



Niekończąca się lista
pomysłów na Twój
newsletter

Dlaczego niekończąca się?

Cześć!

Lista pomysłów na Twoje newslettery, którą Ci tu proponuję, to nie jakiś sztywny wykaz maili, które masz wysłać, ale raczej inspiracja, która mam nadzieję, poruszy Twoje kreatywne soki i pozwoli Ci zanotować swoje pomysły na to, co mógłbyś wysłać do swojej listy.

Działa to tak, że czytając te pomysły, niektóre w ogóle z Tobą nie rezonują, natomiast inne powinny wywołać kilka do kilkunastu Twoich własnych pomysłów, które warto zapisać od razu, bo inaczej Ci umkną.

Co więcej, kiedy wrócisz do tej listy w przyszłości, może się okazać, że teraz to inne z tych pomysłów Cię inspirują niż poprzednim razem. Dlatego zaglądaj do niej zawsze, kiedy zauważysz, że znowu nie pisziesz, bo nie masz pomysłu.

Jak sprzedawać mailami?

Raczej nie znam nikogo, kto tworzyłby listę mailingową dla samego posiadania listy i możliwości pisania maili. Tworzymy je po to, by pozostać w kontakcie z naszą społecznością i kierować ją na naszego bloga czy na filmy, a najczęściej po to, by sprzedawać.

Tylko jak to zrobić? Jak skutecznie, a jednocześnie nienachalnie sprzedawać swoimi mailami?

Temat jest dość złożony, dlatego rozwinę go jeszcze w mailach, które ode mnie dostaniesz, ale musisz wiedzieć, że aby skutecznie sprzedawać mailami, powinny znaleźć się w nich te elementy:

- **Empatia dla klienta — Twoje** maile, muszą pokazywać Twojej społeczności, że ich rozumiesz. Wiesz, co chcą osiągnąć i wiesz jakie wyzwania stoją na ich drodze do tego. Kiedy Twój klient poczuje się wysłuchany i zrozumiany, otworzy się na to, co Ty mu chcesz przekazać, czyli na informacje o Twojej ofercie.
- **Zaufanie — Twoje** maile powinny pozwolić Twojemu klientowi zaufać Ci. Oczywiście nie piszesz w nich „możesz mi zaufać, będzie pan zadowolony”. Na zaufanie wpływa wiele czynników, choćby wykazanie empatii jw. Jednak przede wszystkim pisanie o swoich doświadczeniach, o rezultatach klientów oraz pomaganie potencjalnemu klientowi w małych problemach i wyzwaniach, które stoją mu na drodze do podjęcia większego działania związanego z Twoją ofertą
- **Obiekcje — kiedy** znasz obiekcje swoich klientów, newsletter może być świetnym sposobem, żeby nad nimi popracować jeszcze zanim złożysz mu ofertę wprost. Zresztą nie tylko obiekcje, ale i wszelkie błędne przekonania, które nie pozwalają mu skorzystać z Twojej oferty. Możesz je rozbroić za pomocą maili i użytych w nich historii czy przykładów.
- **Pisanie o swojej ofercie** — może brzmi to trochę dziwnie, ale generalnie obserwuję dwa obozy: albo ktoś wysyła maile tylko po to, żeby informować o ofercie, albo pisze w sumie fajny newsletter, ale o ofercie nie wspomina, licząc, że subskrybenci sami do niej dotrą. Obydwa podejścia nie są skuteczne. Twoja oferta powinna być jednością z Twoim newsletterem niczym lokowanie produktu w serialu Klan (Nie no, przesadziłam, możesz zrobić to lepiej).

Zestaw do email marketingu

Podsumowując, Twoja lista mailingowa ma Ci służyć do budowania relacji z Twoją społecznością, po to by mogła Ci zaufać i poznać Twoją ofertę. Dzięki temu skorzysta z niej, kiedy będzie na to gotowa.

Kiedy poświęcisz czas na zastanowienie się nad każdą propozycją z mojej listy, zrozumiesz, że nie są to tylko przypadkowe tematy czy pomysły do wykorzystania.

