

ГІД

Snovio

10

ШАБЛОНІВ
ХОЛОДНИХ ІМЕЙЛІВ,
ЯКІ ЗАВЖДИ
КОНВЕРТУЮТЬ

Від:

Андрій Сулай

Кому:

Софія Бондар

Тема:

Відправити

10 ШАБЛОНІВ ХОЛОДНИХ ІМЕЙЛІВ, ЯКІ ЗАВЖДИ КОНВЕРТУЮТЬ

Створити переконливий холодний імейл не так просто, як здається.

Кожний рядок вашого листа повинен зачепити ваших потенційних клієнтів та викликати позитивний фідбек. Як добре, що є шаблони, які ви можете використовувати для структурування ваших імейлів та конвертації лідів.

Ця електронна книга була створена командою експертних маркетологів Snov.io. Вона присвячена практичній стороні email-маркетингу, а саме — написанню холодних імейлів, які викликають потрібну вам реакцію в отримувачів. У цьому e-book нам вдалося об'єднати багатолітній досвід у сфері електронного маркетингу з найкращими методами та стратегіями професіоналів зі всього світу.



ЗМІСТ

01

Індивідуальний підхід

або AIDA

02

Перехід до суті

або BBB

03

Змалювання проблеми та її вирішення

або BAB

04

Больові точки

або PAS

05

Уся справа в питанні

або QVC

06

Бути вихованим

або PPP

07

Зірка шоу

або SCH

08

Гра на почуттях

або SSS

09

Свобода дій

або BYAF

10

Класика

або RDM

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД АБО AIDA

(УВАГА – ІНТЕРЕС – БАЖАННЯ – ДІЯ)

Думаю, нам варто розпочати з найпопулярнішої моделі копірайтингу — AIDA, що спрямована на конкретного читача. Саме ця формула допоможе вам зробити ваші імейли більш персоналізованими, клієнтоорієнтованими та презентаційними. Але і це ще не все: ваші листи не виглядатимуть як звичайні рекламні ролики, а навпаки перетворяться на дружню ненав'язливу пропозицію.

Елементи шаблону AIDA це:

Увага (Attention) – Залучайте потенційних клієнтів за допомогою яскравих тем та вступних речень. Для цього вивчіть свою цільову аудиторію, і ви зрозумієте, як звернути на себе їхню увагу.

Інтерес (Interest) – Тепер, коли ви залучили ЦА, зверніться до їхніх професійних або персональних інтересів. Виділіть больові точки лідів. Навчіться їх розуміти.

Бажання (Desire) – Перерахуйте переваги вашої пропозиції та поясніть їхню цінність. Стимулюйте бажання лідів, використовуючи соціальний доказ, ефект дефіциту та ексклюзивність. Опишіть, як ваше рішення може змінити їхнє професійне життя на краще.

Дія (Action) – Щойно ви викликали увагу в підписників, стимулювали інтерес та викликали бажання, завершіть імейл закликом до конкретної дії. Точність – найголовніше для заклику до дії. Також, не плутайте людей декількома варіантами СТА.

А ось як виглядає приклад формули AIDA в дії:



Заощаджуйте час. Отримуйте ліди.

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulaj@gmail.com

Кому:

Привіт, Сергію,

УВАГА

Ми знаємо, що шукати якісних лідів не так просто.

ІНТЕРЕС

Випереджати конкурентів, особливо в ресторанній індустрії, дуже важливо. Кожен день потрібно швидко приймати рішення та зберігати передову позицію.

Ефективність. Надійність. Продуктивність. І це ще далеко не все, чим ви володітимете, коли перестанете намагатися винайти новий спосіб лідогенерації. І в цьому вам допоможе Snov.io – рішення для холодного аутрічу, яке ви так давно шукали!

БАЖАННЯ

Дозвольте нам допомогти вам повернутися в свій звичайний ритм роботи. Ваш час та зусилля будуть замінені майстерністю Snov.io. [Спробуйте вже зараз!](#)

ДІЯ

Зверніть увагу, що приклад зверху доволі короткий. Він чудово ілюструє правило: чим коротший холодний імейл – тим більше ймовірність того, що його дочитають до кінця.

Продовжуючи тему про лаконічність та доступність, давайте поглянемо на наступний приклад листа для холодної розсилки.



