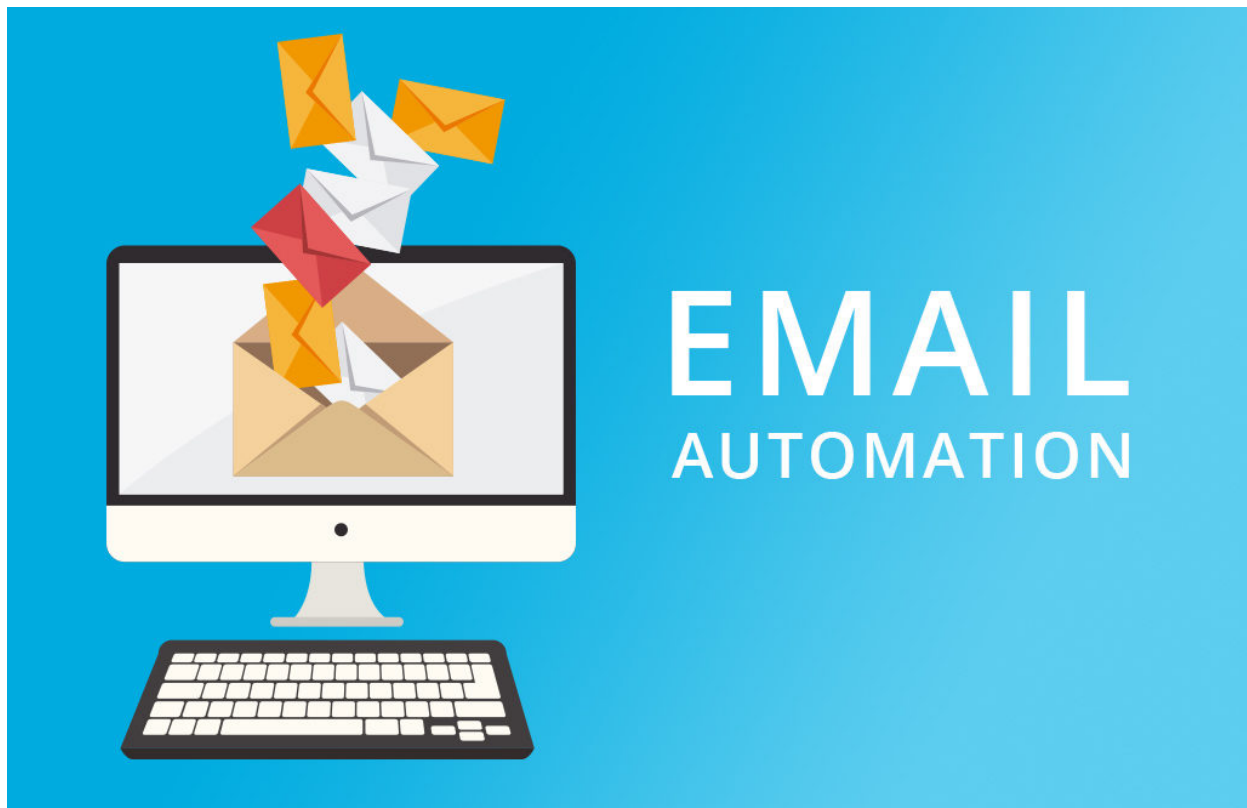


Испраќање автоматски маркетинг пораки

Содржина

Испраќање автоматски маркетинг пораки	2
Видови маркетинг пораки	3
Овозможување автоматски пораки.....	5



Испраќање автоматски маркетинг пораки

Вашата продавница обезбедува неколку автоматски известувања по емаил и пуш нотификации. Овие известувања се испраќаат до вас и вашите купувачи поради различни интеракции со вашата онлајн продавница. На пример, ако вашиот купувач успешно извршил нарачка, ќе добие емаил за потврда на нарачката, известување за испорака итн.

Исто така, имате можност да испраќате персонализирани автоматски пораки за маркетинг до вашите купувачи за повторно да ги активирате и да ги поттикнете да купат уште еднаш. Овие пораки успешно продаваат бидејќи се навремени и многу релевантни за примачот.

Маркетинг пораките се поставуваат еднаш и потоа се испраќаат автоматски кога одреден настан во вашата продавница ќе ги активира. Односно кога вашите купувач ќе:

- додаде производи во Омилени, но не ги купува
- остави количка со производи во неа
- купил во вашата продавница повеќе од еднаш
- не купил во вашата продавница повеќе од 6 месеци итн.

Активирањето на емаил кампањите се прави само со неколку кликања, само одете до Контролниот панел во делот Маркетинг, потоа во Автоматизирани пораки овозможете ја е -поштата. **Dashboard**
→ **Marketing** → **Automated Emails**

Видови маркетинг пораки

Постојат различни типови автоматски маркетинг -пораки што може да ги испрати вашата продавница. Користете ги сите или изберете само оние што одговараат на вашите потреби.

