Коммерческое предложение по автоматизации email маркетинга

Контакты:
Семенцов Николай Сергеевич
Тел: 8 (921) 984 94 56
E-mail: n.sementsov@proficrm.ru

Оглавление

1. АВТОМАТИЧЕСКИЙ EMAIL МАРКЕТИНГ 3
1.1. ДЛЯ ЧЕГО 3
1.2. КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ 3
1.3. ЧТО МЫ СДЕЛАЕМ 4
2. СЦЕНАРИИ СООБЩЕНИЙ 5
2.1. ШАБЛОН ПИСЬМА 5
2.2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ БЛОКИ 6
2.3. НАСТРОЙКА СЦЕНАРИЕВ 7
3. СХЕМА РАБОТЫ 12
4. СТОИМОСТЬ И СРОКИ ВНЕДРЕНИЯ ..... ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

1. Автоматический email маркетинг

1.1. Для чего

Основной задачей email рассылок является превратить посетителей сайта, которые оставили вам свой контакт, в клиентов, а существующих клиентов мотивировать на повторные покупки. Так как рассылка писем - это очень дешево, то такой канал продаж является эффективным.

Еще больше сэкономить позволяет автоматизация email-маркетинга. Написав стратегию и единожды настроив рассылку писем по правилам, в зависимости от действий пользователя, вы можете в автоматическом режиме получать новые продажи.

Преимущества автоматизации:

- Экономит время
- Убирает рутину
- Минимизирует человеческий фактор
- Помогает пользователям
- Поддерживает связь с клиентами.

Когда нужно задуматься о том, чтобы внедрить email маркетинг?

- Ваш бизнес предполагает, что клиенты могут купить у вас не раз
- Вы хотите увеличить средний чек
- Через ваш сайт проходит большой поток посетителей
- У вас есть база пользователей, которую вы не используете
- Вы ищете дополнительные инструменты по увеличению продаж.

1.2. Как мы это делаем

Мы занимаемся разработкой тиражных решений для платформы 1С-Битрикс, одно из наших популярных решений “Маркетинговые рассылки - персонализация сообщений”.
С помощью него можно настроить автоматические письма с сайта, в зависимости от действий пользователя, в рамках модуля это называется “сценарий”. Автоматизация помогает практически не уделять время рассылкам, но получать результат.

В комплекте с модулем идут стандартные настройщики сценариев, их настройки довольно гибкие и позволяют настроить множество типов сообщений.
При необходимости для увеличения функциональности можно программировать свои сценарии или дорабатывать текущие с помощью php-полей для разработчиков.
Далее мы опишем сценарии, которые предлагаем внедрить и логику их работы.

В комплект модуля входят сборщики почтовых адресов и регистрации пользователя на сайте.
Регистрация пользователя позволит собирать о клиенте больше информации, мы сможем оперировать корзинами, просмотренными товарами и многими другими данными которые хранит 1С-Битрикс.

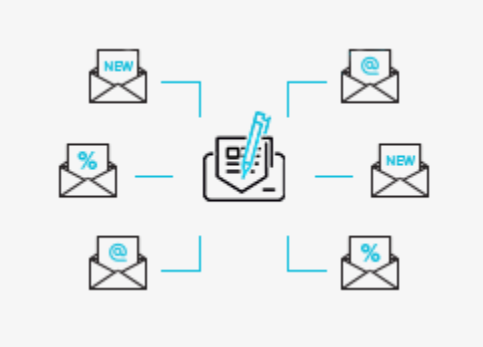
1.3. Что мы сделаем

В рамках работы над автоматическим email маркетингом мы выполним следующие виды работ:

Подробнее мы опишем это в коммерческом предложении далее.

2. Сценарии сообщений

2.1. Шаблон письма



В рамках работы над email маркетингом будут разработаны письма и цепочки писем в зависимости от произошедших событий на сайте. Письма будут состоять из стандартного шаблона и наполнения письма различными блоками.

