

FunnelFlow

A leggyakrabban használt e-mail típusok

Ebben a segédletben megtalálhatod a leggyakrabban előforduló (általunk is legtöbbször használt) e-mail típusokat, természetesen példákkal együtt.

Ezek a gyakran visszatérő “sablonok” azért nagyon hasznosak, mert nem kell mindig a nulláról kezdeni az írást. Ha például egy webinar-t szervezünk, már megvan a felépítése a jelentkezést visszaigazoló e-mailnek, és csak az aktuális részleteket kell kicserélni.

Ugyanígy, ha például egy termék / szolgáltatás értékesítési kampányában a határidőhöz közeledve a közönségünk esetleges kifogásait szeretnénk kezelni (amik visszatartják a vásárlástól), ahhoz is megvan már a bejáratott struktúra.



Ez természetesen nem azt jelenti, hogy az egyes e-mailek megírásához nincs szükség némi kreativitásra. **A munkát így is bele kell tenni, de sokkal könnyebb dolgod lesz, ha van előtted egy jó példa.**

#1 WELCOME LEVEL

i Hátterinfó: Az ilyen típusú levelet akkor küldjük ki, amikor valaki csatlakozik a közösségünkhöz. Érdeemes néhány gyakorlati információt is megosztani a levélben arról, hogyan érdemes folytatni, mik a következő lépések és milyen közelgő események várhatók.

Tárgy: Üdvözöl a MOST Klub 😊

Prehead: Itt találod a legfontosabb információkat a belépéssel kapcsolatban...

A tárgymezőbe az üdvözlésen kívül beírtuk a klub nevét is, hogy az olvasó azonnal tudja, kitől kapta a levelet. A preheadben felhívjuk a figyelmét arra, hogy fontos információkat tartalmaz az e-mail, így szinte biztosan meg fogja nyitni.

Kedves ... !

Gratulálunk a döntésedhez, hogy csatlakoztál a MOST Klubhoz. Ezzel máris tettél egy hatalmas lépést afelé, hogy mesteri szintre fejleszd a kommunikációdodat.

Ahhoz, hogy a lehető legtöbb értéket tudd kivenni a Klubból, összeszedtük neked a legfontosabb teendőket és tudnivalókat:

Felhívjuk a figyelmét arra, hogy adunk egy mankót a kezébe, amivel elkezdheti a klub felfedezését, megmutatjuk, hogyan tudja azt a leghatékonyabban használni. Ezzel is erősítjük azt az érzést, hogy segíteni fogunk neki, nem hagyjuk magára.

1. Csatlakozz a MOST Klub zárt, kizárólag a tagok számára elérhető

Facebook-csoportjához, amit a következő linkre kattintva találsz meg: [\[LINK\]](#)

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Belépés után javasoljuk, hogy írd egy bemutatkozó posztot, hiszen itt találhatsz együttműködő partnereket, ügyfeleket, vagy a leendő munkaadód is olvashatja a posztodat. Bármikor írhat ki kérdést, amit Nóra és a MOST Klub szakértői mellett a klubtagok is megválaszolhatnak, emellett a tapasztalatok megosztását, élménybeszámolókat is örömmel veszünk.

2. Lépj be a MOST Klub online felületére, ami tulajdonképpen egy mobilbarát videótár, ahol rendszerezve megtalálod a videós tananyagokat.

A legjobb technika, ha minden egyes nap (de legalább minden munkanapon) teszel a céljaidért, az önfejlesztésedért, és megnézel akár csak 1 videót naponta. Nem kell sok időt rászánnod, hiszen a videók többsége 6-10 perces, hogy könnyen be tud illeszteni az idődbe. Haladj aszerint, ahogy számodra a leghatékonyabb 😊

Ha kicsit több időd van, akkor javaslom, hogy nézz szét a letölthető anyagok között, ahol útmutatókat és munkafüzeteket is találsz.

Fontos: Az online felülethez tartozó felhasználónevet és jelszót egy másik e-mailben küldtük el számodra. Ha esetleg 15 percen belül nem érkezik meg (és a spam vagy promóciók mappában sem találod) írd nekünk egy e-mailt a címre és segítünk.

Azzal, hogy leírjuk, mik a legfontosabb lépések, és tanácsot adunk a leghatékonyabb haladással kapcsolatban, rögtön további cselekvésre ösztönözzük az olvasót.

3. Minden hónapban megrendezünk egy adott témában egy **online, élő tréninget**, ami 60 perces lesz, és egy 30 perces kérdezz-felelek blokk követi. Hogy ez a leghatékonyabb legyen, bátran írd meg előre a kérdéseidet a zárt Facebook-csoportunkban. Ha témát szeretnél ajánlani a havi tréningre, azt is írd meg külön posztban.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Az első tréning időpontját már most írd be a naptáradba:

2024. március 28. 10:00-11:30.

Téma: Digitális testbeszéd a LinkedIn-en - Így építsd fel a LinkedIn profilod lépésről-lépésre!

Ha nem tudsz eljönni, akkor utólag is vissza tudod majd nézni a felvételt, de a legjobb ÉLŐ-ben ott lenni.

4. Nézd meg az aktuálisan elérhető, klubtagoknak járó ajándékokat és 10-30%-os kedvezményeket a szakértő partnereknél. Érdemes vissza-visszanézni, mert a bónuszok köre folyamatosan bővül 😊 A Facebook-csoportban is ki fogjuk írni az újonnan elérhető bónuszokat.

