Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

IEVADS E-PASTU MĀRKETINGĀ

Veido pārliecību un izveido vienkāršu pamatu savam turpmākajam e-pasta mārketingam.

DARBĪBU SARAKSTS

☐ **1. solis – Izpēti savas domas par e-pasta mārketingu**
Padomā, kā Tu šobrīd jūties par e-pastu sūtīšanu un kādi priekšstati Tev ir par e-pasta mārketingu.

☐ **2. solis – Nosauc savas lielākās bailes**
Pieraksti bailes, kas Tevi varētu atturēt no sākšanas.

☐ **3. solis – Paskaties uz bailēm citādi**
Pārvērt šīs bailes noderīgākās un iedrošinošākās domās.

☐ **4. solis – Sasaisti savu klientu piesaistes materiālu ar topošo e-pastu sarakstu**
Saproti, kā Tavs bezmaksas materiāls palīdz sākt veidot attiecības ar nākamajiem klientiem.

☐ **5. solis – Sāc veidot savu e-pastu sarakstu**
Izvēlies vienu vienkāršu vietu, kur cilvēki var pieteikties Tavam klientu piesaistes materiālam.

1. solis – Izpēti savas domas par e-pasta mārketingu

Pirms sākam izmantot e-pasta mārketingu, sapratīsim, no kāda punkta Tu sāc.

Kas Tev nāk prātā, dzirdot vārdus “e-pasta mārketings”?

_____
_____
_____
_____

Kā Tu šobrīd jūties par e-pastu sūtīšanu?

- ☐ Iedvesmota
- ☐ Ieinteresēta
- ☐ Pārliecināta
- ☐ Satraukta
- ☐ Nedroša
- ☐ Pārslogota
- ☐ Cits: _____

Kas Tev rada vislielkās bažas?

_____
_____
_____

Piezīmes

_____
_____
_____

2. solis – Nosauc savas lielākās bailes

Daudziem cilvēkiem pirms pirmā e-pasta nosūtīšanas rodas bažas.

Pieraksti trīs bailes vai satraukumus, kas Tev šobrīd ir.

Bailes Nr. 1

_____
_____
_____

Bailes Nr. 2

_____
_____
_____

Bailes Nr. 3

_____
_____
_____

Kuras bailes šobrīd šķiet visspēcīgākās?

_____
_____
_____

Piezīmes

_____
_____
_____

3. solis – Paskaties uz bailēm citādi

Bailes bieži kļūst mazākas, kad paskatāmies uz tām no cita skatpunkta.

Katrai bailei pieraksti atbalstošāku domu.

Bailes Nr. 1
Manas bailes:

_____

_____

Noderīgāka doma:

_____

_____

Bailes Nr. 2
Manas bailes:

_____

_____

Noderīgāka doma:

_____

_____

Bailes Nr. 3
Manas bailes:

_____

_____

Noderīgāka doma:

_____

_____

Piemēri

Bailes:
“Neviens neatvērs manus e-pastus.”
Jauns skatījums:
“Katrs atvērtais e-pasts nozīmē īstu cilvēku, kurš izvēlējās saņemt ziņu no manis.”

Bailes:
“Es nezinu, ko rakstīt.
Jauns skatījums:
“Man vajag tikai vienkāršu struktūru, ar ko sākt.”

Bailes:
“Es cilvēkiem traucēšu.”
Jauns skatījums
“Īstie cilvēki vēlas saņemt ziņas no manis.”

Piezīmes

_____

_____

_____

4. solis – Sasaisti savu klientu piesaistes materiālu ar topošo e-pastu sarakstu

Padomā par klientu piesaistes materiālu, ko izveidoji iepriekš.

Kas ir Tavs klientu piesaistes materiāls?

_____

_____

Kādu problēmu tas palīdz atrisināt?

_____
_____
_____

Kāpēc cilvēks vēlētos to saņemt?

_____
_____
_____

Kas varētu notikt pēc tam, kad cilvēks to saņem?

_____
_____
_____

Kā šis klientu piesaistes materiāls ir saistīts ar Tavu kursu vai piedāvājumu?

_____
_____
_____

Piezīmes

_____
_____
_____

5. solis – Sāc veidot savu e-pastu sarakstu

Cilvēkiem ir vajadzīgs vienkāršs veids, kā pieteikties Tavam klientu piesaistes materiālam.

Tev nav vajadzīga sarežģīta sistēma, lai sāktu.

Izvēlies vienu vietu, kur cilvēki var atrast Tavu klientu piesaistes materiālu un pieteikties tā saņemšanai.

Kur Tu varētu sākt?

- ☐ Facebook ieraksts
- ☐ Instagram ieraksts
- ☐ LinkedIn ieraksts
- ☐ Facebook grupa
- ☐ Personīga ziņa
- ☐ Pieteikšanās forma
- ☐ Mājaslapa
- ☐ Cits: _____

Kurš variants Tev šobrīd šķiet visvienkāršākais?

_____

_____

Kas cilvēkam jādara, lai saņemtu Tavu klientu piesaistes materiālu?
(Piemēram: jāieraksta komentārā "CEĻVEDIS", jānosūta Tev ziņa, jāaizpilda forma vai jāievada e-pasta adrese.)

_____

_____

Kad Tu to izveidosi?

_____

_____

Tavs nākamais solis

Izvēlies VIENU vietu, kur cilvēki var pieteikties Tavam klientu piesaistes materiālam.

Sāc vienkārši.
Tev nav vajadzīgi simtiem abonentu.
Tev tikai jāizveido pirmā iespēja cilvēkiem pieteikties.

Tavi punkti

- 1X1 XP - Noskaties nodarbību
- 2XP - Aizpildi darba lapu

Kopā: 3 XP

E-pasta mārketings nav par adrešu vākšanu.

Tas ir par attiecību veidošanu - veidojot saikni ar katru cilvēku individuāli.