

# Email Marketing Čeklista

Kako da **besplatno** počnete sa izgradnjom email liste i privlačenjem novih potencijalnih klijenata

# Hvala Vam na prijavi za ovu čeklistu!

Ispred Vas su saveti koje možete odmah primeniti u Vašem poslu i napraviti sistem za stvaranje dijaloga sa potencijalnim klijentima na moderan i nenametljiv način.

Čeklista je usko fokusirana na akciju i saznaćete tačno šta da uradite da bi počeli sa privlačenjem novih ljudi koje interesuju Vaši proizvodi ili usluge.

**Dobićete i email poruku od mene, a u narednim danima poslaću Vam još korisnih saveta kako bih Vam zaista pomogao da počnete pravilno i uštedite novac, vreme i živce.**

# 1

## Ko je idealni klijent?

Koliko ima godina? Od – do

Gde živi?

Koji je pol?

Koje probleme, potrebe, želje ona ili on imaju?

Gde provode vreme? Da li Vas traže na Guglu? Šta kucaju?

**OVO JE NAJVAŽNIJI KORAK.** Nemojte ga preskočiti, razmislite na ovu temu i pokušajte da „upoznate“ osobu koja je Vaš potencijalni klijent.

Kada znate šta „muči“ ljude, znaćete i kako da ih privučete, a to je upravo sledeći korak:



# 2 Napravite odličan lead (marketing) magnet



Kako da napravite jedno jako dobro parče sadržaja, koje ćete ljudima dati besplatno u zamenu za njihovu email adresu? Evo kako.

- ✓ Šta Vas ljudi pitaju pre nego što kupe Vaš proizvod ili uslugu?
- ✓ Koje greške ljudi prave prilikom biranja Vašeg proizvoda ili usluge?
- ✓ Da li postoje neke bitne stvari koje čovek mora da zna, a pre nego što kupi TAJ proizvod ili TU uslugu?
- ✓ Kako da kupac izabere najbolje rešenje?

# Da se podsetimo, ŠTA je lead magnet?



Marketing magnet, ili “lead magnet” je nešto korisno što Vi dajete besplatno ljudima u zamenu za njihovu email adresu. Na taj način, njih konvertujete iz stranaca u potencijalne klijente i započinjete dijalog.

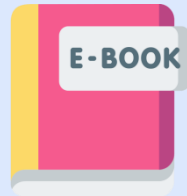
## **Saveti za Lead magnet**

- ✓ Ima očiglednu vrednost iako je besplatan
- ✓ Lak za isporuku i konzumiranje
- ✓ Rešava pitanje koje potencijalni kupac ima

# Ideje za lead magnet



**Čeklista Saveta**



**E-knjiga**



**Popust**



**Webinar**



**Free Konsultacije / Pregled**



**Webinar**



**Demo proizvoda/usluge**

# Lead magnet ne mora da bude ništa komplikovano



Napišite dokument u Word-u, ili Google prezentacijama i dodajte nekoliko fotografija.

Na kraju e-knjige npr, postavite link do Vašeg sajta, kako bi ljudi mogli da vide dodatnu ponudu ili dodatni koristan sadržaj.

Poenta je više u kvalitetu sadržaja, ne u dizajnu i količini. Što se lead magnetu tiče, najbitniji je kvalitet i vrednost koju pruža korisniku.

# 3 Kako da počnete besplatno sa izgradnjom email liste



Kada ste napravili Vaš marketing magnet, sada je vreme da omogućite ljudima da ga preuzmu, a da biste to uradili potreban Vam je ESP / Email Servis Provajder. Kada preuzmu sadržaj, postaju članovi Vaše email liste.

Program koji koristim i preporučujem zove se [Sendinblue.com](https://sendinblue.com)

Saznajte više o ovom programu, na mom vodiču za izgradnju email liste.

