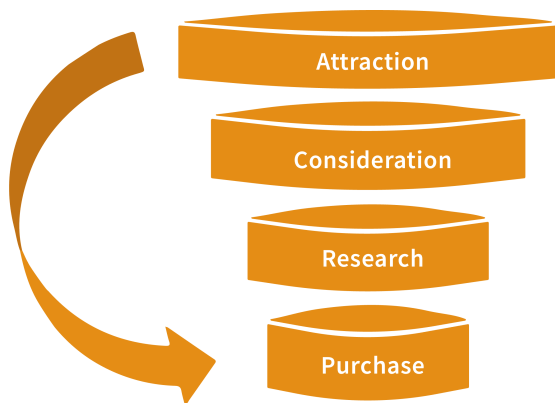


Velkomstflow til nye subscribers

Dette velkomstflow giver dig en skabelon til at byde dine nye subscribers velkommen. Det er et flow jeg selv bruger, og har god succes med, både til min egen virksomhed, men især også mine kunder.

Teksten som er skrevet under hver email er kun et forslag, og har til formål at vise hvordan emailen skal udformes.

Velkomstflowet bruges til at opbygge et behov hos kunden der leder til et køb hos dig. Der tages udgangspunkt i en simpel købstragt. Faserne kan du se ud fra overskriften i hvert step. Bemærk at desto længere vi går ned i tragten, desto mere salgs- og produktorienteret bliver det. Det er en generel huskeregel indenfor al markedsføring at se tragten på denne måde.



Se alle skabeloner på de næste sider!

Email #1 - Attraction

Sendes med det samme kunden oprettes på hjemmesiden – Her tages der udgangspunkt i en pop-up formular med en rabatkode på 10 %. Brug evt. Sleeknote til at lave pop-ups.

Formål: Byde den nye subscriber velkommen og overdrage den personlige rabatkode.

Emne: Velkommen til XXXX! Her er din rabatkode på 10 %

Indhold:

Tak for din tilmelding til vores nyhedsbrev. (H1)

Her er din personlige rabatkode på 10 % som gælder hele webshoppen! (H2)

[Rabatkode vises]

Anvend din rabat nu (knap)

Rabatkoden er aktiv i 30 dage og gælder for ét køb på din hjemmeside. Koden kan ikke kombineres med andre rabatter. Hvis din emailadresse er tilmeldt nyhedsbrevet ved en fejl, kan du afmelde her (brødtekst).

Email #2 - Consideration

Sendes 5 dage efter email #1.

Formål: At give læseren gratis værdi i form af gratis viden og tips & tricks, samt informere og opbygge troværdighed.

Du har f.eks. en strikkeforretning, og vil gerne give en gratis strikkeopskrift ud. Eller måske har du en skobutik, og vil gerne forklare hvordan man renser sine sneakers. Det skal være specifikt til din forretning.

Emne: Gratis tips og tricks venter på dig!

Indhold:

Vil du have nogle gode tips? Ja tak! (H1)

Vi elsker at forkæle vores abonnenter, og kunne derfor ikke lade være med at sende dig disse gratis tips. (H3) [Der skrives mere om hvordan man får dem eller hvilken type tips og tricks det drejer sig om]

[Under teksten opstilles der billeder der harmonerer med teksten]

[Ny sektion]

Vidste du at... (H2)

[Content idé #1; Her skrives en tekst omhandlende tips og tricks til [dine produkter], som evt. kobles op på den førnævnte tekst] (brødtekst)

Følg os på sociale medier for flere tips og tricks til din xxxx. (brødtekst)
[ikoner for sociale medier vises]

Email #3 - Research

Sendes 4 dage efter email #2.

Formål: Oplyse læseren om et relevant emne inden for det du sælger, som kan vække interessen for at læse videre i mailen. Derefter introduceres de mest solgte produkter af en produkttype. Dette giver igen gratis værdi, men introducerer samtidig dine produkter.

Emne: Hvilke produkter hælder du mest til? [Dette er et eksempel. Fremhæv forskellige produkter du sælger]

Indhold:

Alle produkter har hver sin fordel (H1)

[Her skrives evt. om hvordan nogle produkter skiller sig ud, og hvilke parametre man skal vælge imellem. Gerne minimum 100 ord.] (brødtekst)

[Ny sektion]

Har du lyst til at udforske vores udvalg af produkter, så kan du nedenfor se vores mest populære produkter. (H2)

[Top 4-6 mest solgte produkter vises med priser og call-to-action]

Du kan også finde mere inde på vores hjemmeside [link til hjemmeside]. (H3)

Email #4 - Research

Sendes 3 dage efter email #3

Formål: At fortælle om gode oplevelser med [din virksomhed], gerne i form af en specifik kunde/kunder hvis muligt. Derefter vises flere gode udtalelser fra tidligere kunder. Dette giver social proof, og dermed tryghed, for læseren som gerne vil købe i fremtiden.

Dette eksempel er med udgangspunkt i en strikkeforretning

Emne: Birgit lærte hendes datter at strikke på kun én uge [Dette er blot et eksempel. Skal fortælle noget om en kunde, eller flere, som er glade for at strikke]

Indhold:

Sådan lærte Birgit sin datter at strikke (H1)

Birgit har været glad for at videregive glæden ved at strikke til sin datter, og har benyttet sig af vores nemme strikkekits... [Her skrives en historie omhandlende en/flere glade kunder. Gerne minimum 100 ord]

[Ny sektion]

Andre kunder siger også:

[Testimonials fra trustpilot indsættes]

Email #5 - Action

Sendes 4 dage efter email #5.

Sendes KUN hvis rabatkode fra første email er blevet brugt.

Formål: At få kunden til at foretage et køb.

Emne: Spar 30 % på eksklusive [produkter] [Tilbud bestemmes senere]

Indhold:

Spar 30 % på eksklusive [produkter]! (H1)

Vi er rigtig glade for at du følger os, og derfor vil vi gerne give dig en personlig rabatkode på 30 % på vores [hvilke produkter]. Tilbuddet gælder til og med den [dato, evt. 7 dage frem]. (brødtekst)

[Koden til tilbud vises]

Anvend din rabat nu! (knap)

Andre kunder kunne lide

[Top 4-6 produkter vises]

Hvis du er interesseret i at høre mere om hvordan jeg hjælper mine kunder med at lave det perfekte velkomstflow, så kontakt mig endelig i dag, og lad os tage en uforpligtende snak!

Jeg tilbyder også at lave et komplet velkomstflow skræddersyet til din virksomhed samt at integrere det til dit mailsystem. Hvis du ønsker en pris på dette, så kontakt mig endelig i dag!