

Оглавление

Почему холодный email может быть основным каналом продаж для B2B компаний.....	1
Экономическая эффективность	1
Высокое качество лидов	2
Низкая и предсказуемая цена лида.....	2
Быстрый запуск.....	2
Общепринятый канал продаж в США.....	2
Холодные письма в России: все пробовали, мало у кого получилось	4
Решения для холодных email продаж в России.....	4
Сервисы для email маркетинга.....	4
CRM системы.....	4
Respondo – сервис исключительно для холодных писем в B2B.....	5
Возможности сервиса Respondo	5
Экспертиза компании ВендоСофт.....	6
Варианты сотрудничества.....	6
Контакты.....	6

Почему холодный email может быть основным каналом продаж для B2B компаний

Экономическая эффективность

Холодный email – это самый экономически эффективный, предсказуемый и масштабируемый канал продаж.

Сравним его с другими каналами.

PPC (Контекстная реклама, таргет)	Колл центры\звонки	Продажи через соцсети (FB, LinkedIn)
Аукционное ценообразование съедает всю маржу, а цена лида растёт при масштабировании.	Обычно результат получается на грани окупаемости, конверсия в лид около 1%.	Плохо автоматизируются, и при расставании с сотрудником вы теряете его раскрученный аккаунт.

Холодная почта: цена лида не зависит от ставок на аукционе, а при масштабировании цена за лид становится ниже.	Хорошо настроенная email кампания даёт конверсию в разы выше при более низких затратах. Холодная почта: вся переписка легко контролируется, не нужно прослушивать разговоры операторов. Нет человеческого фактора.	Низкая конверсия. Email рассылка работает на автомате и не зависит от менеджера, все коммуникации прозрачны.
--	--	---

Высокое качество лидов

Пишем только в компании, максимально подходящие по профилю. По выручке, виду деятельности, вакансиям и другим факторам. И получаем лиды из списка предварительно отобранных компаний.

В контекстной рекламе качество лидов может быть непредсказуемым, с большим количеством малорелевантных обращений.

Низкая и предсказуемая цена лида

В контекстной рекламе используется аукционное ценообразование, за счёт чего стоимость лида высокая, а при масштабировании становится ещё выше.

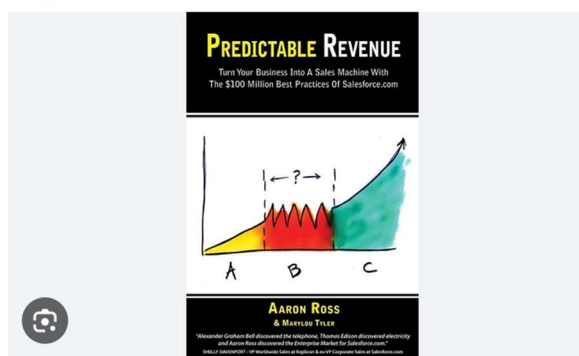
При лидогенерации через имейл стоимость лида получается ниже, а при масштабировании не меняется или даже снижается.

Быстрый запуск

Реально запуститься за один день и начать получать ответы. У нас есть пошаговая инструкция по быстрому запуску, запросите её у менеджера или в поддержке, если вы её ещё не получили.

Общепринятый канал продаж в США

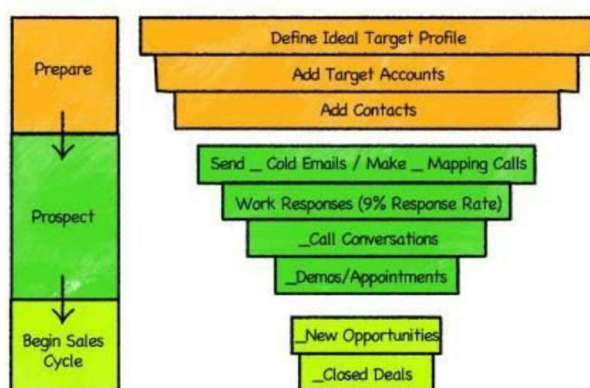
Холодные письма использовали в Salesforce (лидер на глобальном рынке CRM), чтобы получить первые 100 миллионов долларов выручки. Этот опыт описан в книге Predictable Revenue (автор Aaron Ross).



Predictable Revenue: Turn Your Business Into a Sales Machine with the \$100 Millio...

Visit

Иллюстрация из книги:



Считается, что 9% ответов – нормально, если этого добились, то можно масштабировать кампанию.

Для продаж через холодную почту в США существуют такие решения, как outreach.io, Salesforce Pardot, и другие.

