

Продающие автоворонки и email-маркетинг



AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

Юлия Ракова

julia.rakova@getresponse.ru





Google СБЕР

Обучение с пользой для бизнеса

С бесплатной программой для предпринимателей от Google и Сбера

[Хочу учиться](#) [Узнать больше](#)

По итогам участия в программе «Бизнес класс»:

75%	150 000	59%
чувствуют себя увереннее в предпринимательстве	выпускников прошли программу «Бизнес Класс»	улучшили бизнес-показатели своего дела



Юлия Ракова
Вице-президент по обучению и маркетингу бренда, GetResponse

20 лет опыта на рынке

7 офисов по миру
(Бразилия, Малайзия, Польша, Россия, США, Германия, Канада)

99% доставляемость

Более **350,000** клиентов из **183** стран

В топ 5 платформ Автоматизации Маркетинга в Мире *

GetResponse
в цифрах

* Глобальный рейтинг G2 Grid® платформ автоматизации на август 2019 года.

Автоматизация маркетинга: 21 убойный факт

Что бизнес теряет без автоматизации маркетинга, как и какие каналы автоматизировать и когда ждать результатов. Объясняем на цифрах.

Юлия Ракова, GetResponse Россия

Поделиться 2



Автоматизация маркетинга — очень горячая тема. С её помощью можно поднять продажи на 40% и выше, а её основной инструмент «авторонки» стал хитом 2020 года. 91% маркетологов говорят о том, что очень важно применять автоматизацию, чтобы достичь успеха в маркетинговых кампаниях. Почему так востребована автоматизация маркетинга и как её правильно применять — ответим в этом исследовании.

Будущее Julia Rakova 6 авг 2019 5109

Год 2033: Искусственный интеллект и мёртвые профессии

"Ну это уж она загнула!!! Полет фантазии. Ничего этого не будет, человека никто не заменит", - так отреагировали в ведущем медиа с более, чем 50 млн посещений в месяц увидев мой комментарий про то, что 47% профессий находятся в зоне высокого риска, а некоторые будут заменены роботами с вероятностью 90% и выше.

11 комментариев В закладках



спонсор / эксперт

Автоматизация маркетинга: 7 фактов, почему вам надо применять ее прямо сейчас

Директор по маркетингу GetResponse Юлия Ракова — о преимуществах автоматизации и ее результатах

28.02.2019 3 4 21

GetResponse



Юлия Ракова

#журнал стратегия #киберспорт #устойчивое развитие цифровизация

Роботы в кризис: как поднять продажи на 80% и выше с помощью автоматизации маркетинга

Во время пандемии коронавируса страдают не только люди, но и бизнес, терпящий колоссальные убытки. Казалось бы, в такой непростой период поднять продажи невозможно. С этим готова поспорить директор по обучению и связям с общественностью платформы автоматизации маркетинга GetResponse Юлия Ракова — спикер Synergy Online Forum, который прошел 17–18 апреля на диджитал-платформе SynergyOnline.

В середине августа 2019 года предприниматели и экономисты забили тревогу: закрылось около 20.000 малых и средних бизнесов. Меня пригласили на один известный канал дать экспертное мнение, что делать. Мой ответ был: «Go Digital». Бизнесом пора выходить в цифровой мир и продавать онлайн. Сейчас во время пандемии, карантина, резкого падения темпов производства и сокращения покупательской способности населения малому и среднему бизнесу просто продавать в digital уже недостаточно.

Обсрoт.ru АНТИФАК. ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВАЯ

ВХОД / РЕГИСТРАЦИЯ ИНФОЛЕНТА СЕРВИСЫ МЕРОПРИЯТИЯ ФОРУМ

ПОДПИСКА Выберите email

Главная Статьи Учебник Удержание клиентов CRM и повторные продажи

СТАТЬИ CRM И ПОВТОРНЫЕ ПРОДАЖИ

Новые инструменты email-маркетинга: 3 кейса повышения продаж

19/02/2018

Партнерский материал

Сегодня электронная почта стремительно превращается в гуду рассылок от интернет-магазинов и уведомлений из соцсетей. И тем не менее, email-маркетинг не просто жив — он обретает второе дыхание. В этом нет парадокса. Все, что вам нужно — это обратиться к правильному человеку в правильное время.

Второе дыхание email-маркетингу придали автоматизация и аналитика больших данных. Возможность точно нацелить свой месседж, сегментировать аудиторию, настраивать триггерные цепочки писем, — и делать это все программными средствами, а не «руками», — открыла перед маркетологами новые возможности. Это больше не «истории из жизни больших». В последнее время все эти инструменты стали доступны не только «Юлмарту», но и магазину Пети Иванова или Маше Ивановой из Владивостока.

Сегодня мы разбираемся, что же умеют инструменты для автоматизации емейл-маркетинга вместе с Юлией Раковой из GetResponse. Мировой лидер в автоматизации маркетинга, платформа



21 октября, 09:00

Автоматизация маркетинга: 21 убойный факт

Что бизнес теряет без автоматизации маркетинга, как и какие каналы автоматизировать и когда ждать результатов. Объясняем на цифрах.

 Юлия Ракова, GetResponse Россия

 Поделиться  Поделиться 2  



Автоматизация маркетинга и автоворонки (сценарии)

www.cossa.ru/trends/276188/

Автоматизация поднимает выручку, повышает конверсии и качество лидов

1. 78% успешных маркетологов говорят о том, что автоматизация маркетинга больше всего способствует повышению выручки.
2. При этом 61% маркетологов-респондентов сообщили, что повышение результатов лидогенерации — это самая важная стратегическая цель автоматизации маркетинга.
3. 80% опрошенных пользователей отметили рост количества лидов и 77% увидели рост в конверсиях.
4. Бизнесы, которые внедрили автоматизацию маркетинга, получили рост квалифицированных лидов на уровне 451%.
5. 58% маркетологов отметили повышение возможностей для допродаж, появившихся благодаря автоматизации маркетинговых кампаний.

www.cossa.ru/trends/276188/



23 апреля, 11:00

Автоматизация маркетинга: результаты, зарплаты и 5 новых онлайн-курсов

Коллеги из GetResponse объясняют, почему выгодно учиться автоматизировать процессы.

 [Юлия Ракова](#), GetResponse Россия

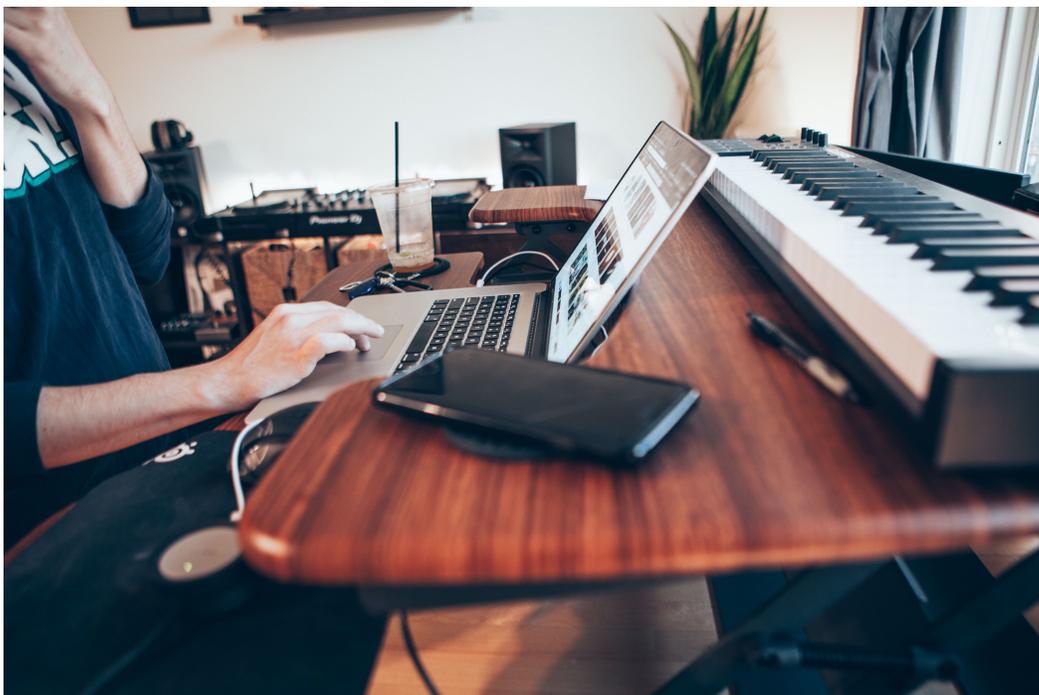
www.cossa.ru/trends/276188/

Александр Пономарев, Ward Howell Group:

«Спрос есть как у среднего бизнеса (обороты от 2 до 15 млрд ₽), так и у крупнейших игроков (30+ млрд ₽) в индустриях:

- ритейл: fashion и электроника,
- финтех,
- банки,
- микрофинансы.

