



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Аудит-лист: Персонализация времени рассылок по часовым поясам и поведению

Пошаговая оценка готовности вашей email-стратегии к умной отправке.

Раздел 1: Оценка текущей ситуации

☐ Наличие данных о часовом поясе подписчика

Проверьте, собирает ли ваш сервис рассылок или CRM информацию о географическом местоположении подписчика для определения его часового пояса. (Да/Нет)

☐ Наличие данных о демографии и образе жизни

Собираете ли вы данные о возрасте, профессии, интересах, семейном положении подписчиков? Это помогает формировать гипотезы о времени их активности. (Да/Нет)

☐ Интеграция с CRM для данных о покупках/активности

Ваш сервис рассылок интегрирован с CRM, чтобы видеть историю покупок, просмотренные товары или статус клиента? (Да/Нет)

☐ Интеграция с веб-аналитикой для данных о поведении на сайте

Получаете ли вы данные из Яндекс.Метрики/Google Analytics о времени посещения сайта подписчиками? (Да/Нет)

☐ Возможность отправки по локальному времени (Send by timezone)

Ваш ESP позволяет настроить отправку письма так, чтобы каждый подписчик получил его в заданное время по своему местному часовому поясу? (Да/Нет)

☐ Возможность индивидуального времени отправки на основе ML/AI

Ваш сервис рассылок предлагает функции машинного обучения для определения оптимального времени отправки для каждого подписчика индивидуально? (Да/Нет)

☐ Наличие продвинутых A/B-тестов

Ваш ESP позволяет проводить A/B-тесты не только тем, но и времени отправки, с возможностью автоматического выбора лучшего варианта? (Да/Нет)

Раздел 2: План действий по улучшению

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

Рекомендуемые инструменты/функции для персонализации

Сервисы с ML для индивидуального времени

Mindbox, ExpertSender (для крупного бизнеса), GetResponse (функция 'Perfect Timing'). Эти платформы анализируют историю взаимодействия каждого подписчика.

Функция 'Отправка по локальному времени'

Unisender, SendPulse, GetResponse, Dashamail. Обязательна для географически распределенной аудитории.

Продвинутые A/B-тесты

Dashamail ('Гештальт-тест'), GetResponse, SendPulse. Позволяют тестировать несколько вариантов времени и тем одновременно.

Инструменты для сбора данных

CRM-системы (Битрикс24, AmoCRM), веб-аналитика (Яндекс.Метрика, Google Analytics), сервисы опросов (Testograf).

Раздел 3: Метрики для отслеживания прогресса

□ Open Rate (OR)

Отслеживайте изменение % открытий. Цель: >20% (Unisender). После персонализации ожидается рост на 10-20%.

□ Click-Through Rate (CTR)

Мониторьте % кликов по ссылкам. Цель: >4%. Индивидуальное время отправки может увеличить CTR до 33% (Mindbox).

□ Click-to-Open Rate (CToR)

Показывает вовлеченность открывших письмо. Цель: >15-20%. Рост CToR указывает на более релевантное время и контент.

□ Конверсия (CR)

Процент подписчиков, совершивших целевое действие (покупка, регистрация). Конечная бизнес-метрика. Отслеживайте с помощью UTM-меток.

□ Dwell Time (Время, проведенное с письмом)

Если ваш ESP поддерживает, отслеживайте, сколько времени подписчики проводят с письмом. Увеличение говорит о более глубоком вовлечении.

Раздел 4: Примеры успешных кейсов персонализации времени

Кейс 1: Онлайн-школа языков.

Проблема: Средний Open Rate при отправке по общепринятым рекомендациям (вторник, 10:00).

Решение: После серии A/B-тестов выяснилось, что их аудитория (студенты и молодые специалисты) гораздо активнее в воскресенье вечером. Смена времени отправки на 20:00 в воскресенье увеличила CTR на 40%.

Кейс 2: Крупный e-commerce ритейлер.

Проблема: Низкая эффективность рассылок из-за большой географии и разных часовых поясов.

Решение: Внедрение функции 'отправка по локальному времени' и использование ML-алгоритмов для определения индивидуального времени отправки. В результате, Open Rate вырос на 15%, а конверсия из email-канала увеличилась на 8% за счет доставки писем в пик активности каждого пользователя.

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



 rocketlab.bz

 [@rocketlab](https://t.me/rocketlab)