

Успешен имейл маркетинг за ЗАСТРАХОВАТЕЛИ

Добре дошли

Twitter hashtag:
[#eiwebinar](#)



Невяна Коева
Маркетинг
специалист
EmailInvest.com



Email Invest

Успешен имейл маркетинг за ЗАСТРАХОВАТЕЛИ

Въпроси ?

Text Chat Questions & Answers - Presenters Only Options

Type here to chat...

Send to: Everyone Send



Цел ?



Какво е Имейл маркетинг ?

- Възможност за постоянен контакт с потенциални и настоящи клиенти
- Изпращане на имейл или серия от имейли до определени групи контакти
- Система за управление на контакти
- Възможност за сегментиране
- Възможност за обратна връзка
- Анализ на резултати



Какво НЕ е Имейл маркетинг ?

- Изпращане на масови имейли към хора които не ги очакват и не са свързани с дейността
- Изпращане на имейли без възможност за отписване
- Изпращане на имейли без проследяване на резултатите
- Изпращане на имейли към хора които не проявяват интерес към услугата т.е. Без сегментиране



Какво е софтуер за Имейл маркетинг ?

- Онлайн базиран софтуер
- Съхранение и управление на контакти
- Възможност за персонално изпращане на имейли
- Изпращане на хиляди имейли
- Статистика за обратна връзка – Open Rate, CTR, по ден от седмицата, час от деня, държава, линк
- Интегриране в уебсайт за автоматично събиране на контактите по групи



За какво служи на бизнеса ?

- Поддържане на постоянна персонална връзка с потенциални и настоящи клиенти
- Увеличава доверието в компанията
- Възможност да се съобщи важна информация на неограничен брой хора
- Намалява разходите за комуникация
- Намалява разходи за човешки ресурс
- Увеличава възможностите за предлагане на специални оферти
- Увеличаване на продажбите
- Анализ на пазарния сегмент



Кога клиента купува ?

Когато **той реши**,
Не когато Вие продавате



Цар на МОМЕНТА



С какво ще помогне на
Вашия бизнес ?

Имате 10 000 – 20 000 клиенти
на година



Вариант 1:

Продавател Гражданска
отговорност на 10 000

клиенти годишно

Контакт по телефон/SMS за

изтичаща застраховка

веднъж годишно



Вариант 2:

- Продавателе Гражданска отговорност на 10 000 клиенти годишно
- Контакт по имейл с всички с предложение за всички промоции които компаниите предлагат – 12 имейла
- Поздравление за Коледа, Първа пролет, рожден ден – 3 имейла
- Резултат = 15 имейла/годишно

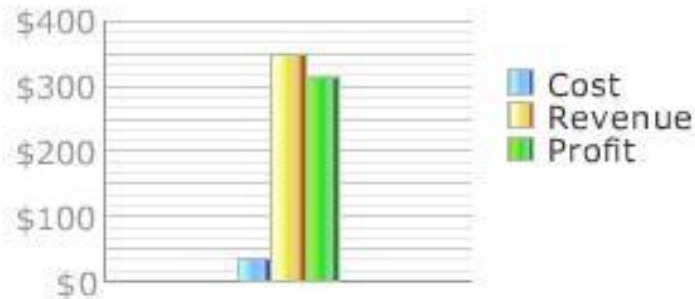


Резултат Вариант 2:

- Open Rate – 20%
- CTR – 3.5 %
- Conversion Rate – 20 %
- Комисионна – 5 лв.



Campaign ROI



ROI: 900%

Cost per contact: **\$0.00**

of Responders: **350**

of Buyers: **70**

Revenue Generated: **\$350.00**

Profit: **\$315.00**

Cost per Responder: **\$0.10**

Cost per Buyer: **\$0.50**

Campaign Audience Size:
(How many people are you contacting?)

Conversion Rate: **20.0%**
(What % of responders will buy?)

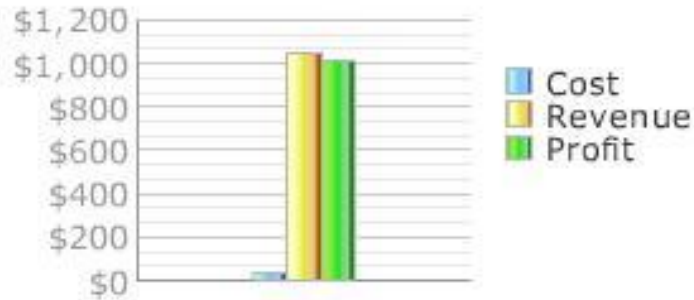
Campaign Costs:

Average Buyer Purchase:
(How much will buyers spend?)

Response Rate: **3.50%**
(What % response do you expect?)



Campaign ROI



ROI: 2900%

Cost per contact: **\$0.00**

of Responders: **1050**

of Buyers: **210**

Revenue Generated: **\$1,050.00**

Profit: **\$1,015.00**

Cost per Responder: **\$0.03**

Cost per Buyer: **\$0.17**

Campaign Audience Size:
How many people are you contacting?