В компаниях с большими оборотами и высокой частотностью онлайн-заказов улучшение процессов за счёт автоматизации даже на долю процента даёт серьёзный выхлоп».



Автоматизация маркетинга может:

- увеличить выручку из онлайн каналов
- поднять конверсию в продажи
- повысить продуктивность продаж
- сократить затраты
- сэкономить время
- **повысить квалификацию и экспертизу маркетолога (и получать зп в несколько раз больше)**

23 апреля, 11:00

Автоматизация маркетинга: результаты, зарплаты и 5 новых онлайн-курсов

Коллеги из GetResponse объясняют, почему выгодно
учиться автоматизировать процессы.

 [Юлия Ракова](#), GetResponse Россия

www.cossa.ru/trends/276188/

Юрий Бочаров, Antal:

На таких маркетологов максимально высокий спрос у всех компаний, какие бы отрасли они не представляли. Но, если эти знания инструментов посредственное и маркетолог бездумно пользуется инструментами, не имея в бэкграунде соответствующих теоретических и практических знаний — то война за такие таланты не происходит и в их резюме места работы меняются каждые 9—6—3 месяца. Это факт, к сожалению, это именно те ситуации, когда резюме красивое, а знаний нет.

Очень важно обучаться новейшим инструментам в области автоматизации, так как время на месте не стоит и индустрия активно шагает в будущее. Как итог, хочется сказать, что

только использование инструментов автоматизации маркетинга, помноженное на глубокое знание этих инструментов, даёт разрыв в заработной плате в несколько раз».

Автоматизация маркетинга стала
доступна малому и среднему бизнесу
из абсолютно разных индустрий



Автоматизация маркетинга: мощнейший запас повышения выручки

Подогрев интереса к покупке в автоматизированном режиме

- ✓ подогретые лиды тратят на покупки на 47% больше ([Kapost](#))
- ✓ коэффициент конверсии лидов на 53% выше ([Aberdeen](#))
- ✓ **82% опрошенных автоматизируют email-маркетинг** ([EmailMonday & Ascend2](#))



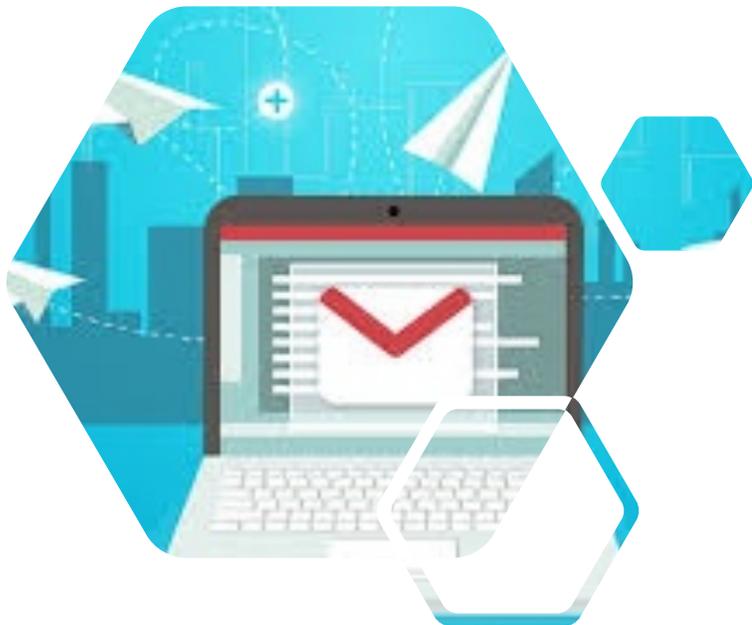
Автоматизация email-маркетинга

Email-маркетинг первым применил автоматизацию, и она стала мощнейшим драйвером развития этого канала.

8. 53% лидеров мнений в маркетинге полагают, что email-автоматизация – самая эффективная сейчас технология из всех типов автоматизации маркетинга.

Плюсы email-автоматизации

9. Сегодня email – самый выгодный канал digital-коммуникаций с точки зрения возврата на инвестиции: вложив в email 1 \$, можно получить обратно 38 \$. С автоматизацией шансы на такие результаты значительно возрастают.
10. По данным Wishpond, автоматизацию email-маркетинга используют 64% маркетологов. Они же сообщают о росте на 152% показателя кликабельности и на 70% – показателя открываемости у автоматизированных писем.
11. У маркетологов, которые применяют автоматизацию email-маркетинга, вероятность отправки более релевантного контента на 133% выше.
12. По данным GetResponse, автоматизированные email-рассылки демонстрируют показатель открываемости в среднем на уровне 44,05% и показатель кликабельности (переходы по ссылкам из email) на уровне 10,39%.



www.cossa.ru/trends/276188/





IRBIS

Email – маркетинг как особый повод
повысить лояльность и продажи

Автомобильный бизнес



В 2020 году автосалон ИРБИС
получил награду "Платиновый Дилер KIA"
от корпорации KIA MOTORS.



Мы IRBIS

официальный дилер
KIA в Москве

Полный комплекс услуг:



Реализация автомобилей KIA



Лизинг, кредит и автострахование на территории автосалона



Комплексная диагностика, ремонт и обслуживание авто



Реализация запасных частей на многочисленные автомобили



Продажа авто различных марок по системе Trade-in



Наша Целевая Аудитория
Владельцы автомобилей KIA

Цель

- ✓ Привлекать людей на сайт за счет персонализации
- ✓ Уход от шаблонов рассылки по средствам 1С
- ✓ Подготовка рассылок согласно запросам отдела продаж

«У нас есть ежемесячные email-рассылки по основным направлениям, нам важно было сегментировать базу и отправить клиенту письмо с информацией подходящей именно ему»



Задачи

- ✓ Сегментировать базу
- ✓ Повысить лояльность клиентов
- ✓ Информировать о выгодных предложениях и скидках
- ✓ Персонализировать письма

*«Мы не работали с email-маркетингом.
Раннее все рассылки мы делали через 1С»*



Новые возможности для нас

- ✓ Простота и удобство платформы
- ✓ Создание письма
- ✓ Интеграции 1С и GR через api
- ✓ Расширенное A/B тестирование
- ✓ Расширенная сегментация
- ✓ Отслеживание статистики рассылки

*«Мы не работали с email-маркетингом.
Ранее все рассылки мы делали через 1С»*



Контент стратегия

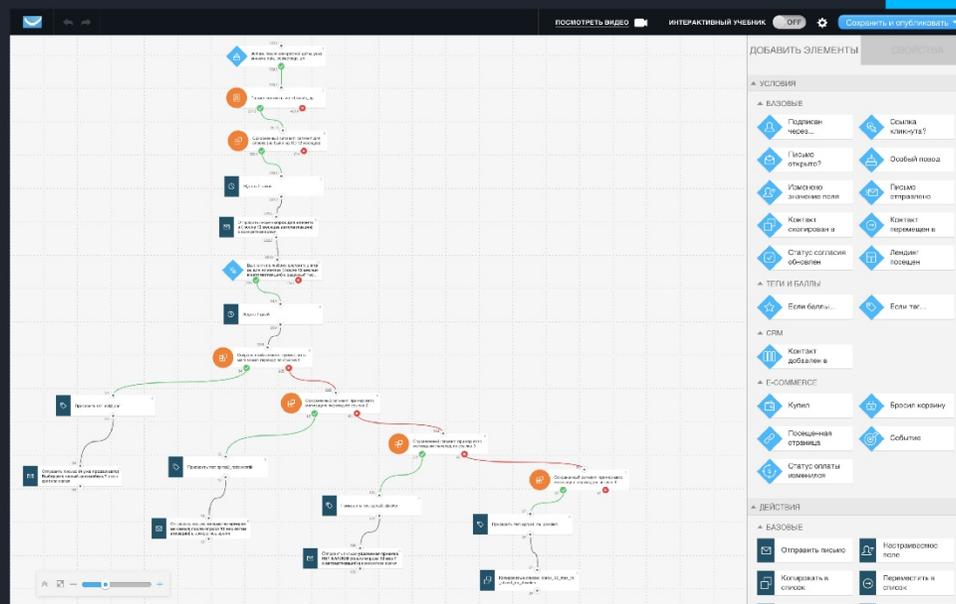
- ✓ Продажи автомобилей
- ✓ Сервисные услуги
- ✓ Новости по программе лояльности
- ✓ Автоматическое информирование клиентов
- ✓ Премьера нового автомобиля

«У нас есть ежемесячные email-рассылки по основным направлениям, нам важно было сегментировать базу и отправить клиенту письмо с информацией подходящей именно ему.»