Скористатись цим шаблоном

ПЕРЕХІД ДО СУТІ АБО **ВВВ**

(ВЛУЧНІСТЬ – ПРЯМОТА – ГОЛОВНЕ)

Стислість – сестра таланту. Люди цінують лаконічність та простоту. Позбудьтеся зайвого тексту. Створюйте свої ВВВ-імейли відповідно до наступних принципів:

Влучність (Brief) – Створіть найкоротший імейл, який ви тільки можете. Спеціалістами було доведено, що відповідь на короткий імейл-пропозицію приходить швидше*.

Прямота (Blunt) – Влучайте точно в ціль з перших слів. Розкажіть, що ви пропонуєте та чому це буде корисним для ваших лідів.

Головне (Basic) – Пишіть просто. Не використовуйте складних слів або конструкцій. Пам'ятайте, кому ви пишете ваш лист.

Не ходіть колами. Відповідно до формули ВВВ у вас повинен бути короткий текст листа, тому кожне слово в ньому – на вагу золота.



*Посилання: Aral, Sinan and Brynjolfsson, Erik and Van Alstyne, Marshall W., Harnessing the Digital Lens to Measure and Manage Information Work (November 16, 2010).

Ось як виглядає такий лист:



Втомилися, правда ж?

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulay@gmail.com

Кому:

Привіт, Олексію!

Лідогенерація може бути надто виснажливою.

Проте Snov.io візьме це на себе.

ВЛУЧНІСТЬ

Швидкий доступ до бази email-адрес з посадами, інструмент для перевірки контактів, безкоштовний трекер статусів імейлів та багато іншого.

Не упустіть свій шанс! Ви не пожалкуєте!

ПРЯМОТА

ГОЛОВНЕ

Зверніть увагу: всього лише 40 слів – а нам вже вдалося відрекомендуватися, показати, що ми знаємо, яка головна проблема у ліда, розказати, чим ми займаємося та підштовхнути його до дії. Нічого зайвого.



Скористатись цим шаблоном для листа

ЗМАЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ВИРІШЕННЯ АБО **ВAB**

(ДО – ПІСЛЯ – ЗВ'ЯЗОК)

Формула **ВAB** гарно підійде для написання конкретного презентаційного повідомлення, що відповідає потребам та бажанням ваших підписників.

До (Before) – Опишіть проблеми, з якими стикається ваш потенційний клієнт. Перерахуйте виключно такі, які можна вирішити за допомогою вашого продукту або послуги.

Після (After) – Змалюйте чудове світле майбутнє без цієї проблеми. Якщо у вас є конкретна статистика або цифри – продемонструйте їх.

Зв'язок (Bridge) – Поясніть, як ваш продукт або послуга допоможуть клієнтам досягти зображеного вами гарного майбутнього.

Маленька порада: для кожного пункту цієї формули напишіть по одному короткому абзацу. Органічно вставляйте заклик до дії з прикріпленим посиланням на ваш лендинг.

Формула **ВAB** надзвичайно корисна саме для холодних імейлів. Головне в ній – прагнення до задоволення потреби у фрейдизмі*, відповідно до якого усі люди інстинктивно хочуть отримувати насолоду та уникати болі. Це основні речі, які закликають людину до дії.



*Посилання: Laplanche, J. and Pontalis, J. (1988). The Language of Psycho-analysis.

Наприклад:



Знову ці неякісні ліди

1 повідомлення

Андрій Сулай a.sulay@gmail.com

Кому:

Привіт, Вікторіє!



Переконайтеся в тому, що у вас якісні ліди – не проста задача. Високий показник відмов доставки (bounce rate), фейкові та catch-all адреси поступово зводять вас з розуму?

Є просте рішення цієї проблеми, від якої потерпають багато стартапів. Ви можете відфільтрувати ваші бази контактів та перевірити лідів ще до занесення їх до вашого списку контактів.



І це лише вершина айсбергу можливостей Snov.io – простого у використанні, швидкого та ефективного інструменту для лідогенерації, перевірки адрес та холодних розсилок, який вам так потрібен.



Переконайтеся, що ви вже знаєте все про [всі функції нашої платформи](#), якщо ви хочете нарешті забути про свої проблеми з лідами.



Формула BAV допоможе вам перетворити будь-який ваш імейл для привернення уваги клієнтів на лист, що орієнтований на вигоду – тобто саме те, що є найбільш цікавим для ваших отримувачів. Отже, вам буде простіше конвертувати їх.



