

PACHETUL 1: Execuție & Conținut

Secvențe de Email Marketing care vând (Welcome, Coș Abandonat, Reactivare)

Construiește mesaje utile, cu permisiuni, livrabilitate și pași de măsurare clari.

Folosește varianta interactivă a acestui material pe platformă (fără să calculezi sau să desenezi tabele de mână)!

Emailul începe cu permisiune și livrare

Lista de email nu poate fi blocată de un algoritm social în același fel, dar livrarea poate fi afectată de consimțământ, reputația domeniului și filtrele furnizorului. Nu promite livrare garantată.

- Explică de ce colectezi adresa și ce mesaje vor urma.
- Nu adăuga automat la marketing pe cineva care a cerut doar un serviciu.
- Oferă dezabonare vizibilă și procesează rapid cererea.
- SPF autorizează expeditori; DKIM semnează mesajul; DMARC stabilește politica și rapoartele domeniului.

Welcome flow: trei emailuri

Declanșează secvența numai pentru persoanele care au cerut resursa sau s-au abonat conform mecanismului ales.

Moment	Scop	Conținut
Imediat	Livrează promisiunea	Link la ghid / ofertă cerută; cine ești și cum ajuți.
24h	Oferă valoare	O greșeală frecventă și un exemplu real, fără rezultat prezentat ca universal.
48h	Invită la următorul pas	Explică oferta principală și condițiile; CTA fără presiune.

Coș abandonat: trei mesaje cu bun-simț

Trimite numai în condițiile permise și după verificarea setărilor magazinului, a identității destinatarului și a preferințelor de marketing. Oprește secvența dacă achiziția s-a finalizat.

Moment	Mesaj
1 oră	Întreabă dacă a apărut o problemă la checkout; oferă suport.
24h	Răspunde la obiecții despre produs, livrare, retur și plată; folosește recenzii autorizate.
48h	Trimite un ultim reminder cu disponibilitatea actuală și beneficiul concret; nu inventa urgență.

Recenzie și reactivare

Solicitarea unei recenzii trebuie să fie neutră și să nu condiționeze un beneficiu de o evaluare pozitivă. Pentru reactivare, oferă control și respectă opțiunea de dezabonare.

- Cere feedback după un interval în care clientul a putut folosi produsul.
- Întreabă cum a fost experiența, nu cere doar „5 stele”.
- Separă suportul pentru o problemă de invitația la recenzie.
- Reactivarea poate întreba dacă mesajele mai sunt utile și permite ieșirea simplă.

Exemple de subiect, preheader și corp

Acestea sunt structuri de redactare, nu texte garantate să crească vânzările.

Email	Subiect și preheader	Corpul
Welcome	Subiect: Ghidul promis este aici. Preheader: Începe cu pasul 1.	Bună, iată resursa cerută. Începe cu [secțiune] și spune-ne dacă ai o întrebare.
Coș	Subiect: Ai avut nevoie de ajutor? Preheader: Detaliile produsului și livrării.	Ai lăsat produsul în coș. Verifică disponibilitatea și condițiile aici; dacă plata a eșuat, contactează suportul.
Recenzie	Subiect: Cum a fost experiența? Preheader: Feedbackul tău ne ajută să îmbunătățim procesul.	Dacă ai avut timp să folosești produsul, ne poți spune sincer ce a mers și ce nu?

Segmentare fără colectare excesivă

Folosește doar date necesare pentru mesaj și segment. Evită deducții sensibile și segmentarea care surprinde destinatarul.

- Sursă: formular, comandă sau eveniment documentat.
- Scop: trimiterea resursei, confirmare operațională sau marketing cu bază potrivită.
- Frecvență: spune ce poate aștepta abonatul și monitorizează reclamațiile.
- Elimină din secvență comenzile, anulările sau dezabonările relevante.

Măsurare și automatizare

Testează fluxul cu adrese de probă înainte de publicare. Evenimentul trebuie să pornească la momentul potrivit și să se oprească când condiția s-a schimbat.

- Măsoară livrare, bounce, dezabonări și clickuri; nu confunda deschiderea cu citirea.
- Verifică linkurile, numele produsului și prețul pe mobil.
- Păstrează versiunea aprobată și data actualizării.
- Monitorizează conversii cu aceeași fereastră și definiție pentru variante.

Exemplu pentru magazin și creator B2B

Magazin de cosmetice: livrare de ghid, explicații despre produs și suport la checkout. Creator B2B: resursă gratuită, exemplu de proces și invitație la conversație. Adaptarea se face la scop și consimțământ, nu prin copierea aceluiași flux.

- Verifică dovada pentru fiecare afirmație despre ingrediente sau performanță.
- Pentru un serviciu, explică cui i se potrivește și ce nu include.
- Nu folosi recenzii fără permisiunile și contextul necesare.

Lista de configurare înainte de lansare

Parcurge setările automatizării, apoi trimite un test intern și verifică fiecare variantă.

- Permisele și scopul mesajului sunt documentate.
- SPF, DKIM și DMARC sunt configurate și monitorizate de administratorul domeniului.
- Subiectul, preheaderul, corpul și linkurile sunt corecte pe mobil.
- Secvența se oprește la achiziție, dezabonare sau lipsa permisiunii, după caz.
- Mesajele sunt utile și nu creează urgență sau dovadă fictivă.
- Rezultatele și reclamațiile sunt revizuite după lansare.

Autoverificare înainte de trimitere

Bifează după testarea reală a fluxului în platforma de email.

- ☐ Știu de unde vine adresa și pentru ce mesaj este folosită.
- ☐ Fiecare email are un scop și un CTA clar.
- ☐ Linkul, produsul, prețul și condițiile sunt corecte.
- ☐ Dezabonarea este vizibilă și funcționează.
- ☐ Automatizarea se oprește când persoana cumpără sau își retrage preferința.
- ☐ Am trimis un email de probă și am verificat afișarea pe mobil.