

# PRO

# Копирайтинг

GeniusAcademy  
By GeniusMarketing





Digital-копирайтинг

ProКопирайтинг

# Как писать для email-рассылок



**Евгений Литвиненко**  
Копирайтер

# ЛИТВИНЕНКО ЕВГЕНИЙ

ProКопирайтинг

- Специализируюсь на текстах и воронках для инфобизнеса
- Написал более 400 лендингов и 1200+ писем для крупнейших онлайн-школ Украины и СНГ
- Работал с email- и чат-бот базами в 250,000+ пользователей

Копирайтер

ЛИТВИНЕНКО ЕВГЕНИЙ



# Email-маркетинг мертв

Подобные фразы я слышу очень часто. Особенно от маркетологов, которые занимаются чат-ботами. Совпадение... Не думаю :)

Чтобы не разводить демагогию, давайте подыдем цифры и на твердых данных выясним — мертв или еще дышит?



ProКопирайтинг



THE RADICATI GROUP, INC.  
A TECHNOLOGY MARKET RESEARCH FIRM  
WWW.RADICATI.COM  
TEL. 650 322-8059

## *Email Statistics Report, 2018-2022*

### SCOPE

This report brings together current worldwide use data and four-year forecasts for Email Users, Business and Consumer Email Accounts, Email Traffic, Daily Emails Sent & Received, Average Email Storage Requirements, Average Spam, Malware, Attachments, Daily Time Spent on Email, and Mobile Email use. It includes data on worldwide business and consumer adoption of email.

All of the numbers in this study represent worldwide figures, unless otherwise indicated. All financial data is expressed in \$USD.

Regional breakouts are provided for: North America, Europe, Asia Pacific, and Rest of World. This report does not contain country breakouts but these may be obtained from The Radicati Group at an extra charge.

Installed base numbers throughout this report represent *active* accounts, which have been actually installed (vs. shipped) and accessed at least once within the last 3 months.



**Востребован ли  
email-маркетинг?**

# Что говорят цифры

ProКопирайтинг

**281** млрд.

Писем отправляют и  
получают каждый день

**333** млрд.

До такого значения  
вырастет эта цифра  
к 2022 г.