W każdym z tych pomysłów jest potencjał do wykazania empatii poprzez odniesienie się do obecnej sytuacji potencjalnego klienta, pokazania czemu można Ci zaufać albo co można z Tobą osiągnąć, zaadresowania obiekcji, wzbudzenia chęci podjęcia działania i w końcu przedstawienia swojej oferty albo wprost, albo w delikatny sposób, który nazywam lokowaniem produktu.

Kim jestem, żeby Ci to mówić?

Nazywam się Maja Grugel i zajmuję się marketingiem online. Moją specjalnością jest copywriting konwersji — czyli takie tworzenie komunikatów online (do maili i na strony), żeby zachęcały odbiorców do podjęcia działania takiego jak kupno lub zapisanie się na listę.

Jestem współtwórcą [Informatora e-Przedsiębiorcy](#), w którym sprzedaję głównie mailami. Nie ma mnie za wiele na mediach społecznościowych i nie robię webinarów. Natomiast możesz mnie zobaczyć na YouTube, [tam też mówię o pisaniu maili](#), ale nie tylko.



Zestaw do email marketingu

Czasami jeden e-mail, który wysyłam, przynosi mi kilka do kilkudziesięciu tysięcy złotych na produktach informacyjnych lub usługach online, dzięki temu, że mam zaangażowaną listę rozgrzanych do działania potencjalnych klientów.

Prawie każdy mój e-mail przynosi mi odpowiedzi odbiorców, w stylu:

“W zasadzie nigdy nie odpisuję na maile, ale Tobie czuję, że chcę odpisać”

“Jestem zapisana na dużo newsletterów i nie czytam żadnego oprócz Twojego”

“Tak konkretnie przekonałaś mnie Ty:) a dokładnie Twój język jakim do mnie piszesz! On wywiera dokładnie to co ja chciałabym wyrzeć na swoim Kliencie -zainteresowanie, czytanie dalej.”

„Maja, czytam Twoje maila, potem patrzę na swoje i płaczę”

„To wchodzenie w psychikę klienta, wyczuwanie czego chce a czego nie chce, to majstersztyk.”

„Do zakupienia kursu skłoniły mnie dwie rzeczy: to w jaki sposób przekazujecie treści: profesjonalnie i jednocześnie w bardzo przystępny sposób.”

„Widać, że jesteście praktykami a na tym mi zależało. Bardzo przekonał mnie argument, który padł podczas jednego ze szkoleń, że trafiłam na to szkolenie właśnie dlatego, że Wy stosujecie się do zasad sprzedażowych o których mówicie.”

„Przekonałaś mnie do wysyłania maili i chcę to robić z Twoją genialną pomocą”

Zestaw do email marketingu

Od Anna <[redacted]@gmail.com> ★
Temat: Re: To dobrze, że masz wątpliwości, Anka 🙌
Do: Ja <kontakt@informator-eprzedsiebiorcy.pl> ☆
18.04.2020, 14:...

Dzien dobry Maju.

Przeczytałam wszyyyyyyście maile.

Są one w ogromnej mierze najlepszą Waszą reklamą bo dają dokładnie ten efekt o którym piszesz. Super. Chciałabym tylko doprecyzować jedną rzecz. Użyję do tego metafory :)

Czy będę mogła na konkretnym, przykładzie, wysłać Wam maila i zapytać czy o to właśnie chodzi?

Od Małgorzata <[redacted]@gmail.com> ★
Temat: Re: [★ WERS] Daj sobie pomoc :)
Do: Ja <kontakt@informator-eprzedsiebiorcy.pl> ☆

Co mnie przekonało?

Właśnie Twoje maile. Ty naprawdę potrafisz trafiać do ludzi.

Mam mnóstwo nie otwartych maili od różnych ludzi, a Twoje czytam zawsze.

Od joanna <[redacted]@gmail.com> ★
Temat: Re: [Część 5/5] Wnieś swój biznes na następny poziom
Do: Ja <kontakt@informator-eprzedsiebiorcy.pl> ☆
20.08.2020, 18:02

W celu ochrony prywatności, zdalna zawartość została zablokowana przez program Thunderbird.