Відправити імейл за цією формулою

БОЛЬОВІ ТОЧКИ АБО PAS

(ПРОБЛЕМА – АЖИТАЦІЯ – ВИРІШЕННЯ)

Головна мета формули PAS, як і BAB, – визначення больової точки вашої цільової аудиторії. Але замість того, щоб представити прекрасне майбутнє, вам необхідно посипати сіллю на їхню рану.

Ось проста схема:

Проблема (Problem) – Визначте больову точку.

Ажітація (Agitation) – Зрозумійте важливість проблеми ваших клієнтів, заглибившись в їхню специфіку. Підкріпіть своє твердження прикладами, створюючи тригерний імейл за власним досвідом з посиланнями на джерела, які його підтверджують.

Вирішення (Solution) – На цьому етапі ви повинні стати героєм, у якого є вирішення проблеми.

Формула PAS працює чудово, оскільки саме біль, а не задоволення, є кращим мотиватором. Така вже людська натура: ми більш схильні до чогось, що дасть нам можливість уникнути негативних наслідків, аніж спробувати отримати якусь вигоду. Допомогти отримувачу уявити, як його проблема може погіршитися або вплинути на інші аспекти життя, стане гарним мотиватором для пошуку рішення.

А ось як виглядає приклад тексту листа для розсилки з елементами ажитації:



Нам ця проблема теж відома. Але є рішення!

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sula@gmail.com

Кому:

Привіт, Марино!

ПРОБЛЕМА

Придбання баз контактів для швидкої лідогенерації здається гарною ідеєю. Це дещо дорогоувато, проте ви все одно купуєте в авторитетного постачальника, переглядаєте дані та відкриваєте сезон холодних дзвінків. До того часу, як ви наблизитесь до кінця списку, ви скоріш за все зрозумієте, що придбана вами база не має жодної цінності.

АЖИТАЦІЯ

Дозвольте нам розвіяти ваше розчарування! І в цьому нас підтримають інструменти Snov.io, які були створені, щоб допомогти компаніям та приватним особам швидко та ефективно шукати та перевіряти лідів.

ВИРІШЕННЯ

Почніть вже зараз! [Генеруйте лідів](#) або [перевіряйте адреси](#) за допомогою наших безкоштовних та простих у використанні розширень для Chrome або зареєструйтеся в [Snov.io](#) для ефективної роботи з іншими інструментами.

«Проблема» та «Ажитація» повинні викликати у ваших підписників стільки розчарування, скільки необхідно для заклику до дії. Переконайтеся, що від будь-яких їхніх переживань можна позбутися за допомогою саме вашого рішення: ніколи не турбуйте ваших потенційних клієнтів проблемою, яку не може вирішити ваш продукт або послуга.



Скористатись цим шаблоном

УСЯ СПРАВА В ПИТАННІ АБО QVC

(ПИТАННЯ – ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ – ЗАКЛИК ДО ДІЇ)

А чи задумувалися ви про те, що якщо розпочати імейл з питання, то ви точно привернете увагу клієнта? Професіонали також рекомендують не затягувати лист, оптимальна довжина — 3-5 речень. Якщо ви звикли писати більш довгі імейли, рекомендуємо вам скористатися формулою QVC:

Питання (Question) – Переходьте до суті з першого речення та поставте питання, яке пов'язує вашу пропозицію з проблемою отримувача.

Ціннісна пропозиція (Value Proposition) – Продемонструйте свій основний меседж та виділіть те, що відрізняє вас від конкурентів.

Заклик до дії (Call to Action) – Фінальна крапка в листі повинна бути потужною та влучною. І лише заклик до дії впорається з цим завданням.

Так само як і формула BBB, QVC-шаблон повинен бути коротким та переконливим. Проаналізуйте кожне слово та переконайтеся, що ви вибрали тільки найкращі.

Ось простий приклад листа, написаного за шаблоном QVC:



Юліє, 2021 рік - про ефективність!

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulaj@gmail.com

Кому:

Привіт, Юліє!

ПИТАННЯ

Ви коли-небудь мріяли про простий спосіб знаходити адреси електронної пошти прямо на сайтах?

ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ

Snov.io створили розширення для Chrome, яке робить пошук email-адрес на сайтах, у соцмережах та на сторінках результатів пошуку не просто можливим, а й ефективним.

Якщо ви хочете знайти рішення своїх проблем з лідогенерацією та спростити збір адрес, дозвольте Snov.io взяти це на себе, або ознайомтеся з усіма інструментами платформи за [посиланням](#).

ЗАКЛИК ДО ДІЇ

Формула QVC – одна з найефективніших, що з перших слів привертає увагу. Зробіть так, щоб інтонація вашого листа була невимушеною, більш схожою на дружню рекомендацію, аніж на відчайдушну спробу продати.



