**TEHNIČKO VELEUČILIŠTE U ZAGREBU**

**STRUČNI STUDIJ INFORMATIKE**

Newsletter u promotivne svrhe

Napredno elektroničko poslovanje materijali za usmeni ispit

SADRŽAJ

Uvod

Učinkovita uloga Newsletter marketinga u promociji vašeg poslovanja

10 velikih prednosti newslettera

Kako iskoristiti newsletter da bi ostvarili veću prodaju

Savjeti

Korisni alati i usluge za izradu newslettera

Iskren zaključak

Literatura

Uvod

Jedan od najvećih zadataka s kojima se suočavaju mnoge tvrtke danas je stjecanje i čuvanje potencijalnih klijenata. Sve više tvrtki se okreće newsletterima kao učinkovitom načinu plasiranja svojih proizvoda i usluga. Brojni poduzetnici iskorištavaju prednosti koje newsletteri pružaju da bi unaprijedili svoj status na tržištu.

Newsletter je jedan od najvažnijih dijelova bilo koje web stranice ili bloga. Razlog je vrlo jednostavan: vi ćete sami ostvariti veću prodaju s vlastitom mailing listom. Ne samo da ćete ostvariti veću prodaju, dobit ćete besplatnu ciljanu posječenost kad god vam je to potrebno. Ostvarit ćete više prihoda jer je vaša lista sastavljena od ljudi koji su spremni pročitati ono što im vi šaljete. Ovo je vrlo važan aspekt u online poslovnom svijetu, jer nema potrebe za vas da platite nijednu lipu više osim naknade za uslugu automatskog odgovora.

Učinkovita uloga Newsletter marketinga u promociji vašeg poslovanja

Sve veća potražnja za newsletterima

Newsletteri su sve popularniji u promociji bilo koje tvrtke ovih dana. Marketinški i oglašivački newsletter je članak koji obavještava, informira, sugerira, prenosi i promiče o tvrtki svojim korisnicima. Newsletter marketing ako se uspješno koristi, može napraviti ogroman interes i pažnju o nekoj tvrtki i njezinim akcijama. To je razlog zašto je vrlo važno učinkovito iskoristiti newsletter za promociju tvrtke ili bilo kojeg posla.

Jedan od najjeftinijih načina promocije bilo kojeg posla

Kada usporedite druge PR resurse poput usmjerenih prodajnih poziva ili TV reklamama, otkrit ćete da su newsletteri vrlo jeftini. Promocija pomoću newslettera ne zahtijevaju veliku financijsku investiciju, za razliku od drugih oblika marketinga kao online marketing ili TV oglašavanje, dakle, čak i mali poduzetnik može se okušati u ovoj vrsti marketinga. Newsletteri pomažu da se istaknete u javnosti baš kao i bilo koji drugi marketinški alat.

Zašto biste trebali koristiti newslettere za promicanje vašeg poslovanja

Newsletter treba uvijek privući sve više i više ljudi da se informira o vašem poduzeću. Ako često informirate trenutnu klijentelu o vašim najnovijim proizvodima i rješenjima to će pomoći upoznati ih s vašom tvrtkom. To može, zauzvrat, pomoći da se razvije snažna privrženost prema vašoj tvrtki. To je razlog zašto savršen marketinški newsletter uvijek treba živjeti i usredotočiti se na ekskluzivno jakoj točki poznatoj kao USP, odnosno; jedinstvena prodajna točka ili ekskluzivna značajka vašeg poduzeća. U ovoj fazi međunarodne financijske krize, kada se svatko bori da bi opstao, dobro izrađen newsletter može vam pomoći da ostvari taj fantastičan marketinški posao bez teškog financijskog ulaganja.

10 velikih prednosti newslettera

Newsletteri su široko korišteni od strane mnogih tvrtki koje su potvrdile mnoge prednosti korištenja ovog marketinškog alata za promicanje svojeg poslovanja. Prednosti korištenja newslettera su:

1.Učinkovita komunikacija

Newsletteri su pisani način komuniciranja s kupcima. Oni su direktna komunikacija poslovnog vrha s klijentima i potencijalnim kupcima. Redoviti newsletter će prenijeti određenu poruku i stići će do mnogih ljudi na najbrži mogući naćin. Newsletteri su također izvrstan način da bi ostvarili osobnu vezu sa svojim klijentima.