Opcje



Droga Maju,

Dziękuję pięknie za wszystkie maile, są bardzo fajnie napisane i przyjemnie się je czyta, serio! Jednak jestem już na jednym szkoleniu z marketingu on-line. Przyznam szczerze, że nie bardzo pasuje mi ta forma

Od ania <[redacted]@wp.pl> ★
Temat: Odp: [POBIERZ] Schemat zdobywania klientów w internecie
Do: Ja <kontakt@informator-eprzedsiebiorcy.pl> ☆
22.06.2020, 20:06

Maju dziękuję czytam każdy twój e-mail i jestem coraz bardziej zaciekawiona co przyslesz mi w następnym mailu. Uwielbiam czytać twoje maile i wyłapywać z nich wszystko co wartościowe.

Pozdrawiam Ania

Zestaw do email marketingu

From Urszula [redacted]@gmail.com > ★
Subject Re: [Część 5/5] Wznies swój biznes na następny poziom 14/04/2020, 23:2
To Me <kontakt@informatoreprzebiocy.pl> ★

Hej,
na razie nie kupię od Was kursu bo już wcześniej gdzieś indziej podjęłam działania marketingowo sprzedażowe (czy skutecznie to się okaże) ale chciałam napisać, że jak większość takich maili usuwam to wasz zawsze przeczytam, jakoś jest pisany w moim stylu, lubię te cytaty na końcu, no i macie mega sympatyczne zdjęcie na stronie lądowania, nie jakieś tam wymalowane w studiu tylko mega naturalne i sympatyczne :)

Niedługo wypuszczam na rynek nowy produkt typowo sprzedażowy to może się zgłoszę do Was o pomoc i informacje :)

Pozdrawiam
Ula

Od [redacted]@wp.pl > ★
Temat: Odp: [365 Postów] Twój kurs online. 15.08.2020, 0
Do: Ja <kontakt@informatoreprzebiocy.pl> ☆
Witam Pani Maju
Jesteście jednymi z nielicznych, którzy zachęcili mnie do odpowiedzi na maila :). Zazwyczaj wydaje mi się, że jak kupię kurs to na tym kończy się współpraca ze sprzedającymi. W tym przypadku mam wrażenie, że mogę jednak liczyć na pomoc.
Tak w skrócie napiszę parę słów o sobie.

Mam więc odpowiednią wiedzę, doświadczenie i rezultaty, żeby posłuchać mnie w kwestii e-mail marketingu.

Zapraszam Cię teraz do przejrzenia listy pomysłów na maile i zapisania swoich inspiracji. A ja już niedługo w moich mailach podpowiem Ci jak pisać maile, żeby Twoi subskrybenci chcieli je otwierać, czytać i przede wszystkim klikać w to, co im mailami zaproponujesz.

Niekończąca się lista pomysłów na newsletter

1. Podziel się swoją opinią na temat najnowszych wiadomości lub zdarzeń w Twojej branży
2. X rzeczy, które chciałbym wiedzieć... (np. 10 rzeczy, które chciałabym wiedzieć zanim zostałam mamą)
3. Podziel się swoimi najlepszymi poradami na jakiś temat (np. produktywności)
4. X rzeczy, których możesz nauczyć się z serialu/od znanej osoby / z cytatów / z powiedzeń
5. Napisz na temat swojej ulubionej książki w Twojej branży
6. Napisz list do młodszego siebie
7. Podeslij link do swojego najpopularniejszego wpisu na blogu lub mediach społecznościowych (skoro było popularne zasługuje na uwagę nie raz)
8. Gdybym mógł postąpić inaczej...(co byś zrobił inaczej gdybyś zaczynał od nowa)
9. Opowiedz o straconej okazji. Nie tylko zbudujesz relację pokazując swoją słabszą stronę ale też zmotywujesz ich do działania.
10. Podziel się słabym doświadczeniem z klientem, opisz czego Cię to nauczyło i jak wpłynęło na Twoją pracę.

