



 **gabinet**
aplikacja

Intuicyjna **Aplikacja**
do zarządzania **Salonem**



gabinet
gabinet w sieci

Biznesowy serwis
dla profesjonalistów z **branży beauty**

gabi.net
gabinet w sieci

Skuteczny mailing marketingowy

Czym jest Newsletter?

- To forma elektronicznego biuletynu za pośrednictwem którego nasi Klienci otrzymują informacje od naszego Salonu.

Inaczej mówiąc jest to usługa, polegająca na wysyłaniu na adres osoby (subskrybenta) zapisującej się na Newsletter – powiadomienia o nowościach, wydarzeniach czy promocjach w naszym Salonie.

7 złotych zasad e-mail marketingu

1. Zainwestuj w odpowiednie oprogramowanie
2. Zadbaj o regularność kontaktu
3. Oferuj ciekawe treści
4. Testuj wszystko
5. Dbaj o linki
6. Pamiętaj o chwytliwym tytule
7. Działaj zgodnie z prawem

1.

Zainwestuj w odpowiednie oprogramowanie

- Warto skorzystać z profesjonalnego oprogramowania komputerowego, które zautomatyzuje proces budowy bazy adresowej, zapewni profesjonalne raporty z wysyłek ale przede wszystkim usprawni nasz kontakt z klientem w postaci idealnego a zarazem prostego narzędzia do wysyłki Newsletterów.

Takim programem jest Aplikacja Gabi.NET.pl z jednym ze swoich modułów KOMUNIKACJA.

2.

Zadbaj o regularność kontaktu

- Zastanów się, kiedy jest najlepszy moment na kontakt z klientami - czy będzie to początek, połowa czy może koniec miesiąca. Jeden raz czy może dwa razy w miesiącu? Dodatkowo wybierz najkorzystniejszą do wysyłki porę dnia.
- Pamiętaj jednak, aby zachować regularność w komunikacji.

3.

Zadbaj o ciekawe treści

- Zawsze zadaj sobie pytanie: „Co ciekawego dla klienta jest w moim Newsletterze?”.
- W przypadku mailingu reklamowego zawsze zastosuj bodziec, który zachęci odbiorcę do kupna lub wykonania danej usługi. Wyznacz termin promocji.
- Pomyśl o tym, kim są Twoi klienci i jakich informacji od Ciebie oczekują, czym możesz ich zainteresować.

4. Testuj wszystko

- Przed wysłaniem przetestuj przygotowany mailing.
- Nie ograniczaj się tylko do sprawdzenia poprawności bazy, tematu maila czy treści. Kliknij w każdy link, przeczytaj nawet najmniejszy tekst i sprawdź wszystkie grafiki.
- Wyślij NL testowy, do siebie i znajomych - sprawdź jak wyświetla się mailing i czy wszystkie linki funkcjonują prawidłowo.

5. Dbaj o linki

- Fakt, że umieściłeś w Newsletterze link, nie oznacza, że każdy w niego kliknie. Dlatego warto wyróżnić w mailingu miejsce linkowania.
- Zachęć odbiorcę do korzystania z niego, informując o ciekawych informacjach, które może on znaleźć po przejściu na stronę www, do której kieruje dany link.

6.

Pamiętaj o chwytliwym tytule

- W przypadku maila to tytuł decyduje o tym, czy zostanie on w ogóle otwarty, czy też nie. Temat ma zatem ogromny wpływ na rezultat wysyłki.
- Pamiętaj, że pierwsze wrażenie jest najważniejsze 😊

7.

Działaj zgodnie z prawem

- Działania e-mail marketingowe regulują 2 dokumenty:

Ustawa o ochronie danych osobowych

Ustawa o świadczeniu usług drogą elektroniczną

Warto zapoznać się z nimi, aby uniknąć problemów prawnych.

Wysyłka a aspekty prawne

- Artykuł 10 Ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną, między innymi mówi:

„ Zakazane jest przesyłanie niezamówionej informacji handlowej skierowanej do oznaczonego odbiorcy za pomocą środków komunikacji elektronicznej, w szczególności poczty elektronicznej. ”

Wysyłka a aspekty prawne

Jeżeli chcesz wysyłać mailing marketingowy musisz uzyskać następujące zgody od swoich Klientów:

- Zgoda na otrzymywanie informacji handlowej:

„Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowej kierowanej do Klienta za pomocą środków komunikacji elektronicznej w szczególności poczty elektronicznej i sms zgodnie z przepisami art. 10 ustawy o świadczeniu usług drogą elektroniczną”

- Zgoda na przetwarzanie danych osobowych:

„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zgodnie z przepisami ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych”

Wysyłka a aspekty prawne

- Jeżeli Twoja baza Klientów zawiera dane pozwalające w jednoznaczny i prosty sposób ustalić tożsamość odbiorcy (np. imię i nazwisko), powinieneś zarejestrować ją u Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych (GIODO), rejestracja jest bezpłatna
- Wniosek GIODO dostępny jest na stronie www.gabi.net.pl w zakładce Vademecum

Rodzaje Newsletterów

- Promocyjny
- Edukacyjny
- Informacyjny
- Okolicznościowy

Temat NL zależy od Ciebie, co chcesz przekazać, do czego zachęcić, do jakiej akcji chcesz wezwać swoich klientów. Staraj się planować, przemyśleć kolejne tematy, ponieważ w ten sposób budujesz wizerunek swojego Salonu.

Happy hours w Galerii Piękna

*Od poniedziałku do środy w godzinach od 12 do 15 proponujemy
20% rabatu na wszystkie zabiegi.*

Nie czekaj!

Wejdź na stronę www.galeriapiekna.pl

i sprawdź ofertę najnowszych zabiegów 😊

Dane kontaktowe do salonu

Kwas hialuronowy w pielęgnacji skóry

Związek biogeny dla człowieka, występujący w wielu tkankach jego ciała.

Stosowany w kosmetykach: odpowiada za optymalne nawilżenie skóry, wiąże wodę w naskórku, zapobiega utracie wody przez skórę, uszczelnia naskórek, chroni przed wysuszeniem, wygładza skórę, wspiera właściwości ochronne skóry, łagodzi podrażnienia.

Stosowany jako doustny suplement wpływa na poprawę nawilżenia.

Zapoznaj się z naszą ofertą pielęgnacyjną opartą na kwasie hialuronowym

www.galeriapiiekna.pl

Dane kontaktowe do salonu

Szanowni Państwo

Informujemy , że w dniach 15.04 - 20.04

salon „Galeria Piękna”

będzie czynny w godzinach od 10.00- 14.00.

Za utrudnienia przepraszamy.

Pozdrawiamy, Zespół Galerii Piękna

Dane kontaktowe do salonu



*Intuicyjne narzędzie do zarządzania
salonem w systemie on line*