

VIMI.

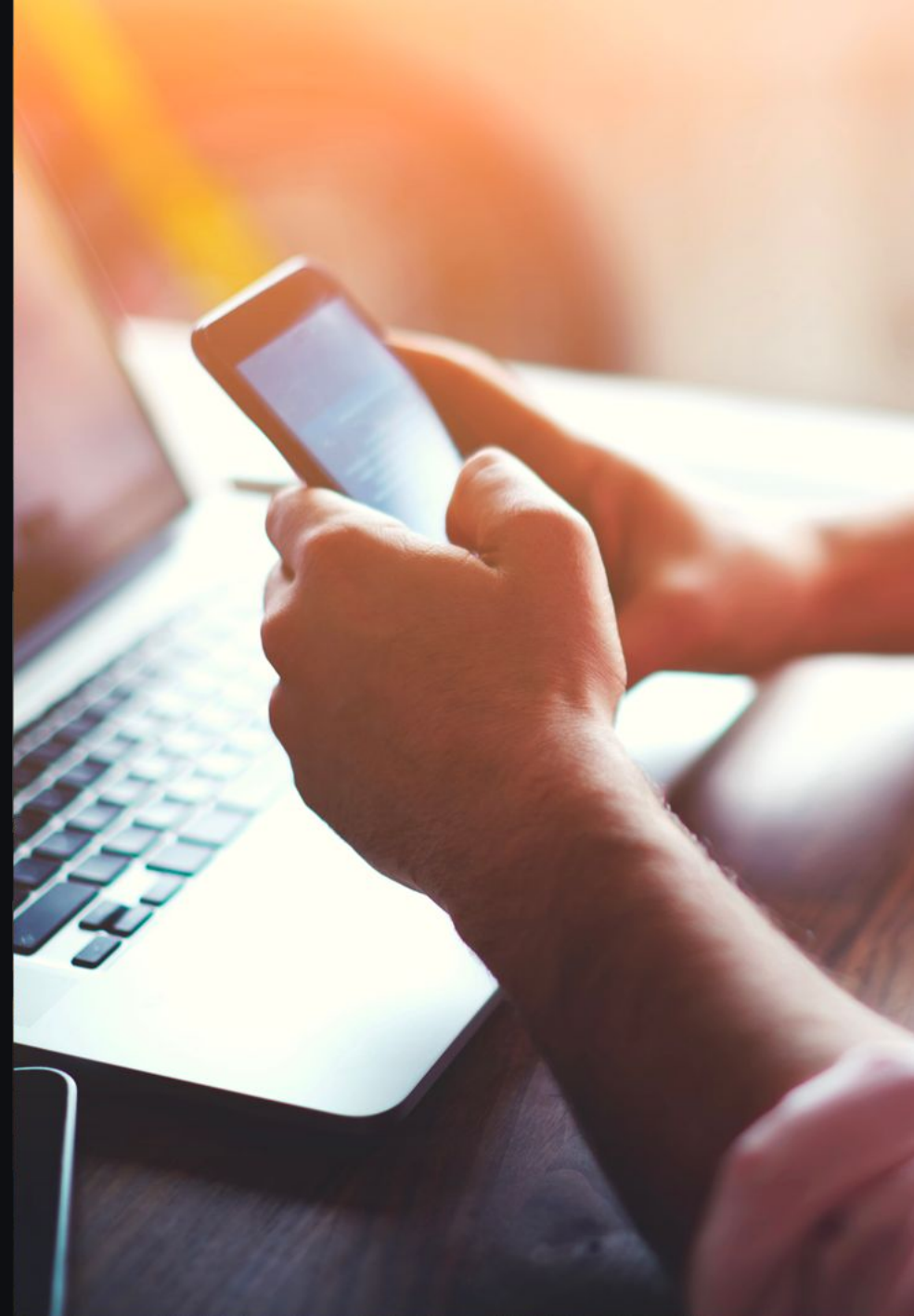
Email marketing for B2B

VIMI.

Email marketing for B2B

Agenda:

- ★ บทนำ
- ★ วางแผนกลยุทธ์อีเมลของคุณ
- ★ ทำไมคุณถึงส่งอีเมล?
เป้าหมายของการตลาดทางอีเมล
- ★ คุณส่งถึงใคร?
- ★ คุณควรจะเขียนอีเมลอย่างไร?
- ★ คุณควรจะส่งอีเมลเมื่อไหร่?
- ★ คุณจะส่งและวัดผลอย่างไร?