Zestaw do email marketingu

11. Podaj alternatywne sposoby lub wybory na problem, który mogą mieć, np: 5 alternatywnych programów, jeśli denerwuje Cię Canva, albo 6 pomysłów co zamiast sukienki na elegancka okazję
12. X radykalnych pomysłów na... (Masz pomysły, które wydają się zbyt zwariowane lub zbyt ekscentryczne, żeby je wcielić w życie? Zrób z nich listę i wyślij mailem, może kogoś zainspirujesz do spróbowania czegoś zupełnie nowego, a jeśli tylko sprawisz, że będzie się śmiał do rozpuku, to i tak Cię nie zapomni. Np: 5 radykalnych sposobów na zdobycie nowych klientów w następnym miesiącu
13. Oponuj - wybierz jakiś materiał (wpis na blogu, artykuł, film, wiadomość), z którym się nie zgadzasz i napisz o tym
14. Porównaj wprost 2 opcje, np: Czy lepszy jest Mailerlite czy Mailchimp? Odkurzacz pionowy vs normalny (poziomy? nie wiem jak się nazywają, ale wiesz o co chodzi).
15. X dziwnych porad, które faktycznie działają, np: 9 dziwnych trików dekoracyjnych, które faktycznie działają
16. Porusz tabu, o którym nikt nie mówi, np. coś co wiedzą ludzie z branży, a czego nie wiedzą klienci, albo temat, o którym nie wiedzieć czemu nikt nie rozmawia, a jest ważny
17. Czemu ja nie... i jestem z tego dumna, albo Czemu ja nie robię.... a mam efekty, np: Czemu nie ma mnie na tik toku a wciąż sprzedaję z powodzeniem online.
18. Opisz jakąś normę w Twojej branży lub środowisku, której nie znosisz i wytłumacz dlaczego

Zestaw do email marketingu

19. Czego nie mówią Ci eksperci ... np: 3 Rzeczy, których nie mówią Ci eksperci od sprzedaży
20. X mitów na temat ...
21. Brzydka prawda na temat...
22. X kłamstw, które powtarzamy sobie sami/komuś na temat...
23. X osób, które podziwiam i dlaczego
24. X rzeczy, które [określenie klienta] potrzebuje aby [cel], np: 7 list na które każdy przedsiębiorca powinien się zapisać, albo 10 rzeczy, których nie może zabraknąć w szafie eleganckiej kobiety
25. Najlepsze rzeczy od X ekspertów, np: Najlepsze porady na produktywność od 7 ekspertów
26. Co ktoś nauczył mnie o... np: Co Doda nauczyła mnie o wytrwałości
27. Czego każdy powinien się nauczyć od... np.: Czego każda kobieta powinna się nauczyć od Kim Kardashian jeśli chodzi o stylizacje
28. Podziel się rezultatami swojego klienta z komentarzem
29. Odpowiadaj na pytania, które otrzymujesz, albo w zbiorowym Q&A np co miesiąc albo w osobnych mailach
30. Zorganizuj jakieś wyzwanie, na kilka maili, w którym pomożesz im coś osiągnąć, np: zrobić swoją pierwszą stronę lądowania, przeanalizować swoje potrzeby pod kątem ubezpieczeń, albo przejrzeć i uporządkować swoją szafę
31. Przejrzyj i zrecenzuj popularne i pomocne w Twojej niszy aplikacje / programy / wtyczki /etc.
32. Podpowiedz jak zaoszczędzić trochę czasu, tego każdy potrzebuje

Zestaw do email marketingu

33. Kiedy nie używać danego rozwiązania... np.: kiedy nie używać techniki pomodoro albo kiedy nie używać butów na obcasie.
34. Kreatywne sposoby na wykorzystanie.... głąbów z kapusty / paska do spodni / programu asana / cebulek kwiatowych
35. Jak i kiedy inwestować w...
36. X sposobów na... za mniej niż 3 sposoby na inwestowanie z amniej niż 100 zł na miesiąc, 7 sposobów na ubezpieczenie za mniej niż 200zł na miesiąc / sposób na docieranie do klientów za 10 zł dziennie
37. Jak zrobić coś będąc ograniczonym przez coś, np.: Jak ustawić miesiąc postów na social media w godzinę
38. Świątuj z nimi Twoje urodziny lub inna okazję, dając im z tego powodu rabat.
39. Dlaczego powinieneś przestać... np.: Dlaczego powinieneś przestać używać cold callingu
40. Dlaczego Twoja leży i co z tym zrobić, np.: Dlaczego Twoja rutyna ćwiczeń leży i co z tym zrobić. Dlaczego Twoja strona internetowa jest beznadziejna, i co z tym zrobić. Dlaczego Twoje CV nie robi wrażenia i co z tym zrobić.
41. X grzechów i jak je naprawić, np.: 10 grzechów rodzica nastolatka i jak je naprawić.
42. X powodów, dla których Ci się nie uda... np.: 3 powody, dla których nie uda Ci się rozwinąć biznesu
43. X koszmarów kogo, np.: 7 koszmarów rentiera, 4 koszmary menadżera
44. X błędów, które zabijają Twoje... np.: 8 błędów, które zabijają Twoje CV, 5 błędów, które zabijają Twój jesienny look

