

# 独立网站商城制作

产品名称	独立网站商城制作
公司名称	深圳市云端之链电子商务有限公司销售部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华新区民治街道新牛社区港深国际中心369
联系电话	13076927178

## 产品详情

提供TK培训，TK代运营服务，TK+独立站代运营，TK一站式服务，从0到1，怎么变现，怎么卖货到海外布局，TK+独立站布局。TK代运营推广服务，TK，蕴藏巨大海外流量和商机，适合跨境商家、出口品牌，及想要成为带货网红的你。

提供tiktok群控系统、外贸网站搭建，独立站开发，海外wms仓储管理系统，跨境ERP系统，专注跨境软件行业8周年，为很多大中小企业搭建提供软件。

### 电子邮件营销活动的各个阶段

这些广泛的细分及其相应的电子邮件最适用于电商的电子邮件营销策略。但是，当你排除购物元素时，它也可以应用于其他类型的公司。

让我们简要介绍一下它们。

### 前景展望

这些人发现了你的网站，但尚未进行购买（或者如果你不是电商品牌，则没有成为你公司客户）。

最终目标是将潜在客户转变为首次购买者，其中包括以下电子邮件：

放弃浏览：当他们浏览你的网站时，他们停下来离开而没有购买

新订阅者：“欢迎电子邮件”，用于刚刚加入你的邮件列表的人

放弃购物车：当他们的购物车中有物品但没有跟进购买

转至下一阶段：客户进行购买时，他们将成为首次购买者。你可能希望开始一个电子邮件欢迎系列以建立关系。

## 初次购买者

首次购买后，他们正式成为首次购买者。

理想情况下，这些客户将继续定期向你购买商品，并成为回头客或忠实客户。但是，在某些情况下，他们会成为老顾客。

这里的目标是将首次购买者转变为回头客，其中可能包括以下电子邮件：

交叉销售和追加销售：根据购买的商品向他们推荐不同的产品

反馈审核请求：要求他们提供经验方面的意见，以便你可以为他们和未来的客户提供改进 – 第一手反馈非常有价值，因此，只要有机会，就可以获取

补给：提醒他们回购需要定期补充的物品。

转至下一阶段：当客户进行第二次购买时，他们将成为回头客。

## 回头客

保持销售增长！一旦你克服了第二次购买客户的麻烦，这是一个很好的信号，表明他们可能会继续成为“活跃的回头客”客户，也就是忠实的客户。

就像第一次购买者一样，你要提防他们成为老顾客的风险。

这里的目标是让他们终生不衰，这可以通过发送初次购买者的相同类型的电子邮件来完成，此外：

VIP：为具有较高终生价值的客户提供特别优惠，优惠和赞赏

在从首次购买者或回头客的最后一次购买之后经过一定时间后（例如6个月），他们进入失效客户阶段。

## 顾客流失

由你决定客户失效的时间范围。企业通常选择3个月到一年的时间范围。

你可能还想为不同的“失误”水平创建不同的电子邮件。对于任何在3个月内未进行购买的客户，这可能显示为一封电子邮件，对于6个月内没有购买的客户，则显示为一封电子邮件，对于一年或更长时间则没有显示。

给失效客户的电子邮件可能包括：

补货：提醒他们回购过去的物品

赢回：诱使他们回到你的网站，例如通过特价或提醒

## 回头客的力量

对于一个好的策略，这样的电子邮件营销活动细分是100%必需的。它不仅可以帮助你个性化沟通，还可

以帮助你确定对品牌最有价值的客户。

而且，虽然你需要借助A游戏来赢得新客户，但你应该像对待特许权使用人那样对待现有客户。

研究一次又一次地表明，企业可以通过满足现有客户来赚更多的钱，而不是花费所有的资源和时间来寻找新客户。

现有客户的转化率可高达60-70%，而新客户的转化率则为1-3%。

在此阶段中，强有力的电子邮件营销策略可以对公司的利润产生重大影响