О чем цепочки?

- ✓ НАПОМИНАНИЕ О ПРОХОЖДЕНИИ ТО
- ✓ ПОЗДРАВЛЕНИЕ С ПОКУПКОЙ АВТОМОБИЛЯ
- ✓ АВТОМАТИЧЕСКИЙ ОПРОС ДЛЯ КЛИЕНТОВ
- ✓ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЗАПИСИ НА СЕРВИС
- ✓ БЛАГОДАРНОСТЬ ЗА ВИЗИТ НА СЕРВИС



ИРБИС
официальный дилер

Рекомендации | Сервис | Акции | Ирбис Бонус | Удаленная приёмка

Здравствуйтесь, [[имия]] [[otchestvo]]!

Мы заметили, что Вы не приезжали к нам на техническое обслуживание в Дилерский центр ИРБИС KIA больше 12 месяцев.

Пожалуйста, расскажите нам, почему?

Я продал(а) машину | На ТО ездит родственник

Мне далеко до вас ехать | Не понравилось обслуживание

«У нас есть ежемесячные email-рассылки по основным направлениям, нам важно было сегментировать базу и отправить клиенту письмо с информацией подходящей именно ему.»

Цепочка как «особый повод»

01

Все начинается с элемента "Особый повод", например предполагаемая дата наступления ТО

02

Далее идет выборка контактов из определенного списка

03

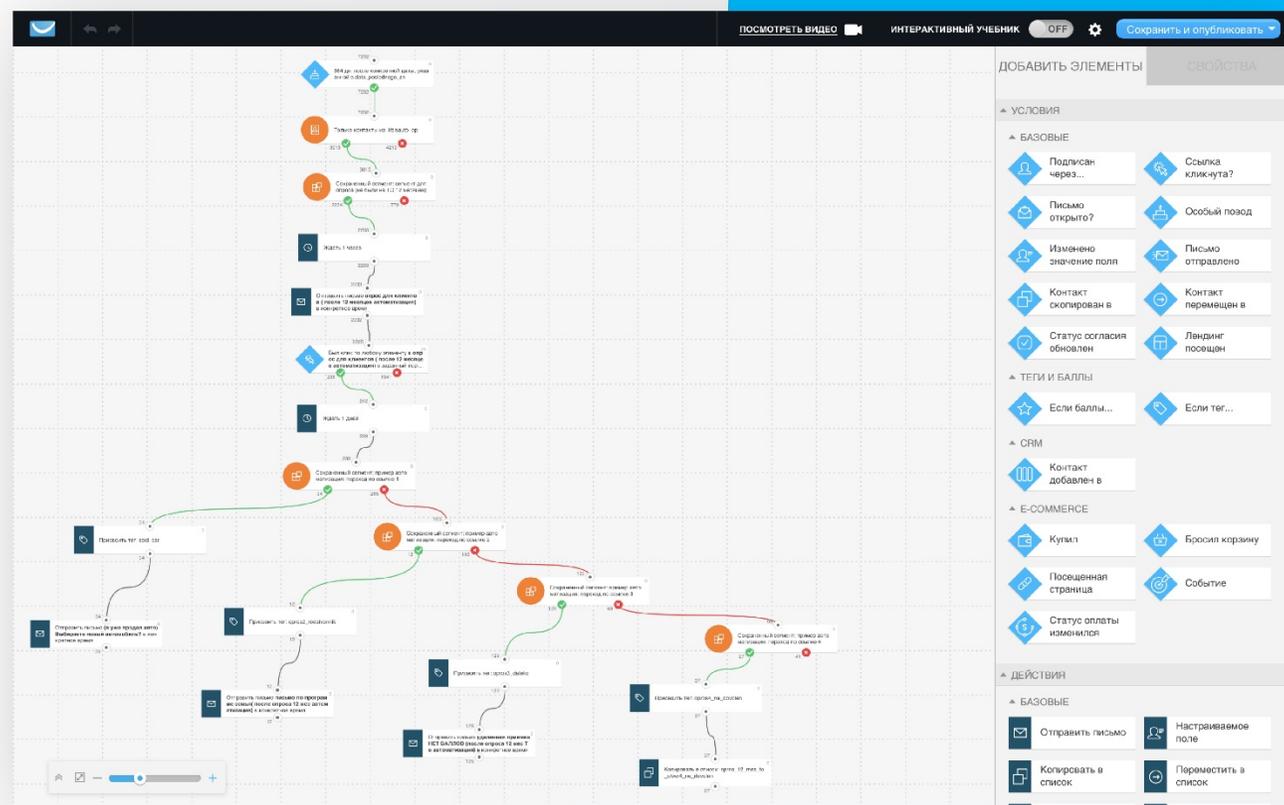
Динамический сегмент клиентов, по определенным параметрам для этой выборки

04

Выбираем элемент "задержка" и выставляем его время отправки, чтобы сообщения клиентам пришло в нужное время

05

Отправка письма



ИРБИС официальный дилер

Рекомендации Сервис Акции Ирбис Бонус Удаленная приёмка



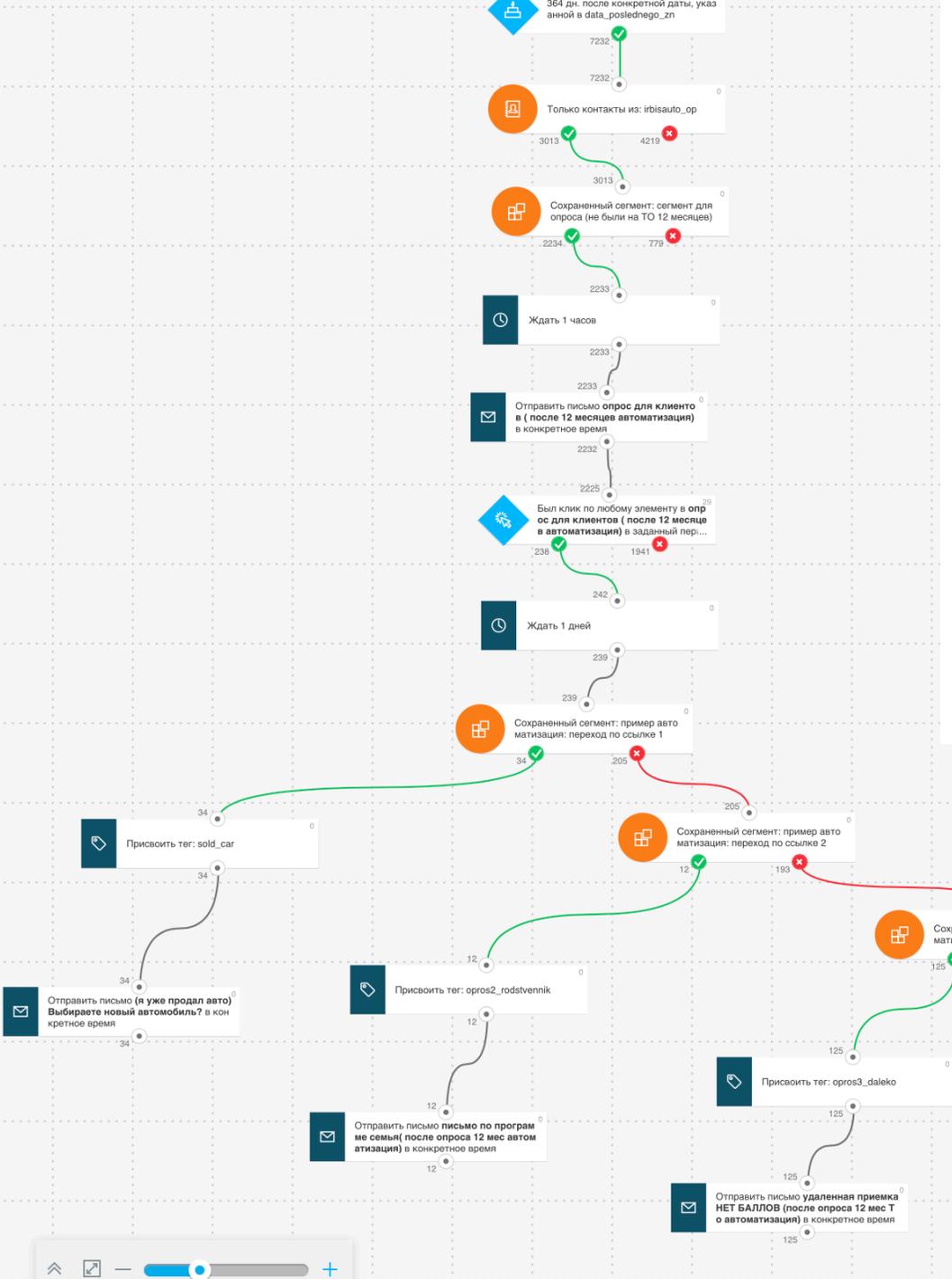
Здравствуйтесь, [[imia]] [[otchestvo]]!