VIMI.

บทนำ:

รูปแบบการสื่อสารระดับมืออาชีพที่ได้รับความนิยมมากที่สุดนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2514



- ★ เหมาะสมทางวัฒนธรรมสำหรับการสื่อสารทางธุรกิจ

- ★ ติดต่อโดยตรงกับผู้มีอำนาจตัดสินใจ
- ★ สนับสนุนโดยกรอบกฎหมาย

- ★ มีความน่าเชื่อถือและมีผลรับที่ดีที่สุด
- ★ ราคาถูกเมื่อต้องใช้ในระดับใหญ่
- ★ ง่ายต่อการจัดการ การวัดผลและการตรวจสอบ

VIMI.

การวางแผนกลยุทธ์อีเมลของคุณ: 5 ขั้นตอนสู่ความสำเร็จ

1

★ ทำไมคุณถึงส่งอีเมล?

★ เป้าหมายของการตลาดทางอีเมล
ของคุณคืออะไร

2

★ คุณส่งถึงใคร?

กำหนดกลุ่มเป้าหมายของคุณและวางแผนว่าจะ
สร้างรายการที่อยู่อีเมลของคุณอย่างไร

3

★

★ คุณควรจะใช้บนอีเมลอย่างไร?

กำหนดกลยุทธ์สำหรับเนื้อหาและการ
ออกแบบ

4

★

★ คุณควรจะส่งอีเมลเมื่อไหร่?

จะกำหนดเวลาการส่งอีเมลของคุณอย่างไร

5

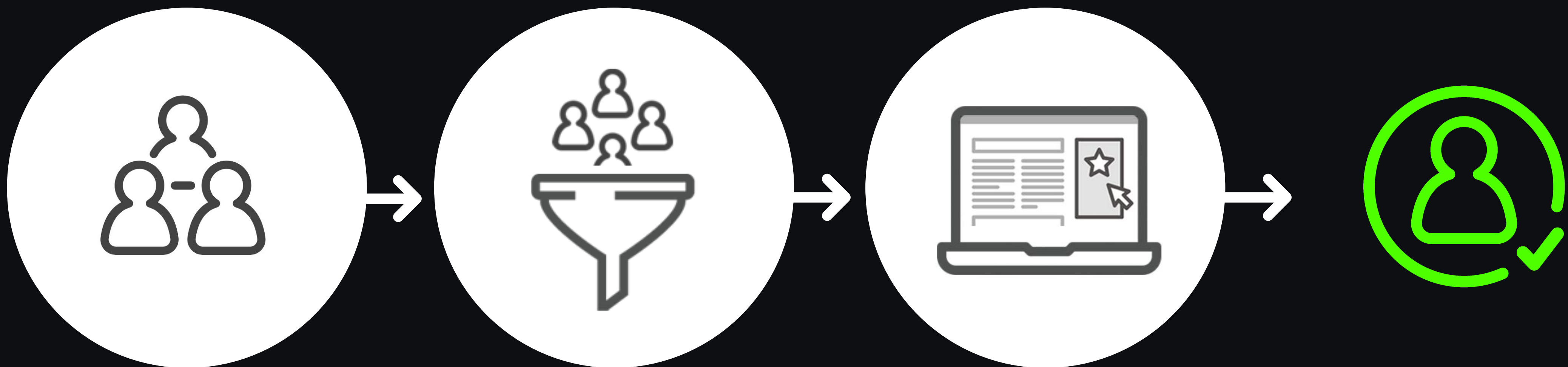
★

★ คุณจะส่งและวัดผลอย่างไร?

คุณจะส่งอีเมลของคุณอย่างไรและวัดความ
สำเร็จเพื่อปรับปรุงแคมเปญอย่างไร

VIMI.

ตัวอย่างกลยุทธ์การตลาดทางอีเมล:
สร้างการรับรู้



ดึงดูดผู้ชมมายังเว็บไซต์
ของคุณในราคาถูกผ่าน
ทางอีเมล

เมื่อผู้ชมเข้าชมเว็บไซต์ของคุณ
และคุณก็จะถูกวางไว้ใน
เบราว์เซอร์เพื่อติดตามพวกเขา

โฆษณาเริ่มเกิดขึ้นของเว็บไซต์
ของคุณจะปรากฏใน
การท่องเว็บของผู้ใช้

ผู้ใช้เป้าหมายกลับมาที่เว็บไซต์
ของคุณ

VIMI.

