

科华精卫蓄电池6-GFM-120-YT 12V120AH正品

产品名称	科华精卫蓄电池6-GFM-120-YT 12V120AH正品
公司名称	上海棠臻科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	品牌:精卫蓄电池 型号:6-GFM-120-YT 规格:12V120AH
公司地址	上海棠臻科技有限公司
联系电话	4001038893 18016473036

产品详情

科华精卫蓄电池6-GFM-120-YT 12V120AH正品 科华精卫蓄电池6-GFM-120-YT 12V120AH正品

大数据几乎在数字营销领域的每个方面都发挥着至关重要的作用，企业可以使用大数据来获得更高的转化率，其中包括电子邮件营销在内的数字营销媒介。

电子邮件营销的投资回报率非常高，一些营销公司实现了37倍的回报率。如果使用大数据来正确优化其广告活动，这个数字可能会高得多。

大数据在电子邮件营销中日益增长的重要性 几年前，Smart Insights公司发表了一篇关于在电子邮件营销中使用大数据的文章。文中指出，几年前只有25%的企业在使用他们的大数据，后来升至53%，这是大数据应用的一个很好的指标。

但是，许多企业仍然忽略了将大数据纳入其电子邮件营销活动中。Tweak Your Biz公司的Matt Shealy提供了一些使用电子邮件营销大数据的建议：

大数据有助于个性化电子邮件活动。

大数据使企业对客户的响应能力更强。

大数据有助于预测分析，因此企业可以为未来趋势做好准备。

大数据为以前的事件提供场景。

企业可以在大数据时代通过各种渠道与客户联系，例如Facebook和Twitter等社交媒体平台。而当企业使用正确的策略并适当实施时，电子邮件营销可以提供更高的投资回报率。全球约有40亿人拥有有效的电子邮件帐户，企业可以考虑使用大数据实施这些高级电子邮件营销策略，以便提高转化率。

以下是大数据为电子邮件营销人员提供帮助的一些方法。

- 1.创建兼容移动设备查看的内容 80%的消费者都是使用移动设备上上网，因此创建适合移动设备的电子邮件内容非常重要，因为人们使用手机查看电子邮件时的次数比使用笔记本电脑或个人电脑的次数要多得多。

即使企业制作了最具吸引力的电子邮件，其中包含简洁的内容和直接的号召性用语(CTA)，但如果潜在客户无法在其移动设备上查看内容，他们也不会成功转化。企业希望在订阅者列表中吸引现有客户和潜在客户。企业不希望客户在移动设备中看不

到其发布的电子邮件或从列表中退订时感到沮丧。大数据可以更轻松地找出客户需要的内容，并针对移动设备进行优化。

企业可以按照以下步骤优化移动设备查看的电子邮件内容：

保持简单性-电子邮件应该像信息丰富的产品说明。如果希望人们阅读电子邮件，需要撰写一个简短的主题行，迅速吸引他们的注意力，并说服他们打开电子邮件。邮件内容的片段或摘要同样重要，而且必须具有吸引力。

加粗 – 确保号召性用语(CTA)清晰可见。这一点很重要，因为由于移动设备屏幕较小，在移动设备上查看的内容可能比在笔记本电脑或台式电脑更难阅读。需要确保他们很容易看到号召性用语(CTA)。

获取技术 - 确保使用具有响应式电子邮件设计(RED)功能的电子邮件服务提供商，以确保卓越的移动用户体验(UX)。

由于每5个人中有3个人使用移动设备定期查看电子邮件，因此企业需要了解创建与移动设备查看内容的价值。

2.个性化内容提高转化率 Experian公司完成的调查研究表明，采用个性化的电子邮件营销策略可将转化率提高六倍。以Sephora等公司为例，该公司利用购物历史等客户信息来制作个性化的电子邮件。使用忠诚度计划，并向网购率较高的会员发送有针对性的电子邮件。对于每月花费较少的顾客，他们会给这些客户发送个性化的电子邮件，诱使他们购买各种护肤品。

大数据是内容个性化的核心。但是，如何通过电子邮件活动策划个性化策略？在电子邮件中添加客户名称，而不是简单地使用更通用的“亲爱的客户”。通过使用他们可以回复的真实电子邮件地址而不是“donotreply@”电子邮件地址来培养对客户的信任。

从客户参与流程开始的那一刻起，企业需要获取相关信息以创建更加个性化的体验。

3.客户细分策略的工作 大数据也非常适合客户细分。当企业开始实施客户细分时，可以提高转化率。这个策略可帮助企业寻找合适的客户，这样就不会浪费时间将特定产品、服务或特殊产品推销到错误的细分市场。企业可以提高人们打开电子邮件并看到号召性用语(CTA)的比率。这可以为营销策略带来更多收入，并提高生产力。 通过根据以下因素将客户群划分为不同的组来启动细分过程：