Відправити імейл за цим шаблоном

БУТИ ВИХОВАНИМ АБО PPP

(ПОХВАЛИТИ – ПОКАЗАТИ – ПІДШТОВХНУТИ)

Формула PPP працює, оскільки, знову ж таки, ми маємо справу з психологією: похвала навіть від незнайомих людей активує дофамін, а отже, покращує настрій. І саме це є основою холодного імейлу, що створюється за формулою PPP:

Похвалити (Praise) – Похваліть своїх потенційних клієнтів, головне – зробіть це від чистого серця. Комплімент активує ті самі центри задоволення, що й отримання грошей*. Це буде гарною відправною точкою вашого листа.

Показати (Picture) – Побудуйте причинно-наслідковий зв'язок, щоб чітко зобразити, як ваш продукт або послуга можуть допомогти вашому потенційному клієнту. За допомогою яскравих прикладів, вони стануть більше довіряти вам та вашим аргументам.

Підштовхнути (Push) – Підживлюйте цікавість ваших підписників. Дайте оцінку вашій пропозиції, проте не вдавайтеся до дрібних деталей та переваг. Пам'ятайте, що такі електронні листи повинні зацікавити потенційного клієнта та підштовхнути його до дії.



*Посилання: Izuma, Keise et al., Processing of Social and Monetary Rewards in the Human Striatum (24 April 2008), Neuron , Volume 58 , Issue 2 , 284 - 294

Приклад знизу ідеально демонструє формулу PPP в дії:



Бюджетне рішення для маркетингу та продажів

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulay@gmail.com

Кому:

Привіт, Макс!

ПОХВАЛИТИ

Останнім часом виробництво медичного обладнання стало більш затребуваним та складним, але, схоже, що ваша компанія виросла та стала одним з лідерів галузі, незважаючи на конкуренцію. Вітаю вас з отриманням премії! Гарна робота!

ПОКАЗАТИ

Як одному з лідерів ринку, вам напевне гарно відомі значні витрати на департаменти маркетингу та продажів. [Snov.io](https://snov.io) може допомогти вам заощадити кошти та час, автоматизувавши такі задачі як лідогенерація, перевірка email-адрес, запуск холодних розсилок та надсилання фоллоу-апів. А це означає більше ресурсів, більше продажів та більше прибутку!

ПІДШТОВХНУТИ

З найкращими побажаннями,
Андрій

Недостатня та неперсоналізована похвала – найпоширеніша помилка, до якої вдаються маркетологи, використовуючи цю формулу.

Персоналізація – головний елемент, який має найбільший вплив на рішення вашого потенційного клієнта. Переконайтеся, що ваш імейл містить комплімент, який підкреслює відоме, конкретне та важливе досягнення, а не просто копіює якийсь шаблон, відірваний від реальності.



Написати листа за цим шаблоном

ЗІРКА ШОУ АБО SCH

(ЗІРКА – ЛАНЦЮЖОК – ГАЧОК)

Формула **SCH** створювалася як рекламне повідомлення. Її елементи схожі зі складовими формули AIDA, проте у цьому випадку вони більш специфічні.

Ваші кроки для створення такого імейлу наступні:

Зірка (Star) – Покажіть зірку шоу – вашу ідею, послугу або продукт. Це має бути повноцінна презентація, тому зробіть її позитивною та такою, яку люди точно не забудуть.

Ланцюжок (Chain) – Надайте список переконливих фактів, переваг та прикладів того, як ваша зірка може покращити життя ваших потенційних клієнтів. Цей елемент трансформує увагу отримувачів в інтерес, а інтерес – у бажання.

Гачок (Hook) – Зловіть ваших отримувачів на гачок потужним закликом до дії.

Ланцюжок – це той елемент, на якому ви повинні максимально зосередитися. Він повинен надати достатньо інформації, щоб зв'язати вашу зірку з гачком. Це можуть бути унікальний текст імейлу, джерела, відгуки, тематичні дослідження або яскраві приклади використання продукту.

Ось як працює ця формула:



Удосконалений підхід до аутрічу

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulaj@gmail.com

Кому:

Привіт, Сергію!

ЗІРКА

Нарешті просте у використанні, універсальне рішення для оптимізації email-аутрічу винайдено!