ทำไมคุณถึงส่งอีเมล?

อะไรคือ S.M.A.R.T goals?

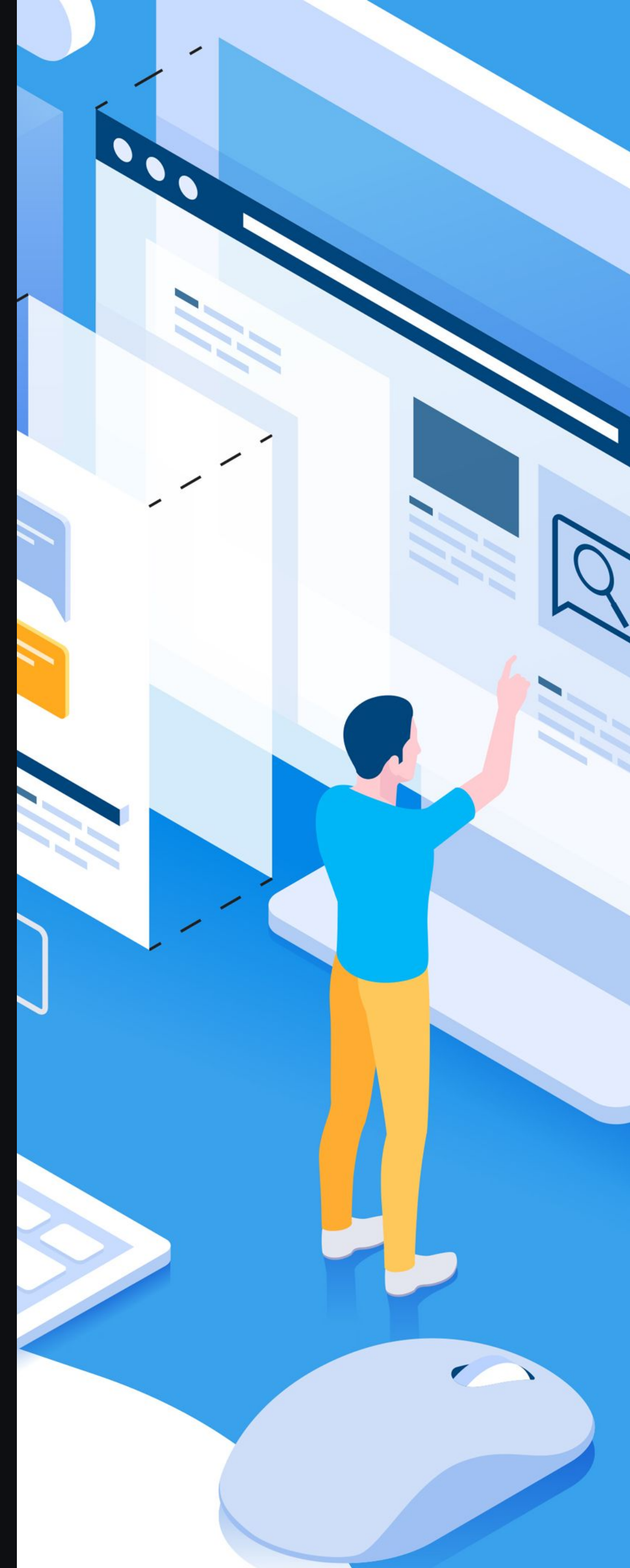
S	Specific	★ กระตุ้นยอดขาย ★ สร้างโอกาสในการขาย ★ สร้างการรับรู้
M	Measurable	★ เป้าการเปิดอีเมลของคุณคือเท่าไร ★ เป้าการคลิกของคุณคือเท่าไร ★ เป้าหมายการตอบสนองของคุณคืออะไร
A	Achievable	มีความเป็นไปได้หรือไม่? 20% อัตราการเปิดอีเมล 2% อัตราการคลิก
R	Relevant	อีเมลเหมาะกับกลยุทธ์ทางการตลาดของคุณอย่างไร?
T	Time/cost	คุณวางแผนที่จะลงทุนเวลาและเงินเท่าไร? แผน ฿4.5k ต่ออีเมล

VIMI.

คุณส่งถึงใคร?

