

邮件营销，你准备好了吗？

邮件营销，又称 **EDM 营销**。通过加强客户对产品/企业的印象，以建立企业形象、提高客户忠诚度和增加销售业绩。

有时候邮件营销不是短时间内就能看出效果的。而如果客户一旦有需求，让客户能第一时间想到你，联系你，我们邮件营销的目的其实就已经达到了。

那么**哪些企业适合开展 EDM 营销？**

1. 客户基数较大的
2. 有规律性，周期性的营销计划的
3. 与客户大多通过线上方式联系的
4. 已掌握客户邮箱地址的

如果你适合使用并且已经决定进行 EDM 营销，那么下一步就是该决定邮件营

销的内容。小麦这里整理了以下 **7 个邮件写作方向**供大家参考：

1. 发送预约提醒
2. 告知新产品或新服务
3. 宣传促销活动
4. 根据客户上次的购买行为推荐商品
5. 发送生日或节假日祝福
6. 发送最新行业资讯
7. 发送生活小贴士或窍门

不管是哪个方向的邮件写作，都要**准备好以下 5 点：**

提前做好邮件模板

一个提前花心思做好的邮件模板，有助于提高邮件点击率和回复率。

即使是同一个函件主题，内容也可以做的差异。要尝试从不同角度策划邮件内容，比如：

其他供应商都在强调优惠折扣的话，我们可以做购物指南---通过邮件教客户如何选择产品更加优惠。

同时，为了防止创意与其他人的想法撞车，建议大家可以做整系列的专题营销，总有一封能打开客户的心门。

最后，邮件模版设置后我们可以选择用 A/B 测试来看一下发出去的效果，同时也能备有时间解决之后营销过程中可能会出现的问题。

注意移动设备的格式问题

不可否认，现在在移动设备上查看邮件已是常态。如果客户在手机上查看邮件时体验不好，这也会大大削弱与客户接触的机会。

所以除了 PC 版的邮件格式，移动端的邮件格式也要留意好。

尝试使用预编译头

Preheader(预编译头):通常用于概述、简短的摘要，或用于标记邮件类型。

作为邮件主题的一个延伸，是吸引更多用户打开并阅读邮件的另一个机会,在手机上查看邮件时尤其奏效。

也有人说在邮件标题里插入符号或者表情更容易吸引人，小麦觉得还是不要轻易尝试，带有符号或者表情的函件容易被对方误认为垃圾邮件。

插入视频链接

视频是最直观接收信息的渠道之一。

不过小麦提醒大家一下，如果大家想要在邮件中做视频展示，建议通过插入链接的方式，以免邮件过大堵塞通道或被 ISP 屏蔽。

带有产品真实评论

你在刷淘宝的时候喜欢留意什么？是不是其他买家的评论。

同理，我们在设计邮件时，可以特别宣传两个热门产品，并在邮件正文中添加有关每个产品的正面评论。

此外，也可以在邮件末尾留下公司邮箱，这些信息能增加电子邮件的可信度。

最后附录部分国家和地区常用的邮箱后缀，查验一下你发送的地址是否正确：

亚洲

新加坡：@FASTMAIL.FM、@yahoo.ie；

韩国：@yahoo.co.kr；

日本：@yahoo.co.jp；

印度：@vsnl.com；

蒙古：@mongol.net、magicnet.com；

泰国：@ji-net.com；

越南：@hn.vnn.vn；@hcm.fpt.vn；@hcm.vnn.vn；

马来西亚：@tm.net.my；

香港：@hongkong.com、@hknet.com、@mail.hk.com；

欧洲

俄罗斯：@yandex.ru、@MAIL.RU；

英国：@cwsy.net、@btinternet.com、@sltnet.lk；

德国：@t-online.de；

意大利：@xxx.meh.es、@terra.es；

法国：@wannado.fr、@mindspring.com、@excite.com；

奥地利：@eunet.at；

波兰：@swiszc.com、@poczta.onet.pl；

挪威：@walla.com

美洲

美国：@twcny.rr.com、@comcast.net、@warwick.net、@comcast.net、@cs.com、@verizon.net；

加拿大：@mondis.com、@sourcesexpert.com；

阿根廷：@amet.com.ar；@infovia.com.ar；

墨西哥：@prodigy.net.mx；

澳洲

澳大利亚：@gionline.com.au、@bigpond.com @westnet.com.all、@ Cairns.net.all；

新西兰：@xtra.co.nz