Zestaw do email marketingu

45. X rzeczy, które rujną Twoje efekty. Np.: 7 nawyków, które rujną Twoją pozycję lidera
46. Sposób w jaki myślimy o nie działa. Np.: Sposób w jaki myślimy o pasji w biznesie, nie działa. (Zakwestionuj popularne podejście)
47. Skróty. Ludzie uwielbiają skróty. Np.: 4 genialne sposoby jak szybko pokroić kurczaka, 3 taktyki by zaplanować swoją książkę w 5 minut
48. Jak coś zrobić jak nie masz czasu. (Nikt nie ma czasu, nie?)
49. Poradnik dla leniwych. Np.: Jak sprzedawać skuteczniej bez wysiłku - poradnik dla leniwych marketerów.
50. X trików, z którymi zaoszczędzisz czas / pieniądze / energię
51. Chcesz [osiągnąć cel]? Oto ... np.: Chcesz zbudować autorytet? Oto 5 sposobów, z którymi osiągniesz status eksperta niemal od razu
52. Chcesz więcej [czego]? Oto co zrobić
53. X rzeczy, których nie wiesz o... np.: 12 rzeczy, których nie wiesz o network marketingu
54. Cytaty. 7 Cytatów od [kogo] na temat [jaki]. Albo 12 cytatów o [czym], które zainspirują Cię do [czego]
55. Napisz o trendach lub swoich przewidywaniach na przyszłość
56. Czy wiedziałeś że... jakiś ciekawy, mało znany fakt związany z twoja branżą

Zestaw do email marketingu

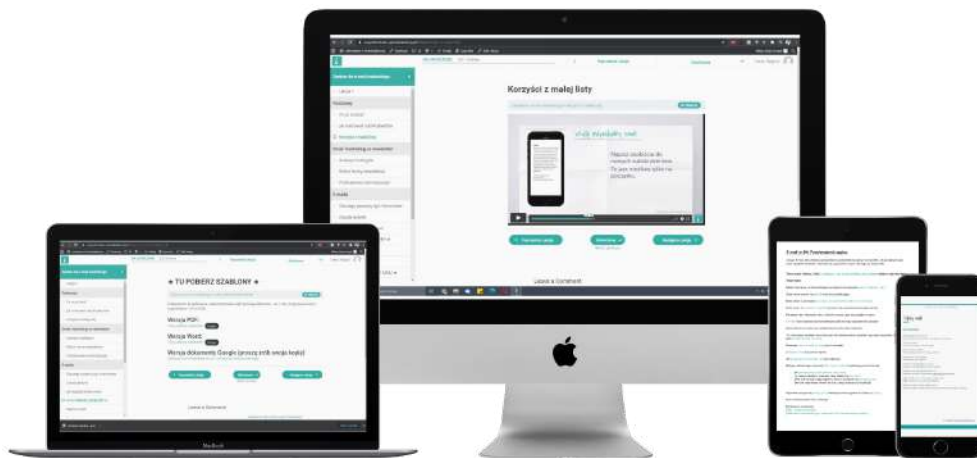
Podoba Ci się takie podejście?

Jeśli chcesz zacząć bez trudu pisać regularnie maile do swojej listy kontaktów, rozgrzewać ją do sprzedaży i cieszyć się klientami, którzy kupują od Ciebie, to mam dla Ciebie gotowe rozwiązanie:

Zestaw do email marketingu

Kurs online, w którym otrzymujesz opisane **szablony na 2 lata pisania do swojej listy** co tydzień oraz kurs wideo o zarządzaniu listą mailingową

W wersji Sprzedaż PRO, również z kursem online na temat sposobów **sprzedaży do listy i ponad 50 szablonami maili sprzedażowych**



>>> Więcej informacji <<<