Kiemelünk 1-2 előnyt és eseményt is, amiért érdemes folyamatosan figyelni és aktívnak maradni. Ezekkel az eszközökkel lehet hosszabb távon is fokozni az érdeklődést.

5. Ha nem éves tagságot választottál, akkor a havidíjat mindig a csatlakozásod napjának hónapfordulóján vonja tőled a rendszer teljesen automatikus módon. Ha tehát lemondod, a hónapfordulóig még él a tagságod, utána viszont megszűnik és nem kerül levonásra a tagdíj. A lemondást a Klub online felületén, a fiókodnál tudod megtenni vagy írásban a fenti e-mail címen.

További kérdés vagy probléma esetén fordulj hozzánk bizalommal. Addig is jó tanulást és fejlődést kívánunk. Örülünk, hogy itt vagy 😊

Ha arra biztatjuk az olvasót, hogy kérdés esetén nyugodtan keressen, növeljük a bizalmát és erősítjük benne a támogatás érzését.

A MOST Klub csapata

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#2 KEDVEZMÉNYT FELVEZETŐ E-MAIL

Háttérinfó: Ezt a levelet a Gyakorlatias Angol listájára küldtük egy nagyobb kedvezményt kínáló kampányt megelőző napon. Itt még nem volt konkrét akció, de már beharangoztuk, hogy az érdeklődők várják az indulást.

Tárgy: Ma ezért NE rendelj tőlünk!

Prehead: Várj inkább holnapig, hidd el, megéri 😊

A tárgysor már attól figyelemfelkeltő, hogy arra kérjük az olvasót, hogy NE rendeljen tőlünk. A prehead tovább fűzi, hogy érdemes holnapig várni, ezzel pedig felkeltjük a kíváncsiságot, az olvasó pedig megnyitja a levelet, hogy megtudja a részleteket.

Kedves ... !

Készülünk valamire...

Már évek óta azon dolgozunk, hogy összeállítsuk és tökélyre fejlesszük azt a 6 lépéses rendszert, amivel tényleg BÁRKI megtanulhat angolul - nyelvérzék nélkül is.

Ha egy ideje már követsz minket, akkor talán hallottál már a Gyakorlatias Angol TURBÓ csomagunkról. Ez az a csomag, amiben MINDEN benne van ahhoz, hogy kényelmesen, gyorsan és egyszerűen megtanulhass angolul. A saját tempódban, a saját otthonod kényelméből ✓

A kérdés már csak az, hogy... szeretnél még az idén megtanulni angolul?

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Itt már elárultuk, mi lesz az akciós termék, de azt még nem, hogy mekkora kedvezményrel lehet hozzájutni. Kidomborítottuk az előnyeit, hogy az olvasó még kíváncsibb legyen az ajánlatra.

Ha igen, akkor én azt javaslom neked, hogy halaszd még egy kicsit a kezdést 😊 De tényleg csak egy kicsit, egészen konkrétan holnapig várj vele! (Elvégre minden rendes fogadalom hétfőtől indul, nemde? És most olyan ajánlatot fogunk adni, amire nem leszel képes nemet mondani! 🔥)

Holnaptól ugyanis egy ÓRIÁSI 🍁 őszi akció keretén belül 50%-al olcsóbban szerezheted meg a szintednek megfelelő csomagot.

Amennyiben tehát már régóta halogatód az angoltanulást, még egyetlen napot adhatsz magadnak a felkészülésre, **HOLNAP viszont figyeld a tőlünk érkező e-mailt**, mert hozzuk a lehetőséget, hogy féláron csapj le a neked való csomagra!

A kellő felkészítés után egy valóban erős ajánlatot hozunk, de még nem ösztönzünk vásárlásra, sőt, várjuk az olvasót (fokozzuk az izgalmat, az érdeklődést). Az akció holnaptól él, készüljön fel, tartsa észben, és holnap várja az újabb levelünket.

További szép napot,
Ildikó és a Gyakorlatias Angol csapata

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#3 ÚJ TERMÉK BEVEZETÉSE

Háttérinfó: Az ilyen típusú levelet akkor küldjük ki, amikor a célközönség előtt leleplezünk valami újdonságot. Ebben a példában egy új, havi előfizetéses platformot mutattunk be, ahol az üzleti történetmesélés haladó technikáit lehet elsajátítani.

Tárgy: [ÚJ] Fedezd fel a Sztoriverzum Üzleti Akadémiát! 🔥

Prehead: Itt megtanulhatod, milyen kommunikációs technikákkal válhatsz visszautasíthatatlanná a célpiacod szemében...

Már a tárgymezőben is jeleztük, hogy itt bizony valami újdonságról lesz szó, majd a prehead azt is felvillantja, hogy ez az újdonság milyen előnyt kínál.

Szia ... !

Szuper hírt hoztam neked 😁

Óriási örömmel jelentem, hogy megnyitotta kapuit a [Sztoriverzum Üzleti Akadémia!](#)

Azonnal rátérünk a lényegre és már egy linket is elhelyezünk a szövegben, hogy aki szeretné, rögtön meg is nézhesse az újdonságot (elvégre ez a fő célunk, hogy áttereljük az olvasókat a termék sales oldalára...)

Ez nem csupán egy vadi új képzési platform, hanem az a hely, ahol megtanulhatod, **milyen kommunikációs technikákkal válhatsz visszautasíthatatlanná a célpiacod szemében.**

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Ahol a storytelling módszereit elsajátítva képessé válsz arra, hogy magadra irányítsd a figyelmet, élményígéretet építs és hatást gyakorolj a vásárlókra, hogy végre ne csak az árcédulát nézegessék!

