



www.ecommerce.hr | udruga@ecommerce.hr

OSNOVNA EMAIL SEKVENCA NAKON KUPOVINE

Pokažite kupcima da iza vašeg web shopa stoje pravi ljudi, ponudite im pomoć s kupljenim proizvodom, te ih pokušajte pretvoriti u lojalne kupce.

Email #1

Cilj: Ovaj email bi trebao kupca uvjeriti u ispravnost njegove odluke o kupovine i dati mu osjećaj da iza trgovca stoje "pravi ljudi" koji su tu za njega u slučaju bilo kakvih problema ili nejasnoća s proizvodom

Vrijeme slanja: Odmah nakon kupovine

Pošiljatelj: [IME TRGOVCA, IME TRGOVINE] [EMAIL ADRESA TRGOVCA]

Sadržaj: NASLOV: Hvala na kupovini

[POŠTOVANI ili POZDRAV] %FIRSTNAME|UPPERFIRST%,

hvala što ste odabrali [IME PROIZVODA ili USLUGE].

Sutra ćemo vam poslati nekoliko savjeta kako bi se pobrinuli da iskoristite maksimum od [IME PROIZVODA ili USLUGE].

Ako ne želite primati naše obavijesti, samo kliknite na odjavu pri dnu ovog emaila i nećemo vas više gnjaviti. A u slučaju da želite znati više ili trebate pomoć, pošaljite nam email na [EMAIL PODRŠKE] ili nas nazovite na [TEL PODRŠKE].

Kao naš [KUPAC ili KLIJENT] ostvarujete pravo i na [NEKA DODATNA POGODNOST POPUT LOYALTY PROGRAMA ILI PRISTUPA DODATNIM MATERIJALIMA].

U slučaju bilo kakvih nejasnoća, samo kliknite na "reply" u ovom emailu i osobno ću se pobrinuti da dobijete odgovor u najkraćem mogućem roku.

Hvala još jednom,
[IME TRGOVCA ILI VODITELJA PRODAJE]

Email #2

Cilj: Odgovaramo na najčešća pitanja koja kupci postavljaju u vezi kupljenog proizvoda

Vrijeme slanja: 1 dan nakon kupovine

Pošiljatelj: [IME TRGOVCA, IME TRGOVINE] [EMAIL ADRESA TRGOVCA]

Sadržaj: NASLOV: Jeste li znali što sve može vaš [IME PROIZVODA]?

[POŠTOVANI ili POZDRAV] %FIRSTNAME|UPPERFIRST%,

[U PRVOM ODLOMKU OBJASNITE PO ČEMU JE VAŠ PROIZVOD BOLJI ILI DRUGAČIJI OD OSTALIH].

[ZATIM NAPIŠITE KAKO IZBJEĆI NAJVEĆE POTEŠKOĆE I LINKAJTE PREMA ČLANKU KOJI TO OBJAŠNJAVA DETALJNIJE].

Ako ne želite propustiti novosti vezane za svoj proizvod, prijavite se na naš [besplatni newsletter](#) [LINK NA PRIJAVU NA NEWSLETTER] ili nas pratite na [imemreže](#) [LINK NA DRUŠTVENU MREŽU].

I naravno - ako imate bilo kakvih dodatnih pitanja, stojimo vam na raspolaganju.

Pozdrav,
[IME TRGOVCA ILI VODITELJA PRODAJE]

P.S. jeste li vidjeli naše [OSTALE KOMPLEMENTARNE PROIZVODE KOJE IMAMO U PONUDI]?

Email #3

Cilj: Zamoliti kupce da nam ostave recenziju

Vrijeme slanja: 10 dana nakon kupovine

Pošiljatelj: [IME TRGOVCA, IME TRGOVINE] [EMAIL ADRESA TRGOVCA]

Sadržaj: NASLOV: Ako imate minutu...

[POŠTOVANI ili POZDRAV] %FIRSTNAME|UPPERFIRST%,

prošlo je nekoliko dana od kada ste primili [IME PROIZVODA], te se nadamo da ste se snašli s njegovim korištenjem.

Ako imate minutu vremena, puno bi nam pomogli klikom na [ovaj link](#) [LINK PREMA FB ILI GOOGLE RECENZIJAMA] i unosom ocjene za našu web trgovinu.

Trudimo se podignuti kvalitetu usluge i zato nam je vaše mišljenje jako bitno!

Iako smo to već nekoliko puta spomenuli, vrijedi ponoviti - ako imate bilo kakvih pitanja, tu smo za vas.

Puno vam hvala i veliki pozdrav,

[IME TRGOVCA ILI VODITELJA PRODAJE]

Email #4

Cilj: Podsjetiti kupce na vas i pretvoriti ih u lojalne kupce

Vrijeme slanja: ovisno o prodajnom ciklusu vašeg proizvoda

Pošiljatelj: [IME TRGOVCA, IME TRGOVINE] [EMAIL ADRESA TRGOVCA]

Sadržaj: NASLOV: Samo za naše kupce

[POŠTOVANI ili POZDRAV] %FIRSTNAME|UPPERFIRST%,

Prošlo je [VRIJEME OD SLANJA PRVOG EMAILA IZ SEKVENCE] od vaše zadnje kupovine na našem web shopu. U međuvremenu smo [DOBILI NOVE PROIZVODE ILI POBOLJŠALI STARE] te bi vam voljeli dati priliku da, kao naš kupac, isprobate iste uz [NEKI POSTOTAK, ALI MINIMALNO 10] % popusta.

Kako bi ostvarili ovaj popust, posjetite naš web shop [LINK NA WEB] i [UKUCAJTE KOD ILI NAM POŠALJITE ŽELJENI PROIZVOD NA EMAIL U ODGOVORU NA OVAJ EMAIL].

Ugodan ostatak dana i veliki pozdrav,

[IME TRGOVCA ILI VODITELJA PRODAJE]