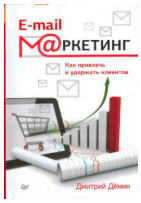

Дёмин Д.

E-mail-маркетинг. Как привлечь и удержать клиентов. – СПб.: Питер, 2015. – 208 с: ил. – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

ISBN 978-5-496-01290-4

Скорее всего, у вас есть электронный почтовый ящик (возможно, и не один). Иначе вы не держали бы в руках эту книгу. Сегодня электронные адреса есть практически у каждого второго городского жителя России. Но при всем удобстве этого способа общения бизнесмены сегодня плохо представляют, как пользоваться этим инструментом для привлечения клиентов. Максимум, на что хватает предпринимателей, это на заваливание своих потенциальных клиентов низкопробным спамом.

Эта книга не о спаме, а о маркетинге.

Чтобы получить преданного клиента, придется наладить с ним диалог. E-mail-маркетинг — один из самых быстрых и массовых способов наладить такого рода общение. Своя рассылка похожа на собственное СМИ, с той разницей, что здесь вы не рассказываете мировые новости, а продаете свои товары или услуги.

Сегодня этот инструмент недооценен, а между тем 56,8% всех продаж в западном сегменте Интернета происходят именно через E-mail. При этом E-mail-маркетинг требует минимальных вложений для старта своей рассылки, а возврат инвестиций может достигать 400%! Где еще вы видели такой мощный способ рекламироваться и продавать свои услуги?

Прочитав эту книгу до конца, вы овладеете одним из самых эффективных и надежных инструментов по поиску и привлечению клиентов.