Мы заметили, что Вы не приезжали к нам на техническое обслуживание в Дилерский центр ИРБИС KIA больше 12 месяцев.

Пожалуйста, расскажите нам, почему?

Я продал(а) машину На ТО ездит родственник

Мне далеко до вас ехать Не понравилось обслуживание



- ▲ УСЛОВИЯ
- ▲ БАЗОВЫЕ
- Подписан через...
 - Ссылка кликута?
 - Письмо открыто?
 - Особый повод
 - Изменено значение поля
 - Письмо отправлено
 - Контакт скопирован в
 - Контакт перемещен в
 - Статус согласия обновлен
 - Лендинг посещен
- ▲ ТЕГИ И БАЛЛЫ
- Если баллы...
 - Если тег...
- ▲ CRM
- Контакт добавлен в
- ▲ E-COMMERCE
- Купил
 - Бросил корзину
 - Посещенная страница
 - Событие
 - Статус оплаты изменился

- ▲ ДЕЙСТВИЯ
- ▲ БАЗОВЫЕ
- Отправить письмо
 - Настраиваемое поле
 - Копировать в список
 - Переместить в список

Так выглядит
напоминание о ТО



[Рекомендации](#) [Сервис](#) [Акции](#) [Ирбис Бонус](#) [Удаленная приёмка](#)



, напоминаем Вам, что подходит время технического обслуживания вашего автомобиля.

Не забудьте заранее записать к нам в дилерский центр!

[записаться на ТО](#)



Заберём, обслужим и вернём Ваш KIA

Больше не нужно тратить время на прохождение ТО! Для Вас работает удалённая приёмка автомобиля.

[подробнее](#)



**У Вас баллов!
Хотите экономить на техническом обслуживании?**

С программой ИРБИС БОНУС сделайте обслуживание в нашем дилерском центре еще более выгодным и оплачивайте баллами различные услуги



Проведение технического обслуживания



Слесарные или кузовные работы



Приобретение запасных частей или аксессуаров

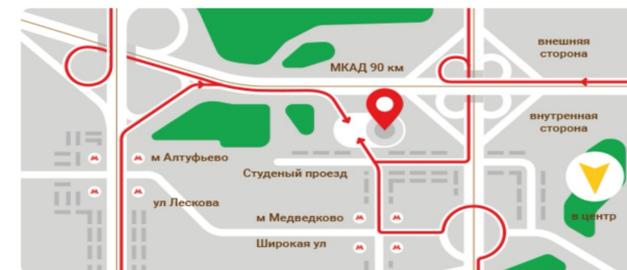


Приобретение кредитно-страховых продуктов



Приобретение нового автомобиля или автомобиля с пробегом

[перейти в личный кабинет](#)



Мы находимся ближе, чем вы думаете:
Студеный пр-д, 75 - 90 км МКАД, внутренняя сторона

[посмотреть на карте](#)



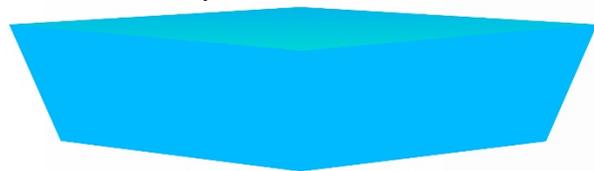
+7 (495) 644 18 18 irbis-kia.ru



The Power to Surprise

Результат напоминания о ТО

С ноября 2019 года напоминание получил 4701 клиент



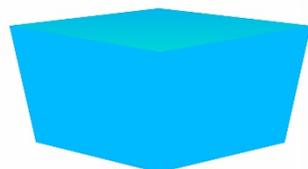
Открыли напоминание 1913 (41%)



Перешел на сайт 421 клиент 22%



В среднем в месяц мы получаем примерно 70 уникальных лидов (зависит от сезонности)



ИРБИС
официальный дилер

Рекомендации | Сервис | Акции | Ирбис Бонус | Удаленная приёмка

Ирбис Бонус

и напоминаем Вам, что подходит время технического обслуживания вашего автомобиля.

Не забудьте заранее записаться к нам в дилерский центр!

[записаться на ТО](#)

Заберём, обслужим и вернём Ваш KIA
Больше не нужно тратить время на прохождение ТО! Для Вас работает удаленная приёмка автомобиля.

[подробнее](#)

Irbis Bonus
У Вас баллов!
Хотите сэкономить на техническом обслуживании?

С программой ИРБИС БОНУС сделайте обслуживание в нашем дилерском центре еще более выгодным и оплачивайте баллами различные услуги

Проведение технического обслуживания

Слесарные или кузовные работы

Приобретение запасных частей или аксессуаров

Приобретение кредитно-страховых продуктов

Приобретение нового автомобиля или автомобиля с пробегом

[перейти в личный кабинет](#)

Мы находимся ближе, чем вы думаете:
Студеный пр-д, 75 - 90 км МКАД, внутренняя сторона

[посмотреть на карте](#)

+7 (495) 644 18 18 irbis-kia.ru

ИРБИС **KIA**
The Power to Surprise

А ещё мы делаем A/B тестирование

- ✓ Какие блоки или разделы письма наиболее интересны для клиентов
- ✓ Отличный способ проверить кликабельность вашей рассылки
- ✓ На какой раздел/кнопку клиент нажимает чаще
- ✓ Получить понимание как оптимизировать письмо



«Тестирование показало, что клиент позитивней реагирует на возможность выбрать автомобиль, который есть в наличии, нежели на красивые картинки»

Успешная рассылка 2019 по кредитному предложению киа оптима



Всего клиентов для рассылки было: **4498**

Открыли: **2365** человека (**53%**)

Перешли по предложению **202** клиента **8%** от открывших

Это **5%** от общего числа клиентов, получивших сообщение



ИРБИС
официальный дилер

Модели Trade-in Спецпредложения Ирбис Бонус

KIA Finance

KIA Finance – это кредитная программа KIA, в рамках которой вы сможете получить автомобиль по сниженной ставке, не посещая отделения банка, или же сдать свой автомобиль в зачет стоимости нового.

выгода до **295 000 Р**

KIA Стандарт

Стандартный кредитный продукт с первоначальным взносом от 20%

8,9% Ставка²

Базовые преимущества:

- Официальная программа от производителя
- Низкие процентные ставки
- Возможность оформления по двум документам

KIA Легко

Кредит с гарантированной остаточной стоимостью

6 800 Р
Ежемесячный платеж³

Плюс к KIA Стандарт

- Низкий ежемесячный платеж
- Дополнительная выгода при покупке
- 3 опции на выбор по завершении кредита: обновить, вернуть в банк, погасить

Официальный дилер ИРБИС предлагает кредит на специальных условиях.

Преимущества кредита в Ирбис:

- Первоначальный взнос от 0%
- Решение по кредиту от 15 минут
- Выгодные процентные ставки от 8,9%
- Срок кредита от 1 года до 7 лет

ИРБИС официальный дилер

+7 (495) 644 18 18 | kia.irbis-auto.ru

KIA
The Power to Surprise[®]

1. Представленные сведения носят информационный характер, предложение не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Предложение ограничено, действует с 05.09.2019 по 30.09.2019. Подробная информация об этом и других предложениях на сайте <http://kia.irbis-auto.ru/>.
2. Маркетинговая ставка, достигается за счет снижения максимальной цены перепродажи на автомобиль в размере 40 000 руб. Величина годовой процентной ставки в кредитном договоре клиента – 10,8% по кредитному продукту «ИрбисКредит Классик KIA в кредит» при покупке нового автомобиля KIA Optima стоимостью 1 349 900 руб. у официальных дилеров KIA. Кредит предоставляет ООО «ИрбисФинанс Банк» (далее – Банк) Генеральной лицензией ЦБ РФ № 1792 от 13.02.2013 г. Первоначальный взнос 635 000 руб. Срок кредита 36 месяцев. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Обязательное условие – оформление страхования КАСКО в страховую компанию, соответствующую требованиям Банка к страховым компаниям и условиям страхования. Кредит погашается равными ежемесячными платежами (за исключением первого и последнего). Подробности уточняйте у менеджера кредитно-страхового отдела по телефону 8 (495) 644-18-18 или на сайте <https://kia.irbis-auto.ru/>.
3. Представленные сведения об ежемесячных платежах носят информационный характер, предложение не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ).