Elmondjuk, hogy ez nem csupán egy újabb valami, amiből már rengeteg létezik a piacon, majd kiemeljük a legnagyobb előnyét. Nem a termékjellemzőkre fókuszálunk, hanem az eredményre, amit az biztosít (és amire a célközönségünk a leginkább vágyik).

De mi is az a storytelling?

A storytelling, vagyis történetmesélés, egy ősi módszer, amelynek segítségével érzelmeket, gondolatokat és információkat közvetíthetünk elképesztő hatékonysággal.

Az üzleti storytelling azonban ennél is több: kiváló eszköz arra, hogy üzeneteinkkel mélyebb benyomást tegyünk, és érzelmileg is megérintsük hallgatóságunkat. Ezáltal **döntéseket is tudunk befolyásolni.**

Adtunk némi magyarázatot is ebben a részben. Ez természetesen opcionális rész, ha a termék / szolgáltatás nem igényel különösebb magyarázatot, nincs szükség rá. Sőt, kifejezetten kerülni kell a túlmagyarázást!

Kiknek szól az Akadémia?

A [Sztoriverzum Üzleti Akadémia](#) kifejezetten azon vállalkozók, értékesítők és cégvezetők számára jött létre, akik szeretnék mesterfokon elsajátítani a történetmesélés művészetét, hogy **kiemelkedjenek a piaci zajból és értékes kapcsolatokat építsenek ügyfeleikkel.**

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Egy új termék bevezetésénél érdemes megnevezni annak célközönségét, hogy biztosan magára ismerjen az, aki számára készült.

✓ Az Akadémián több évtizedes szakmai tapasztalaton alapuló, lépésről lépésre haladó mesterkuzusok, gyakorlati példák, konkrét forgatókönyvek, azonnal bevethető tippek, másolható sablonok és támogatás vár.

»» **Kattints ide és nézd meg, mi mindent kínál számodra a tagság!** ««

Még egyszer tömören összefoglaltuk, hogy mi mindent kínál az újdonság, majd elhelyeztük a fő linket a levélben - határozott cselekvésre felszólítással.

Szalay Ádám, az Akadémia alapítója, több mint két évtizedes televíziós és kommunikációs tapasztalatát fogja átadni a most csatlakozóknak, hogy **segítsen elsajátítani a storytelling minden fortélyát.**

Ha már évek óta követsz minket, akkor tudod, hogy korábban Ádám tartotta a legütősebb, teltházás tréningjeinket. Az ő tudásával és előadasmódjával egyszerűen nem lehet betelni. **Minden másodpercben képes lekötni a célközönsége figyelmét - és ezt most végre te is megtanulhatod.**

A levél végén még igyekeztünk alátámasztani az újdonság hitelességét, az utolsó sorban pedig elhelyeztünk még egy figyelemfelkeltő ténytet, ami az általunk kínált döntés irányába befolyásolhatja az olvasót.

Érdeemes, hiszen több figyelem = nagyobb bevétel.

Üdvözlettel,
Vicsai Gábor

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#4 KOSÁRELHAGYÓ E-MAIL

Háttérinfó: Ez nem egy általunk írt e-mail, a Játéknet.hu webáruház levelét hoztuk példának arra, hogyan lehet egy *“majdnem vásárló”* figyelmét felhívni arra, hogy nem fejezte be a rendelését. Ez gyakran megesik - viszont, ha emlékeztetjük rá, van rá esély, hogy mégis befejezi. Ha nem kapna e-mailt, valószínűleg nem térne vissza soha...

Tárgy: A kosaradban felejtett játékok még mindig arra várnak, hogy hazavidd őket!

Már a tárgymező felhívja a figyelmet arra, hogy az olvasó nem fejezte be a vásárlást. Prehead itt nem volt, de nyugodtan kiegészítheted a tárgymezőt olyasmivel, hogy „Biztosan nincsen rájuk szükséged?”, vagy „Siess, nehogy elvigyék előled az utolsó darabokat”.

Három napja a kosaradban hagytál játékokat.

Tudjuk, hogy ezernyi oka lehet, hogy félbehagytad a vásárlást, ezért megőriztük a kosarad tartalmát, így bejelentkezés után onnan tudod folytatni a vásárlást, ahol abbahagytad!

A levélből nagyon hiányzik a megszólítás, ezt nem javasolnánk, hogy elhagyd. A nyitással a kényelem iránti igényre próbálnak hatni. Nem kell újra összevadászni a választott játékokat a webshopban, továbbra is ott vannak a kosárban. Csak kattintanod kell egyet, és már véglegesítheted is a rendelést, minden készen áll.

Ha bármelyik termékünkkel kapcsolatban kérdésed lenne, ne legyél rest, írj nekünk, imádunk a játékainkról beszélni!

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

>> Befejezem a vásárlást <<

A segítségkérés lehetőségének kiemelése a cselekvésre buzdítás előtt jó ötlet, növeli a bizalmat. De még jobb lenne, ha felajánlanának valami akciót is a rendelés befejezése esetén. Ingyenes szállítás, 5-10% kedvezmény... valami, amiért úgy érzi az olvasó, hogy tényleg érdemes visszatérni és leadni a rendelést.

Kosaradban hagyott, vagy ahhoz nagyon hasonló játékok:


[TERMÉKEK]

Még egyszer megmutatják, mit hagytál a kosaradban és mit rendelhetnél még hozzá – hátha ettől kedvet kapsz a vásárláshoz, sőt, akár bővíted is a rendelésedet. Ami itt hiányzik, az a levél lezárása: nincs elköszönés, ettől kicsit hiányosnak hat, ezért semmiképp ne hagyd ki!

