

41. DEŇ

Úloha:

Napíšte a odošlite informačný email pre svojich zákazníkov.

Vysvetlenie:

24. augusta v úlohe č. 39 ste si mali vybrať systém na hromadné odosielanie emailov a naučiť sa používať jeho základné funkcie.

Dnes **odošlete prvý email (newsletter) pre svojich zákazníkov**. Aj keď by ste mali odoslať email iba pre jedného zákazníka, určite to urobte.

Dôvod je aby ste si odosielanie emailov vyskúšala a vytvorila si návyk.

Ako by mal vyzeráť email pre zákazníkov:

- **Predmet emailu:** Predmet je prvá vec, ktorú zákazníci uvidia, a môže rozhodnúť o tom, či email otvorí alebo nie. Mal by byť zaujímavý, stručný (ideálne 50-60 znakov) a súvisiaci s obsahom emailu. Napríklad: "Nová kolekcia sviečok už v predaji!" alebo "Exkluzívna zľava len pre vás!"
- **Úvodník:** Krátke privítanie alebo úvod do toho, čo prinesie tento newsletter. Je to vaša šanca zaujať čitateľa a povzbudiť ho k ďalšiemu čítaniu.
- **Hlavný obsah:** Môže to byť oznámenie o novom produkte, príbeh za vytvoreným výrobkom, informácie o nadchádzajúcich udalostiach alebo akciách, rady alebo tipy pre zákazníkov a pod. Vždy si pamätajte, že obsah by mal pre čitateľa prinášať hodnotu

41. DEŇ

- **Obrázky:** Vizuálne príťažlivé fotografie presvedčia zákazníka aby klikol. Vždy pridajte fotografie výrobkov, o ktorých píšete.
- Nezabudnite na jasné a viditeľné tlačidlo alebo odkaz, ktorý vyzýva čitateľa k nejakej akcii - napríklad "Kúpiť teraz", "Zaregistrujte sa" alebo "Zistite viac".
- **Dĺžka emailu:** Newsletter by nemal byť príliš dlhý. Ľudia často skenujú text namiesto toho, aby čítali dlhé vety. Približne 200-500 slov je ideálna dĺžka, ale záleží od konkrétneho obsahu a cieľa emailu.

Tipy pre písanie emailov:

- **Osobný tón:** Píšte tak, ako by ste hovorili so svojim zákazníkom tvárou v tvár. Pôsobí to priateľskejšie a autentickejšie.
- **Segmentácia:** Ak máte možnosť, segmentujte svoju databázu a posielajte personalizované správy rôznym skupinám zákazníkov.
- **Mobilná optimalizácia:** Veľa ľudí číta emaily na mobilných zariadeniach. Uistite sa, že váš email je čitateľný aj na smartfónoch.
- **Dajte hodnotu:** Ponúknite exkluzívne zľavy, tipy alebo informácie, ktoré zákazníci inde nenájdu.
- **Testujte a analyzujte:** Skúšajte rôzne predmety, obsahy alebo čas odosielania a sledujte, ktoré fungujú najlepšie.

41. DEŇ

O čom písať?

- **Nové produkty a kolekcie:** Informujte zákazníkov o novinkách v ponuke. Fotografie, príbehy o ich vytváraní či použité materiály môžu zvýšiť záujem.
- **Príbehy a zákulisie:** Ukažte, ako vznikajú vaše výrobky. Fotografie z vášho ateliéru, postup tvorby alebo príbehy o inšpirácii.
- **Exkluzívne zľavy a akcie:** Poskytnite zákazníkovi špeciálne zľavy, ktoré sú dostupné iba pre odberateľov newslettera.
- **Workshopy a udalosti:** Ak organizujete alebo sa zúčastňujete na workshopoch, trhoch či iných udalostiach, informujte zákazníkov, kde a kedy sa môžu s vami stretnúť.
- **Návody a tipy:** Napríklad ako sa starať o váš produkt, návody na vlastnú tvorbu, kombinovanie výrobkov pre dokonalý outfit a pod.
- **Zákaznícke recenzie a príbehy:** Zdieľajte s ostatnými pozitívne spätné väzby od zákazníkov alebo príbehy o tom, ako vaše výrobky priniesli radosť.
- **Aktuality a novinky z oblasti handmade:** Môžete informovať o trendoch v handmade tvorbe, nových technikách či materiáloch.
- **Zaujímavosti o použitých materiáloch:** Ak používate špeciálne alebo ekologické materiály, zdieľajte zaujímavosti.

41. DEŇ

- **Pozvánka na spoluprácu:** Môžete vyzvať svojich zákazníkov, aby vám poslali vlastné nápady, návrhy alebo spätnú väzbu.
- **Dôležité oznámenia:** Ak máte napríklad dovolenku, prestávku v produkcii alebo zmenu v obchodných podmienkach, informujte o tom svojich zákazníkov.
- **Tvorivé výzvy:** Motivujte svojich zákazníkov k tvorbe a zdieľaniu výsledkov. Napr. ak vytvárate materiál pre handmade projekty, môžete zákazníkov vyzvať, aby vám poslali fotky svojich hotových diel.

Pri písaní emailov je dôležité dbať na to, aby boli zaujímavé, prínosné pre zákazníka a zároveň reprezentovali vašu značku.

LETNÉ VZDELÁVANIE

41. DEŇ

Príklad - váš prvý email:

Ahoj [Meno zákazníka],
ďakujeme za to, že ste sa stali súčasťou našej kreatívnej komunity! Som [Vaše meno], a vytváram jedinečné [druh výrobku, napr. sójové sviečky] v [meno mesta napr. Bratislave].

Každý výrobok, ktorý u nás nájdete, je vytvorený s láskou, vášňou pomocou najlepších materiálov.

Čo môžete očakávať od našich emailov?

- **Exkluzívne zľavy:** Len pre našich odberateľov noviniek ponúkame špeciálne zľavy.
- **Návody a tipy:** Ako ošetrovať a užívať si naše výrobky najdlhšie.
- **Pozvánky na eventy:** Budeme vás informovať o workshopoch, trhoch a iných podujatiach, kde nás môžete stretnúť.
- **Novinky a kolekcie:** Ako prví sa dozviete o nových produktoch a limitovaných edíciách.

Ako malý bonus sme pre vás pripravili 10% zľavu na váš ďalší nákup. Stačí použiť kód: **VITAJ10** pri pokladni.

Ak máte akékoľvek otázky alebo pripomienky, neváhajte sa na mňa obrátiť. Dúfam, že sa vám moje výrobky budú páčiť rovnako, ako sa mi páči ich tvorba.

S pozdravom

[Vaše meno a kontakt]

[Vaša značka a webová stránka]

LETNÉ VZDELÁVANIE

41. DEŇ

Vypracovanie úlohy:

LETNÉ VZDELÁVANIE

Po vypracovaní úlohy si užívajte letné dni :)