В 2020 году самые высокие показатели были у рассылки, которая посвящена выпуску новой модели KIA Seltos.



Рассылка была на: **13140** адреса

Открытия : **5092** человека (**39%**)

Першли по предложению **932** (**18%**) клиента

Это **7%** от общего числа клиентов, получивших сообщение



ИРБИС
Официальный дилер

Модели Trade-in Спецпредложения Ирбис Бонус

НОВЫЙ KIA SELTOS
Смелей!

цена от **1 099 900 ₺**
выгода до **45 000 ₺**

Новый KIA Seltos
В продаже со 2 марта

Познакомьтесь с яркой новинкой российского автомобильного рынка – KIA Seltos. Пройти тест-драйв и приобрести новый KIA Seltos можно в Москве у официального дилера ИРБИС на максимально выгодных условиях.

ДИЗАЙ
Притягивающий взгляды

За динамичным силуэтом компактного кроссовера с выразительными мускулистыми формами скрывается дружелюбный характер, в котором комфорт и техническая оснащённость соседствуют с азартом и драйвом.

ИНТЕРЬЕР
Мир выглядит ярче, когда вы за рулем KIA Seltos

Дисплеи приборной панели расположены под небольшим углом, чтобы быть в поле Вашего зрения. Интерьер и функциональные решения автомобиля тщательно продуманы, чтобы поездка оказалась для Ваших спутников также комфортной и увлекательной.

КОМФОРТ

Элегантный, удобный, практичный

Просторный и красивый салон сочетает в себе эргономику и продуманное оформление для всех, кого Вы возьмёте с собой в дорогу.

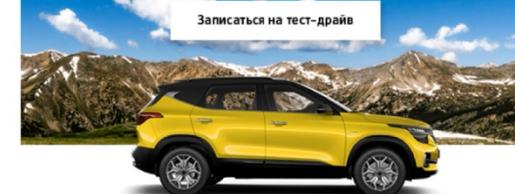


- Двигатели 1.6 / 123 л.с.; 2.0 / 149 л.с.; 1.6 T-GDI / 177 л.с.³
- Drive Wise — комплекс систем безопасности и помощи водителю³
- Мультимедиа 10,25" с Android Auto / Apple CarPlay, навигацией и камерой заднего вида³
- Полностью светодиодная передняя и задняя оптика³
- Двухцветная окраска кузова³
- Расширенный пакет «Тёплые опции»³

[Узнать подробности](#)

ТЕСТ-ДРАЙВ
Попробуйте KIA Seltos

[Записаться на тест-драйв](#)



+7 (495) 644 18 18 | kia.irbis-auto.ru



1. Сведения о цене, содержащиеся в письме, носят исключительно информационный характер. Указанные цены могут отличаться от действительных цен уполномоченных дилеров KIA. Для получения подробной информации об актуальных ценах на продукцию KIA обращайтесь к уполномоченному дилеру KIA. Приобретение любой продукции KIA осуществляется в соответствии с условиями индивидуального договора купли-продажи. Подробная информация об этих и других предложениях на сайте <http://kia.irbis-auto.ru/>

2. Получение максимальной выгоды в размере 45 000 рублей возможно при покупке новой автомобиля KIA Seltos 2020 года выпуска у официальных дилеров KIA. Предложение ограничено, действует с 02.03.2020 по 31.03.2020. Предоставление сведений носит информационный характер, предложение не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Подробная информация об этом и других предложениях на сайте <http://kia.irbis-auto.ru/>

3. KIA Seltos с двигателями 1.6 MPi будет доступен для продажи в дилерской сети KIA в России, начиная с июня 2020 года. Доступно не во всех комплектациях. Подробная информация на сайте www.kia.ru

4. Изображено упрощенно.

ИРБИС
Модели Trade-in Спецпредложения ИРБИС Бонус

НОВЫЙ KIA SELTOS
Селтос

Цена от 1 099 900 Р
выплата до 45 000 Р

Новый KIA Seltos
В продаже со 2 марта

Познакомьтесь с яркой новинкой российского автомобильного рынка – KIA Seltos. Пройти тест-драйв и приобрести новый KIA Seltos можно в Москве у официального дилера ИРБИС на максимально выгодных условиях.

Дизайн
Притягивающий взгляд
За двойным силуэтом компактного кроссовера с выразительными мускулистыми выштамповками фарками скрываются дружелюбный капот, в котором конькобежец и тонкая линия окантовки поспособствует уверенности в управлении и драйву.

Интерьер
Мир выглядит ярче, когда вы за рулем KIA Seltos
доступна традиционная панель приборов, руль, приборный щиток, чтобы быть в курсе Вашего трюка. Дистанция и дополнительные дисплеи позволяют отслеживать состояние автомобиля, чтобы поездка была максимально удобной. Для пассажиров также комфортной и безопасной.

Комфорт
Элегантный, удобный, практичный
Просторный и яркий салон сочетает в себе эргономику и продуманное оборудование для всех, кого Вы возьмете с собой в дорогу.

- Двигатель 1.6 (122 л.с.) 2.0 (159 л.с.) 1.8 (148/177 л.с.)
- Drive Wise – комплекс систем безопасности и помощи водителю
- Мультимедиа 10.25" Android Auto / Apple CarPlay, навигация и камерный видеонаблюдение
- Двухцветная окраска кузова
- Система с автоматическим переключением и зарядкой смартфона
- 8-канальная аудиосистема с 12 динамиками
- 7-дюймовый экран с 1280x720 пикс.
- 10-дюймовый экран с 1920x1080 пикс.

Тест-драйв
Попробуйте KIA Seltos
Зарегистрируйтесь на тест-драйв

ИРБИС +7 (495) 644 18 18 | kia.irbis-auto.ru

ИРБИС
Модели Trade-in Спецпредложения ИРБИС Бонус

KIA Finance

KIA Finance – это кредитная программа KIA, в рамках которой вы сможете получить автомобиль по сниженной ставке, не посещая отделения банка, или же сдать свой автомобиль в зачет стоимости нового.

выгода до 295 000 Р

KIA Стандарт
Стандартный кредитный продукт с первоначальным взносом от 20%
8,9% Ставка*

Базовые преимущества:

- Официальная программа от производителя
- Низкие процентные ставки
- Возможность оформления по двум документам

KIA Легко
Кредит с гарантированной остаточной стоимостью
6 800 Р Ежемесячный платеж*

Плюс к KIA Стандарт

- Низкий ежемесячный платеж
- Дополнительная выгода при покупке
- 3 опции на выбор по завершении кредита: обновить, вернуть в банк, погасить

Официальный дилер ИРБИС предлагает кредит на специальных условиях.

Преимущества кредита в ИРБИС:

- Первоначальный взнос от 0%
- Выгодные процентные ставки от 8,9%
- Решение по кредиту от 15 минут
- Срок кредита от 1 года до 7 лет

ИРБИС +7 (495) 644 18 18 | kia.irbis-auto.ru

ИРБИС
Рекомендации Сервис Ассан ИРБИС Бонус Удаленная служба

напоминаем Вам, что подходит время технического обслуживания вашего автомобиля.

Не забудьте заранее записаться к нам в дилерский центр!

Заберём, обслужим и вернём Ваш KIA
Больше не нужно тратить время на прохождение ТО! Дилер ИРБИС удаленно проведет обслуживание.

ИРБИС Бонус
У Вас баллы? Хотите сэкономить на техническом обслуживании? С программой ИРБИС БОНУС сделать обслуживание в нашем дилерском центре еще более выгодным и оплатить баллами различные услуги!

- Проведение технического обслуживания
- Слесарные или кузовные работы
- Приобретение запасных частей или аксессуаров
- Приобретение кредитно-страховых продуктов
- Приобретение нового автомобиля или автомобиля с пробегом

ИРБИС +7 (495) 644 18 18 | kia.irbis-auto.ru

Настроенные процессы автоматизации работают и приносят хороший отклик по поставленным задачам: Лояльность, информирование, радость клиента

- ✓ Рассылки с выгодными предложениями
- ✓ Рассылки с акциями по сервису, рассылки с информацией про нашу программу лояльности
- ✓ Презентация нового автомобиля
- ✓ Различные важные напоминания для клиентов
- ✓ Бонусная программа

* Представленные сведения носят информационный характер, предоставляются на основании публичной оферты (ст. 437 ГК РФ). Предложены ограничены, действуют с 08.09.2019 по 30.09.2020. Подробности формирования цены и детали предоставления на сайте kia.ru/rynok-avto/.

