



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Шаблон welcome-цепочки email-рассылок для разных типов бизнеса

Готовый фреймворк для быстрой адаптации новых подписчиков и увеличения их вовлеченности.

Общие рекомендации для всех welcome-цепочек

- ☐ Используйте Double Opt-In для подтверждения подписки.
Отсеивает ботов и повышает вовлеченность. Служит юридическим доказательством согласия на рассылку.
- ☐ Персонализируйте письма.
Персонализация темы письма может увеличить открываемость на 10-14% (источник: статья). Используйте имя, данные о прошлых покупках/просмотренных товарах.
- ☐ Обеспечьте легкую возможность отписки.
Ссылка на отписку должна быть заметной в каждом письме. Жалоба на спам гораздо вреднее для репутации домена, чем простая отписка.
- ☐ Проводите A/B-тестирование элементов.
Сравнивайте заголовки, тексты кнопок, изображения, время отправки, чтобы найти оптимальные решения для вашей аудитории.
- ☐ Настройте технические записи SPF, DKIM и DMARC.
Повышает доставляемость писем, подтверждая почтовым провайдерам подлинность отправителя.
- ☐ Используйте адаптивный дизайн.
Письма должны корректно отображаться на всех устройствах, особенно на мобильных.

B2C (E-commerce): Увеличение первой покупки и лояльности

Письмо №	Цель	Предполагаемая тема	Пример СТА	Триггер/Время отправки
1	Подтверждение подписки, первый стимул к покупке	Добро пожаловать в [Название магазина]! Ваш [Скидка/Бонус] уже ждет!	Получить скидку 15%	Сразу после подписки
2	Показать ассортимент, вызвать интерес	Хиты продаж и новинки, которые вам понравятся!	Смотреть бестселлеры	Через 1-2 дня после Письма 1
3	Укрепить доверие, показать ценность	Наша история: как мы создаем [тип продукта] для вас	Читать истории клиентов	Через 3-4 дня после Письма 2
4	Стимулировать покупку, создать срочность	Ваш [Скидка/Бонус] истекает! Успеете забрать!	Использовать бонус сейчас	Через 2-3 дня после Письма 3 (если бонус не использован)

B2C (E-commerce): Рекомендации по контенту и персонализации

Письмо 1: 'Добро пожаловать + скидка/бонус'	Благодарность за подписку. Уникальный промокод/ссылка на спецпредложение. Краткое описание преимуществ магазина (например, 'быстрая доставка', 'гарантия качества').
Письмо 2: 'Знакомство с бестселлерами/новинками'	Подборка популярных товаров/новинок. Ссылки на категории, которые могут быть интересны (на основе данных о просмотренных товарах). Отзывы клиентов о бестселлерах.
Письмо 3: 'Решение проблемы/история бренда'	Рассказ о философии бренда, его ценностях. Как продукты решают типичную проблему клиента. Включение пользовательского контента (UGC) — реальных фото/отзывов клиентов.
Письмо 4: 'Напоминание о бонусе/последний шанс'	Напоминание о неиспользованном бонусе с указанием срока действия. Создание эффекта срочности ('Товар заканчивается', 'Предложение действует 24 часа'). Четкий призыв к действию.
Персонализация	Используйте имя подписчика. Рекомендуйте товары на основе просмотренных страниц или категорий. Отслеживайте, использовал ли подписчик бонус из первого письма.

B2B (Услуги/SaaS): Демонстрация экспертности и прогрев лида

Письмо №	Цель	Предполагаемая тема	Пример СТА	Триггер/Время отправки
1	Подтверждение подписки, обозначение дальнейших шагов	Спасибо за интерес к [Название компании]! Что дальше?	Посмотреть наши кейсы	Сразу после подписки
2	Продemonстрировать экспертность, начать прогрев	Как [Ваша услуга] решает проблему [Боль ЦА]	Читать статью	Через 2-3 дня после Письма 1
3	Показать результат, снять возражения	Как [Имя клиента] увеличил [Метрика] на X% с помощью [Ваша услуга]	Записаться на демо	Через 3-5 дней после Письма 2

B2B (Услуги/SaaS): Рекомендации по контенту и персонализации

Письмо 1: 'Спасибо за интерес + что дальше?'	Благодарность за подписку. Краткое описание основных услуг/продуктов. Ссылка на релевантные кейсы, бесплатную консультацию или обзорную статью о компании.
Письмо 2: 'Полезный контент по вашей проблеме'	Ссылка на статью, вебинар, гайд или исследование, которое решает типичную проблему целевой аудитории. Демонстрация экспертности без прямой продажи.
Письмо 3: 'Кейс/отзыв + предложение пробного периода/демо'	Подробное описание успешного кейса клиента с конкретными результатами. Отзыв от лица клиента. Предложение записаться на бесплатную демо-версию продукта, аудит или консультацию.

Персонализация

Используйте имя подписчика и название компании (если известно). Подбирайте контент на основе интересов, указанных при подписке, или данных из CRM.

Инфобизнес/Образование: Вовлечение и продажа обучающих продуктов

Письмо №	Цель	Предполагаемая тема	Пример СТА	Триггер/Время отправки
1	Подтверждение подписки, выдача обещанного лид-магнита	Ваш [Название гайда] уже ждет! + Приветствие от [Имя эксперта]	Скачать гайд	Сразу после подписки
2	Погружение в проблему, позиционирование как эксперта	Главная ошибка в [Тема ниши] и как ее избежать	Смотреть видеоурок	Через 1-2 дня после Письма 1
3	Вовлечение в интерактив, демонстрация ценности продукта	Приглашаем на бесплатный вебинар: '[Тема вебинара]'	Зарегистрироваться на вебинар	Через 2-3 дня после Письма 2
4	Укрепить доверие, стимулировать покупку основного продукта	Истории успеха наших учеников + Спецпредложение на [Название курса]	Узнать подробнее о курсе	Через 3-5 дней после Письма 3 (или после вебинара)

Инфобизнес/Образование: Рекомендации по контенту и персонализации

Письмо 1: 'Доступ к материалу + знакомство'

Ссылка на скачивание обещанного лид-магнита. Краткое представление эксперта/школы, его миссии и ценностей. Можно добавить короткое видео-приветствие.

Письмо 2: 'Рассказ о проблеме и ее решении'

Развернутая статья, видеоурок или подкаст, раскрывающие актуальную проблему целевой аудитории и предлагающие пути ее решения. Демонстрация глубины экспертизы.

Письмо 3: 'Приглашение на вебинар/мастер-класс'

Анонс бесплатного онлайн-мероприятия (вебинара, мастер-класса). Описание программы, что узнают участники, кто спикер. Четкая ссылка на регистрацию.

Письмо 4: 'Отзывы учеников + спецпредложение'

Истории успеха выпускников, их результаты. Ограниченное по времени спецпредложение на основной продукт (курс, тренинг) или раннюю запись с бонусами. Создание дефицита и срочности.

Персонализация

Обращение по имени. Подборка кейсов/отзывов, релевантных интересам подписчика (если они были указаны).

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу



 rocketlab.bz

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