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#5 WEBINÁR VISSZAIGAZOLÓ E-MAIL

Háttérinfó: Ennek a levélnek a célja, hogy visszaigazolást adjon magáról a jelentkezésről. Fontos tudni, hogy az előadás előtti napon és a kezdéskor még szintén küldünk leveleket. Itt már nem ecseteljük hosszan a témát és hogy miért érdemes részt venni az előadáson, hiszen a jelentkezés megtörtént, csak röviden utalunk az előadás tartalmára, és a legfontosabb adatokat emeljük ki, emlékeztetőül.

Tárgy: [Sikeres regisztráció] Fontos infók a levélben 

Prehead: Hamarosan megtudhatod, mitől olyan elegánsak a francia nők...mi lehet az egyedülálló stílusuk titka?

Fontos, hogy a tárgymezőről rögtön be tudja azonosítani az olvasó a levelet, ezért a „Sikeres regisztráció” kifejezéssel indítunk, hogy tudja, ez olyasmiről szól, amire ő jelentkezett. A prehead tovább fokozza a kíváncsiságot.


Szia ... !

Gratulálok, sikeresen regisztráltál a *“Stílustippek a párizsi utcákról”* című ingyenes online előadásunkra!


Ez azt jelenti, hogy hamarosan megtudhatod, mitől olyan elegánsak a francia nők...**mi lehet az egyedülálló stílusuk titka?**

Mindenképp tarts velünk ÉLŐ-ben március 18-án, mert az online stílustalálkozón...

 kitérünk arra, hogy **milyen időtlen alapdarabokra van szükséged, és hogyan tudod őket beilleszteni a saját gardróbodba,**

 megmutatom, **hogyan válassz ki és kombinálj egyszerű, de hatásos darabokat,** amelyekkel minden nap elegáns és összeszedett lehetsz,

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

 megtanulod, **hogyan hozhatod ki a legtöbbet a saját stílusodból**, figyelembe véve a testalkatodat és a személyes ízlésedet.

Ne feledd: Az előadás **online, ám 100% élőben** zajlik majd, így akár a személyes kérdéseidre is választ kaphatsz. Olyan lesz, mintha egy stílustanácsadáson vennél részt, imádni fogod.

Mindenképp legyen benne a visszaigazoló levélben az előadás címe és témája, hogy az olvasó tudja, miről kap visszaigazolást. Pár mondatban az előadás fő üzenetét, legfontosabb előnyeit is megemlíthetjük.

Röviden a lényeges infók:

Dátum és időpont: 2024. március 18. - hétfő, 18:00-19:30 (írd be a naptáradba!)

Előadás helye: Online, WebinarJam-en keresztül

Belépési link:

A jelszó:

Itt is elküldjük már a belépési linket és a jelszót – minél több levélben szerepel, annál valószínűbb, hogy az olvasó gond nélkül be tud csatlakozni majd az élő előadásra.

Hamarosan ÉLŐ-ben találkozunk,
Orsi

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#6 REFERENCIA E-MAIL

Háttérinfó: Sales sorozatokba szoktunk beépíteni vásárlói visszajelzéseket, mert nagyon jól tud működni, ha a célközönség látja azoknak a pozitív tapasztalatait, akik már használják a terméket vagy igénybe veszik a szolgáltatást. Ez növeli a bizalmat és a hitelességet, így a vásárlási hajlandóságot is.

Tárgy: Még nem döntötted el, hogy csatlakozz-e? 😞

Prehead: Nézd meg, mit gondolnak mások az Akadémiáról!

A tárgy finoman sürgeti a döntést, a prehead ugyanakkor világosan utal arra, hogy mások véleményét olvashatod el a levélben.

Kedves ... !

Látom, hogy még nem csatlakoztál a Kapcsolatok Akadémiájához.


Semmi gond, teljesen megértem, hogy hezitálsz. **De már csak MA ÉJFÉLIG van nyitva az Akadémia és utána pár hónapig nem lesz lehetőséged csatlakozni.** Kár lenne, ha később megbánnád, hogy nem cselekedtél, amikor lehetett...

Az előző levelekben már megmutattam neked, milyen módszerekkel tud támogatni a Kapcsolatok Akadémiája.

De talán jobban átlátod, mennyit segíthet neked, ha nem én mondom el, hanem azok, akik már egy ideje a tagjai 😊

A levél bevezetésében megértéssel fordulunk az olvasó felé, ugyanakkor finoman emlékeztetjük a határidőre is, hogy érezze, most már döntenie kell. A pozitív visszajelzéseket segítségként találjuk a döntéshez.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Éppen ezért, hoztam neked néhány véleményt a tagoktól arról, milyenek látják az Akadémiát és mit adott nekik a tagság 

„Megtanultam szeretni és elfogadni magam, gyógyult a szüleimmel a kapcsolatom, kevésbé vagyok stresszes.”

„Stresszes helyzetekben tudok tudatosan nyugodt maradni. Úgy gondolom, hogy ezt a meditációknak köszönhetem.”

„Majdnem 1 éve csatlakoztam a Kapcsolatok Akadémiájához, Facebookon jött szembe a hirdetés, és valahogy rögtön megszólított és éreztem a hívást, hogy ez nekem szól. Nagyon mélyponton voltam az életem több területén is, és elmentem Klári egyik ingyenes programjára. Klári azóta is nagyon hiteles és inspiráló példa számomra, rengeteget segítettek a programjai.”

