

Содержание

О чем речь	9
Четыре неоспоримых преимущества E-mail-маркетинга	12
Краткая «анатомия» E-mail-маркетинга	20
Стратегия и задачи, оценка своего нынешнего состояния	22
О клиенте	23
О проблеме	25
Форма регистрации/подписки и ее размещение	28
Какую информацию для заполнения оставлять в форме подписки?.....	30

Где размещать форму подписки?.....	32
«Приземлять» надо уметь — эффективный одностраничник.....	33
Почему именно одностраничники	34
Секрет эффективного одностраничника.....	36
Как сделать одностраничник?	40
Набираем последователей и привлекаем подписчиков.....	42
Аналитика и статистика.....	43
Способы привлечения подписчиков	45
Привлечение подписчиков с помощью контекстной рекламы.....	68
Развлекая, рекламируемся — подписчики из соцсетей.....	75
О том, что нельзя делать	81
Кнут и пряник — как заставить посетителей сайта оставить свои данные.....	84
Обзор сервисов почтовых рассылок	90
Виды писем в рассылке	100

Что писать и как продавать в рассылке	103
Повышаем читабельность	119
HTML vs обычные письма — красота против практичности	125
АБ-тестирование	131
Спам-фильтры на страже интересов ваших подписчиков.....	143
Оригинальный контент — пища для ума	152
Жизненный цикл E-mail-маркетинга	165
Ошибки и секреты E-mail-маркетинга	175
Агрессивные продажи.....	175
Качество vs количество	179
Постоянная генерация новых подписчиков	180
Дополнительные способы привлечь внимание к письму и его содержанию	184
Роль личности, или Как привязать к себе клиентов на всю жизнь	188
Монетизация рассылки без товара.....	193

«Грязные» технологии на службе Е-mail-маркетологов	196
Бесплатный сыр и Е-mail-мышеловки.....	197
Е-mail-маркетинг «по-черному»	197
И напоследок	203