

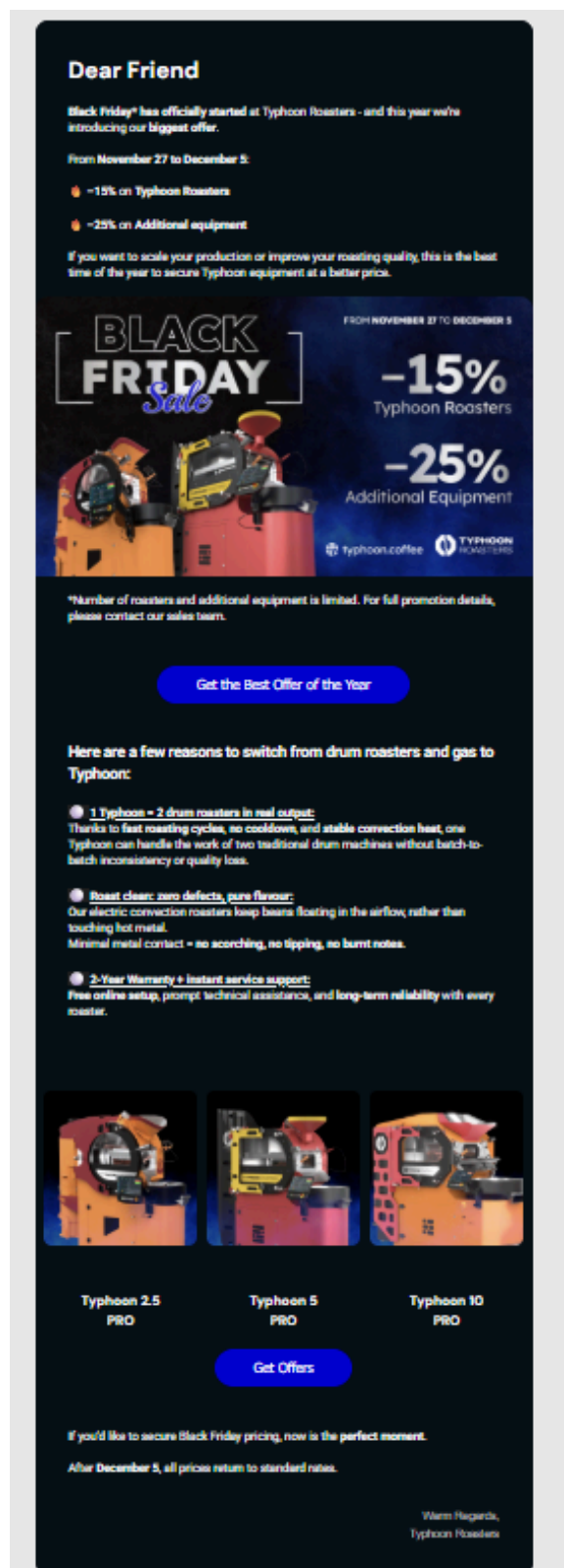
- Задача:** превратить существующую базу контактов в полноценный канал коммуникации — прогревать лидов, возвращать их к предложению, стимулировать повторные обращения и собирать обратную связь.
- Решение:** разработала несколько типов коммуникаций: массовые проморассылки, сервисные письма и автоматические цепочки под разные этапы воронки.
- Моя роль:** стратегия и структура email-коммуникации, сегментация базы, тексты, дизайн и сборка писем, настройка и запуск рассылок в GetResponse, аналитика и отчетность

BLACK FRIDAY – ПРОМОРАССЫЛКА

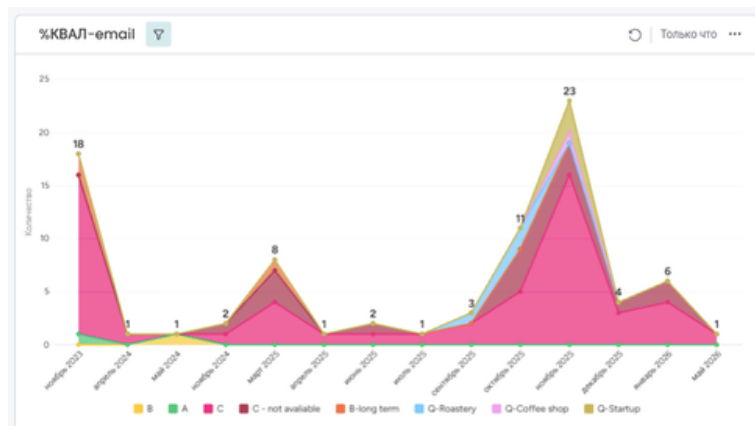
Задача: сообщить базе об ограниченном предложении и вернуть потенциальных клиентов на сайт без дополнительных расходов на рекламу.

Результаты:

- 3 382 получателя
- 97,13% доставляемость
- 43,56% открытий — 1 431 человек
- 4,14% переходов — 136 кликов
- СТОР — 9,50%
- 0 жалоб на спам
- 23 вернувшихся лида