Conversion Rate: **20.0%**
(What % of responders will buy?)

Campaign Costs:

Average Buyer Purchase:
(How much will buyers spend?)

Response Rate: **3.50%**
(What % response do you expect?)

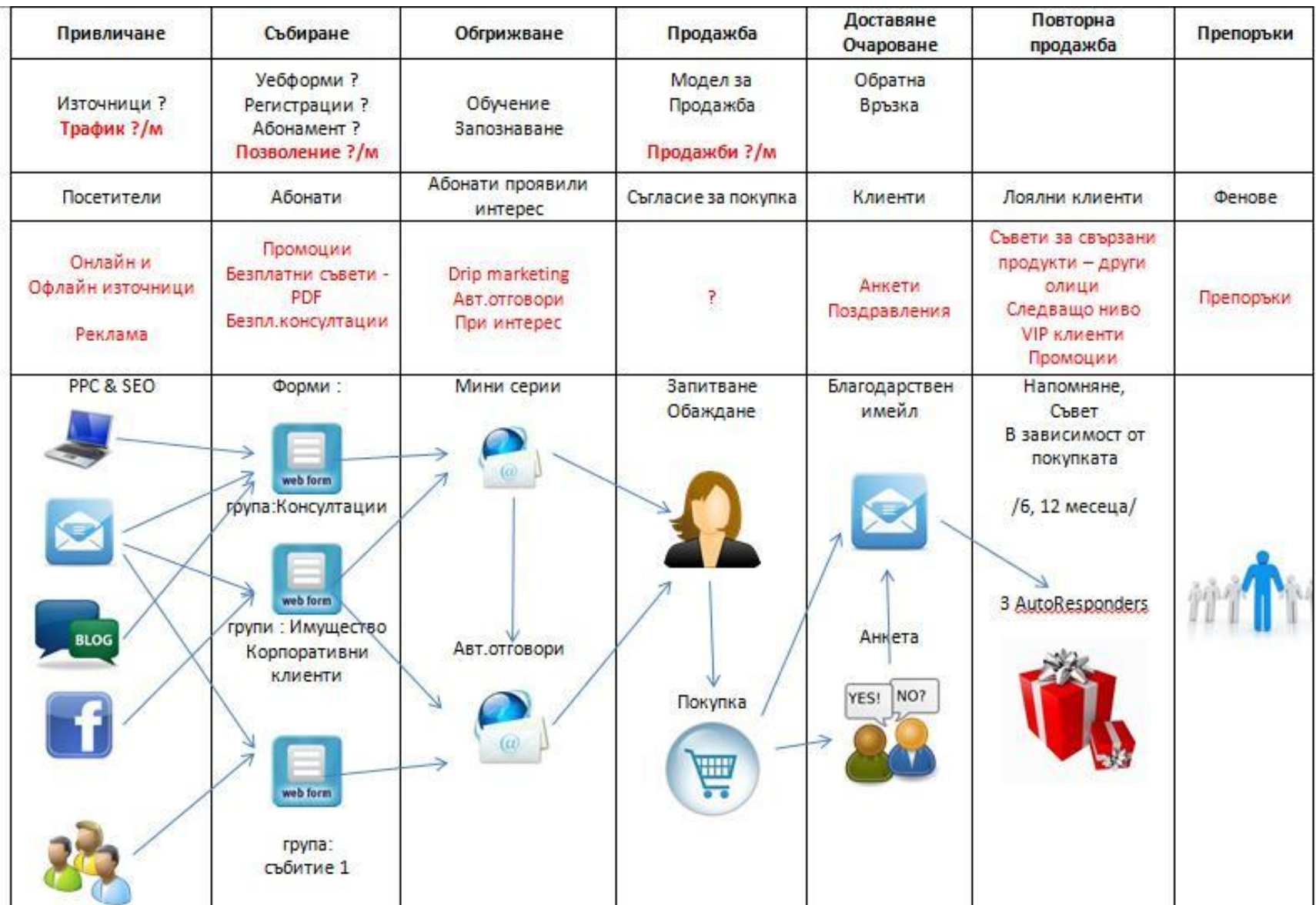


Цел: Перфектната схема



Привличане Събиране Запознаване Продажба Доставка Повторни Препоръки
продажби





План

Привличане на нови клиенти

Превръщане на сегашните клиенти в лоялни



1. Привличане

Печатна реклама

Събития

Брокери

Интернет реклама

- Уебсайт
- СРС – платена реклама
- Съвети, публикации с полезни материали
- Facebook кампании, Група



2. Събиране на база данни

- Онлайн – форми за записване
- Офлайн – на място в офиса, при клиента

VIP клуб



Стойност контакти



Офлайн



Онлайн

Glenn's Insurance Agency

Join our eClub!

We value you as a client and wish to show our appreciation by sending monthly news updates your way!