2. Uspostavljeno prepoznavanje branda

Newsletteri s korisnim i relevantnim informacijama su jaki marketinški alati i siguran način da se najave novi proizvodi i usluge u tvrtci. Oni stvaraju prepoznatljivost branda, omogućujući kupcima da bi dobili informacije brzo i učinkovito. Brand dobiva veću izloženost javnosti kroz newsletter tako mameći potencijalne kupce.

3. Povećanje lojalnosti klijenata

Redovitim kontaktiranjem svojih klijenata kroz informativne newslettere, tvrtka može pomoći klijentima i razviti jaku brand učinkovitost za svoju tvrtku. Dokle god newsletter sadrži vrijedne informacije, tvrtka će početi shvaćati da njeni klijenti cijene newsletter i da željno čekaju slijedeći newsletter.

4. Povećanje web posječenosti

Newsletter sa svojim web linkovima potiče kupce da posjete web stranicu da bi provjerili što je novo, time povećavaju posječenost web stranice. Posjedovanje velikog broja kvalitetnih newslettera može biti vrlo pouzdan alat u web promociji koja bi mogla dovesti do veće prodaje.

5. Isplativost

Newsletteri se mogu dostaviti učinkovito i djelotvorno po vrlo pristupačnim cijenama s dobrim marketinškim uslugama čime se štedi novac. Međutim, to ne znači da sadržaj treba biti kompromitiran jer bi tako mogli izgubiti povjerenje kupca i newsletter pretplatnika.   
  
6. Povećanje javnog i medijskog isticanja

Newsletteri su često čitani od strane mnogih blogera, medija i javnosti u cjelini. To daje toliko potrebnu izloženost javnosti za vaš posao čime se povećava prodaja.

7. Dugoročna korist

Ako je u newsletter ugrađen sadržaj s većom vrijednosti poput zdravih savjeta, kalendarom događaja ili recept, newsletter može preći dug put u oduševljavanju klijenata i bit će od dugoročne koristi tvrtci.

8. Dostupnost informacija vezanih uz prodaju

Newsletter je odličan način informiranja klijenata o svim predstojećim prodajama. To pomaže rastu prodaje među trenutnim kupcima.

9. Uspostavljanje prestiža stručnosti

Slanjem newslettera s korisnim i relevantnim sadržajem, tvrtka može izgraditi prestiž stručnosti u svojoj tržišnoj grani.

10. Ušteda vremena

S uvođenjem newslettera, tvrtka može uštedjeti puno vremena. Izrada i slanje newslettera je brza i jednostavna te ga time čini najboljim marketinškim alatom.

Postoje mnoge prednosti ovog sjajanog marketinškog alata. Slanje newslettera na redovnoj osnovi je siguran način vođenja poslovanja ispred konkurencije.

Kako iskoristiti newsletter da bi ostvarili veću prodaju

Prije svega, morate dobiti e-mailove svojih posjetitelja korištenjem obrazaca za pretplatu na naslovnoj stranici svoje web stranice ili bloga. Svrha ovog obrasca je dobiti e-mailove mnogih posjetitelja. Vi samo morati ponuditi nešto zanimljivo i besplatno, kao što su e-knjiga ili tečaj. Korištenjem usluga poput Aweber možete stvoriti obrazac i automatski odgovarač serije. Nakon što ste dobili svoje e-mailove, počet će se razvijati odnos povjerenja između vas. Završni korak je da im šaljete svoje ponude.

Najučinkovitija vrsta posjetitelja koju možete dobiti za svoju ponudu su oni koje dolaze iz vaše mailing liste. Razlog je jednostavan: vaši pretplatnici imaju povjerenja u vas, i oni će kupiti od vas, ako si to mogu priuštiti. Nije nemoguće da se 10% poslanih newslettera pretvori u sklopljen posao ako ste razvili snažnu povezanost sa svojim pretplatnicima. Oni će shvatiti da vi ne prodajete loše proizvode, i oni će kupovati od vas.

Vaš newsletter trebao bi uvijek biti informativan, a njegov sadržaj vrhunski. Ako pretjerate sa svojim newsletterima, ljudi će postati umorni od njih i vjerojatno će se odjaviti s vaše mailing liste. To je razlog zašto ih morate dostaviti s konstantnim kvalitetnim informacijama i započeti izgradnju povjerenja odmah. Nakon što ste izgradili svoju listu, i poslali newsletter, primijetit ćete nešto zanimljivo. Posjećenost koju ćete primiti doći će jako brzo.