2. Максимальная ставка, действующая на момент формирования цены, предоставляется на депозитный счет в размере 46 000 руб. В противном случае процентная ставка в кредитном договоре составит 11,9%. По условиям кредитного договора клиент обязан вернуть сумму займа в полном объеме в срок, установленный в кредитном договоре. Ограничение стоимости 1 200 000 руб. и первоначальный взнос 10% от первоначальной стоимости KIA. Кредит предоставляется ООО «Ирбис-Авто» - Банк. Первоначальное обеспечение (ДК РФ № 1762 от 13.02.2013) - Первоначальный взнос 10% от стоимости KIA. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Обязательное условие – оформление страхования КАСКО с франшизой, соответствующее требованиям банка с обязательным покрытием и системой управления. Кредит погашается равными ежемесячными платежами (за исключением первого и последнего). Подробности уточняйте у менеджера кредитно-сервисного отдела по телефону +7 (495) 644 18 18 или на сайте kia.ru/rynok-avto/.

3. Представленные сведения носят информационный характер, предоставляются на основании публичной оферты (ст. 437 ГК РФ).

E-commerce

Travelmart

Агентство делового туризма

Проект **poezd.ru**

Агрегатор продаж ж/д билетов

The screenshot shows the website's main interface for purchasing train tickets. At the top, the logo 'poezd.ru' is accompanied by a train icon and the word 'Поезда'. To the right, there is a contact number for 24-hour support: '+7 495 795-05-25 8 800 700-04-08', and a link for 'Управление заказом' (Order management) with a user profile icon.

The main navigation bar includes buttons for 'Поезда' (Trains), 'Автобусы' (Buses), and 'Самолеты' (Planes). The central heading reads 'Билеты на поезд онлайн' (Online train tickets).

The search section features two input fields for departure and destination, currently set to 'Москва' (Moscow) and 'Санкт-Петербург' (Saint-Petersburg). Below these fields are dropdown menus with suggestions: 'Москва', 'Санкт-Петербург', 'Казань' for the first field; and 'Санкт-Петербург', 'Адлер', 'Анапа' for the second. A date selector shows '04.04.2019' with a calendar icon and options for 'Сегодня' (Today) and 'Завтра' (Tomorrow). A prominent yellow button labeled 'Искать билеты' (Search for tickets) is positioned to the right.

At the bottom, four service icons are displayed with their respective descriptions: a seat icon for 'Выбирайте свои места сами' (Choose your seats yourself); a hand icon for 'Нет билетов? Поймаем!' (No tickets? We'll catch them!); a smartphone icon for 'Смс-оповещение о начале продаж' (SMS notification about the start of sales); and an alarm clock icon for 'Информационное сопровождение' (Informational support).

Чему мы можем научиться у успешного проекта в e-commerce?

Лучшие практики автоворонки и не только:

- Юмор
- Сторителлинг и главный герой
- Нестандартные автоворонки, экономящие время и учитывающие специфику подписчиков
- Программа лояльности (и антилояльности)



Летим в космос!

Привет!

С 1 апреля в России запускается первый в мире ж/д состав, позволяющий прокатиться в космос по первой орбитальной кольцевой железной дороге (ПОКЖД)!

Данный эшелон будет состоять из 8 плацкартных вагонов, 6 купе, 1 СВ и вагона-ресторана. Для передвижения состава был разработан специальный ракетно-вагонный модуль, а управление будет осуществляться новейшим ракетным поездом РМ1-ГС.

В связи с данным событием 1 – 3 апреля на все покупки будет действовать 🚀 космическая скидка!

Узнать подробности и зарезервировать места в ракетном поезде можно 📄 [на специальной странице](#).

Используйте код на скидку:

SPACE-2001

Действует 1 - 3 апреля. [Подробнее о ПОКЖД и космической скидке](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

О скидках с юмором



Дополнительная скидка подписчикам в мае

Всем привет!

Как прошли майские? Выбрались куда или традиционно на картоху, в тишь да гладь — подальше от городской суеты?

А мы вот подготовили майский промокод (высылаем регулярно, во второй половине каждого месяца) и напоминаем, что ж/д билеты на летние поездки уже [вовсю продаются](#).

И не забывайте про [раздел новостей](#) и наши соц. сети. Там много всего актуального и интересного.

Доброго, доброго, доброго пути,
Самого, самого доброго пути!



Код на скидку:

ZHUKI-07

Действует до 31 мая включительно. Инструкцию по применению промокода и подробные условия вы найдёте на [отдельной странице](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

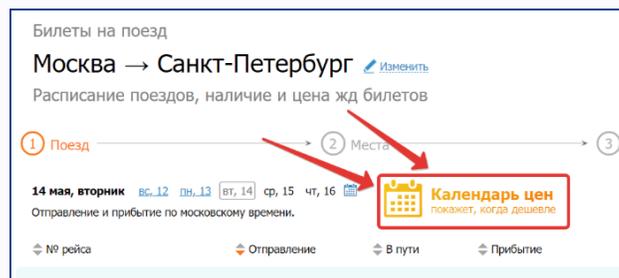
Мартовский промокод и открытие продаж на лето



Привет!

Кому ж/д билеты на лето? Наш знакомый проводник поезда Котофей Борисыч ([фото здесь](#)) сообщил нам, что середина июня уже открыта. А с кодом **MIOW-937** получается дополнительная скидка на весь заказ.

Используйте  «Календарь цен» для поиска билетов по самой выгодной цене. Очень удобно!



Билеты на поезд
Москва → Санкт-Петербург [Изменить](#)
Расписание поездов, наличие и цена жд билетов

1 Поезд → 2 Места → 3

14 мая, вторник [вс, 12](#) [пн, 13](#) **вт, 14** [ср, 15](#) [чт, 16](#)  **Календарь цен**
покажет, когда дешевле

№ рейса Отправление В пути Прибытие

**В апреле, кстати, расскажем
просто космические новости.**
До связи! 🚀

А код на скидку:

MIOW-937

Действует до конца марта. Инструкцию и подробные условия можно посмотреть на [отдельной странице](#).

ИСКАТЬ БИЛЕТЫ!