<https://tomislavmiletic.com/vodic-za-email-marketing/>



# 4 Napravite Vaš prvi email autoresponder



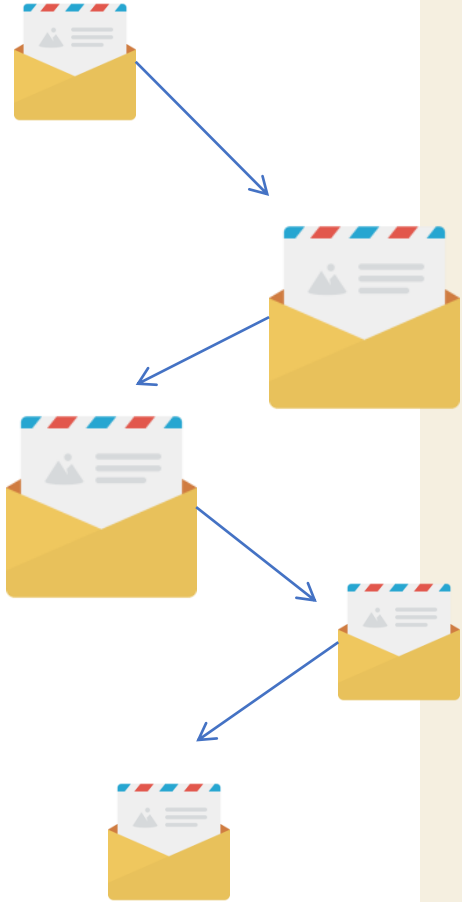
Nakon što kreirate lead magnet i omogućite ljudima da se prijave i preuzmu ga, Vi ste napravili sistem za privlačenje klijenata.

Isporuka korisnog sadržaja osnova je ovakvog sistema.

A sada želite da to podignete na Viši nivo i da kreirate nekoliko poruka sa korisnim sadržajem koje će GetResponse automatski slati ljudima na Vašoj email listi.

Na ovaj način dobijate još jednog zaposlenog koji stalno radi za Vas, pokreće komunikaciju, gradi poverenje a ne ide na godišnji, ne traži povišice i stalno je spreman na akciju.

# Da se podsetimo, šta je to email autoresponder?



Sekvenca od nekoliko poruka koje unapred kreirate a koje se šalju automatski po definisanom rasporedu. Genijalan način za automatizaciju komunikacije sa potencijalnim klijentima i uštedu vremena.

Pogledajte jednu ideju, kako bi mogli da sastavite jedan email autoresponder sistem za Vaš posao

# Kako da sastavite prvih nekoliko poruka?



## Poruka 1:

„welcome poruka“ odmah stiže. Zahvaljujete se na prijavi, postavljate očekivanja, isporučujete obećani sadržaj, postavite link do sadržaja još jednom. Nemojte da prodajete, ni ne trudite se da zvučite kao stručnjak za marketing. Najavite da ćete sutra poslati još nešto veoma korisno **„naš najbolji način da...“**



## Poruka 2:

Nakon 24h, podsećanje na lead magnet, dodatni koristan sadržaj, pitanje „da li imate neko pitanje?“ Naslov ove poruke može biti upravo **„naš najbolji način da...“**

# Kako da sastavite prvih nekoliko poruka?



## Poruka 3:

Nakon 24h, Isporuka dodatnog sadržaja, linkovi ka društvenim mrežama, može studija slučaja, kako ste nekom klijentu pomogli da reši problem, potrebu ili želju koristeći Vaše usluge ili proizvode



## Poruka 4:

Nakon 48h, Link do bloga gde odgovarate na pitanje: *„Šta treba da znate pre nego što kupite (to što Vi nudite)?“*

U by the way fazonu da dnu poruke, postavite link do Vaše kontakt stranice i napišite „Ukoliko imate neko pitanje u vezi naših proizvoda, slobodno nam pošaljite email a Milica, Ivana, Pera....će Vam odgovoriti u najkraćem roku.





# Kako da sastavite prvih nekoliko poruka?



## Poruka 5:

Nakon 72h, dodatni koristan sadržaj usko povezan sa Vašim rešenjima i kratko podsećanje na akciju koju trenutno imate a koja je namenjena samo ljudima na Vašoj email listi: „Za naše pratioce, do kraja Aprila u našoj ordinaciji nudimo 40% popusta na izbeljivanje zuba! Posetite naš sajt za više informacija“

# Da sumiramo

- 1**  **Ko je klijent?**
- 2**  **Lead magnet**
- 3**  **Kako da počnete besplatno**
- 4**  **Napravite prvi autoresponder**

# Nadam se da je bilo korisno i Vama 😊

Ukoliko imate bilo kakvo pitanje, slobodno me [kontaktirajte putem sajta](#).

Srdačan pozdrav!

Tomislav

060/410-4990