- **Потсетникот за омилен производ** се испраќа 3 дена откако купувачот додаде производи во нивните омилен, но не ги купил.
- **Потсетникот за напуштени колички** со купон за попуст се испраќа 2 часа откако купувачот додал производи во количка и ја назначил нивната емаил адреса при одјавување. Секоја е-пошта содржи листа на производи што купувачот ги оставил во кошничката и копче за завршување на нарачката. Можете да ја подобрите ефикасноста на емаил нотификацијата со додавање купон за попуст на неа. Ова ќе ги зголеми шансите купувачот да се врати и да купи од вас.
- **Потврда за нарачка** со сродни производи се испраќа веднаш по нарачката. Го содржи описот на нарачката и производите што купувачот исто така може да ги сака. Купувачот ќе види дека има производи во вашата продавница што ја надополнуваат нивната нарачка и ќе има добра причина да се врати и да купи.

Можете рачно да доделите три поврзани производи на секоја од вашите ставки во вашиот Каталог за да формирате логички комбинации на производи. Ако не наведете поврзани производи, но сепак сакате да ја овозможите оваа автоматска кампања за емаил нотификации, продавницата автоматски ќе избере поврзани производи.

- **Барање за повратни информации** се испраќа четири недели откако статусот на нарачката е сменет во „Испратена“ или еден ден откако статусот на нарачката е сменет во „Доставено“ (во случај таквата е-пошта сеуште да не е испратена). Ако вашата испорака обично трае повеќе или помалку време, соодветно можете да го ажурирате времето за испраќање. Овие пораки им покажуваат на купувачите дека нивното мислење е важно и дека се грижите дали тие се задоволни од нивното шопинг искуство. Тоа ќе помогне да се воспостават и развијат долготрајни односи.

*По добивањето на оваа е-пошта, вашиот купувач може да кликне на врската „Дај повратни информации“. Вее се отвори нов прозорец за е-пошта, со претходно внесена адреса за е-пошта на вашата продавница (онаа што ја внесувате во полето за е-пошта на компанијата **Company email** во **Settings** → **General** → **Store Profile**). Откако ќе го добиете писмото со повратни информации, можете понатаму да го обработите. На пример, кажете му благодарам на вашиот купувач, побарајте некои детали...*

Ако ја користите опцијата за веб сајт на Блутек, можете да додадете препораки (testimonials) на посебен блок.

Повратните информации од е-поштата на купувачите не се поставуваат автоматски на веб-страницата на вашата продавница. Ако сакате да поставите автоматска колекција за преглед, можете да го направите ова користејќи ја апликацијата **HelpfulCrowd** од пазарот на апликации **APP market**.

- **Благодарност за лојалноста на купувачите** се испраќа до купувачот следниот ден откако ќе ја постави својата втора и сите последователни нарачки. Помага да им се заблагодариме на купувачите за нивната лојалност и да воспоставиме повеќе лична врска.
- **Неактивен потсетник за купувачите** се испраќа ако купувачот не се појави 6 месеци по неговото последно купување. Емаил нотификацијата ги содржи деталите за последната нарачка и вашите производи од продавницата.
- **Емаил нотификација за годишнината од купувањето** се испраќа една година по нарачката. Ги прикажува најдобро продаваните производи на вашата продавница, од категоријата насловна страница „Продавница“. Овој тип на е-пошта е особено корисен ако вашите производи често се купуваат како подарок, бидејќи може да ги потсети вашите купувачи за нивната посебна пригода и да ги врати во потрага по нови подароци.

Еве како продавницата ги избира вашите производи за да ги прикаже е -поштата "**Неактивно потсетување на купувачите**" и "**Годишнина на купување**":

а) шест најскапи производи од категоријата Storefront;

б) ако имате помалку од шест производи во категоријата Storefront, продавницата ќе прикаже онолку производи колку што имате;

в) ако немате категорија на Storefront, продавницата ќе ги прикаже 6-те најскапи производи од целата ваша продавница;

г) ако продавате само една ставка, продавницата ќе ја прикаже оваа ставка во е-пошта.

Овозможување автоматски пораки

Автоматизираните емаил нотификации или активираните, од некој настан, емаил пораки ви помагаат да испраќате прилагодени пораки до купувачите во вистинско време.

Емаил пораките се персонализирани за да бидат во согласност со претходни ангажмани и интереси на купувачите со вашата продавница. Ова значи дека секој клиент ќе види потенцијално интересни предлози за производи за себе. Колку се порелевантни вашите емаил нотификации, толку се поголеми шансите за зголемување на продажбата.

Автоматските пораки се поставуваат еднаш, а потоа се испраќаат секој пат кога клиентот ќе се сретне со претходно дефиниран активирач.

Пред да ја овозможите оваа опција, можете да го прегледате секој образец за е-пошта, да ја уредувате неговата содржина, и ако сакате да додадете купон за попуст.

За да започнете со испраќање автоматски пораки:

1. Контролниот панел на вашата продавница, одете до **Маркетинг** , потоа во **Автоматизирани пораки**. **Marketing → Automated Emails**
2. Овозможете испраќање пораки **Enable Emails sending** за да ги овозможите сите достапни маркетинг пораки одеднаш. Или овозможете ги само оние е -пошта што одговараат на вашите деловни цели

Тоа е тоа - отсега клиентите ќе почнат да добиваат маркетинг - пораки во нивното сандаче.