Нейромаркетинг и сторителлинг

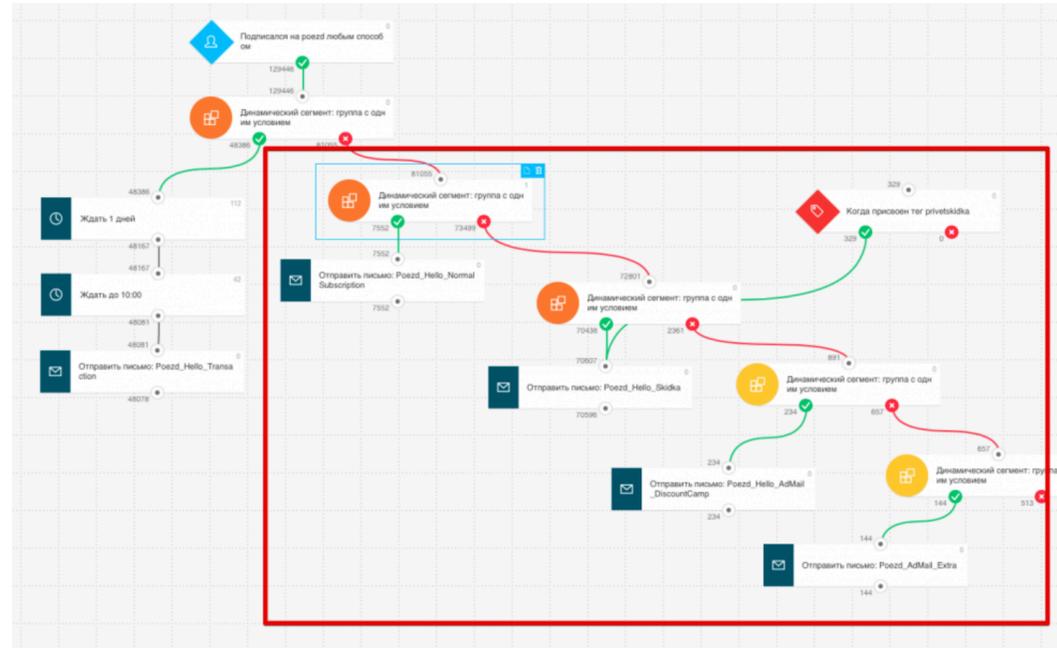
Главный герой

Рыжий котик проводник с персональной скидкой

Оранжевые кнопки

Цепочка писем: динамический сегмент

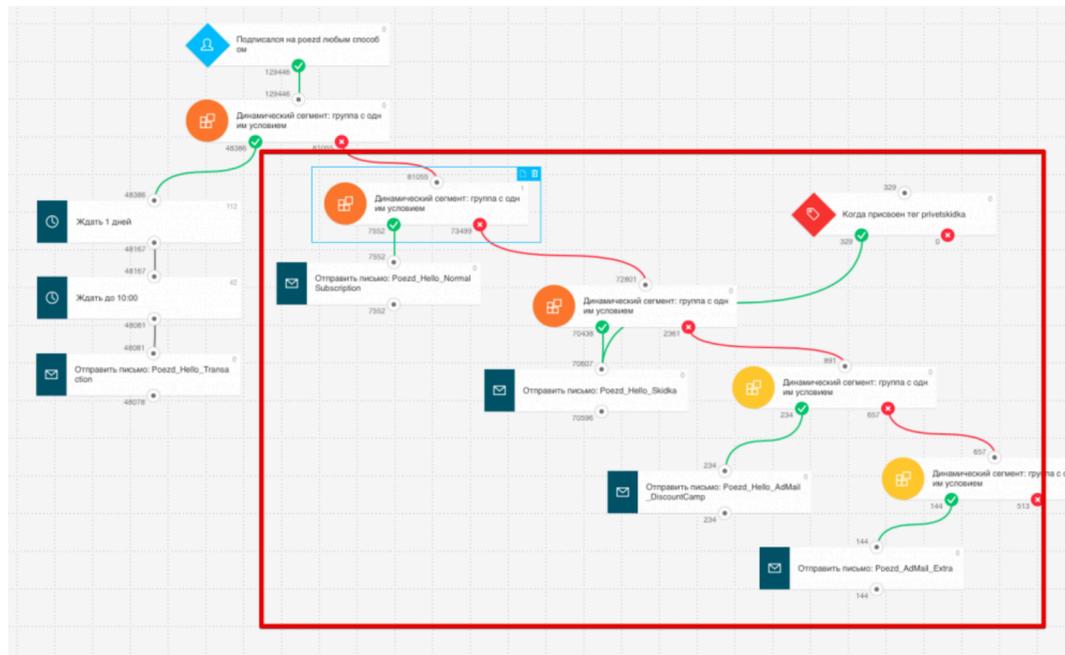
Travelmart



- Подписался:
 - ✓ после покупки (1)
 - ✓ поп-ап на сайте, форма RSS (2)
 - ✓ через контекстную рекламу / тег - про скидки (3)
 - ✓ через push (4,5)
- Подписчик: настраиваемое поле
- Динамический сегмент: какой именно подписчик перед нами
- Далее отправляется письмо (с промокодом или нет)
- В письме есть разный контент на выбор: акции, новости и др.

 GetResponse MAX

Как можно использовать в автоиндустрии?



- **Подписался:**
 - ✓ после покупки (ТО, аксессуары)
 - ✓ на сайте (новинки)
 - ✓ через контекстную рекламу (скидки)
 - ✓ В разных городах в точках продаж (салонах)

- **РОБОТ ВЫСЫЛАЕТ РЕЛЕВАНТНЫЙ КОНТЕНТ**

Программа антилояльности

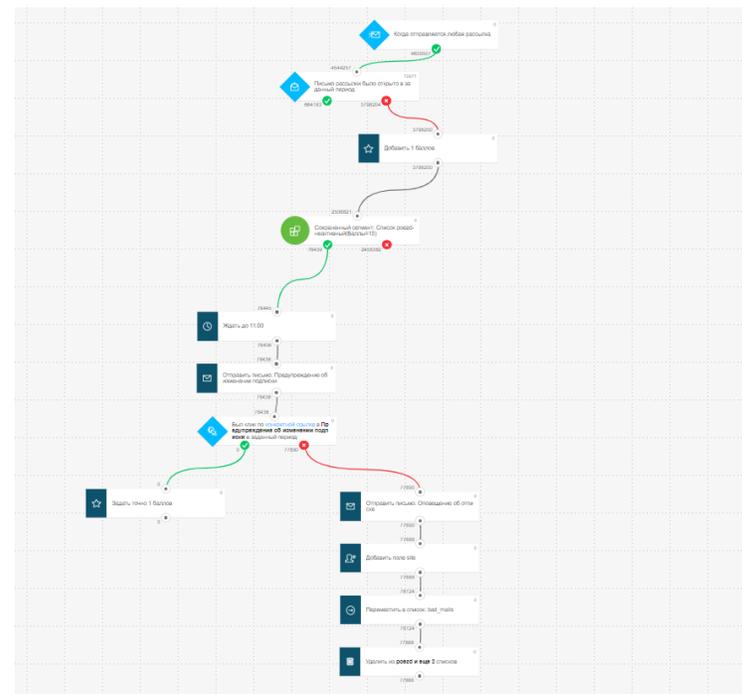
Автоматическая гигиена базы контактов:

скоринг лидов

Цепочка авто-отписки

- если подписчик не открывает письма, ему добавляется 1 балл
- чем больше баллов, тем менее активный подписчик
- если достигается порог в 15 баллов, подписчик получает письмо "предупреждение" об отписке
- если открывает, баллы сбрасываются
- если нет, подписчик попадает в bad_mails и удаляется из списков
- на любом этапе подписчик может вернуться и подписаться снова

Travelmart

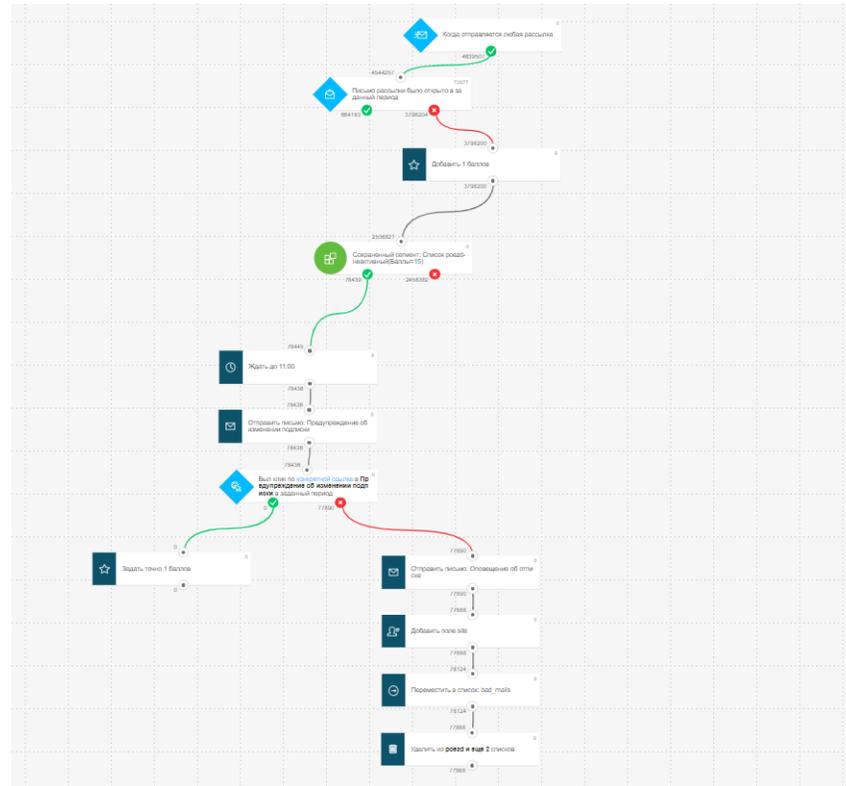


 GetResponse MAX

Как можно использовать в автоиндустрии?

Программа лояльности

- Открывают письма
- Читают
- Переходят по ссылкам
- Приходят в точку продаж
- Покупают



Это Клуб лояльных клиентов: сбор контактов подписчиков и разогрев к покупкам.