Генеруйте лідів, перевіряйте бази контактів, запускайте тригерні розсилки та активуйте трекінг листів. Все в межах однієї платформи. Більше немає необхідності переключатися між різними інструментами – заощаджуйте свій час та бюджет, не жертвуючи якістю. Зекономте до 20 000 USD на аутрічі (ось [кейс](#) з підрахунками).

ЛАНЦЮЖОК

Spov.io – це саме те, що потрібно технологічному стартапу, такому як ваш, на бета-стадії. До речі, потужні інструменти для аутрічу доступні безплатно в пробній версії вже зараз. Чи це не найкращий час [протестувати](#) їх?

Бажаю успіхів!

ГАЧОК

Характерною рисою формули SCH є можливість творчого підходу до написання. Саме тому вона ідеально підходить для експериментів з новими нестандартними ідеями. Хочете прискорити лідогенерацію та конверсії? Додайте інформацію про поточні акції та спеціальні пропозиції, які точно переконують людей діяти швидше.



Скористатись цим шаблоном

ГРА НА ПОЧУТТЯХ АБО SSS

(ЗІРКА – ІСТОРІЯ – ВИРІШЕННЯ)

SSS – це коротка формула, основними рисами якої є:

Зірка (Star) – Продемонструйте головного героя/героїню своєї історії. Це можете бути ви самі, ваш потенційний клієнт, ваш продукт або послуга або навіть нова функція.

Історія (Story) – У цьому абзаці розкажіть про проблему, з якою стикається зірка та скористайтеся тригером, що відповідає тематиці. Ваша історія повинна бути послідовною та захоплюючою.

Вирішення (Solution) – Опишіть, як зірці вдалося вирішити складну задачу та що вона використовувала для цього.

Не драматизуйте. Спробуйте просто визначити проблеми своїх потенційних клієнтів та звернутися до їхніх почуттів. Це виділить ваше рішення на фоні інших.

Формула SSS на практиці виглядає наступним чином:



Можу допомогти з лідогенерацією

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulaj@gmail.com

Кому:

Привіт, Дарія!

ЗІРКА

Нашій компанії щойно виповнилося два роки, і, як ви могли здогадатися, рекрутинг та аутріч – наші головні напрямки розвитку. Зазвичай компанії, типу нашої, витрачають значні кошти на пошук найкращих кандидатів на роботу та потенційних клієнтів. Ми знаємо, що це знищило чимало стартапів.

ІСТОРІЯ

Тому ми створили рішення, яке не лише виконує свою роботу, а й допомагає заощадити час, гроші та людські ресурси. Ми знайшли спосіб зібрати під одним дахом усе, що необхідно для продуктивного аутрічу. Інструменти для лідогенерації, перевірки адрес, тригерні розсилки та фоллоу-апи. Ми навіть маємо Трекер для Gmail!

ВИРІШЕННЯ

Таким чином, ми знайшли чудовий спосіб зекономити тисячі доларів та зробити нашу роботу ефективнішою. І ми знаємо, що таке рішення може бути корисним і для вас. А чи цікаво вам було б [переглянути демо](#) роботи з інструментами або ми могли б [зустрітися з вами онлайн](#) наступного тижня?

З найкращими побажаннями,
Андрій з компанії [Snov.io](https://snov.io)

Якщо копірайтинг для вас є нова галузь, протестуйте фінальний варіант вашого листа на своїх колегах та попросіть їх дати фідбек, щоб переконатися, що ваша історія достатньо переконлива та правдива.



Відправити такий імейл

СВОБОДА ДІЙ АБО **BYAF**

(«...АЛЕ Ж ВИ ВІЛЬНІ» [BUT YOU ARE FREE])

BYAF – це простий, проте дієвий метод збільшення конверсій.

Щоб імейл, написаний за цією формулою, спрацював, вам достатньо заявити, що підписник **МОЖЕ ВІДМОВИТИСЯ** від вашої пропозиції в будь-який момент. Переконлива ефективність цього методу була доведена 42 незалежними психологічними дослідженнями* за участі понад 22 000 людей.

Справа в тому, що визнаючи свободу відмови, ви подвоюєте шанси отримати позитивну відповідь. Так, це справді працює саме таким чином!



*Посилання: Christopher J. Carpenter (2013) A Meta-Analysis of the Effectiveness of the “But You Are Free” Compliance-Gaining Technique, *Communication Studies*, 64:1, 6-17.

Завдяки наочності та доступності BYAF, ваш імейл можна структурувати будь-яким способом. Головне, щоб він містив елемент «Але ви вільні»:



Якраз те, що потрібно для вашого стартапа, Ксеніє

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulay@gmail.com

Кому:

Привіт, Ксеніє!