„Elfogadóbb lettem a gyerekemmel, unokámmal. Nem akarok már mindent irányítani. Sokkal jobb lett velük a kapcsolatom. Eddig sem volt rossz, de most már nem kapom fel a vizet, ha valamit nem úgy csinálnak, ahogy én csinálnám.”

A szó szerint idézett vélemények mindig hitelesebbek és jobban működnek. Még jobb, ha névvel (legalább keresztnévvel) tudod őket szerepeltetni, de ehhez hozzájárulás szükséges a vélemények íróitól. Még egy fokkal profibb megoldás, ha kifotózott véleményeket ágyazol be a levélbe.

Arra születted, hogy boldog légy és nem arra, hogy szenvedj. A Kapcsolatok Akadémiájával végre neked is egyenesbe kerülhet az életed.

>> Használd ki az utolsó órákat és tartozz Te is közénk! <<

Szeretettel várunk,
Klári

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#7 VISSZAJELZÉS KÉRÉSE

Háttérinfó: Az ilyen típusú levelet akkor küldjük ki, amikor például egy rendezvény közben, vagy a legvégén szeretnénk értékes visszajelzéseket kapni a résztvevőktől. Ez a rendezvény lehet akár online, akár élőben megtartott is. Az alábbi példában szereplő e-mailt a Női Vállalkozók Napja után küldtük ki a résztvevőknek, ami egy évente megrendezésre kerülő konferencia.

Tárgy: Kérhetünk egy gyors visszajelzést? 📣

Prehead: Ezúton is köszönjük, hogy velünk tartottál!

Szia ... !

A mai nap után alig találunk szavakat, mégis írni akartunk neked egy gyors levelet, amiben megköszönjük, hogy velünk tartottál!

Amikor évekkkel ezelőtt megálmodtuk a Női Vállalkozók Napját, csak titkon reméltük, hogy egyszer egy ilyen elképesztő közösséget hozhatunk létre...

Ma bebizonyosodott, hogy tényleg **az ország legnagyobb és legmotiválabb női vállalkozói közösségét építjük, aminek immáron te is meghatározó tagja vagy.**

Köszönjük! 📣

A levél hangvétele kimondottan személyes, és az olvasót helyezi a középpontba. Ez minden e-mail és sales oldal szöveg esetén fontos: ne magunkat, a cégünket vagy a termékünket helyezzük fókuszba. A cél minden esetben az, hogy az olvasó, a közönségünk legyen a hős.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Szívből reméljük, hogy számodra is értékes volt a mai nap és olyan ötletekkel, kapcsolatokkal gazdagodtál, amiket a gyakorlatban is hasznosítani tudsz.

Ne feledkezz meg a kiállítóink exkluzív ajánlatairól se, amiket a következő linkre kattintva érhetsz el: [LINK](#)

Érdeemes átbogarászni őket, miután kifűjtad magad egy picit...

Bár a levél fő célja a visszajelzések begyűjtése, hogy azok tükrében tovább tudjuk fejleszteni a szolgáltatásainkat, néhány egyéb hasznos gondolat / link elfért ebben az e-mailben (főleg azért, mert ez a link a címzettek számára is hasznos, értékes ajánlatokat tartogatott).

És még egy apróság: nagyon örülnénk, ha **a gondolataid még most, frissen megosztanád velünk**. Ehhez arra kérünk, hogy válaszolj meg néhány gyors kérdést az alábbi linkre kattintva:

Oké, megosztom a véleményem 😊 »»

Csak itt, a levél végén tértünk rá a lényegre, vagyis arra, hogy áttereljük az olvasót egy űrlapra, ahol megoszthatja velünk a véleményét. Mivel ez is elköteleződést, erőfeszítést igényel, ügyeltünk arra, hogy érzékeltessük, mennyire fontos számunkra a véleménye. Sőt, a végén előre meg is köszöntük a válaszait, ezzel egy aprócska pszichológiai nyomást helyezve az olvasóra ("ha már előre megköszönték, hogy jófej vagyok, tényleg jófejnek kéne lennem...")

A visszajelzésed extra fontos számunkra, ezért előre is köszönjük a válaszaid.

Ahogy azt is, hogy ma velünk voltál,
Mihalik Gyöngyvér

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#8 GYAKRAN ISMÉTELT KÉRDÉSEK (GYIK)

Háttérinfó: Az ilyen típusú levelet nagyon sok különböző helyzetben lehet használni, legyen szó egy termék sales kampányáról, egy rendezvény értékesítéséről vagy egy előfizetéses szolgáltatás népszerűsítéséről. Akármiről is van szó, a célközönség tagjaiban biztosan felmerülnek majd különböző kérdések. Ezeket a kérdéseket pedig muszáj megválaszolni, ha azt akarjuk, hogy vásároljanak tőlünk.

Tárgy: Kérdések, amik benned is felmerülhettek

Prehead: És persze kielégítő válaszok, amik segíthetik a döntésed 😊


Nem árulunk zsákbamacskát: már a tárgymezőből kiderül, hogy itt az esetlegesen felmerülő kérdések megválaszolásáról lesz szó. Így aki érdeklődik a termékünk iránt, de még bizonytalan, az jó eséllyel meg fogja nyitni.

Kedves ... !

Az elmúlt pár napban csak úgy özönlöttek felénk a kérdések a [Yurkov Akadémia Stílusklubbal](#) kapcsolatban. Ideje tisztázni, hogy...

1, ... pontosan miért is hoztuk létre és vajon neked való-e?