By joining our e-club you will receive our monthly newsletter with great savings ideas and insurance products sent directly to your e-mail. Sending out our newsletter is just our way of saying thanks and giving any help we can when it comes to your insurance needs.

Simply fill out our e-club form and we will make sure you receive our next newsletter.

Thanks again for your business.

Join Our eClub

Receive Newsletter

- Monthly Newsletter
- New Services and special programs

• Email

• First Name

Last Name

Birthday

* = Required Field

Join Now!

Privacy Policy: Information provided will only be used to enroll in Glenn's Insurance Agency Specials Notification program, as a courtesy to our valued customers.



Email Invest

3. Обгрижване

Специални лични предложения

Как ?

Телефон 0.15 ст/мин.

SMS 0.05 ст/бр

E-mail 0.002 ст/имейл

35 лв/12500 имейла



Регистрирай се и спечели



Email Invest

Internet Usage and Population Statistics:

YEAR	Users	Population	% Pop.	Usage Source
2000	430,000	7,932,984	5.4 %	ITU
2004	1,545,100	7,521,066	20.3 %	ITU
2006	2,200,000	7,673,215	28.7 %	ITU
2010	3,395,000	7,148,785	47.5 %	ITU



Успешни практики:

- 1.Имейл – веднъж на месец, поздравление празници
- 2.Заглавие – до 35 символа, с част от предложението
3. Съдържание – кратко и ясно – 1-2 параграфа, до две изображения, Лого на компанията, Промоция – ярка и видима
- 4.Персонализация
- 5.Линкове с призив за действие, за обратна връзка, анализ
- 6.Сегментиране

Информирайте за:

- Специални промоции
- Полезни съвети
- Новини от бранша, засягащи клиента
- Насърчавайте обратните отговори



{USER_COMPANY}
Newsletter

{CURRENT_MONTH}
{CURRENT_YEAR}

What's Coming?

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua..

[This is a link...](#)



Newsletter Headline Here...

This is some placeholder text... Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur. Excepteur sint occaecat cupidatat non proident, sunt in culpa qui officia deserunt mollit anim id est laborum.

[This is a link to some related web page...](#)



Another Headline Here...

This is some placeholder text... Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat. Duis aute irure dolor in reprehenderit in voluptate velit esse cillum dolore eu fugiat nulla pariatur.

[This is a link to some related web page...](#)

Thanks for reading,
Mr. President

{USER_COMPANY}, {USER_ADDRESS}, {USER_WEBSITE}



Email Invest

4. Покупка

- Благодарност
- Лично отношение
- Възможност за обратна връзка



5. Доставка

Обратна връзка

- Анкети – поне веднъж годишно след покупка
- Google Docs –
Безплатен инструмент



5. Доставяне

- Мнения
- Facebook страница,
- Блог - коментари



6. Повторна продажба

- Специални промоции
 - Ексклузивни оферти - Harry Day
 - Таргетиране
 - Предложение
- свързани
продукти



Drip маркетинг

- Изпращане на серия имейли
- Имейл № 1 – 30 дни преди края на изтичане на полица - напомняне
- Имейл № 2 – 15 дни – напомняне + отстъпка
- Имейл № 3 – 5 дни – напомняне + отстъпка до 5

ДНИ



7.Препоръки

- Награди
- Томболи

Повод да се похвалят !



Онлайн репутация

- Google Alert



Search terms: [Pre](#)

Type: ▼

How often: ▼

Volume: ▼

Deliver to: ▼



План

3 Елемента – Лоялност, Бранд, Комуникация

Лоялност – 3-4 предложения само за лоялни или ВИП корпоративни клиенти

Бранд и Комуникация – 12 съобщения

Изненади – 1-2 допълнителни изненади

Общо = 16-18 съобщения на година



Резултати от имейл маркетинга:

- Няма да има повече загубени контакти
- Повишено доверие - всеки клиент чува за Вас от време на време, а не само веднъж годишно
- Имате единна система за автоматизация и управление на контакти
- Възможност за повторни продажби
- Спестявате време
- Спестявате човешки ресурс
- Контрол



С какво да започнете утре ?

- Опишете съществуващата база данни
- Какви данни ще съхранявате за тях – име, фамилия, имейл
- Изгответе групи – Гражданска, Имущество
...
- Импортирайте наличните контакти
- Пригответе едно съобщение с текуща промоция
- Изпратете го
- Анализирайте резултатите – до 3 дни



Откъде да започнете Вашата онлайн маркетингова програма:

- Отделете 1-2 часа седмично да разработвате Вашия „Клиент +“ маркетинг
- планирайте 1-2 промоции напред
- подгответе и изпратете имейли, SMS-и, публикувайте във Facebook ...
- прегледайте отзивите и коментарите
- измерете резултатите, обмислете оптимизация

Нямате време ? Наемете някой !



Благодаря за вниманието

За въпроси: Невяна Коева
E-mail:
nkoeva@emailinvest.com



Email Invest