**78%**

Подростков активно  
пользуются почтой

# Что говорят цифры

ProКопирайтинг

**60%**

Потребителей  
совершают покупки  
через письма

**40** раз

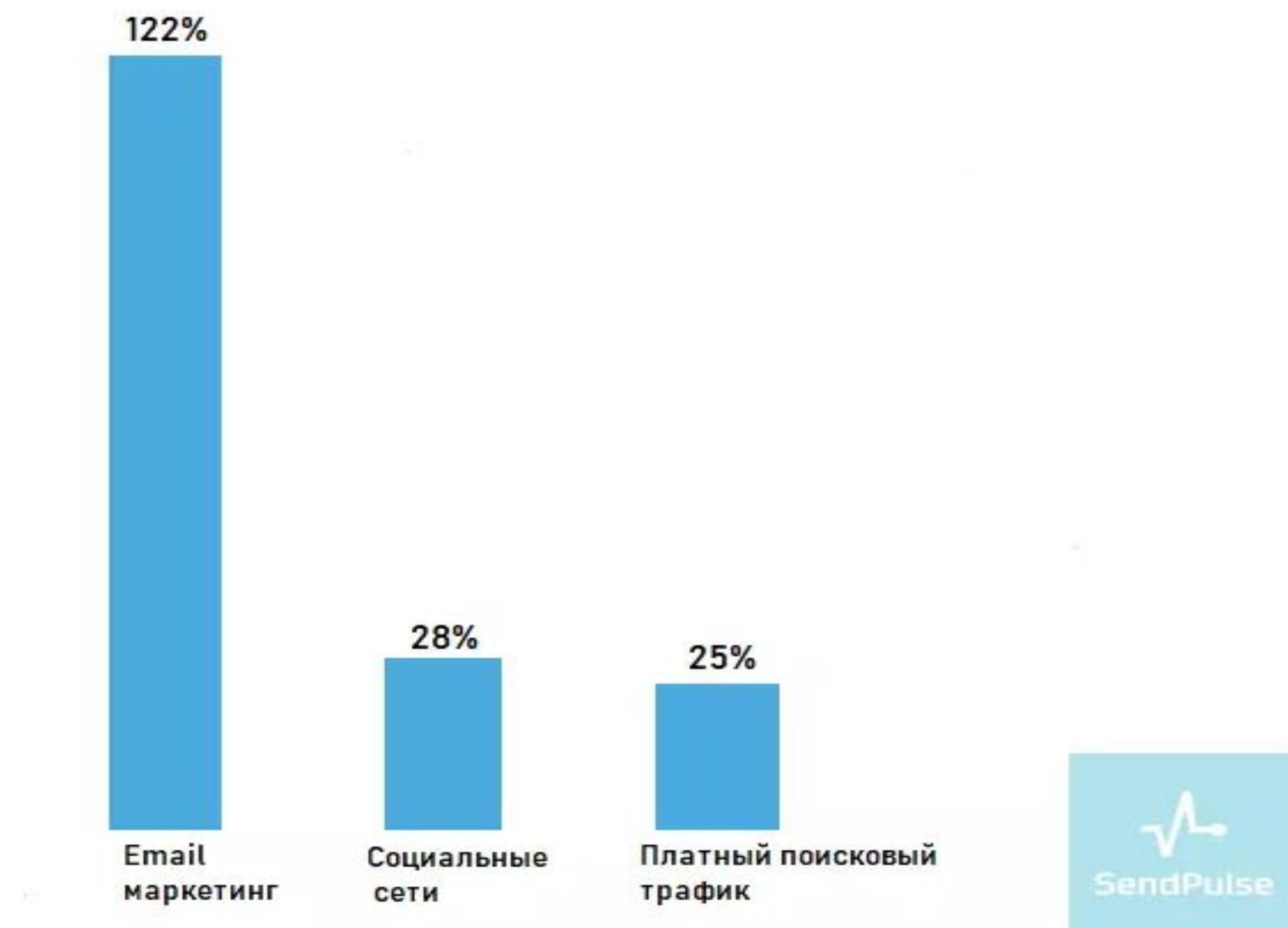
Во столько раз пользователей  
email больше, чем  
пользователей FB + Twitter

**46** млрд.

На такую сумму люди  
будут покупать через  
email к 2021 г.

# Главная цифра

Какой канал цифрового маркетинга генерирует самый большой ROI для компании?







# Типы писем

# Инфобизнес

Письма в инфобизнесе  
представляют наибольший  
простор для творчества.  
Писать нужно много, постоянно  
экспериментировать, проводить  
A/B тесты

## 01

Воронка вебинара

ProКопирайтинг

## 02

Воронка запуска в базу  
(нового продукта, распродажи)

## 03

Воронка реактивации

**письмо 1 (выгода) - приходит после записи веба на след. день**

ТЕМА: Отдаю свою Мазерати за 500 долл.

Здравствуй, это Дима Ковпак. Ведущий мастер-класса и Большой Игры по бизнесу с Китаем.

Представь, что прямо завтра мы с тобой встречаемся в кафе возле твоего дома и я говорю тебе:

**“Готов продать тебе свою Мазерати. Её рыночная стоимость сейчас - около 80,000 долл. Тебе отдам за 500. Оплатить и забрать нужно в течение 2-х часов”.**

Как быстро ты найдешь деньги?...

Неважно, сколько ты сейчас зарабатываешь.

Неважно, есть ли у тебя долги.

Неважно, нравится тебе Мазерати или нет.

После такого предложения, 500 долл. резко превратятся для тебя в ничтожную сумму. **Уверен, ты найдешь их меньше, чем за 1 час.** И заберешь машину.

Но к чему я это всё?...

А к тому, что вчера на мастер-классе, я сделал предложение, которое **В РАЗЫ вкуснее** Мазерати за 500 долл.

Это возможность попасть в новый поток лучшей обучающей программы по бизнесу с Китаем - [“Фабрика”](#).

Но чем же это круче премиальной машины за пару сотен американских?

1. Участие в “Фабрике” - это инвестиция в себя. А инвестиции в себя, в свои мозги, в свои предпринимательские навыки, **окупаются в 2000-3000% годовых.** А машина...  
остается просто машиной, которую нужно чинить и заправлять.