Стандартный шаблон письма будет подобран в специализированном сервисе и будет разбит на логические блоки. Иметь шапку, контентную часть и подвал - это позволит использовать один шаблон для всех рассылок.

Далее письмо будет встроено в шаблоны Битрикс и использоваться в маркетинговых рассылках, данный шаблон можно будет использовать для всех писем с сайта. Все ссылки в письме будут иметь utm метки, что позволит отслеживать результативность рассылки по внутренней статистике и внешней, например, яндекс метрике.

2.2. Функциональные блоки

В шаблоне письма будет предусмотрено место для контентной области, кроме текстового содержимого можно использовать различные функциональные блоки. Блоки добавляются в письмо в виде макросов или компонентов.

Скидочный купон:

Позволяет создавать в письме купон на заранее созданную скидку в административной части.
Купон может быть одноразовым и многоразовым, так же иметь срок действия, после чего будет удален или деактивирован.
Обязательно наличие модуля “Интернет-магазин”.

Просмотренные товары:

Выводит блок товаров, которые пользователь ранее смотрел на вашем сайте. Товары можно фильтровать по информационному блоку и свойству товара типа список. Можно сортировать товары по дате просмотра и количеству просмотров товара.
Обязательно наличие модуля “Торговый каталог”.

Рекомендуемые товары:

Выводит блок товаров, которые заранее определены для данного сценария. Товары можно фильтровать по информационному блоку, разделу инфоблока, свойству товара типа список и дате создания. Можно сортировать товары по индексу сортировки, id элемента, названию, времени создания, количеству показов товаров и случайно.

С этим товаром покупают:

Блок выводит товары, которые были куплены вместе с товарами из заказа или для товара. Будут выведены наиболее часто покупаемые товары, тем самым вероятность предложить то, что нужно пользователю повышается.
Обязательно наличие модуля “Интернет-магазин”.

2.3. Настройка сценариев

Во время настройки мы подготовим автоматические сценарии, которые будут уходить с сайта при определенных событиях. Ниже мы опишем логику работы и состав каждого сообщения.

Регистрация

Сайт все время пополняет свою базу зарегистрированных пользователей, но не все из этих пользователей доходят до первого заказа.
Мы будем отправлять пользователю цепочку писем с определенной периодичностью и мотивацией оформить заказ. Как только цель будет выполнена, цепочка писем для данного пользователя обрывается.

Пользователю придет сообщение, если он не оформил первый заказ:

Период:	*Логика:*	*Содержание письма:*
После 3 дней *регистрации:*	В письме будет купон 2% скидки сроком на 2 дня, после 2 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, просмотренные товары
После 7 дней *регистрации:*	В письме будет купон 3% скидки сроком на 3 дня, после 3 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, просмотренные товары
После 14 дней *регистрации:*	В письме будет купон 4% скидки сроком на 4 дня, после 4 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, просмотренные товары

Последняя авторизация

В базе всегда есть пользователи, которые уже долго не использовали ваш сайт и соответственно не авторизовывались на нем. Попробуем вернуть пользователей на сайт.

Мы будем отправлять пользователю цепочку писем с определенной периодичностью. Как только пользователь вернется на сайт, цепочка писем для данного пользователя обрывается.

Период:	*Логика:*	*Содержание письма:*
Не авторизовывался ***3 месяца:***	Пользователю придет письмо. В письме будет блок товаров, которые созданы от 1 до 5 месяцев тому назад, имеющие наибольшее число показов. Такие товары будут более востребованы большинством аудитории, так как вызывают больший интерес.	Шаблон письма, текстовое описание, рекомендуемые товары
Не авторизовывался ***6 месяцев:***	В письме будет блок товаров, которые созданы от 1 до 8 месяцев тому назад, имеющие наибольшее число показов. Такие товары будут более востребованы большинством аудитории, так как вызывают больший интерес.	Шаблон письма, текстовое описание, рекомендуемые товары
Не авторизовывался ***1 год:***	В письме будет блок товаров, которые созданы от 1 до 16 месяцев тому назад, имеющие наибольшее число показов. Такие товары будут более востребованы большинством аудитории, так как вызывают больший интерес. В письме будет купон 5% скидки сроком на 5 дней, после 5 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, рекомендуемые товары, скидочный купон.