Nos, az élő tréningjeink után azt tapasztaltuk, hogy a résztvevőknek később is rengeteg kérdése merült fel. Már ismerték a színeiket és tisztában voltak a testalkatukkal is, ám további iránymutatásra volt szükségük a saját stílusprofiluk építéséhez.

Az Akadémiát azért hoztuk létre, hogy minden segítséget megadhassunk gyorsan, könnyedén és egyszerűen. Akkor való neked, ha nem riadsz vissza a haladó szintű stílusstrükköktől, amelyekkel bárkit simán beelőzhetsz 

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Az első kérdéssel és válasszal lerendeztük az egyik leggyakrabban felmerülő kérdést, bármiről legyen is szó: biztos, hogy ez nekem való?

2, ... mit jelent az, hogy stílusprofil és hogyan építheted a sajátod?

Az érzés, amikor belenézel a tükörbe, előnt az önbizalom és azt mondd: *Igen, ez teljesen ÉN vagyok!* Megvan? Na, ilyenkor találsz meg a saját stílusprofilod



Ahhoz, hogy ezt tudatosan felépítsd, ismerned kell többek között a színtónusodat, az adottságaidat kiemelő szabásvonalakat és a hozzád illő stílusirányzatokat is. Az Akadémiában segítünk újjáépíteni a nőiességed és visszaöltöztetünk az önbizalmadba.

A másodikkal adtunk némi magyarázatot, ami valóban szükséges lehet a döntéshez, illetve kiemeltünk egy nagy előnyt is, amivel számolhat az, aki csatlakozik hozzánk.

3, ... meddig lehet csatlakozni, hogyan működik a tagság?

A Yurkov Akadémia nem fogad folyamatosan új tagokat, most azonban január 24. éjfélig lehetőség van belépni (utána ismét hónapokra lezárjuk). Az előfizetés pedig úgy működik, mint a Netflix vagy az HBO Go esetében: a havi tagságod automatikusan megújul minden hónapban, amíg szeretnéd - de természetesen bármikor lemondhatod egyetlen kattintással.

Egy ilyen levélben akár 5-6 gyakran felmerülő kérdést is meg lehet válaszolni, de mi ebben a példában csupán hárommal foglalkoztunk. Fontos, hogy az utolsó válasszal egyúttal felhívtuk a határidőre is az olvasó figyelmét.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

»»» Kukkants be hozzánk legalább 1 hónapra! «««

Ha van még bármilyen jellegű kérdésed az Akadémiával kapcsolatban, csak írd meg nekünk válasz üzenetben és mihamarabb igyekszünk válaszolni rá. Ha nincs, akkor pedig bent várunk, gyere! 🤔

Az ilyen e-mailek végén érdemes megjegyezni, hogy bármilyen egyéb kérdéssel hova lehet fordulni. Ez a mi érdekünk, hogy a célközönség feltehesse a kérdéseit, mert sokszor egy-egy apró bizonytalanság miatt hiúsul meg a vásárlás.

Találkozzunk belül,
A YURKOV Akadémia csapata

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#9 A KIFOGÁSKEZELŐ

Háttérinfó: Ez az e-mail típus nagyon hasonló az előzőhöz, csak itt nem a gyakran felmerülő kérdéseket, hanem a sokakban jó eséllyel felmerülő kifogásokat válaszoljuk meg / kezeljük le. Olyan kifogásokra kell gondolni, amik megjelenhetnek a célközönségünk fejében, hogy miért NE vásároljanak. Ezek a legtöbb esetben nagyon hasonló kifogások, attól függetlenül, hogy mi az adott termék.

Tárgy: Már csak MA ÉJFÉLIG él a kedvezményed!

Prehead: Nehogy ezek miatt maradj le...

Ahogy a tárgymezőből is látszik, az ilyen kifogáskezelő e-maileket a kampányok vége felé szoktuk alkalmazni. Pont azért, hogy akiket valami ilyesmi tartott vissza eddig a vásárlástól, azokat átbillentsük.

Szia ... !

Csak emlékeztetni szeretnék, hogy ma éjfélig tudod kedvezményesen megvásárolni a [Gyakorlatias angol a munkában oktatócsomagot](#).

Persze megértem, ha hezitálsz kicsit: mindig nehéz elköteleződni a fejlődés mellett. **De megéri, mert a magabiztos nyelvtudás olyan kapukat nyithat meg előtted, amik eddig zárva voltak.**

A levél elején közöltük a lényegét, majd igyekeztünk együttérzést tanúsítani az olvasóval. Ez fontos, hogy a közönség úgy érezze, nem mindenáron csak eladni akarunk neki. Megértjük az álláspontját, és segíteni szeretnénk abban, hogy jó döntést hozzon.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Nyilván benned is felmerültek kérdések, kételyek... Sok kérdést kapok az oktatócsomaggal kapcsolatban, ezért úgy döntöttem, összeszedem őket és megválaszolom egy levélben – hátha Te is ezek miatt gondolkodsz még 😊

„Ha eddig nem sikerült megtanulnom rendesen angolul, miért menne pont most?”

Ebben a levélben a három leggyakoribb kifogást igyekeztünk kezelni. Ezek közül az első az, hogy “nálam ez úgysem fog működni.” Az emberek nagyon sokszor így állnak hozzá a hirdetett termékekhez. Azt gondolják, hogy az ő helyzetük biztos egyedi. “Lehet, hogy másoknak bevált, de nekem úgyse fog, mert...”