**письмо 3 (страх) на следующий день после логики**

ТЕМА: Сиди и не дергайся. Пусть ничего не поменяется

Последние 2 дня я рассказывал тебе о возможности [вписаться в самую результативную программу по бизнесу с Китаем](#) (не я придумал, результаты учеников доказывают это).

Как вижу, ты до сих пор не сделал этого. Даже несмотря на то, что **ты можешь приобрести пакет участия по стартовой цене.**

И знаешь что?...

Всё правильно.

Не оставляй заявку.

Оставь всё как есть.

**Пусть жизнь идет своим чередом.**

Подумаешь, у тебя появился шанс создать прибыльный и стабильно работающий бизнес с Китаем...

Бизнес, который даст тебе свободу.

Бизнес, который обеспечит тебя и твою семью на много лет вперед.

Бизнес, который можно стартовать **без опыта и с 50\$ в кармане.**

Пфффф. Подумаешь...

Такой шанс ведь каждый день выпадает!

# Услуги

Ключевую роль в email-маркетинге для сферы услуг играет контент. Человек закажет услугу у того, кто пишет часто, интересно, полезно

## 01

Контентная серия

ProКопирайтинг

## 02

Реактивация клиентов, которые давно не пользовались услугой

## 03

Воронка подогрева для новых подписчиков

## Письмо 1

Здравствуйте.

Планируя ремонт, всегда стараешься всё тщательно рассчитать. И думаешь: «Ну в этот раз, всё точно пройдет гладко, в срок и без превышения бюджета».

Однако, наш опыт работы с заказчиками показывает:

Даже тот, кто думает, что собаку съел на организации процесса ремонта, часто допускает весьма неочевидные ошибки.

Разберем их?

**ОШИБКА #1. Принимать все условия застройщика**

Здесь относятся ситуации, когда вы, например, оставляете те входные двери и окна, которые предложил застройщик. Что сильно влияет на качество ремонта.

То же самое касается и покупки квартиры с уже готовой отделкой. Только здесь вы переплачиваете еще больше.

**ОШИБКА #2. Начинать ремонт без проекта**

К чему это приводит?

- Ваши пожелания постоянно меняются
- Мебель подбирать очень трудно
- Электрика неправильно располагается по квартире 🏠🔧👷🏻
- Вы получаете плохое освещение
- Точно посчитать смету по материалам становится невозможно. Вы переплачиваете на ровном месте

**ОШИБКА #3. Не считать смету наперед**

# Сервисы, приложения

Большинство сервисов работают по ежемесячной подписке. А значит, ключевыми целями email-маркетинга является постоянное поддержание интереса к сервису, введение новых функций

## 01

Серия после бесплатной подписки

## 02

Обучение, как пользоваться сервисом

## 03

Воронки обучающих мероприятий

ProКопирайтинг

письмо 2 <https://dynam.esclick.me/dVK2hNExQWq>

ТЕМА: Как Portmone.com экономит время и спасает от очередей

Здравствуйте!

Недавно вы присоединились к дружному сообществу Portmone.com. А значит, уже могли убедиться, как просто и удобно совершать самые разные оплаты через наш сервис.

Но кое-какие «фишки» Portmone.com могли остаться для вас незамеченными.

Что ж, с радостью расскажем вам о них!

## Мобильный без комиссии

Закончились деньги на счету в самый неподходящий момент?

Перейдите на сайт [portmone.com](http://portmone.com) или скачайте приложение Portmone — и пополняйте мобильный без комиссии в 3 клика!

Пополнять можно с карты любого банка Украины, деньги у вас на счету через 10 секунд.

[>> Пополнить мобильный](#)

## Поиск счетов по адресу

Используйте Portmone.com чтобы оплачивать

письмо 3 <https://dynam.esclick.me/A9w6qK0f6Gq>

ТЕМА: Как перевести деньги или оплатить счет, пока стоишь в пробке?

Нужно срочно пополнить телефон, оплатить счет, перевести деньги, а компьютера или терминала нет под рукой?