Можно присылать самые лучшие условия, первыми оповещать о новинках,
приглашать на закрытые мероприятия

Результаты:

Travelmart

Было

База: 125 тысяч подписчиков

Уникальные открытия: 17,6%

Уникальные клики: 2,5%



Стало через 1 год

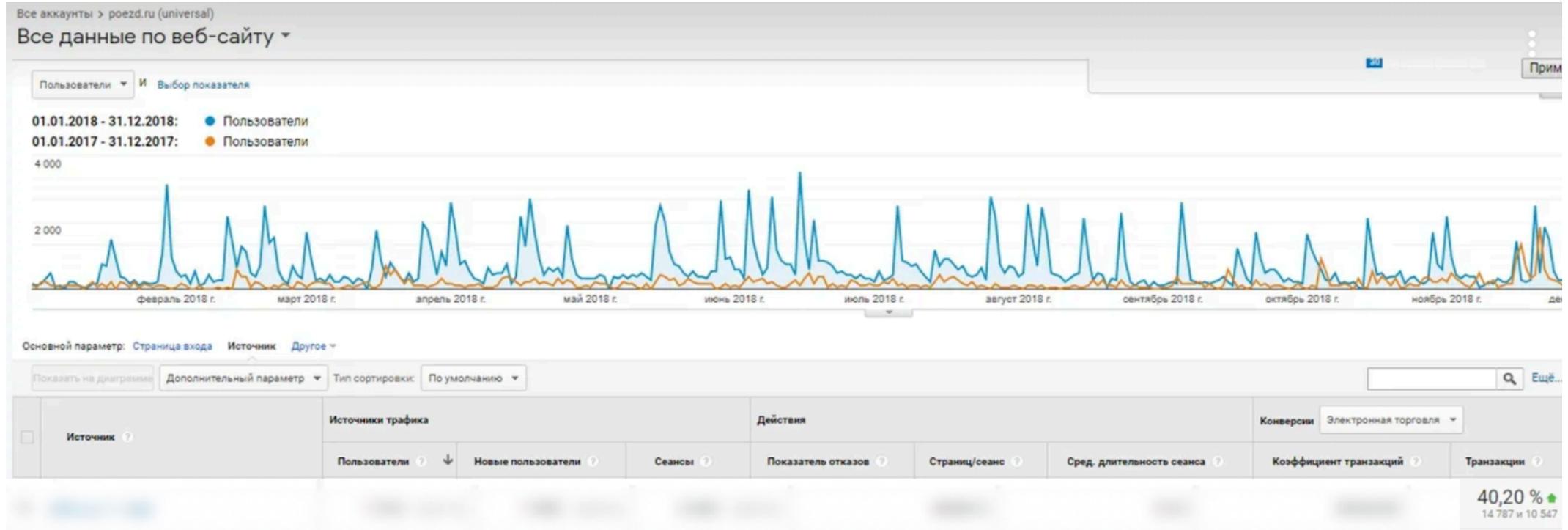
База: 100 тысяч подписчиков

Уникальные открытия: 26,5% (+50%)

Уникальные клики: 5,01% (+100%)

+ 40,2% продаж с email-канала за год

Travelmart



*Автоматизация работает и это, конечно,
настоящая магия.*

Сергей Готов, маркетолог

Travelmart

Всё в одном: вебинары, рассылки и индивидуальная поддержка. 1 месяц бесплатно. УЗНАЙТЕ БОЛЬШЕ



Marketing Automation

Сконцентрируйтесь на реальных двигателях продаж



IF certain conditions exist

Filter, define or limit

THEN take a specific action

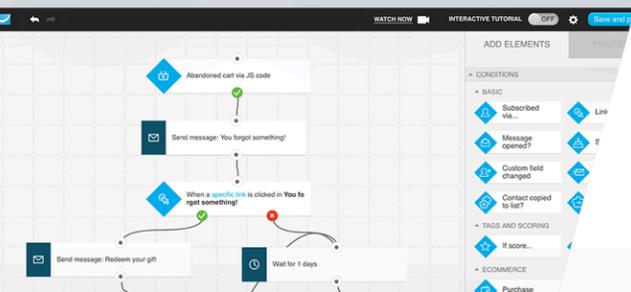


Автоматизируйте путь клиента за считанные минуты

Все работает очень просто: автоматизируйте весь путь клиента, **перемещая и объединяя нужные элементы** в нашем интерфейсе. Вам больше не нужно обращаться к IT-специалистам или проходить дорогостоящее обучение.

РЕАЛЬНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ ПРОДАЖ

www.getresponse.ru/max





20000+ email подписчиков?

**Учитесь автоматизации
бесплатно!**

- **Международный онлайн курс-сертификация (~~\$199~~)**
- **Консультация в подарок**

+7 968 681 48 81

WhatsApp: текст 20000

Менее 20 000 email подписчиков

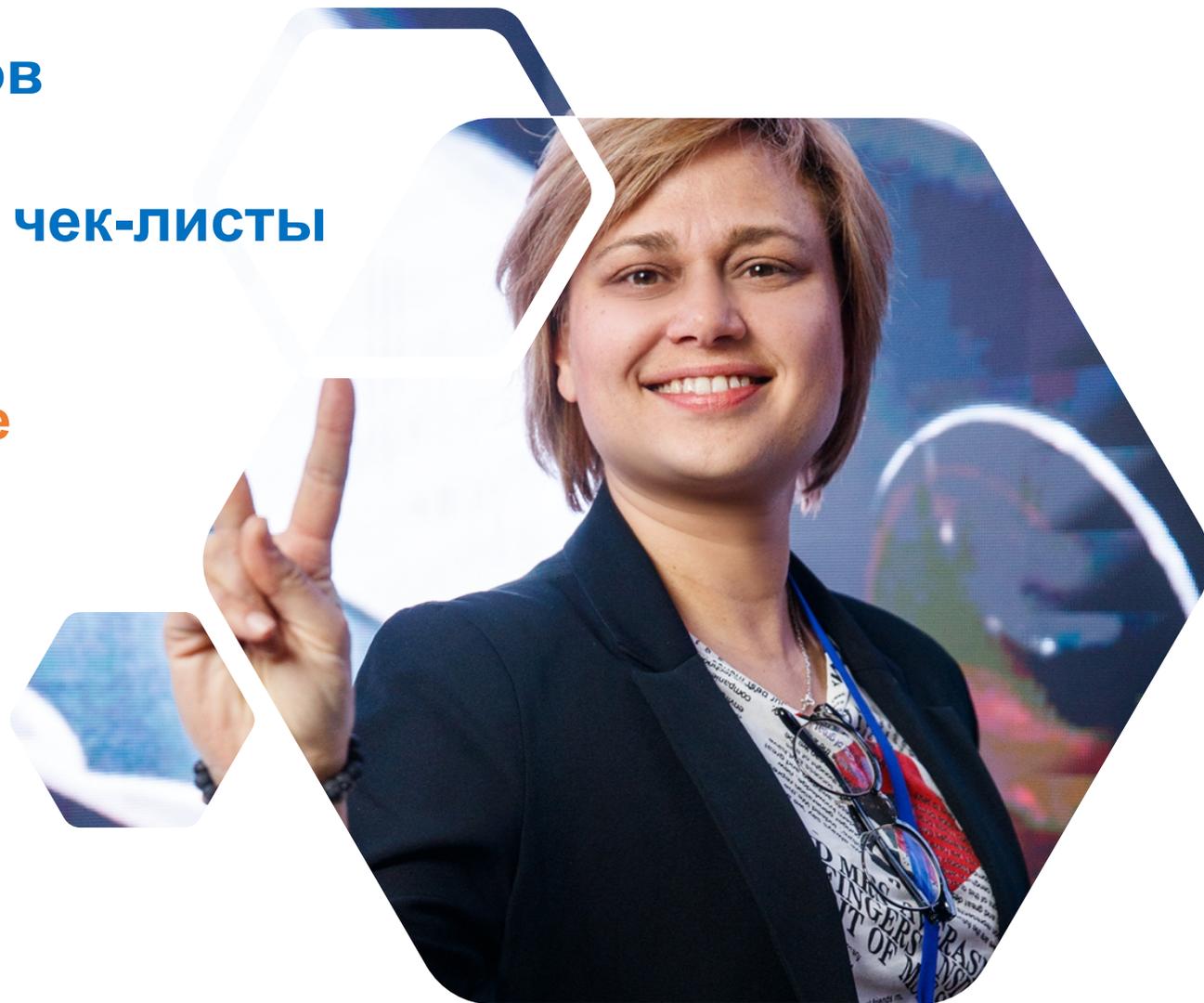
Чек-лист: видеокурсы, статьи, чек-листы

**Напишите в WhatsApp сообщение
на номер:**

+7 968 681 48 81

**Или пишите на email:
julia.rakova@getresponse.ru**

Текст: Подарки



Давайте дружить и остаемся на связи!

ЮЛИЯ РАКОВА

[instagram.com/julierakova](https://www.instagram.com/julierakova)

[fb.com/julia.rakova](https://www.facebook.com/julia.rakova)

julia.rakova@getresponse.ru



JULIERAKOVA

 Сканировать QR-код