Ez a kérdés adja magát és teljesen jogos. Hiszen éveket tettél bele, és valószínűleg nem kevés pénzt, mégis, még mindig problémás pont a nyelvtudás. Csakhogy még nem próbáltad az én módszeremet! **20+ év tapasztalatára alapozva fejlesztettem ki azt a gyakorlatias tanulási szisztémát, ami azoknak is segít, akik korábban hiába próbálkoztak.**

Legtöbbször ugyanis azt láttam, hogy **a tananyagok azért nem működnek, mert nem veszik figyelembe a magyar nyelv sajátosságait** - márpedig mi a magyarra alapozva tanuljuk az angolt. Ez azt jelenti, hogy másként gondolkodunk, így a hatékony nyelvtanuláshoz is más megközelítésre van szükség. Olyanra, ami a mi anyanyelvünkre alapoz. **Ezt szem előtt tartva dolgoztam ki a Gyakorlatias Angol módszerét, ami már több ezer embernek segített átlendülni a holtpontra.**

„Nem lesz időm tanulni...”

Szintén tipikus kifogás, hogy “úgysem lesz rá időm”. A mai, rohanó világban érthető, ha valaki úgy gondolja, felesleges megvennie egy adott terméket, mert nem fog beleférni az életébe a használata. Ezt valahogyan tehát kezelünk kell.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Munka mellett valóban nem könnyű időt szakítani a tanulásra. De ha szeretnél haladni a karriereddel, akkor ezt meg kell oldanod, mert ahogy most sem tudsz az angol nélkül továbblépni, később sem fog menni. **A Gyakorlatias angol a munkában tananyaggal nyugodtan haladhatsz a saját tempód szerint,** nincs szükség arra, hogy emberfeletti energiákat tegyél a tanulásba. De hidd el, ha rákapsz az ízére, magadtól fogsz egyre több időt tölteni vele 😊

„Túl drága a tananyag.”

A harmadik megkerülhetetlen kifogás a pénz. Alapvetően senki nem szeret megválni a nehezen megkeresett pénzétől, ezért magyarázatot kell adnunk arra, hogy a mi termékünk / szolgáltatásunk miért lesz szuper befektetés.

A pénz sokaknak okoz problémát. De gondolj bele egy pillanatra, mennyibe kerül egyetlen angolóra egy tanárral! **A Gyakorlatias angol a munkában oktatócsomag kedvezményes ára 29.900 Ft. Ennyiből jó esetben is 5 óra jön ki,** ennyi idő alatt pedig, lássuk be, nem haladnál kifejezetten sokat. Ezzel a tananyaggal viszont látványos lesz a fejlődésed.

Ne gondolkozz tovább... MA ÉJFÉLIG még ki tudod használni a kedvezményt!

Kérem a kedvezményes tananyagot! »»

Ne feledd: az oktatócsomag mellé most az Angol-magyar értelmező szótárt is megkapod ajándékba 😊

Szép napot,
Ildikó és a Gyakorlatias Angol csapata

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#10 HATÁRIDŐS E-MAIL

Háttérinfó: A határidő lejárta előtt pár órával érdemes küldeni egy utolsó levelet, ami kifejezetten arra hívja fel a figyelmet, hogy az ajánlatunk határideje mindjárt lejár. Az ilyen levelekben érdemes lehet a fő előnyöket még egyszer kidomborítani, vagy a leggyakoribb kifogásokat elhárítani. Legyen kimondottan sürgető hangvételű.

Tárgy: 🕒 [MA ÉJFÉLIG] Gyakorlatias Angol TURBÓ csomag FÉLÁRON!

Prehead: Ez az utolsó lehetőség, hogy ekkora kedvezménnyel vágj bele a tanulásba...

Már a tárgy és a prehead is hangsúlyozza magát az akciót és a határidőt. Ha nem akar lemaradni az olvasó, mindenképpen meg kell nyitnia a levelet.

Kedves ... !

Csak jelezni szeretném feléd, hogy már csak MA ÉJFÉLIG tart az 🍁 ÓRIÁSI őszi akciónk, aminek keretében...

... a lehető legkedvezőbb áron lehet a tiéd a Gyakorlatias Angol TURBÓ csomag - legyen szó akár kezdő, alapfokú vagy középhaladó csomagról!

[Kattints ide és válaszd ki a szintednek megfelelőt »»](#)

A lényeggel indítunk, nincs felvezetés: a határidő lejár. Rögtön ide be is tesszük a linket, hogy ha nem akar lemaradni, egyből kattinthatson.

Az nem lehet kifogás, hogy nincs rá időd, hiszen végig a saját tempódban haladhatsz. Nem kell menned sehová és nem kell igazodnod senkihez 😊

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Az sem lehet kifogás, hogy “nincs nyelvérzéked”, mivel ehhez a módszertanhoz nem is kell. Akkor is hatékony lesz nálad, ha korábban minden más tanulási metódus cserben hagyott.

És természetesen az ár sem lehet akadály, mivel most elképesztően kedvező áron (mindössze 4 privát angolóra áraért) lehet a tiéd a teljes csomag, ami az alábbiakat mind tartalmazza:

- ✓ Gyakorlatias Angol nyelvkönyv
- ✓ Gyakorlatias Angol hangoskönyv
- ✓ Szólalj meg angolul! Beszédgyakorló könyv
- ✓ Online gyakorlókártyák
- ✓ Szólalj meg angolul! hanganyagok
- ✓ Online "beszélő" gyakorlókártyák
- ✓ Kvízek (tudástesztek)
- ✓ Videós leckék
- ✓ Tanári magyarázat videók Ildikó élő intenzív programjából
- ✓ Házi feladatok javítása és állandó segítség a Facebook tanulócsoportban
- ✚ díjmentes hozzáférés a tanulási applikációhoz, és annak jövőbeli frissítéseire

»» Kattints ide és csapj le rá, mielőtt a visszaszámláló a nullához ér! ««

Az újabb link és cselekvésre buzdítás előtt felsorakoztattunk néhány gyakori kifogást, és leírtuk, hogy miért nem állják meg a helyüket. Majd kihangsúlyoztuk, hogy mi mindent szerezhet most meg az olvasó az akciós áron.

