



# Pracovní list

## E-mail marketing - strategie

*Co je vaším cílem? Proč chcete dělat e-mail marketing (může to být budování důvěry, vztahu, pozice experta, vytváření zákazníků z návštěvníků webu... Co konkrétně chcete?*

*Co bude náplní vašich e-mailů - tak aby se na ně lidi těšili? Rady, inspirace... Jakou hodnotu budete přinášet? TIP: podívejte se na naši klubovou lekci "[Vytvořte si obsah pro váš marketing](#)", kde najdete další inspiraci. Obsah, který tvoříte (články, videa atd.) by měl být s e-mail marketingem v propojení.*

### STRATEGIE Č. 1: PRAVIDELNÝ NEWSLETTER

*Tento newsletter budete posílat na své zákazníky (současné i minulé). Případně následně těm, které získáte díky strategii č. 2 (viz dále).*

*Jak často budete vytvářet newsletter? Měsíčně? Jednou za dva měsíce? Čtvrtletně?*

*Nechcete ani lidi zahltit, ani nechcete, aby na vás zapomněli. Čtvrtletně je úplné minimum. Nezapomeňte, že to musíte dělat dlouhodobě - rok za rokem - protože třeba za pár let váš současný zákazník bude chtít dělat rekonstrukci, možná ho k tomu budete svými newslettery i inspirovat...*

## Nápady na obsah newsletteru:

- Fotografie z realizace
- Sezonní pozdrav/přání
- Zajímavý článek (vlastní nebo z webu)
- Informace o trendech
- Popis průběhu nějaké realizace...

Další tipy najdete také v naší lekci "[Vytvořte obsah pro Váš marketing](#)".

*Co bude obsahem konkrétně vašeho newsletteru?*

**NEZAPOMEŇTE VŽDY NA ZAJÍMAVÝ PŘEDMĚT EMAILU!**

## STRATEGIE Č. 2: SYSTEMATICKÉ SBÍRÁNÍ KONTAKTŮ

*Když už lidé přijdou na váš web, je potřeba nenechat je odejít jen tak. Nabídněte jim něco hodnotného výměnou za e-mail!*

## Nápady na hodnotu za e-mail:

- Newsletter s novými články
- E-kniha
- Návod
- Seznam
- Tahák
- Video nebo přednáška (webinář)
- Sleva (ale opatrně...)

*Jakou hodnotu nabídnete lidem výměnou za e-mail? Nezapomeňte si připomenout vašeho IDEÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA a to, co asi chce, potřebuje, po čem touží...*

*NEZAPOMEŇTE: stáhne-li si člověk například e-knihu, neznamená to ještě, že mu automaticky můžete posílat newsletter - viz info ve videích k této lekci.*

*TIP: Kontakty nemusíte sbírat jen na webu, ale i offline v reálném světě! Ptejte se lidí, se kterými se setkáte, zda chtějí vaši hodnotu (e-knihu, video...) a pokud ano, vložte je ručně do své databáze.*

*Pokud bude člověk souhlasit s dalším zasíláním newsletteru, jaká bude vaše úvodní série e-mailů? Mělo by to být 3 - 6 zpráv, které pomůžou vybudovat začátek vašeho vztahu. Měly by obsahovat něco o vás, vaši práci, jaký je váš proces spolupráce s klienty a pod. Může tam být i něco osobnějšího...*

