



ایمیل مارکتینگ یا همان بازاریابی ایمیل می تواند فرصت مناسبی برای ارائه خدمات و محصولات شما به مشتریان باشد.

در بازاریابی ایمیل، اجباری در این مورد نیست که خود محصولی را به فروش برساند و حتی می تواند ارائه خدمات و یا معرفی محصولات باشد.

ایمیل مارکتینگ، به نام دیگر مانند بازاریابی اینترنتی نیز مشهور است و روش بازاریابی محصولات یا خدمات از طریق اینترنت با استفاده از پست الکترونیکی است .

ایمیل مارکتینگ، یکی از پیشرفته ترین و موثرترین روش های بازاریابی در حال حاضر است.



مزایای زیادی برای بازاریابی ایمیل از طریق تکنیک‌های بازاریابی معمول وجود دارد .

اینترنت چنین محبوبیتی در میان مردم به دست آورده است و تبدیل به وسیع‌ترین رسانه ارتباطی در سراسر جهان شده است. ایمیل‌ها می‌توانند شامل پیوندهایی به وب سایت‌ها باشند و افراد به سادگی هر چه تمام‌تر، می‌توانند از سایت‌های خرید اینترنتی استفاده کنند .

همچنین این سایت‌ها برای اینکه مشتریان جدید کسب کنند، جشنواره‌های مختلفی برپا می‌کنند و از طریق خرید اینترنتی کمترین قیمت را دریافت می‌کنند .

استفاده گسترده از کارت‌های اعتباری و امکانات بانکداری اینترنتی باعث راحتی و سرعت بیشتری در زمینه خرید آنلاین می‌شود.

یک دلیل‌های عمده بازاریابی ایمیل، روش تبلیغاتی آن است .

از طریق شرکت‌های ارسال ایمیل انبوه، تبلیغات برای مردم ارسال می‌شود و پرداخت زمانی به شرکت ارائه دهنده خدمات پرداخت می‌شود که مشتری بر روی تبلیغات کلیک کند یا با توجه به تعداد دفعات انجام تبلیغات پرداخت ارائه می‌شود.

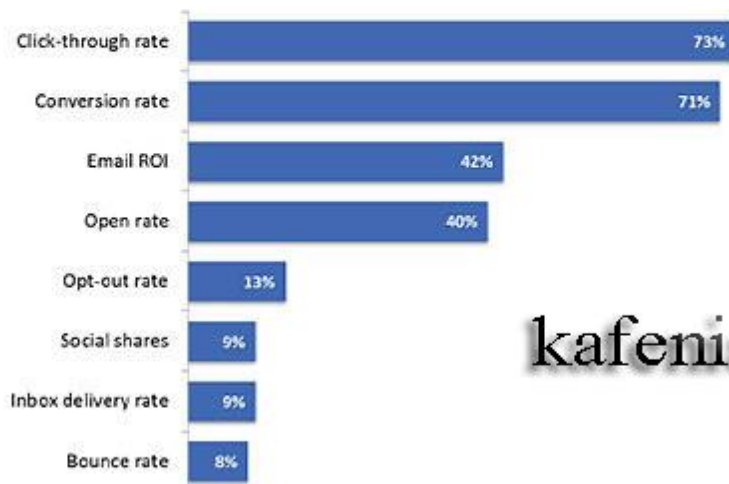
این نوع انعطاف پذیری در ارسال ایمیل انبوه، فرصتی است برای تبلیغ کنندگان تا روش مناسب‌تر و جذاب‌تر در ارسال ایمیل را داشته باشد.

کاهش هزینه بازاریابی یکی دیگر از مزایای عمده بازاریابی ایمیل یا ایمیل مارکتینگ است. با استفاده از فرمت دیجیتال در این نوع تبلیغات، می‌توانید از هزینه‌های زیاد چاپ و نشر همراه با بازاریابی سنتی جلوگیری کنید. بنابراین اینترنت را می‌توان به عنوان یک ابزار فروش نامیده می‌شود که مقرون به صرفه است.

فیلتر کردن در روش ایمیل مارکتینگ :

بهترین معیارهای محک ایمیل مارکتینگ

نرخ کلیک یکی از بهترین ابزارهای اندازه گیری کارایی و موفقیت ایمیل مارکتینگ می باشد. اگر کاربری بر روی لینک های خبرنامه تبلیغاتی شما کلیک نکند، هیچ گاه تبدیل به سرخ و یا مشتری نخواهد شد. در تصویر زیر مقایسه پارامترهای مختلف اندازه گیری در ایمیل مارکتینگ نمایش داده شده است.



kafeniaz.com

فرآیند فیلتر کردن را می‌توان با یک روش بسیار مؤثر انجام داد، زیرا تبلیغات را می‌توان به مشتری‌های مناسب هدایت کرد. همه انواع مشتریان در اینترنت بدون در نظر گرفتن سن، شغل، استانداردهای زندگی و غیره در دسترس هستند که تبلیغات گسترده‌ای را برای تبلیغات انجام می‌دهند.

یکی دیگر از مزایای ایمیل مارکتینگ، هدایت مستقیم و بدون واسطه به سایت شما است و می‌توان ارسال ایمیل‌ها را برای ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته در دسترس قرار داد، که در مورد روش‌های بازاریابی معمولی امکان پذیر نیست .

انواع مختلف بازاریابی اینترنتی:



ایمیل مارکتینگ نسبت به دیگر روش‌ها بیشترین بازگشت سرمایه را دارد

این روش تبلیغاتی دارای موارد مختلفی از جمله اشتراک ایمیل، وبلاگ، فید و... است .

هزینه این نوع بازاریابی کمتر از روش‌های دیگر است. از طریق این نوع روش‌های بازاریابی، اطلاعات به روز می‌تواند به مشتریان داده شود.

چگونه مطمئن شویم که ایمیل‌ها در این روش ارسال می‌شود؟

آمار بازاریابی در این روش نیز ساده است و می‌تواند به راحتی اندازه‌گیری شود، زیرا پنل‌های کاربری در ایمیل مارکتینگ بسیار پیشرفته است و کوچکترین حرکت کاربرها و ارسال ایمیل‌ها را بر عهده دارد.

این حرکت‌های ساده اعم از تعداد ایمیل‌های ارسالی، تعداد دریافتی‌ها، تعداد خوانده شده، تعداد نخوانده شده، تعداد اسپم‌ها، تعداد کلیک روی لینک ارسالی از طرف شما، تعداد وارد شده به سمت سایت شما و... است.

با توجه به مطالبی که ارائه شد، بازاریابی اینترنتی یک مرحله جدید از روش بازاریابی مدرن است که می‌توانید برای کسب و کار خود از آن استفاده نمایید.