

Spis treści

Spis treści

Współpraca i pomoc merytoryczna

O autorze

O FreshMailu

Przedmowa do wydania III

Krótkie wprowadzenie do email marketingu

Dlaczego email marketing jest taki fajny?

Do czego może służyć email marketing?

Typy komunikacji email marketingowej

Jak zacząć planować swoje działania?

Budowanie i zarządzanie listami adresowymi

Trochę formalnie, czyli o GIODO, UOKiK i dobrych zasadach

Thank you page i komunikaty

Jak budować swoją listę adresową?

Akcje specjalne, czyli jak aktywnie pozyskiwać adresy email

Jakie dane zbierasz?

Dbanie o higienę baz danych

Okiem eksperta - Potęga *lead generation*, czyli dlaczego musisz to zrobić teraz?

Jak przekonać użytkownika by pozostawił swoje prawdziwe dane kontaktowe?

Generuj *leady* przez Facebooka

Jak przekuć dane kontaktowe w sprzedaż?

Targetowanie czyli dobieranie grupy odbiorców reklamy

Optymalizacja kosztów kampanii *lead ads*

Okiem eksperta - Email marketing a RODO

Czym jest RODO?

Czy pozyskanie zgód na email marketing będzie trudniejsze?

Nowe prawo oznacza dla właściciela bazy email więcej

obowiązków informacyjnych

Wypis z bazy – dobra praktyka stanie się obowiązkiem prawnym

Co z targetowaniem kampanii?

Obowiązki formalne

Przygotowanie kampanii email marketingowej

Projektowanie schematu szablonu

Projektowanie szablonu

Kwestie, o których nie możesz zapomnieć

Od pliku PSD do HTML

Treść wiadomości

Temat czy nadawca wiadomości – co jest ważniejsze?

Nadawca wiadomości

Temat wiadomości

Testy, testy...

Kiedy wysyłać kampanie?

Raportowanie w systemach do email marketingu

Otwarte emaile

Kliki w linki

Inne istotne wskaźniki

Czas działania naszych odbiorców

Programy pocztowe i najpopularniejsze domeny

Geolokalizacja

Google Analytics

Analiza między kampaniami

Gdy już mamy trochę wiedzy...

Targetowanie wysyłek

CSS/HTML bez tajemnic

Dostarczalność, czyli jak nie dać się filtrom antyspamowym?

Email Marketing Automation

Case Study

„Jak wydrukować pieniądze”, czyli case study kampanii dla

Dr Tusz wyróżnionej w Golden Arrow

Case study - Jak zwiększyć sprzedaż we-commerce - FreshMail dla bdsklep.pl

Kampania na Dzień Kobiet – Biuro Podróży Triada

TUI – przykład długotrwałej relacji z odbiorcami

Diamonds Factory – przykład kampanii dla projektu start-up

Case B2B – email marketing jako skuteczne narzędzie dla branży turystycznej. Efektywne budowanie sprzedaży i lojalności na przykładzie działań marki ThomasCook oraz Neckermann