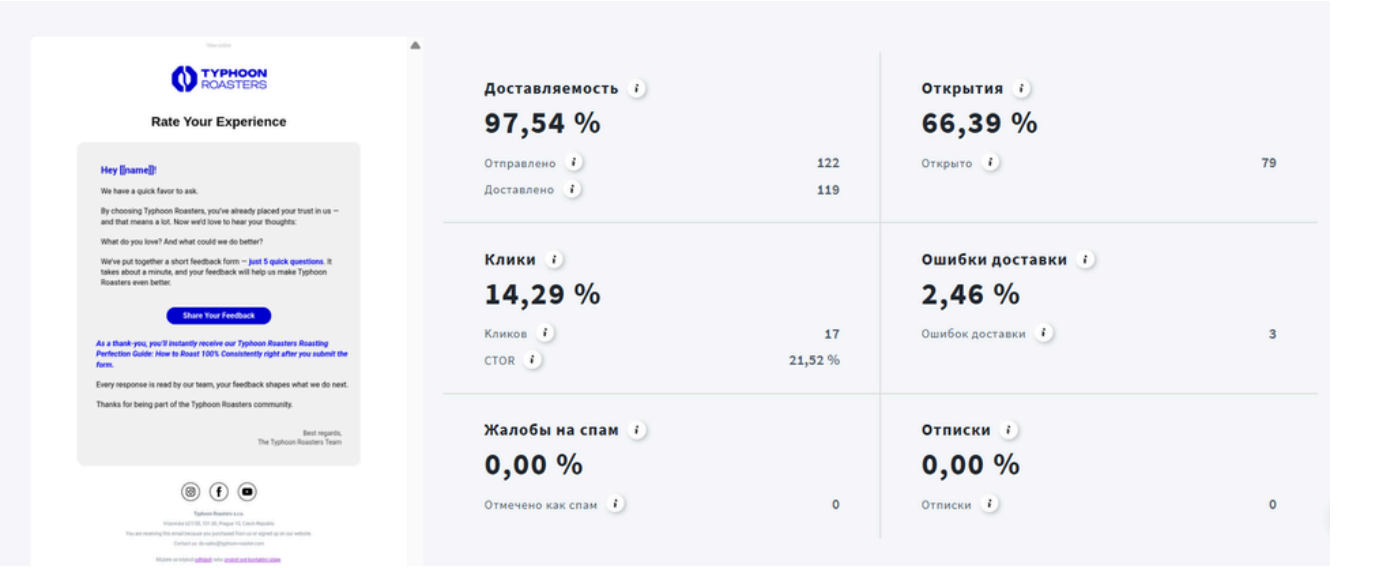


Доставляемость ⓘ 97,13 % Отправлено ⓘ 3 382 Доставлено ⓘ 3 285	Открытия ⓘ 43,56 % Открыто ⓘ 1 431
Клики ⓘ 4,14 % Кликов ⓘ 136 СТОР ⓘ 9,50 %	Ошибки доставки ⓘ 2,87 % Ошибок доставки ⓘ 97
Жалобы на спам ⓘ 0,00 % Отмечено как спам ⓘ 0	Отписки ⓘ 0,85 % Отписки ⓘ 28



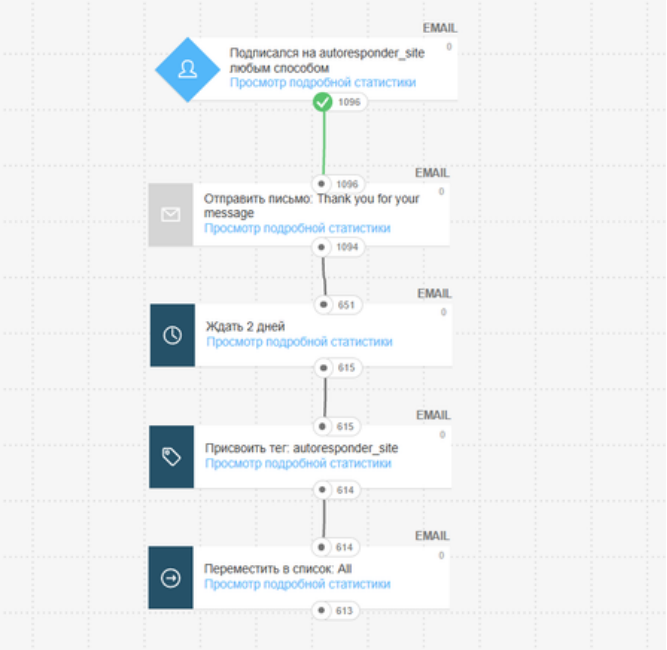
NPS – СБОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Задача: получить обратную связь от действующих клиентов, оценить их опыт и определить возможные точки улучшения продукта и сервиса.

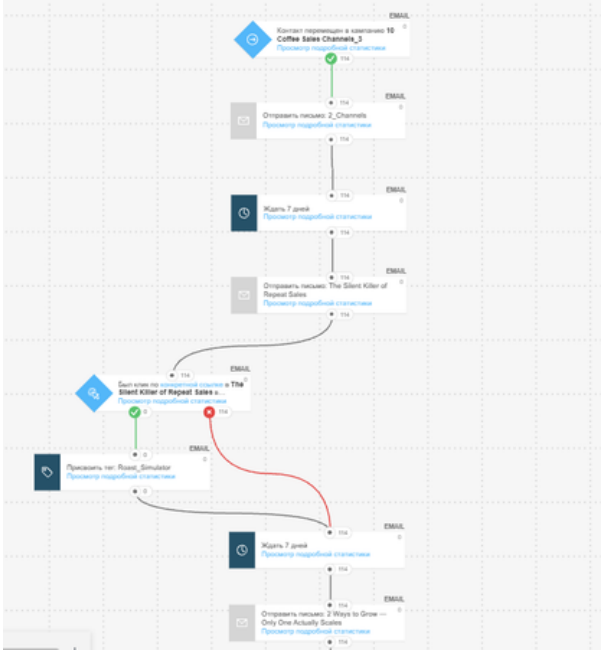


Итог: более чем каждый пятый из открывших письмо перешёл к опросу. Клиентам, которые его прошли, мы затем направили предложение об участии в партнёрской программе.

Примеры цепочек писем



Welcome - письма



Лид магниты