Загрузите мобильное приложение [portmone.com](http://portmone.com) себе на телефон и **совершайте любые операции на отдыхе, в транспорте или в путешествии.**

Что позволяет делать приложение [portmone.com](http://portmone.com):

- Пополнять мобильный **без комиссии**
- Оплачивать коммунальные услуги, Интернет, ТВ и другие услуги
- Безопасно переводить деньги **на карту любого банка Украины**
- Совершать еще более **X** различных операций

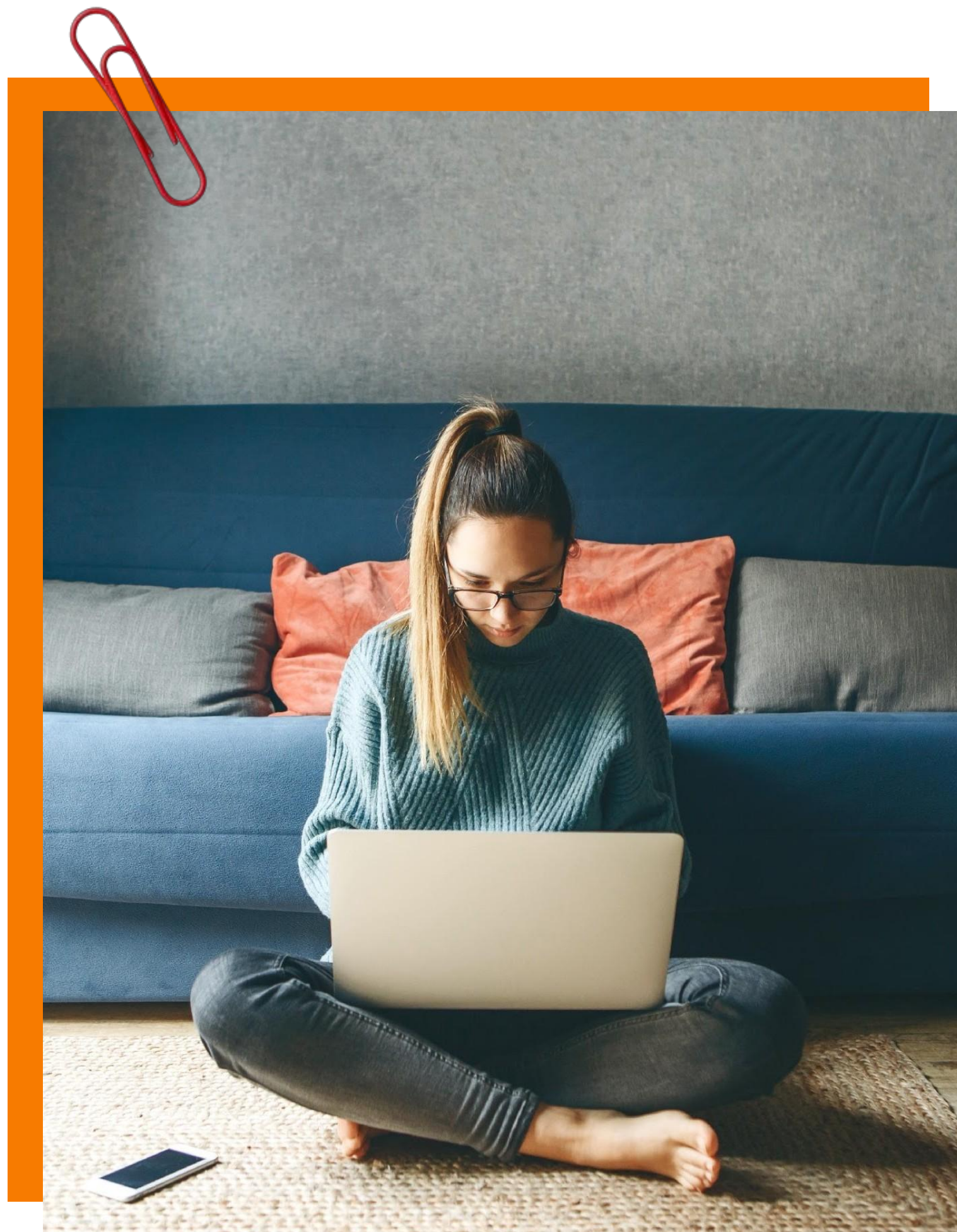
[>> Загрузить бесплатное мобильное приложение](#)

**P.S.** Если ссылка **на работает**, перейдите в AppStore (если у вас iPhone) или в Play Market (если у вас Android), введите в поиске «Portmone» и нажмите «Загрузить». Это бесплатно.



