



## 1 Проблема

Есть база клиентов, которые за последний год делали заказ. Прочих взаимодействий после заказа с ними не было. 90% делают разовые покупки, 8% - повторный заказ, 2% - более чем 2 заказа.

## 2 Решение

Разработать стратегию email-маркетинга по базе, которая еще ни разу не получала рассылок от компании, но уже покупала велосипеды у них.

## 3 Результат

Первое письмо "А можно с Вами ознакомиться поближе?" открыли 22,89% получателей, по ссылкам кликнули 2,6%. Первая приветственная рассылка принесла заказов более чем на 60 000 рублей. На текущий момент только с e-mail рассылки пришли заказы более чем на 200 000 рублей.

## Примеры писем интернет-магазина "Velopiter"