Брошенные корзины

В процессе использования сайта пользователи часто добавляют товары в корзину, но так и не оформляют заказ до конца.

Мы будем отправлять пользователю цепочку писем с определенной периодичностью и мотивацией оформить заказ. Как только цель будет выполнена, цепочка писем для данного пользователя обрывается.

Период:	*Логика:*	*Содержание письма:*
Брошенная корзина ***4 часа:***	Пользователю придет сообщение с забытыми товарами через 4 часа после того как он оставил товары в корзине, не оформив заказ.	Шаблон письма, текстовое описание, забытые товары
Брошенная корзина ***5 дней:***	Пользователю придет сообщение с забытыми товарами через 5 дней после того как он оставил товары в корзине не оформив заказ. В письме будет купон 2% скидки сроком на 2 дня, после 2 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, забытые товары
Брошенная корзина ***14 дней:***	Пользователю придет сообщение с забытыми товарами через 14 дней после того как он оставил товары в корзине не оформив заказ. В письме будет купон 3% скидки сроком на 3 дня, после 3 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, забытые товары

Сервисные письма заказа

В магазине, при создании новых заказов и их последующей обработке, пользователям уходят сообщения с сайта. Эти сообщения носят информационный характер, но их можно использовать так же для продажи дополнительных товаров.

Мы будем отправлять письма пользователям при разных событиях заказа, в них мы предложим дополнительные товары и мотивацию для нужного нам действия.

Цель:	*Логика:*	*Содержание письма:*
Новый заказ:	После оформления заказа пользователю придет письмо с данными об оформленном им заказе и дополнительными блоками.	Шаблон письма, текстовое описание, блок данных о заказе, с этим товаром покупают
Смена статуса заказа:	После смены статуса заказа пользователю придет письмо с уведомлением о смене статуса и дополнительными блоками.	Шаблон письма, текстовое описание, с этим товаром покупают
Благодарственное письмо:	Когда заказ перейдет в финальный статус, пользователю придет благодарственно письмо о закрытом заказе.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, с этим товаром покупают

Сервисные письма после заказа

После того как заказ прошел у нас все стадии и пользователь получил свой товар, мы шлем письма с определенной периодичностью, чтобы напоминать пользователю о себе с целью дополнительных продаж.

Цель / период:	*Логика:*	*Содержание письма:*
Отзыв о товаре:	После 7 дней как заказ перешел в финальный статус пользователь получит сообщение с просьбой оставить отзыв о товарах, которые он купил.	Шаблон письма, текстовое описание, с этим товаром покупают
Через месяц:	Спустя 1 месяц как заказ перешел в финальный статус, пользователь получит сообщение. В письме будет купон 3% скидки сроком на 3 дня, после 3 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, с этим товаром покупают
Через 3 месяца:	Спустя 3 месяца как заказ перешел в финальный статус, пользователь получит сообщение. В письме будет купон 5% скидки сроком на 5 дней, после 5 дней купон будет удален из системы.	Шаблон письма, текстовое описание, скидочный купон, с этим товаром покупают

3. Схема работы

Вся работа с проектом идет через наш облачный корп. портал proficrm.bitrix24.ru.

Это позволяет структурировать выполнение задач, постоянно отслеживать ход работы, вести общение непосредственно с сотрудниками, которые ведут ваш проект.

Благодаря этому, вы будете четко представлять, на каком этапе ваш проект, какие задачи выполняются, и сможете четко курировать его разработку.

Учет рабочего времени мы ведем в задачах битрикс24. На задачи с часовой ставкой вы будете получать отчеты о затратах времени, что сделает схему работы прозрачной.

Вы будете точно представлять, куда и сколько ушло средств на реализацию ваших идей.