# Welcome- ПИСЬМО





# Почему так важно?

У вас есть только 1 шанс произвести первое впечатление. Email-маркетинг — не исключение.

Давайте рассмотрим ключевые принципы первого (welcome) письма и как сделать его максимально запоминающимся.



**Главная задача первого письма —  
запомниться, зацепить, заставить  
ждать следующие письма**

# Как это сделать?

## **01** Обеспечить доставляемость

СПАМ-слова, картинки, гифки, домен (одинаковый со стр., записи, репутация)

## **02** Обеспечить открываемость

Тема, отправитель, первое предложение письма

## **03** Рассказать историю

Связанную с вами продуктом или услугой

# Еще фишки


ProКопирайтинг

## **01** Подарок в письме

Даем высокую мотивацию  
открыть письмо

## **02** “Крючок” на следующее письмо

Говорим, что  
интересного/полезного ждет  
человека в следующих письмах



**В доп. материалах вы найдете  
примеры welcome-писем +  
домашнее задание**



# Открываемость писем

# 2 типа темы письма



## Директивная

Прямо говорим, что внутри  
письма



## Кликбейтная

Провокация, отсутствие логики,  
иногда прямая "жесть"

🔥 [Самое важное за неделю] Разбор рекламы ученика и редкий подарок только для вас

🍓 Сегодня в 19:30 МСК мой живой мастер-класс по усилителям продающих текстов!

📖 Огромная книга по ведению рассылок и созданию воронок в онлайн-проекте [спец.]

Урок копирайтинга от парня, едущего голым на велосипеде

+ INBOX x Важное x

Тони Роббинс без сцены

+ INBOX x Важное x

Хлеб-убийца с уроком по бизнесу

+ INBOX x

ОБ ЭТОМ ЕЩЕ НИКТО НЕ ЗНАЛ 🤯 Делюсь откровениями

+ INBOX x

Синдром ОЖ или "Вот когда я...": это про вас?

ProКопирайтинг



**В доп. материалах вас будет ждать  
файл с примерами цепляющих тем,  
а также несколько формул,  
как писать их самому**



**Люди покупают у людей.  
Поле "От кого" в разы  
важнее, чем все остальные  
части письма**



# Рассылка как сериал

# Удержание ВНИМАНИЯ

ProКопирайтинг

## История

Рассказать историю в нескольких письмах



## Анонсы

Что будет в следующих письмах



## Bounce

Переводить подписчиков на другие площадки



# Продажи через письма

# 2 способа продаж

ProКопирайтинг



## Прямо в письме

Сложновыполнимо, очень  
зависит от аудитории и ниши



## Перевод на сайт

Заинтриговать в письме, побудить  
перейти на сайт

# Как увеличить клики?

ProКопирайтинг

## 01 Технические моменты

“Вкусные” (и работающие) кнопки, призывы, ссылка в начале, не больше 2-х ссылок

## 02 Интрига

Не раскрывать тему полностью, рассказать кусочек, призвать перейти по ссылке

## 03 Релевантное предложение

Предложение не идет вразрез с вашими мыслями и идеями



# Технические нюансы рассыллок



# Что влияет на доставляемость?

## 01 Домен

Нормальное название, хорошая репутация, письма и сайты — на одном домене

## 02 СПАМ-слова

Вн. возможности рассылщика, сервис spamtester

## 03 Картинки

Подписывать через ALT, обязательно использовать если письмо короткое

# Что влияет на доставляемость?

## 04 Double opt-in

Всегда включать

## 05 Вайтлистинг

Делать инструкцию на сенкью или в одном из первых писем

## 06 Постмастер

Зарегистрироваться, общаться с поддержкой, показывать что шлете "в белую"

**СПАСИБО.  
ПРИЯТНОГО  
ОБУЧЕНИЯ!**