

采用电子邮件推广自己

电子邮件的市场推广方式会加强你的媒体作用，甚至还能为你带来生意。

市场推广活动不仅费时还费钱。那么如何能减少成本呢？你可以将电子邮件做为一种市场推广方式！

想想你是怎么得到新的顾客，吸引新的公司的？你购买新的报纸吗、大黄页或其它印刷品？加入网上的点击收费了吗？参加交易会或公司关系活动了吗？无论选择什么样的方式联系到新的顾客，你最终的目标是吸引新的顾客，让他们和你做生意。

有时候你可说服一个潜在顾客立刻购买，但更多的时候需要多次联系顾客才会购买。邮件推广方式让一个人可能立刻和潜在顾客重复联系，所以还受人欢迎，但它仅仅是市场推广活动中的一种方式。我们还能一起想想用什么方式能让顾客立刻购买，并能长期保持这种关系。

如何将直接邮递和其它市场推广方式结合起来？

大多数顾客需要的市场推广计划就会带来明显的效果。可以通过媒体广告或直接邮递提供免费顾问，网上的免费下载，或可以为顾客提供一种免费的报价及进一步的信息。当活动结束后，你要问问你自己：“值得吗？”邮递这种市场推广方式帮助公司最大化他们的市场，因为这种方式专注于目标对象，得到利润及保持顾客关系。

如何将直接邮递和其它市场推广方式结合起来，下面列出三个基本的步骤：

1. 得到潜在顾客的邮箱。确定在最初的接触中，你要有潜在顾客的姓名及电话。你还要有他们的邮箱地址，并得到允许将他们加入你的邮箱列表中。将邮件做为你的潜在顾客保持联系的关键方式。

2. 区分潜在顾客。从市场推广活动中得到潜在顾客后，将他们分组。这将是你的锁定的邮递名单。第一类包括了你需要手把手销售的客户。给他们邮递你的新印刷品，从而进一步建立你们的关系。问问他们对自己购买的产品是否满意。请求他们给出反馈。向他们表明你很欣赏他们的公司。通过这样的方式，他们就会成为回头客。

第二类人包括将来可能进行的人群——你现在没有向他们销售商品，但你想把他们发展成潜在的顾客。你可以给他们邮递一些教育性的资料，及一些你的印刷品。可以让他们免费了解你的案例研究，网站或一些免费活动，及一些免费的咨询活动。这些能让他们对你的产品或服务进行进一步的评估，从而让他们了解为什么要购买你的东西。

3. 跟踪并把自己始终放在顾客面前。将你的产品放在你的顾客及潜在顾客面前，让他们在想购买的时候能进行购买。一张宣传印刷品能很好的为顾客展示你提供的产品，并让他们记住你的品牌。

电子邮件是销售环节中的一个部分，无论处于什么阶段，你都要想起这种便宜的市场推广方式。

如果你的目的仅仅是市场推广效果，你应该如何使用电子邮件呢？

如果你无法支付复杂的市场推广方式，你也只是众多类似企业中的一个。好在你可以使用电子邮件这种方式。

如果公司预算有限，最重要的两个能带来回报，带来增长的方式就是重复给顾客推荐。可以邮递新的产品信息，促销邮件及晚会邀请，这样就能将公司始终放在你的顾客及潜在顾客面前，提醒他们。

我的一个朋友他有 HR 顾问，并每个月都按 HR 的技巧发邮件。每次发完后，电话就会响。顾客问：“谢谢你的信息，但我昨天需要。”为什么他们不早点给她打电话？没有想到。这是多么遗憾的事。

由于邮件很容易发送，仅仅是让你的顾客看看你网站。每个人都会问问朋友或其它人，人们说：“我知道一个很好的油漆匠”，或“我找到一个很好的人选完成工作。”人们总是答应提供他们的电话号码，但等到他们到办公室后他们就忘了。邮递产品信息的方式可以让你出现在顾客面前，他们就会想起来“谁谁需要新员工。我要把这个邮递给他。”

有了你的时事通讯，你就能写你想让公众了解的方面，而不是仅靠别人说的内容。不光要为你喜欢的顾客写时事通讯，而要做的好像在向新来者介绍公司的产品或服务。你的时事通讯要有许多好的链接，能链接到你的内容和新的信息。这样当然比你随便在一页纸上写下你的名字好的多。一个满意的顾客可能“转寄给朋友”，并使用口头推荐的方式。

无论电子邮件是你唯一的市场推广方式，还是一种补充，都是一种经济实惠的方式，能将潜的顾客带到你的世界里，这不就是你最终想要的吗？

【版权声明：本站刊载的美国创业者（Entrepreneur）杂志和网站（www.entrepreneur.com）文章已经过授权。任何单位或个人未经爱奇清科(北京)信息科技有限公司书面授权不得转载、链接、转贴或以其他方式复制发表。已经授权使用的，请注明“来源：创业邦www.cyzone.cn”。其他媒体及网站如有合作意向，请发信至service@cyzone.cn。】