*Moje série úvodních e-mailů bude obsahovat:*

*1. e-mail:*

*2. e-mail:*

*3. e-mail:*

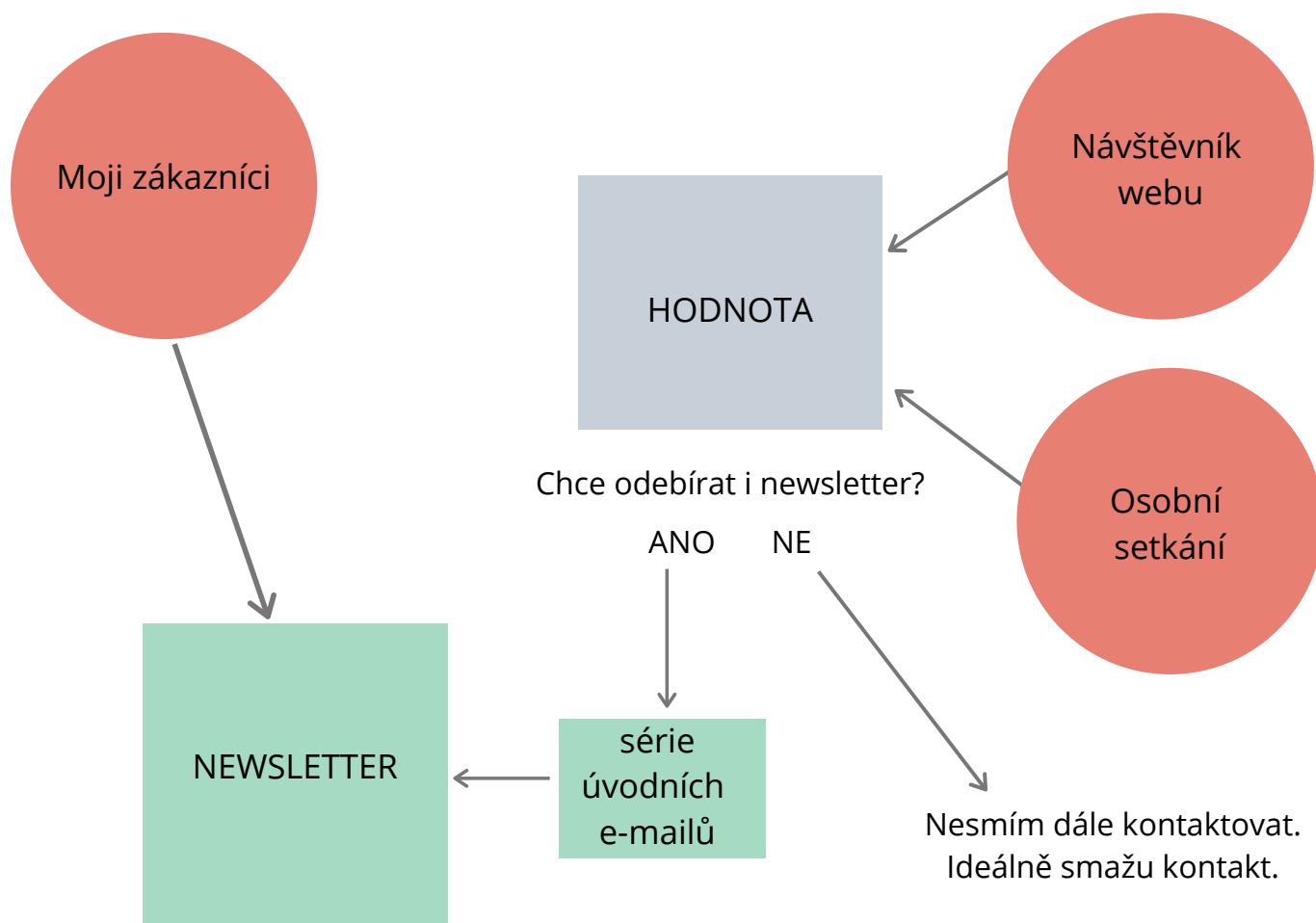
*4. e-mail:*

*5. e-mail:*

*6. e-mail:*

*Jak budou vaše e-maily vypadat? Nezapomeňte, že by měly vycházet z vaší značky a "firemního" stylu. Nebo zvolíte raději obyčejné textové e-maily? Sem si napište svoje úvahy:*

## SYSTEM E-MAIL MARKETINGU NÁZORNĚ



### GDPR CHECKLIST

- Mám na webu stránku o ochraně osobních údajů
- Mám shromažďované údaje zajištěné proti zneužití (heslo, zámek...)
- Mám souhlas od lidí, kteří nejsou moji zákazníky
- Používám "double opt-in" - potvrzující e-mail, že skutečně chtějí moje zprávy
- V každém mém e-mailu je možnost se nějak odhlásit z odběru

*Ať už sbíráte kontakty na základě souhlasu nebo na základě oprávněného zájmu správce, vždy je nutné splnit informační povinnost o nakládání s osobními údaji. Vhodnou formou může být například stránka "Ochrana osobních údajů", která se zobrazí po objednávce nebo potvrzení e-mailu nebo je na ní odkaz pod formulářem. Další možností je odeslání informačního e-mailu ihned po přihlášení do databáze.*

*Jaké informace o ochraně osobních údajů musíte poskytnout?*

- Jaké osobní údaje zpracováváte, za jakým účelem je zpracováváte (posílání novinek, akčních nabídek),*
- kdo je zpracovává (informace o vaší společnosti),*
- na jakou dobu (před jejím uplynutím můžete opět požádat o prodloužení za pomoci automatické kampaně),*
- jaká jsou práva člověka, jehož údaje zpracováváme (právo na informace, na výmaz, na opravu, na přístup, přenositelnost, právo vznést námitku),*
- proč je můžete zpracovat v případě, že nepotřebujete souhlas (oprávněný zájem, plnění smlouvy).*

*Informační povinnost musíte splnit vždy. Ať už sbíráte kontakty od vašich zákazníků nebo od zájemců o novinky, se kterými zatím nemáte zákaznický vztah*

*Vždy přihlédněte k vaší situaci, případně si nechte s touto stránkou poradit od odborníka.*

*Mohu doporučit Judr. Moniku Bakešovou, na jejím webu můžete přímo zakoupit vzory nebo si sjednat konzultaci.*

<https://monikabakesova.cz/gdpr-rozcestnik/>