Ваша компанія – один з найперспективніших стартапів, з якими ми стикалися в своїй роботі, і ми щиро сподіваємося, що у вас все вийде. Щоб допомогти вам у цьому, я хотів би розказати вам про ідеальне рішення для холодного аутрічу.

Snov.io – це універсальний поштовий сервіс з великим набором інструментів для задоволення всіх ваших потреб в email-маркетингу та продажах.

Якщо вам це не цікаво, не переймайтеся. Дякую, що приділили хвилинку часу на прочитання мого листа.

АЛЕ ВИ ВІЛЬНІ

Проте, якщо вам хотілося б дізнатися, що ще пропонує Snov.io, ви можете відвідати нашу [сторінку](#) або написати мені відповідь на цей імейл, щоб запланувати нашу зустріч.

Ми самі часто використовуємо цю формулу в Snov.io. Вона не потребує особливої підготовки та структурування + елемент BYAF виключає заперечення, яке автоматично виникає у потенційних клієнтів, коли вони відкривають холодний імейл. Також, такий лист не вимагає написання обов'язкової відповіді.



Відправити імейл за цією формулою

КЛАСИКА АБО RDM

(МОДЕЛЬ ЧИТАЦЬКОГО ДАЙДЖЕСТУ)

Основа цієї моделі – дослідження структури статей у форматі **читацького дайджесту**, проведене Джоном Кейплзом в межах своєї класичної книги «Перевірені методи реклами»*.

Відповідно до дослідження Джона Кейплза, найкращі статті:

- ✦ Наповнені фактами
- ✦ Телеграфні (лаконічні та зрозумілі)
- ✦ Конкретні
- ✦ Містять мінімум прикметників
- ✦ Викликають зацікавлення

Переконайтеся, що ваш електронний лист відповідає цим критеріям. Таку формулу з легкістю можна назвати старомодною, але ж вона працює!



*Посилання: Caples, John. Tested Advertising Methods. 1974.

Ось як ви можете використати її для холодних імейлів:



Ваш бізнес заслуговує на найкраще, коли йдеться про маркетинг

1 повідомлення

Андрій Сулай a_sulaj@gmail.com

Кому:

Привіт, Ганно!

Маркетингова тактика може вивести бізнес в лідери галузі або знищити його. Саме тому час переходити на Snov.io – платформу для аутрічу, яка вирішить будь-які ваші задачі в email-маркетингу. Зі Snov.io ви можете:

- Оптимізувати лідогенерацію за допомогою швидкого доступу до email-адрес з посадами людей. ТЕЛЕГРАФНО
- Верифікувати контакти по одному або списками (+ через API). КОНКРЕТНО
- Вивчати профілі компаній. ФАКТИ
- Запускати тригерні розсилки та надсилати автоматичні фоллоу-апи. МІНІМУМ ПРИКМЕТНИКІВ

Snov.io – єдиний сервіс на ринку, який попіклується про всі ваші маркетингові проблеми. Довіртеся нам, щоб вивести свій бізнес на новий рівень.

Чи готові ви до [онлайн-зустрічі](#) в четвер?

ЗАЦІКАВЛЕННЯ

Саме ці елементи перерахує вам будь-який маркетолог, якщо ви попросите його описати гарний шаблон листа. Не забудьте додати яскравий call-to-action або відкрите питання, яке змусить отримувача написати вам відповідь.



Скористатись цим шаблоном

ХОЛОДНІ ІМЕЙЛИ СКЛАДНІ, ПРОТЕ ВАМ НЕ ПОТРІБНО ВИНАХОДИТИ КОЛЕСО

Використовуйте ці 10 шаблонів холодних імейлів, щоб перетворити ваші листи на змістовні та конвертуючі повідомлення. З їхньою допомогою ви будете з легкістю знаходити нових лідів, налагоджувати з ними зв'язок, зміцнювати ваші відносини та конвертувати їх на лояльних клієнтів.

Бажаємо успіхів!



Переглянути всі шаблони

Дякуємо, що ви завантажили цей буклет. Ми інвестували багато часу та сил на його створення, і лише ваша підписка на наш сервіс [Snov.io](#) зробить нас щасливіше! Ми також будемо раді, якщо ви поділитесь цими шаблонами зі своїми колегами, розшарите цей е-book в соцмережах та підпишитесь на наші канали.



© 2021 Snov.io