จะเพิ่มรายชื่อผู้ติดต่อของคุณอย่างไร

- ★ รวบรวมผู้ติดต่อทั้งหมดจากทุกคนในบริษัทของคุณ
- ★ กระบวนการรวบรวมรายชื่อใหม่ทั้งหมด:
 - ออนไลน์: อีเมล, เว็บไซต์, โซเชียลเน็ตเวิร์ก, อื่นๆ
 - ออฟไลน์: ประชุม, คนรู้จัก, งานแสดงสินค้า, อื่นๆ
- ★ เสนอโอกาสในการลงทะเบียนออนไลน์:
 - ข้อมูลสามารถดาวน์โหลดได้ฟรี
 - สัมมนาออนไลน์
 - อีเว้นท์
- ★ ชื่อรายชื่อผู้ติดต่อ - ขอตั่วย่างและทดสอบ



คุณควรจะเขียนอีเมลอย่างไร?

การสร้างอีเมลที่มีประสิทธิภาพ # 1

ยอดขาย

เป้าหมาย: ขายสินค้าและบริการของคุณ

ผู้รับ: ผู้ติดต่อที่มีส่วนร่วมกับ บริษัทของคุณ

- มุ่งเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์เดียว
- มีรูปภาพ
- เน้นประโยชน์มากกว่าคุณสมบัติ
- ลิงก์ไปยังหน้าบริการผลิตภัณฑ์

โอกาสการขาย

เป้าหมาย: ติดต่อกับผู้มีอำนาจตัดสินใจ

ผู้รับ: ผู้ติดต่อเป้าหมาย แบ่งจากอุตสาหกรรม, บทบาท, ภูมิศาสตร์ ฯลฯ

- แนะนำสั้น ๆ
- อธิบายว่าเหตุใดการประชุมนี้จึงเป็นประโยชน์สำหรับพวกเขา
- แนะนำเวลาที่เจาะจงสำหรับการโทร

สร้างความรับรู้

เป้าหมาย: คำแนะนำ / คำเตือน

ผู้รับ: ผู้ติดต่อจากกลุ่มเป้าหมายของคุณและผู้ติดต่อของพวกเขา

- น่าสนใจและมีคุณค่า = หัวข้อของคุณมีความเกี่ยวข้อง, ถูกเวลาและเป็นประโยชน์ต่อผู้รับ

VIMI.

คุณควรจะเขียนอีเมลอย่างไร?

การสร้างอีเมลที่มีประสิทธิภาพ # 2

หัวข้อชัดเจน

สั้นได้ใจ
ความ

อื่นๆ

- ★ หัวข้อ: “เรียนคุณ {ชื่อ}”
- ★ กราฟิกยิ่งน้อยยิ่งดี
- ★ ทดสอบบนมือถือ
- ★ คำกระตุ้นการตัดสินใจคืออะไร

เนื้อหา
มีคุณภาพ

VIMI.

คุณควรจะส่งอีเมลเมื่อไหร่?
คุณจะได้รับคำตอบเมื่อไหร่?

เลือกเวลาส่งของคุณเพื่อให้ตรงกับเวลาที่ผู้รับของคุณ
อยู่ในที่ทำงาน แต่ไม่ยุ่งเกินไป

วันที่ดีที่สุดสำหรับอีเมลโดยปกติคือวันอังคารถึงวัน
พฤหัสบดีและเวลาที่ดีที่สุดสำหรับการส่งมักจะเป็น
ตอนเช้า อย่าลืมพิจารณาเขตเวลาของพวกเขา

เครื่องมือบางอย่างช่วยให้คุณสามารเพิ่ม
ประสิทธิภาพเวลาในการส่งต่อผู้ติดต่อ



VIMI.

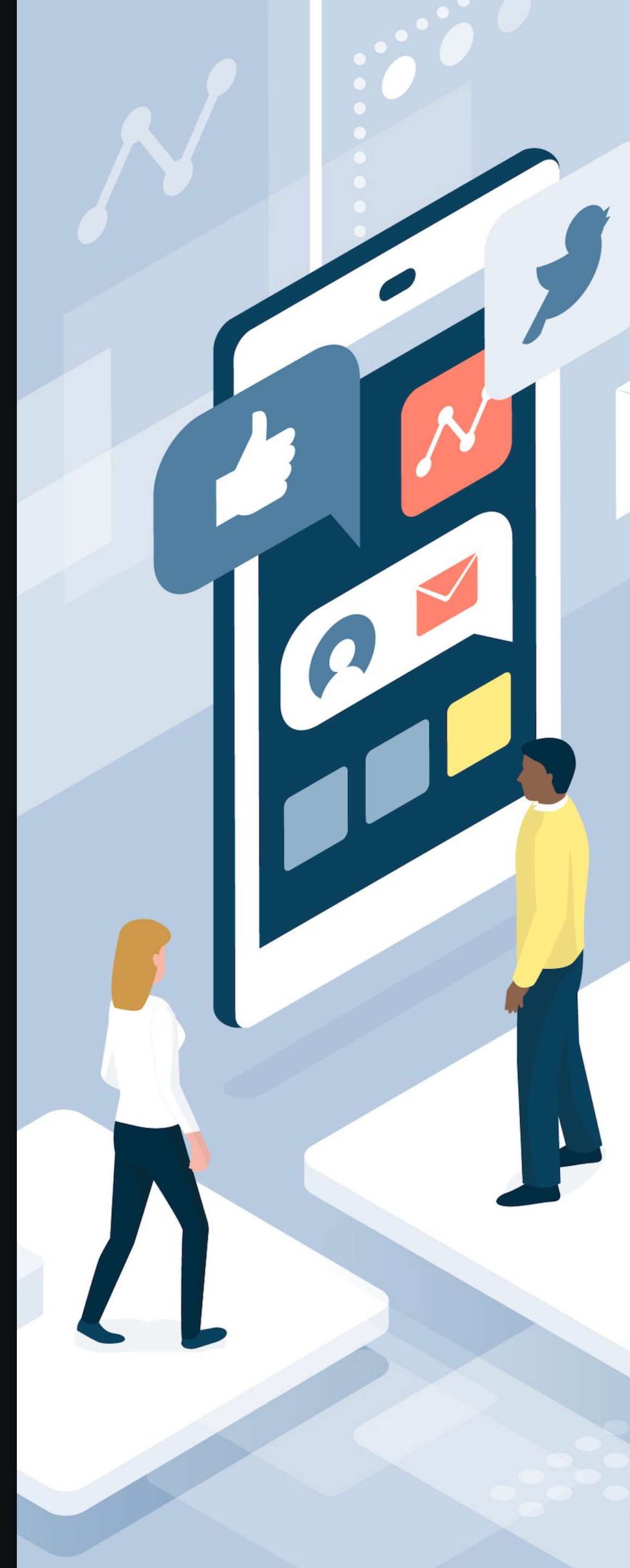
คุณจะส่งและวัดผลอย่างไร?

ควรจะวัดอะไร?

ใช้ตัวชี้วัดเหล่านี้เพื่อตรวจสอบประสิทธิภาพอีเมล:

- ★ **สามารถส่งได้:** ตัวบ่งชี้คุณภาพรายชื่ออีเมล
- ★ **การเปิดอ่าน:** ตัวบ่งชี้ความสนใจสำหรับหัวเรื่อง
- ★ **คลิก:** ตัวบ่งชี้ความสนใจสำหรับเนื้อหาอีเมล
- ★ **เลิกติดตาม:** ตัวบ่งชี้ความสนใจสำหรับเนื้อหาอีเมล

หมายเหตุ: การขายไม่สามารถเป็นตัวชี้วัดได้เนื่องจากไม่ได้ขึ้นอยู่กับแค่อีเมล



VIMI.

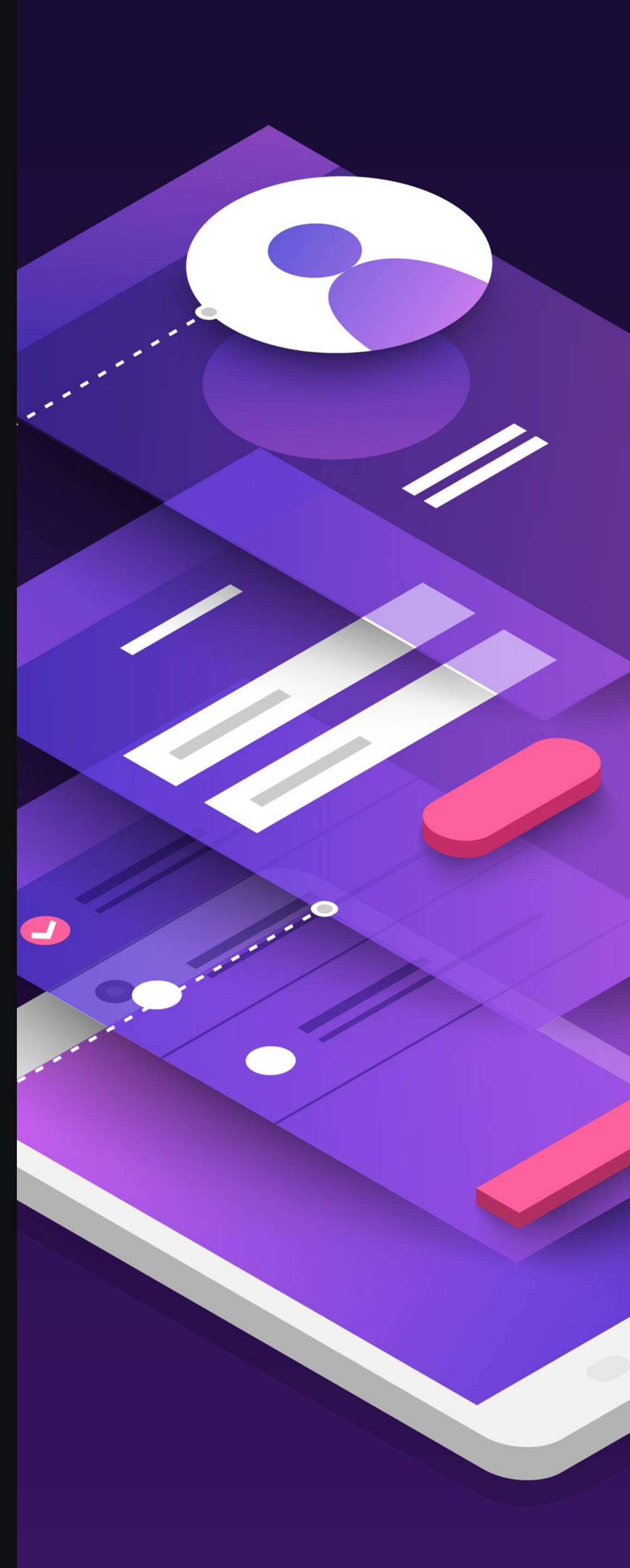
คุณจะส่งและวัดผลอย่างไร?

คุณควรจะใช้เครื่องมือไหนเป็นตัวช่วย

การส่งอีเมลจำนวนมากจะต้องดำเนินการผ่านผู้ให้บริการเฉพาะทางเพื่อให้แน่ใจว่าสามารถส่งมอบได้และปกป้องโดเมนของคุณจากการถูกขึ้นบัญชีดำสำหรับการส่งสแปม

ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีคุณสมบัติที่คล้ายๆกัน เราเปลี่ยนผู้ให้สองสามครั้งในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา นี่คือการสรุปของเรา:

- ★ **Mailchimp:** - มีคุณสมบัติและการใช้งานที่ดี แต่ราคาแพงมาก
- ★ **Mailjet:** - รายงานแชร์ยาก มีการคัดกรองสแปมที่เข้มงวด บริการแย่
- ★ **Sendinblue:** - ราคายุติธรรม บริการที่ดี. อนุญาตให้ตั้งค่า IP สำหรับส่งเฉพาะ



VIMI.

Lead Generation:

คุณขายดีแล้วหรือยัง?

เราจะช่วยสร้างแผนการพัฒนารธุรกิจของคุณโดย ระบุ และติดต่อกับ ลูกค้าระดับตัดสินใจและเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ใน กลุ่มลูกค้าของคุณ

ทุกวันนี้บริษัทภาคธุรกิจกับภาคธุรกิจยังคงใช้วิธีดั้งเดิม เช่น ปากต่อปากหรืองานแสดงสินค้าในการการสร้าง โอกาสแก่ธุรกิจ

เราใช้เทคนิคการตลาดออนไลน์ที่ใช้ได้จริงเพื่อจะสร้าง โอกาสที่มีคุณภาพให้แก่ทีมขายของคุณ



DIGITAL MARKETING SETUPS

Social media accounts

Landing pages

Marketing automation

Analytics & reports

CAMPAIGN SETUP AND MANAGEMENT

Google

Facebook

Linkedin

Newsletters

PR Services

MARKETING CONTENT

Copywriting

Social Media posts

Videos

Presentations

VIMI.

Thank you

CONTACT US

Mike Darnell / Director

Mobile/Whatsapp: +66-9-1003-7545

Line/Skype: mikedarnell

mi@vimi.co