

آشنایی با بازاریابی ایمیلی

نویسنده:
شان مک فات

ترجمه:
علی هراتیان

سرشناسه

مک فیت، شون

McPheat, Sean

عنوان و نام پدیدآور

آشنایی با بازاریابی ایمیلی/نویسنده شان مک فات؛ مترجم علی هراتیان.

مشخصات نشر

ملاير: آوازه دانش ملایر، ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری

۹۰ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

شابک

۷-۹-۹۸۱۲۴-۶۰۰-۹۷۸-۶۰۰۰: ۶۰۰۰۰ ریال.

وضعیت فهرست‌نویسی

فیبا

یادداشت

عنوان اصلی: Email marketing.

موضوع

بازاریابی اینترنتی

موضوع

Internet marketing

موضوع

بازاریابی تلفنی

موضوع

Telemarketing

موضوع

نامه‌نگاری الکترونیکی

موضوع

Electronic mail messages

شناسه زوده

هراتیان، علی. ۱۳۷۰ - مترجم

رده بندی - گره

HF۵۴۱۵/۱۲۶۵/م۷ ۱۵ ۱۳۹۷

رده بندی دیویی

۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی می

۵۲ ۷۰۸۲



شابک: ۷-۹-۹۸۱۲۴-۶۰۰-۹۷۸-۶۰۰۰

عنوان کتاب: آشنایی با بازاریابی ایمیلی

نویسنده: شان مک فات

مترجم: علی هراتیان

ناشر: انتشارات آوازه دانش ملایر

چاپخانه: فکر فردا

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۷

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۶۰۰۰ تومان



کلیه حقوق مادی و معنوی متعلق به مترجم می‌باشد و در صورت نسخه‌برداری از این اثر، براساس ماده‌ی ۲۳ و ۲۴ قانون شورای حقوق مؤلفان برخورد خواهد شد.

تلفن: ۳۲۲۲۱۶۷۴ - (۰۸۱) - شماره تماس انتشارات

فهرست مطالب

۹	مقدمه مترجم
۱۱	مقدمه نویسنده

فصل اول: معرفی بازاریابی ایمیلی

۱۳	۱.۱. مقدمه
۱۵	۲.۱. بازاریابی ایمیلی چیست؟
۱۶	۱.۲.۱. ایمیل مستقیم
۱۷	۲.۲.۱. ایمیل نگه‌دارنده
۱۸	۳.۲.۱. تبلیغات پست شده با ایمیل
۱۹	۳.۱. آیا بازاریابی ایمیلی کارایی دارد؟
۲۲	۴.۱. آیا شکاری برای بازاریابی ایمیلی وجود دارد؟
۲۲	۱.۴.۱. اسپم: بزرگترین خطر برای بازاریابی ایمیلی
۲۴	۲.۴.۱. آنچه خواهیم آموخت.

فصل دوم: بازاریابی ایمیلی با استفاده از نرم افزار

۲۵	 ۲.۱ مقدمه
۲۶	 ۲.۲ انتخاب نرم افزار ارائه دهنده خدمات ایمیل
۲۸	 ۳.۲ چه چیزی را باید در ESP جستجو کنید
۳۲	 ۴.۲ نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری

فصل سوم: ایجاد لیست ایمیل بر اساس تعداد

۳۵	 ۱.۳ مقدمه
۳۶	 ۲.۳ دستور العمل خرید خصوصی و ارتباطات الکترونیکی
۳۸	 ۳.۳ ایجاد لیست با گزینه ای انتخاب
۳۹	 ۱.۳.۳ گزینه های انتخاب چیست؟
۴۰	 ۲.۳.۳ نحوه قرار دادن گزینه ها، از خاب
۴۲	 ۳.۳.۳ انتخاب دوگانه
۴۳	 ۴.۳.۳ ارائه گزینه خروج
۴۴	 ۴.۳ استفاده از کارگزاران لیست برای ساختن لیست
۴۶	 ۵.۳ چگونه می توانید لیست تماس ایمیل تان را بسازید
۴۸	 ۶.۳ کم کردن شکایات اسپم
۴۸	 ۱.۶.۳ چه کاربرانی اسپم را ملاحظه می کنند
۵۰	 ۲.۶.۳ ایمیل ها و اقدامات قانونی

فصل چهارم: ایجاد لیست ایمیل با کیفیت

۵۵	 ۱.۴ مقدمه
۵۶	 ۲.۴ دسته بندی لیست
۵۸	 ۱.۲.۴ دسته بندی با اطلاعات مشتری
۶۰	 ۲.۲.۴ درخواست اطلاعات

فصل پنجم: ساخت ایمیل

۶۳	 ۱.۵ مقدمه
۶۴	 ۲.۵ دریافت پست خوانده نشده ایمیل
۶۵	 ۱.۲.۵ خط "From"
۶۸	 ۲.۲.۵ خط "Subject"
۷۰	 ۳.۵ محتوای ایمیل
۷۱	 ۱.۳.۵ نام تجاری
۷۳	 ۲.۳.۵ طرح
۷۶	 ۳.۱.۵ متن
۷۷	 ۲.۲.۵ لینک

فصل ششم: بررسی و تحلیل و پیگیری استراتژی بازاریابی ایمیلی شما

۸۱	 ۱.۶ مقدمه
۸۱	 ۲.۶ انواع گزارش‌های ردیابی
۸۲	 ۱.۲.۶ نرخ بازده / نرخ غیر بازده
۸۳	 ۲.۲.۶ نرخ باز شدن
۸۴	 ۳.۲.۶ نرخ کلیک کردن
۸۵	 ۴.۲.۶ گزارش ردیابی‌های اضافی
۸۶	 ۳.۶ اطلاعات ردیابی ایمیل - آفلاین
۸۹	 منابع

در حال حاضر ایمیل نقش بزرگی در کسب و کار افراد بازی می‌کند. ابزاری بسیار ارزان قیمت که در عین کاهش هزینه‌های اطلاع‌رسانی، تبلیغات و روابط عمومی دانش و تخصص استفاده از آن نیز بسیار ساده و سطحی به نظر می‌رسد. ایمیل به عنوان یک وسیله تجاری، شما را قادر می‌سازد که با کارکنان، عرضه‌کنندگان، مشتریان ارتباط برقرار کنید. بنابراین شما تنها می‌توانید از ایمیل‌های ترگزار برای بازار تجاری و مشتریان بالقوه و بالفعل‌تان استفاده کنید. این کتاب به شما اصولی را آموزش خواهد داد که بیاموزید چگونه از ایمیل برای بازاریابی استفاده کنید.

شان مک فات، سرافریر سرپالی و یکی از توانمندترین افراد در بازاریابی اینترنتی، نویسنده این کتاب است. شان صاحب بسیاری از تجارت‌های آنلاین موفق است که دامنه آن از یک شرکت انرژی بین‌المللی، تا دهها سایت کوچک گوناگون ارائه‌دهنده محصولات و خدمات مختلف، آنلاین را شامل می‌شود، گسترده است. شان بنیانگذار آکادمی بازاریابی اینترنتی است که هدف آن بهبود استانداردهای بازاریابی اینترنتی در سراسر جهان می‌باشد. شان مک فات در CNN، ITV، BBC و ایستگاههای رادیویی متعددی برنامه ریزی شده و در بسیاری از روزنامه‌ها و بیش از ۲۵۰ نشریه مختلف شناخته شده است.

شان مشاور و سخنران در مورد موضوعات مربوط به بازاریابی اینترنتی و درآمد آنلاین است و تخمین‌ها نشان می‌دهد که او بیش از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ پوند از طریق مشاوره دادن و ۶,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ پوند از راه فروش اینترنتی به دست آورده است.