

VÁNOČNÍ E-MAILINGOVÝ CHECKLIST

JAK VYUŽÍT HLAVNÍ NÁKUPNÍ SEZÓNY NAPLNO

Zamyslet se, jak se k vánoční sezóně postavíte

- Analyzovat výsledky kampaní z minulých let a zjistit, co fungovalo
- Zvolit si cíl sezónních e-mailových kampaní (např. zvýšení obrátu, sběr kontaktů, budování značky)
- Vybrat kampaně na míru svému podnikání
- Stanovit si rozpočet a potřebný čas
- Spočítat si, jestli se investice vyplatí

Neomezovat se pouze na Vánoce

- Vybrat si více sezónních příležitostí (např. Black Friday, Mikulášská nadílka, novoroční slevy)
- Připravit kreativní sezónní kampaň
- Poděkovat zákazníkům za přízeň formou vánočního přání nebo PF

Udělat si časový plán kampaní

- Vytvořit soubor se seznamem všech plánovaných kampaní
- Vypsát data odeslání jednotlivých e-mailů a vytvořit přehledný časový plán
- Důkladně promyslet časovou náročnost přípravy všech kampaní
- Zkontrolovat množství odchozích e-mailů vč. těch automatických

Připravit ten nejlepší newsletter

- Zaměřit se na jméno odesílatele, předmět a preheader
- Přizpůsobit obsah newsletterů vánoční sezóně

- Vytvořit šablony v sezónním designu
- Přidat do šablon interaktivní prvky (odpočítávání, gif, video)
- Nezapomenout i na péči o zákazníka a budování vztahu
- Vyzkoušet A/B test
- Vyzkoušet topování na seznamu

Využít multichannel komunikace

- Propojit e-mailing s Facebookem
- Podpořit kampaně na sociálních sítích zasláním newsletteru

Získat nové potenciální zákazníky

- Připravit vánoční design formulářů na webu
- Zamyslet se nad speciální kampaní zaměřenou na sběr nových kontaktů (např. vánoční kolo štěstí)
- Přidat hodnotný obsah ke stažení (e-book, návody, recepty)
- Vyzkoušet Facebook lead ads

Reaktivovat neaktivní kontakty

- Vytvořit segment neaktivních kontaktů
- Oslovit neaktivní kontakty s atraktivní nabídkou
- Zvážit reaktivaci pomocí SMS kampaně

Vyžrát na Black Friday

- Stanovit si plán komunikace na Black Friday
- Načasovat rozesílku e-mailů
- Vymyslet originální nabídku