Ne feledd, hogy a teljes csomagra 100% pénzvisszafizetési garancia vonatkozik. Ha 30 napon belül nem éreznéd a kellő fejlődést, szó nélkül visszautaljuk számodra a vételárát!

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Mit gondolsz, kezdhethük? **VÁGJUNK BELE »»**

Utoljára kiemeltük a garanciát: nem veszít semmit, hiszen visszakapja a pénzét, ha mégsem válik be neki a tananyag. Ezzel növeltük a bizalmat, majd még egy linket tettünk a levél végére, ahol jelentkezhet.

Várlak a videókbán és a belső Facebook csoportunkban,
Ildikó és a Gyakorlatias Angol csapata

ui.: Mi ezzel kapcsolatban több üzenetet már nem küldünk számodra. Innentől kezdve csak rajtad múlik, hogy élsz a lehetőséggel és még az idén megtanulsz angolul vagy hagyod elúszni...

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:


+1 STORYTELLING

Háttérinfó: Az emberi agy imádja a jó sztorikat. Nem véletlen, hogy a legnagyobb világmárkák, és sokszor a politikusok is alkalmazzák. A történetekhez sokkal könnyebb kapcsolódni, és sokkal könnyebb megjegyezni is a történetekbe ágyazott információkat.

Tárgy: Amikor az egészségügyi kihívásból hivatás lesz... 


Prehead: 5 részes videósorozat, ami téged is inspirálhat

Szia ... !

Előfordult már az életedben, hogy olyan helyzetbe kerültél, ami első pillantásra megoldhatatlannak tűnt, később viszont kiderült, hogy hihetetlenül sokat tanított neked? 

Amikor a legnagyobb kihívásból született a legnagyobb érték?

A levél szövegének elején kérdésekkel igyekszünk bevonni az olvasót, majd rátérünk a történetre.

Nos, egyik kedves partnerünk, *Kokavecz Katalin* sztorija neked is inspirációul szolgálhat 

Gyengeség, csontig hatoló fáradtság, pánikszerű félelemérzet, remegés, émelygés, haspuffadás, szédülés...

Kata saját elmondása szerint volt, hogy **úgy érezte magát a 30-as éveiben, mintha a saját dédanyja bőrébe bújt volna**. Nehezebbre esett kikelni az ágyból, és lelkiismeret-furdalás gyötörte, mivel az is megterhelő volt számára, hogy enni adjon az akkor 5 éves kislányának.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Egy “megoldhatatlan” **autoimmun betegséggel**, Hashimoto pajzsmirigy-gyulladással diagnosztizáltak. Az orvos tanácsa: kezdjen el pajzsmirigyhormont szedni... 😞

Kata ebbe nem törődött bele és elkezdett a dolgok mélyére ásni. Beiratkozott a *Functional Diagnostic Nutrition* (funkcionális diagnosztikai és táplálkozási ismeretek) nevű amerikai képzésre, hogy végre megkapja a kérdéseire a válaszokat.

Azóta nemcsak sikeresen életmódot váltott (és számos további képzést elvégzett), hanem konkrétan **hivatásává** is formálta **az egészséggel kapcsolatos szenvedélyét**. A Funkcionális Medicina rendszerszemléletére alapuló egészségfejlesztési védjegyet és egy **nemzetközileg is akkreditált képzési programot hozott létre**.

Idáig tartott a történet, ami tartalmazza a 3 legfőbb összetevőt: probléma, hős és megoldás. Ezután térünk csak rá az ajánlatra, aminek a sztori ágyazott meg.

Készített egy **ingyenes, bevezető mesterkurzust** (5 videóból álló sorozatot), amiben részletesen elmagyarázza, hogyan teremthetsz magadnak TE is egy helyfüggetlen, online megélhetést azzal, hogy másoknak segítesz az egészségesebb életmód elérésében 🍌

A videókurzus hasznos lesz neked...

- ✅ ha már eleve az egészségfejlesztés bármely területén dolgozol,
- ✅ vagy teljesen más területen dolgozol, de szeretnél váltani,
- ✅ és akkor is, ha kizárólag a saját vagy szeretteid egészsége miatt érdekel a téma.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Kattints ide és foglald le a helyed a díjmentes kurzuson! »»

Amúgy a legfrissebb nemzetközi piackutatások is azt mutatják, hogy **egyre nagyobb igény van a képzett életmód mentorokra** (angolul “health coach”).

Miért ne lehetnél TE is olyasvalaki, aki másokat inspirál és mentorál? A videókurzust minden kötelezettség nélkül megnézheted, szóval nem kockáztatsz semmit.

Önmagad legjobb verziójáért,
A Biohacker Life csapata

TIPP: Ha szeretnél még több példát látni arra, hogyan lehet a történeteket beilleszteni az e-mail marketingbe, nézd meg a “Horog-történet-ajánlat” című segédanyagot, mert abban részletesen is bemutattunk és elemeztünk további saját példákat is.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt: