

Номинация  
«E-mail стратегия»

# Русская ДЫМКА



# Русская Дымка — это:

Интернет-магазин по продаже самогонных аппаратов, домашних коптилен и сыроварен, автоклавов для консервирования.

## Задачи бизнеса

- Продажа аппаратов
- Повторные продажи расходных товаров (дрожжи, щепка, уголь и пр.)
- Создание вокруг себя сообщества увлеченных народными хобби людей. В частности, сообщества самогонования, потому что наши клиенты — это не те, кто хочет пить дешевый алкоголь, а те, кому важно качество и эксперименты.

## Особенности бизнеса

Крупный интернет-магазин и N-ое количество лендингов под каждый аппарат (самогонные аппараты, коптильни, автоклавы, сыроварни), которые используются в рекламных кампаниях.

## Начало работ

Февраль 2017 года.



## Цели E-mail стратегии



- Увеличить долю продаж с E-mail рассылок
- Увеличить базу подписчиков
- Реанимировать базу подписчиков



# Е-mail стратегия. Шаги с нуля



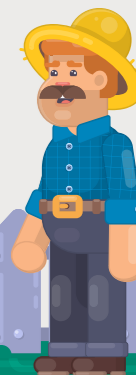
# E-mail стратегия. Шаги с нуля

1. Анализ текущей ситуации
2. Разработка стратегии
3. Сбор базы
4. Генерация контента и разработка шаблонов писем (изменение верстки)
5. Использование инструментов вовлечения
6. Реактивация
7. Итоги



# 1. Анализ ситуации

1. Подписчики в базу собираются на постоянной основе, но всего двумя способами – на сайте за бонус в 300 рублей и на лендинге после оформления заказа
2. В Unisender было создано только 3 списка рассылок (те кто подписались за бонусы, те кто купил аппараты и те кто купил коптильни)
3. Письма сверстаны не адаптивно
4. Письма рассылались ситуативно, раз в месяц проводились распродажи



## 2. Разработка стратегии

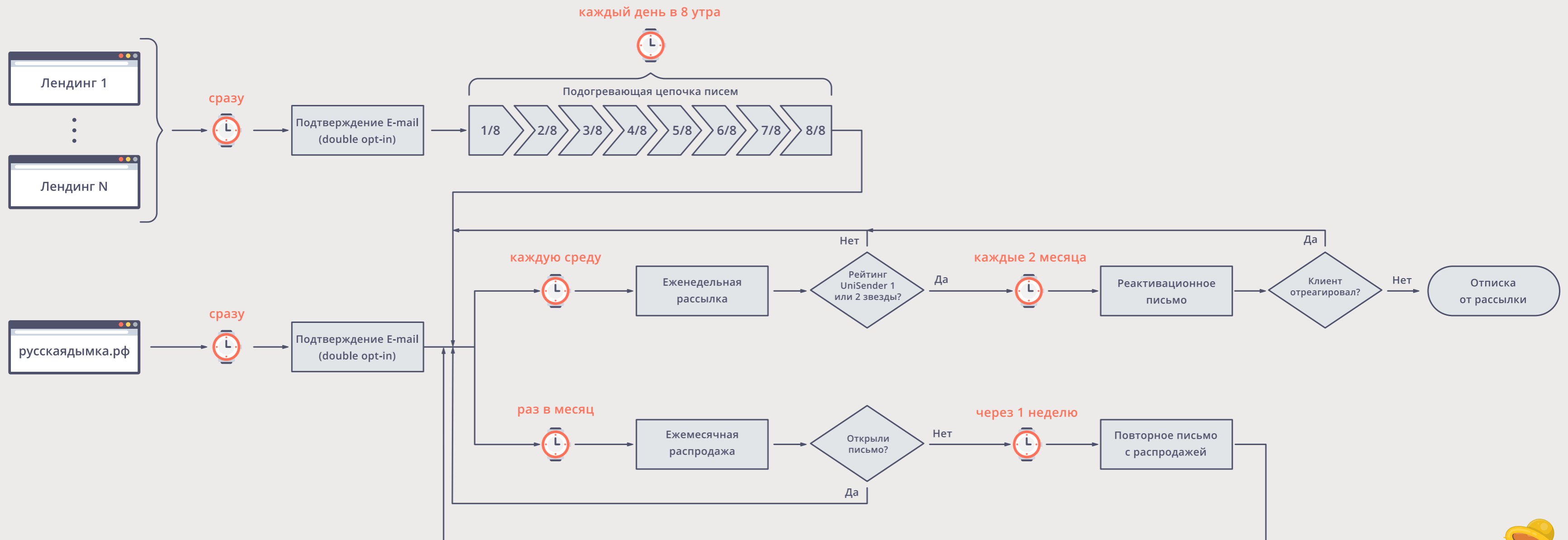
Типы рассылок и что мы в них говорим

Тип рассылки	Пример заголовка письма
Подогревающие цепочки писем	Путь мастера по самогоноварению 2/8 (копчению и пр.)
Акционные	🕒 Хотите сэкономить {{Name}}? Осталось 2 дня...
Еженедельные дайджесты	👍 Еженедельная рассылка
Реактивационные	🎁 Не забывайте о накопленных бонусах!





## 2. Разработка стратегии. Схема






## 2. Разработка стратегии. Описание схемы

1. На каждом лендинге была внедрена форма подписки «Получи книгу с популярными рецептами». Отправившему E-mail человеку приходит письмо с подтверждением рассылки, а далее подогревающая, обучающая цепочка писем, нацеленная на первую продажу. Всего в автоматической рассылке 8 ежедневных писем.
2. После этих 8 дней контакты попадают в основной список рассылок, формирующийся из людей, которые подписались на нее в интернет-магазине через форму «Получите 300 р. скидки за подписку».
3. Этот список мы сегментируем по купленным товарам (список самогонных аппаратов, список коптилен и прочее) и каждую среду посылаем письмо-дайджест, с контентом, интересным только определенному сегменту. Такой тип письма стимулирует повторные покупки и прочие целевые для нас активности.
4. Раз в месяц по всему списку мы рассылаем письмо с ссылкой на распродажу, которая длится ровно 4 дня. Через неделю мы сегментируем тех, кто это письмо не открыл и посылаем им дубликат письма с распродажей. Процент заказов с дублирующего письма — 30% от общих заказов с распродажи.
5. Раз в два месяца мы проводим реактивацию контактов с рейтингом 1 и 2 звезды. Если контакты не отреагировали на наше письмо или вовсе его не открыли, мы отписываем их от рассылки.



## 3. Сбор базы

Дополнительно на каждом лендинге мы добавили формы подписки («Скачать книгу с популярными рецептами»).



**Сомневаетесь в покупке?**  
Оставьте свой e-mail и мы вышлем вам инструкцию по аппарату WEIN с советами и рецептами для ознакомления совершенно **Бесплатно**.



## 4. Контент и верстка письма

Для копирайтера был разработан план написания писем.

Например, еженедельный дайджест имеет четкую структуру:

1. Тематический анекдот
2. Рецепт напитка (блюда) с ссылками на сайт
3. Блок видео — 2 раза в неделю мы выпускаем видео
4. Бывает дополнительный блок — розыгрыши, опросы
5. Блок «Товары недели»
6. Оценить статью


Все письма сверстаны адаптивно для корректного отображения на мобильных устройствах.

OR еженедельных писем — 37% (+5%)

CR еженедельных писем — 15% (+5%)

Русская ДЫМКА


1 - Хотелось бы, чтоб алкоголь был дома просто на всякий случай, но всякий случай наступает как только алкоголь появляется дома.



2 Как приготовить Сангрию?  
Сангрия – испанский слабоалкогольный напиток, который готовится на основе красного вина. Каждый турист, посещающий эту страну, стремится попробовать Сангрию.  
Сам напиток появился более 400 лет назад, когда сборщики фруктов чтобы спастись от изнуряющей жары брали с собой флягу с вином, разбавляли его водой и затем добавляли сок различных фруктов, для придания Сангрии особого вкуса.  
Приготовить культовый испанский напиток просто, поэтому вы сможете сделать это дома.  
Ингредиенты:

- вино красное сухое: 750 мл;
- лимон: 4-5 шт.;
- сахар: 50 г;
- вода минеральная без газа: 500 мл;
- апельсин: 1 шт.;
- лимон: 1 шт.



Вскипятить воду и добавить сахар, затем перемешать до его полного растворения. Оставить сироп остывать.  
Вымыть лимон и апельсин. Нарезать ломтиками вместе с цедрой. Добавить к цитрусовым охлажденный сироп и лимон, перемешать и убрать на два часа в холодильник.  
По истечении этого времени рекомендуется немного помять фрукты в приготовленной смеси с помощью деревянной лопатки. Это позволит сделать напиток еще вкуснее и ароматнее. Влить в готовую смесь вино и перемешать с помощью деревянной лопатки. Перелить Сангрию в **стеклянный кувшин**. Перед подачей добавить в бокалы кубики льда.




3 Готовим новый самогонный аппарат к работе.  
В сегодняшнем видео мы расскажем о том, как подготовить новый самогонный аппарат и насадки Панченкова к работе. И обязательно подписывайтесь на наш канал - каждую неделю выходит новое видео.

Смотреть видео

Популярные товары этой недели

 <b>Насадка Панченкова</b> Используется в дистилляторах и ректификационных колоннах для увеличения степени очистки самогона. 200 P., 350 P.	 <b>Фильтрованная бумага</b> Обеспечивают качественную фильтрацию самогона от угольной пыли и других микрочастиц или марганцовки. 140 P., 160 P.
---	--

6 Если вам понравилось письмо, оно было для вас полезным и интересным, поставьте нам оценку, нажав на кнопку:




Мы присылаем вам письма, так как вы подписались на нашу рассылку. Отписаться всегда можете сразу по ссылке, но нас это очень опечалит.

© Copyright 2017 "Русская Дымка". Наш email адрес: [info@rdsshop.ru](mailto:info@rdsshop.ru)


Русская ДЫМКА

1 На тёмном. Такования туристу:  
- Алкоголь, оружие, наркотики?  
- Нет, спасибо. Если можно, то чашечку кофе.



2 Ром из тростниковой мелассы.  
Желаете ли вы получить у себя дома настоящий ром? На самом деле это проще, чем кажется! В его создании вам поможет тростниковая меласса. Она позволяет создавать напиток истинных виноделов, обладающий тонким ароматом и многогранным вкусом. Только с ее помощью вы сможете получить у себя дома подлинный ром, заменив при этом жидкого сахара и свежескопленной патоки на присутствующий цвет и вкус вашему домашнему рому.  
Тростниковая меласса – темно-бурая жидкость с уникальным тропическим ароматом, которая применяется при традиционной технологии изготовления рома. При переработке сахарного тростника в сахар, остаточный продукт, сок, кипятится до того момента, пока сахар не выпадет в осадок. Полученная в результате жидкость и называется мелассой. Она содержит малое количество сахара, но в то же время она содержит очень много фруктозы, глюкозы и других микроэлементов.

Читать рецепт



3 Первая перегонка. Тестируем аппараты.  
В этом видео Владислав сравнивает аппараты Родчик и Wein на первой перегонке. А также рассказывает о первой перегонке - как ее делать, в чем ее суть и смысл?

Смотреть видео

4 Наш интернет-магазин решил устроить в преддверии наступления лета розыгрыш домашней коптильни Zolinger на 10 литров. Дергайте, участвуйте.



Условия участия

Розыгрыш коптильни Zolinger до 31 мая


Используйте для участия

- 10 литров  
- без пыли и запаха  
- отличное качество

Популярные товары этой недели

 <b>Меласса тростниковая</b> Это темно-бурая жидкость, которая в домашних условиях позволит вам приготовить пероколасный ром. 1600 P., 2000 P.	 <b>Сифон переливной</b> Предназначен для быстрого перелива браги, вина, самогона из одной емкости в другую. 390 P., 450 P.
--	---

6 Если вам понравилось письмо, оно было для вас полезным и интересным, поставьте нам оценку, нажав на кнопку:



Мы присылаем вам письма, так как вы подписались на нашу рассылку. Отписаться всегда можете сразу по ссылке, но нас это очень опечалит.

© Copyright 2017 "Русская Дымка". Наш email адрес: [info@rdsshop.ru](mailto:info@rdsshop.ru)

## 4. Контент и верстка письма

Иногда в рамках тестирования вместо еженедельной рассылки мы посылали письма по сбору отзывов на продукцию. На скриншоте пример сбора отзыва на самогонный аппарат «Славянка Премиум»

Дарим за это бонусы

**ПОМОГИТЕ НАМ НАЙТИ ФОТОГРАФИИ  
"СЛАВЯНКА ПРЕМИУМ"**



Если вы у нас купили самогонный аппарат Славянка Премиум, будем признательны, если вы пришлете его фотографии или видео, в работе или просто стоящим на плите, и напишите отзыв.

За это мы поблагодарим вас денежным бонусом на будущую покупку.

[Написать отзыв](#)

OR письма — 40% (+5%)

CR письма — 20% (+5%)

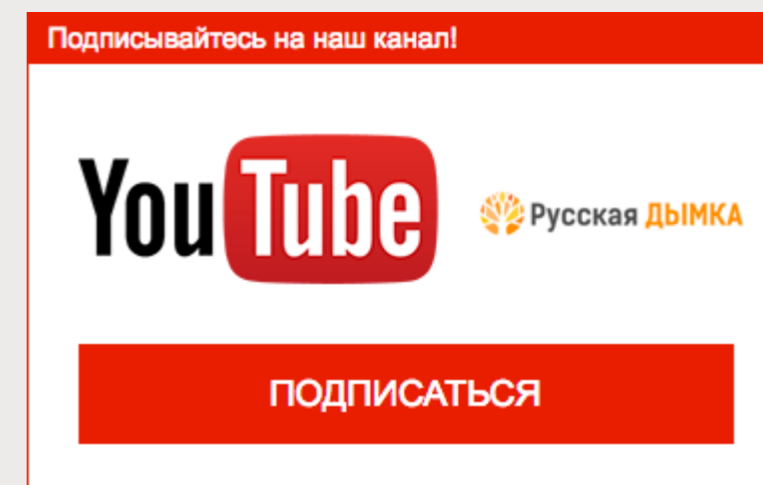
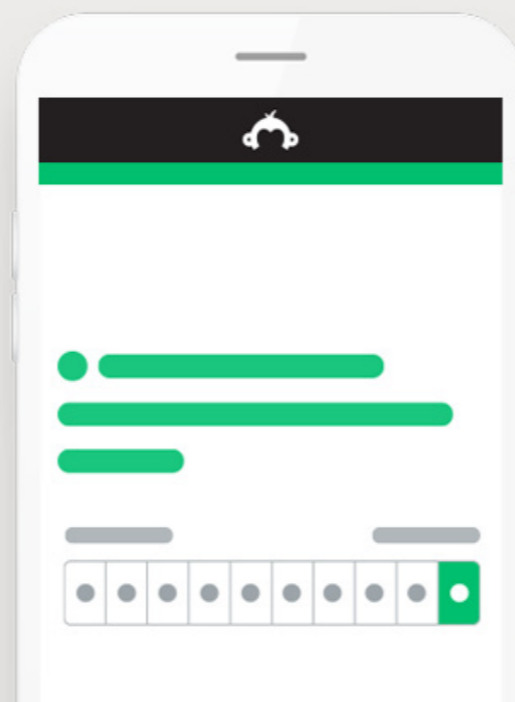
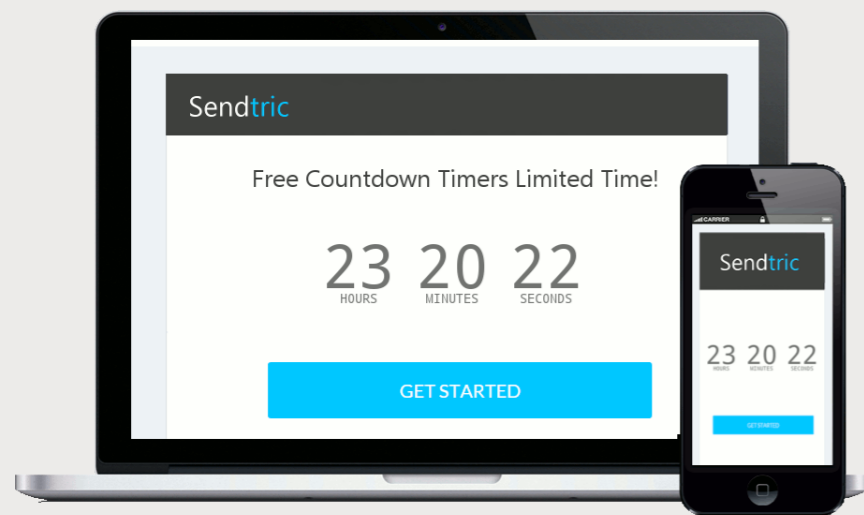




## 5. Инструменты вовлечения

Тестируем различные инструменты, которые разнообразят контент письма и увеличат конверсию для поставленной цели.

- Счетчик обратного времени Sendtric (увеличение CR на 10% )
- Опросы через Survey Monkey (конверсия 15%)
- Виджеты подписок на соц. сети
- GIF-анимации



## 6. Реактивация

Каждые два месяца проходит реактивация аудитории, которая не читает наши письма.

Контактам с рейтингом (функционал Unisender):

- 1 звезда — не читают письма
- 2 звезды — перестают читать

отправляется письмо с напоминанием сколько у них есть баллов {{Bonus}} в нашем интернет-магазине и дополнительной скидкой только для них.

Также говорим, что мы исключили их из всех рассылок и будем присылать только ежемесячные распродажи.

Если письмо не было открыто или была проигнорирована кнопка «Участвовать в закрытой распродаже» – мы удаляем контакт из списка рассылки.

Выбор контактов:

Составное условие с выполнением **всех** любого из условий

1. Рейтинг в диапазоне

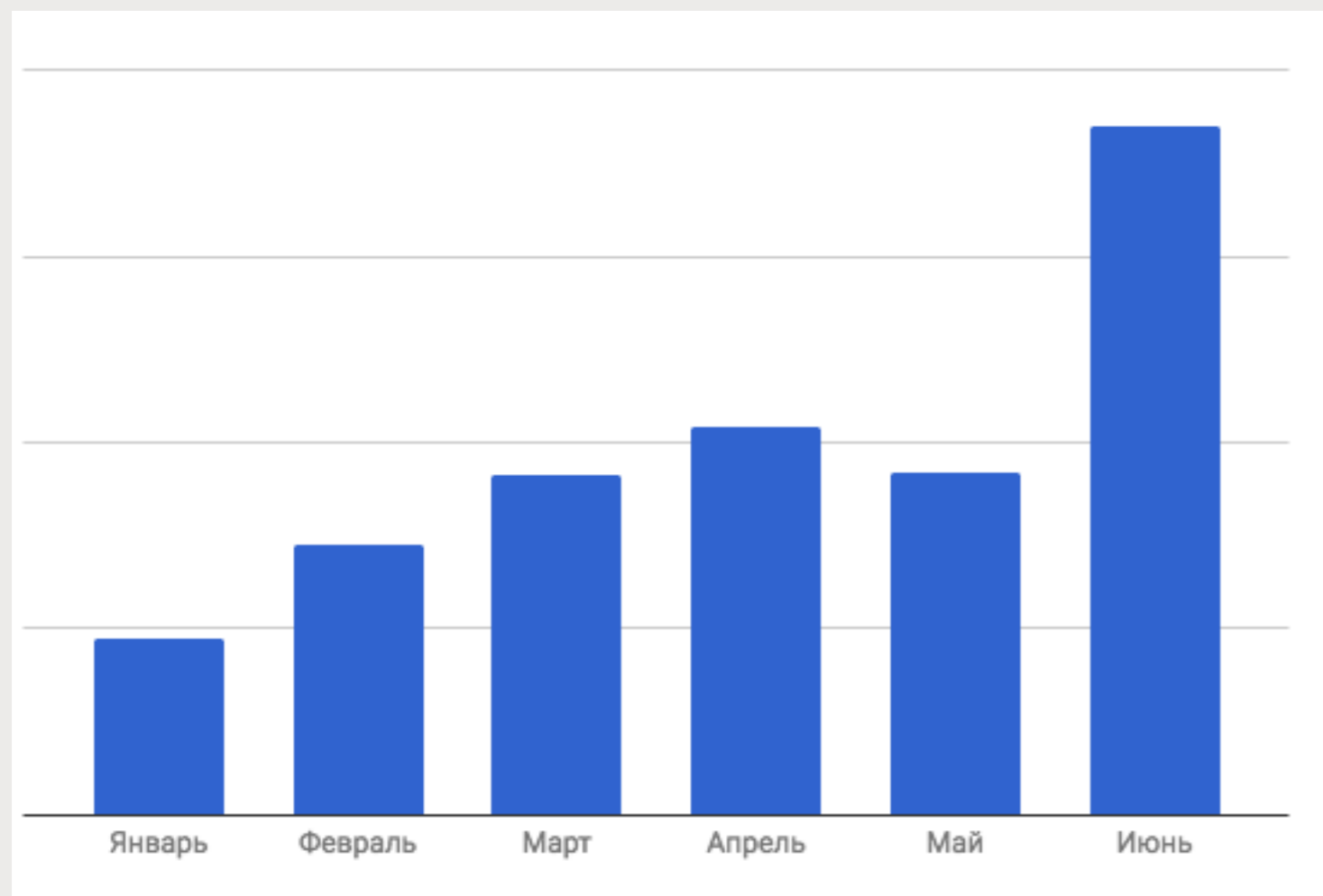
[Добавить условие](#) [Добавить составное условие](#)

[Сохранить сегмент](#) [Сохранённые сегменты](#)



## 7. Итоги

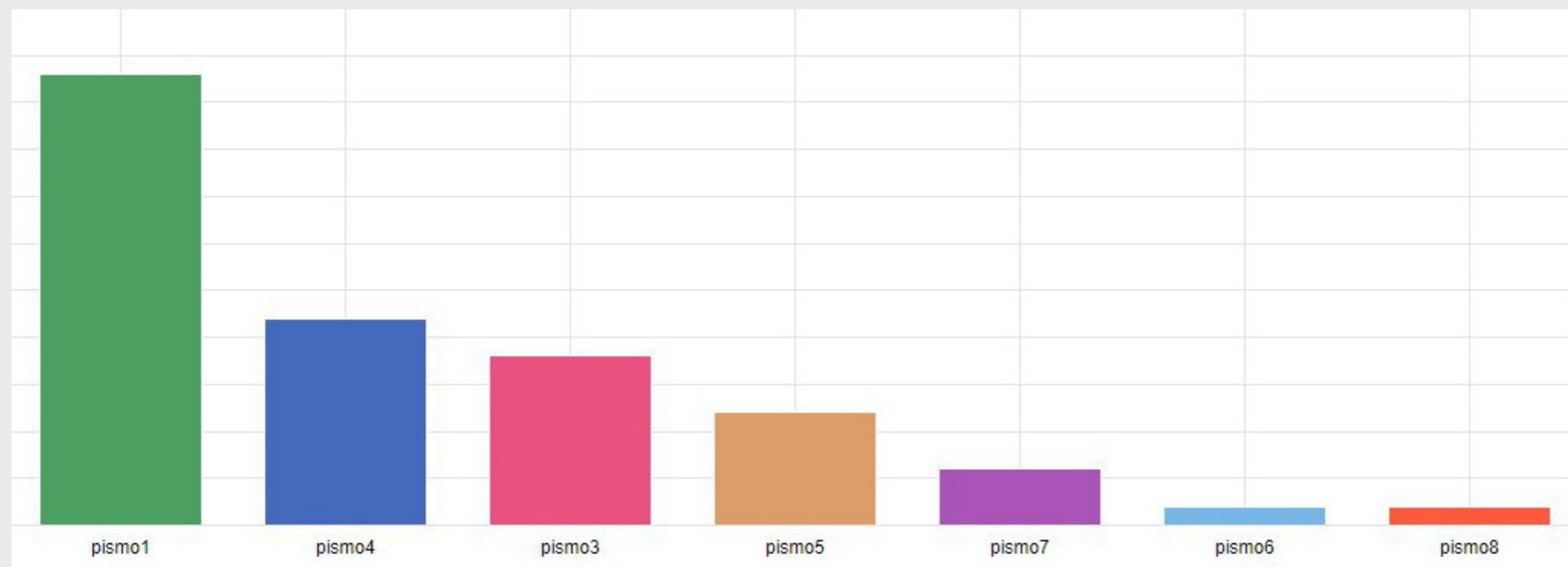
1. Доля выручки с E-mail писем увеличилась в три раза — за счет внедрения еженедельных рассылок и за счет повторной отправки писем с распродажей тем, кто ее не открывал.





## 7. Итоги

2. За счет внедрения подогревающей к продаже цепочки писем на лендинге, мы повысили продажи аппаратов. На скриншоте пример конверсии из писем в заказы с одного из аппаратов за последний квартал.



## 7. Итоги

3. За счет еженедельных рассылок генерируем просмотры видео на наш YouTube канал в первые 24 часа и в целом подписчиков на канал.
4. За счет тестирования различных новых инструментов увеличиваем конверсию писем (например, счетчик обратного отсчета акции).



# Спасибо за внимание!

**ТАТЬЯНА ВОРОПАЕВА**

Е-mail маркетолог

[Facebook](#)

[tanyavrpv@gmail.com](mailto:tanyavrpv@gmail.com)

**Русская Дымка**

Интернет магазин самогонных аппаратов,

домашних коптилен и сыроварен, автоклавов

[www.русскаядымка.рф](http://www.русскаядымка.рф)

