

# 中山网络营销策略邮件营销培训开发客户资源之选

产品名称	中山网络营销策略邮件营销培训开发客户资源之选
公司名称	中山市企程企业管理咨询有限公司
价格	39800.00/期
规格参数	品牌:企程咨询 型号:网络营销策略班 公众号:zsqcwlzx
公司地址	中山市石岐区兴中道5号颐和中心
联系电话	13425447121

## 产品详情

中山网络营销策略班邮件营销培训开发客户资源不二之选，企程网络商学院开办《网络营销商战智慧》总裁培训系列课程【13425447121张老师】邮件营销是一个大课题，可以帮助SEO工作，是网络营销中的一个重要战略，邮件发送速度快，成本低，受众群体广的特点纷纷得到了人们的重视，然而做邮件营销不是以发邮件为目的，应是要以最终的营销为目的，所以，在具体工作中一定要遵循邮件营销的要点才能给个人和企业带来意想不到的收获！

【主讲专家】李志蛟老师 国内著名实战派网络营销战略专家

【参课方式】三天两夜，凭邀请函、门票参与，名额有限

【报名热线】编辑短信：“姓名+号码+公司名称+职位”发送到13425447121张老师（个人微信号），或者添加微信公众平台进行学习：zsqcwlzx

【学习对象】仅限企业法人、董事长、总经理、老板（有些老板担心说去学习的都是年轻人，自己的年龄不好意思过来，其实不是的，这个课程主要针对的是老板学习，课程内容更多的是学习网络营销的高端思维格局，只有老板本人才能把控的课程）

企程课程不是概念性的互联网暴富课程，而是专业、系统、科学实战的网络营销课程。

- 1.没有空洞的概念和广泛的理论
- 2.不说人云亦云的大公司案例

- 3.不涉及复杂的网站和网络技术
- 4.直接告诉你行之有效的网络营销策略
- 5.详细传授我们网站营销实践中的操作方法
- 6.精辟讲解网络营销团队管理和业绩提升要点
- 7.课程通俗易懂，任何人可以轻松上手

一、怎样进行邮件内容优化才能达到更好的营销效果，可从四点从发：

- 1、换位思考。市场人员最希望收到的EDM邮件群发邮件中包含更多的市场新动态、产品信息，从中获取更多有价值的市场信息；管理层包含管理策略、最新经济势态、对企业建设有帮助的各类资讯等内容的群发邮件打开阅读的几率比较大；作为邮件发送者，针对不同的目标用户，撰写的内容、语气都要有所不同，要有针对性，不需华丽的辞藻，质朴的常用语言更能拉近与用户之间的距离。
- 2、开门见山。内容应当简洁明了，不需长篇的铺垫才说明来意。因为绝大部分收件人是没有足够的耐心从头至尾的阅读，一般都是一扫而过，抓住一些显眼的、认为重要的点对内容价值进行判断。图片，在邮件里无非相当显眼的；不同的字体、颜色、条框也是突出主题的方式，能迅速了解重点所在。
- 3、引起共鸣。不时的鼓励用户深入对内容进行了解，鼓励方式有：让用户看到你的产品服务与众不同在哪里，用户采取行动后可获得什么好处。尽量激发用户的兴趣与好奇，鼓励其点击网站链接继续了解更多的产品信息，价格刺激、礼品也是促进用户进行链接点击的一个好方式。
- 4、邮件测试。成功的营销邮件要通过不断的测试、调查、分析、总结后，方可确定最适用于营销的邮件标题、正文、色彩、风格、布局等，内容的质量是邮件营销成败的关键。。

二、邮件一般分为三种：

- 1、新客户的开发，利用外部数据或者是内容数据的进行营销，继而开发行的客户。
- 2、老客户的维护，对现有客户进行关怀和激励，促进老客户的二次购买，养成忠诚客户。
- 3、客户价值最大化、延长客户的生命周期，结合公司的CRM，对客户进行细分，并对客户的行为进行收集、整理、分析，然后发送与客户高相关性的内容。

三、做好邮件营销方面的要点：

- 1、标题的写作技巧 标题要简短，吸引人，但是切记不要为了吸引人而脱离内容立标题，这样只会起到相反的效果，不但不会让用户打开邮件，甚至会直接进入他们的垃圾箱。不要用特殊符号和一些敏感

词，不然会让系统判定为垃圾邮件。

2、内容的写作技巧 与标题相符，要言简意赅，长篇大论会让人失去继续看下去的欲望，用简单的形式表达出你想表达的意思，适当插入一些图片，图文并茂的文章内容会更容易吸引用户。内容最好不要以附件的形式发布，由于电脑系统问题，有的附件文件可能会打不开而导致客户流失。一定不能只是一段生硬的介绍和一个链接，这样的邮件用户每天都会收到许多，没人去点击这样的链接的。在邮件里可以附加一些价值，例如对产品的一些普及知识或者小窍门，这些往往是最吸引目标消费者的东西。

### 3、邮件的发布时间和频率

时间最好根据邮件中介绍的产品内容和面向的客户群来定。面对上班族的邮件就选择早上9点过后，上班时间刚刚开始的时候发布，一般用户的习惯是上班先看看邮箱，浏览邮件内容，并不是天天发就好，要控制好发布频率，最好一周一封为宜。频繁的发送邮件是惹用户烦的主要原因，也会对该产品或服务产生极其恶劣的印象。内容比较多的大型网站可以保持每周一到两次，小型网站可以每月发送三到四次邮件。

### 4、邮件的互动

群发出去的邮件，如果有用户回复，认真浏览用户的内容，及时回复用户，并解答用户的疑问，增加老客户的忠诚度。

### 5、邮件的好感

要考虑到对方的感受，对比自己邮箱收到的各类邮件，这样会有一个直观的感受，给别人发邮件时应该尽量选择针对性地单独发送，这样目标群体会觉得你很重视对方，受到了你的尊重，别人也会相应的回礼，于是加大了实现签单的几率。