته باشید، وارد شدن به یک رابطه با آن شخص برای شما بسیار راحت تر خواهد بود. این گفته در مورد کاربرانی که در حال ارزیابی برند شما هستند نیز صدق می کند. اگر شما می خواهید اعتماد آن ها را جلب کنید، باید روی برقراری ارتباط با آن ها به صورت هدفمند و ایده آل برنامه ریزی کنید. ایمیل مارکتینگ این کار را برای شما راحت تر می کند. فرقی ندارد که مشتری شما یک مشترک جدید است یا یکی از مشتریان قدیمی، ایمیل هایی که شما برای آن ها ارسال می کنید

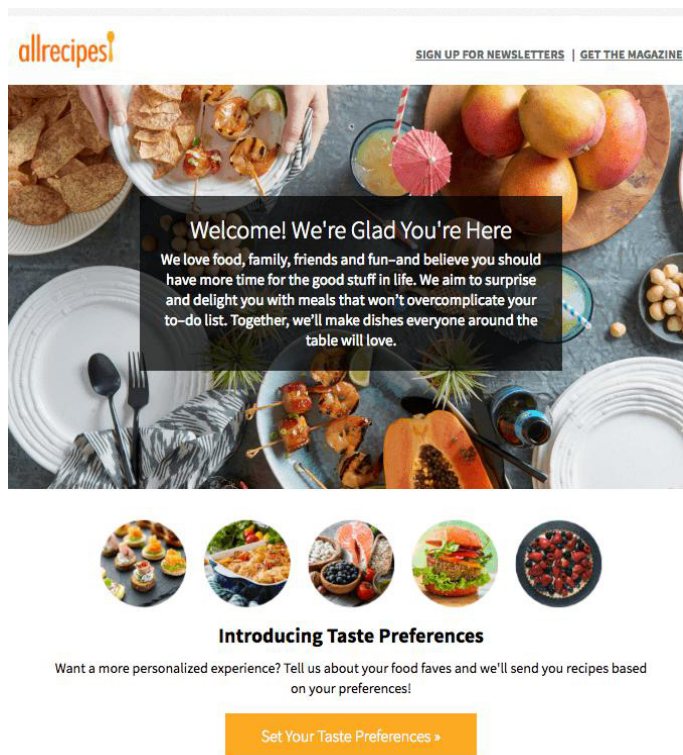
## چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟

به آن ها در شناخت تدریجی شما و در نتیجه اعتماد به شما کمک می کند. به عبارت ساده تر، ایمیل ها می توانند روابط را پرورش دهند!

ایمیل های خوشامد گویی یکی از راه های ساده و جالب برای تقویت روابط با کاربران است. برای مثال وب سایت خلاق Allrecipes که در زمینه دستور پخت و آموزش طبخ غذاهای بین المللی فعالیت می کند، برای مشترکین جدید یک ایمیل خوشامد گویی با توضیحاتی مختصر از نحوه کار این سایت می فرستد. سپس از مشترکین خود می خواهد تا اولویت های خود را در زمینه طعم غذاها، از طریق یک فرم اینترنتی برای آن ها ارسال کنند. بعد از اینکه کاربر اولویت های خود را مشخص کرد، لیست خبرنامه مختص آن کاربران به روز شده و دستور پخت ها و آموزش های مرتبط با آن طعم ها برایشان ارسال می شود.

این ایده ساده و بی دردسر یکی از خلاقانه ترین روش های ایمیل مارکتینگ محسوب می شود. از این طریق ارتباط شما با کاربران تنگاتنگ شده و آن ها را مجاب به استفاده از سرویس ها و محصولات شما می کند. از آن جایی که این روش به انتخاب خود کاربران خواهد بود، مشکل اسپمینگ و در نظر گرفته نشدن ایمیل ها نیز به مراتب کمتر وجود خواهد داشت. تصویر زیر ایمیل خوشامد گویی وب سایت Allrecipes است.

# چطور با کمک بازاریابی ایمیلی برند خود را مطرح کنیم؟



همانطور که گفته شد، کسب موفقیت در تجارت آنلاین نیاز به استفاده از ابزارها و کانال های ارتباطی مناسب دارد. **Email Marketing** یکی از مؤثرترین این راه ها برای جذب مشترکین جدید، افزایش و بهبود روابط با کاربران و مشتریان و اعتمادسازی می باشد. اگر به درستی از این سیستم استفاده کنید، بازاریابی ایمیلی مسیری مستعد و کاربردی را برای تجارت آنلاین برند شما فراهم می کند.