Vi ne samo da ćete povećati prodaju u smislu volumena, već ćete dobiti veću prodaje u smislu brzine. Na primjer, ako imate mnogo proizvoda i šaljete im različite ponude u istom danu, onda možete generirati mnogo više prihoda. To je zato jer ovaj tip prometa je tako brz da možete poslati više ponuda, a one će vam ostvariti potrebnu prodaju.

Vaš newsletter je vrlo važan, jer će dramatično povećati vašu prodaju ako ga koristite, ako imate jaku listu koja vam vjeruje, te ako se pridržavate ovih savjeta.

Savjeti za izgradnju vaše pretplatničke liste

* ponudite pretplatnicima kupon za popust, besplatnu dostavu, ili nešto slično
* postavite vrijedne sadržaje u vaš newsletter, učinite ljude svjesnim da postoje prednosti biti pretplatnik
* promovirajte svoj newsletter posvuda, stavite obrazac za pretplatu na svoju web stranicu, link na vaš newsletter u svojim priopćenjima za javnost, blogu, i drugim online marketing mjestima kao što su Twitter, Facebook, te drugim društvenim mrežama
* ponudite bonus za preporuke, ako kupci pokrenu prijavljivanje drugih, na primjer, oni mogu primiti poseban hvala-poklon ili popust
* organizirajte natječaj za nešto veliko, objavite pobjednika u newsletteru, tako da će se sudionici prijaviti kako bi dobili informacije o pobjedniku

Ako niste skloni pisanju newslettera, uvijek možete outsource-ati pisca da to odradi umjesto vas.

Savjeti za pisanje newslettera

**1.** Personalizirajte newsletter

* gradite veze pričanjem svoje priče, dijeleći svoju sliku i informirajući svoje čitatelje da znaju tko ste, ljudi kupuju od ljudi koje poznaju
* ispričajte priče iz stvarnog života o problemima koje ste riješili za klijente
* preporučite svoje omiljene proizvode i resurse, linkajte ih na svoje web stranice, na kojima ih čitatelji mogu lako kupiti

**2.** Angažirajte čitatelje

* pitajte svoje čitatelje za priče, pitanja i mišljenja, i dodajte rubriku “čitateljski odgovori” u svaki svoj newsletter
* ponudite nagradu za čitatelja čiji odgovor je izabran
* pitajte trivijalna pitanja koja se odnose na vašu tržišnu granu, prvi točan odgovor dobiva nagradu

**3**. Ponuda

* opišite svoj najnoviji proizvod ili događaj
* ponudite poseban popust za prvih 10 čitatelja koji naruče
* koristite izjave za ilustraciju prednosti vašeg proizvoda ili događaja

Korisni alati i usluge za izradu newslettera

<http://www.aweber.com/>

<http://www.verticalresponse.com/>

<http://www.constantcontact.com/>

<http://mailchimp.com/>

<http://www.sendblaster.com/>

<http://www.web-o-mation.com/>

Gore navedene stranice pružaju usluge i alate za laku izradu raznih newslettera prema potrebi uz mnoge dodatne opcije vezane uz njih.

<http://www.newsletterwritingtips.com/newsletters/>

Na ovoj stranici mogu se naći razni savjeti za pisanje raznih newslettera.

<http://emailstatcenter.com/>

Ovdje se mogu naći svi statistički podaci vezani uz newslettere.

Iskren zaključak

Korištenje newslettera je jednostavno, jeftino, brzo te je od velike koristi u komunikaciji s kupcima. Postoje mnogi online newsletter sustavi koje možete koristiti za stvaranje atraktivnog newslettera. Oni nisu najpovoljniji, ali način na koji newsletter izgledaju je fenomenalan i mogu se lako prilagoditi.

Literatura

<http://www.ladieswholaunch.com/magazine/how-to-use-your-newsletter-to-build-business/1571>

<http://www.futuresimple.com/blog/newsletter-marketing-how-and-why-to-build-a-subscriber-list/>

<http://www.designandpromote.com/>

<http://www.problogger.net/>

<http://www.sigvekommedal.com/>