Ещё некоторые книги по продажам через холодную почту из библиотеки автора:



Вкратце, рецепты сводятся к такому плану:

- Пишем письма (зона ответственности SDR, Sales Development Representative)
- Разбираем ответы (зона ответственности SDR)

- Назначаем созвоны (зона ответственности SDR)
- Созваниваемся и дожимаем (зона ответственности AE, Account Executive)
- Обеспечиваем успех клиента и расширение (Account Manager)

Холодные письма в России: все пробовали, мало у кого получилось

Мы знаем, что очень многие пробовали рассылать письма, но ничего хорошего из этого не получилось. При автоматической рассылке - попадание в спам, низкая конверсия, проблемы с блокировками и попаданием в черные списки. Ручная же рассылка занимает много времени, и часто не окупается.

Это связано как с отсутствием знаний в холодном имейл маркетинге, деловой переписке, так и с отсутствием специального ПО для холодных рассылок.

Решения для холодных email продаж в России

До недавнего времени в России не было сервисов, предназначенных специально для холодных рассылок, и использовались следующие варианты.

Сервисы для email маркетинга

Некоторые пытались использовать сервисы для email маркетинга для холодных рассылок. Например, Unisender, Sendsay, наш сервис Mail365 и так далее. Эти сервисы предназначены для рассылок по подписчикам, которые добровольно оставили свой адрес, то есть изначально были знакомы с отправителем.

Особенности этих сервисов:

- По правилам использования, необходима добровольная подписка получателя писем
- В случае жалоб на спам, наличия невалидных адресов ваш аккаунт может быть заблокирован
- Низкая доставляемость при холодных рассылках (большое число попаданий в спам)
- Необходимо включать в письма ссылку на отписку
- Нет возможности писать цепочки писем до получения ответа
- Нет возможности подключаться к почтовому ящику менеджера, чтобы он мог обрабатывать ответы в своей почте

CRM системы

В AmoCRM, Bitrix24 можно также настроить цепочки писем. Но по факту пользователи сталкиваются с тем, что настроить и поменять – сложно, доставляемость на низком уровне, возникают проблем с блокировками, нет возможности автоматически остановить рассылку при получении ответа.

CRM (Bitrix24, AmoCRM, другие)	Сервисы для email маркетинга	?
Проблемы: блокировки почтовых аккаунтов, низкая	Требуется подписка получателей, ссылка для	Автоматизация холодной почты в B2B

конверсия, неудобство настройки, попадание в спам.	отписки, нет возможности следить за ответами	
---	---	--

Respondo – сервис исключительно для холодных писем в B2B

На основании нашего опыта развития Mail365.ru, собственного опыта холодных продаж и чтения зарубежной литературы мы разработали сервис, предназначенный исключительно для холодных рассылок.

Наш сервис позволяет построить предсказуемую систему продаж через холодную почту надёжно и с минимальными рисками.

Сервис отправляет цепочки писем, пока не получен ответ. За счёт этого, а также высочайшей доставляемости, встроенной валидации, функции для выбора почты и других функций сервис позволяет получать **10-20%** ответов на холодные письма.

Возможности сервиса Respondo

Высокая доставляемость	• Встроенная валидация адресов • Отправка с личных почтовых ящиков менеджеров • Плавная отправка • Прогрев аккаунтов • Синонимизация • Персонализация • Соблюдение ограничений почтовых сервисов
Высокое число ответов	• Отправка цепочки писем до получения ответа • Персонализация • Выбор наиболее подходящей почты • Отправка в рабочее время по расписанию
Низкие риски по порче репутации домена	• Отправка с личных почтовых ящиков менеджеров • Встроенная валидация адресов • Плавная отправка, не попадаем под признаки массовых рассылок
Фокус на B2B работе	• Отслеживаем ответы, а не клики • Подключаемся к почте менеджера и автоматизируем рутинную работу • Можно рассылать по холодной базе

	• Интеграции – создание сделок\задач в CRM при получении ответа или окончании цепочки • Лёгкий импорт данных от поставщиков (Контур Компас, 2ГИС дата, и другие)
--	---

Экспертиза компании ВендоСофт

Respondo – это новый проект от профессионалов в области разработки ПО для бизнеса.

- 10 лет разрабатываем сервис email маркетинга mail365.ru и знаем всё о доставляемости почты
- Знаем многое о B2B продажах – свой опыт + опыт наших клиентов
- Знаем на своём опыте о проблемах с лидогенерацией для B2B компаний
- Сами продаём свой продукт с его же помощью
- Сделали успешные проекты по запуску холодных рассылок для
 - B2B EdTech (NDA)
 - Финансовые услуги (NDA)
 - Психологическая поддержка сотрудников (Alter, кейс размещен на сайте)
 - Создание документации для IT продуктов (EdBuro, кейс опубликован на vc.ru <https://vc.ru/marketing/761532-holodnye-email-rassylki-v-b2b-eshche-kak-rabotayut-probovali-i-srazu-poluchili-28-celevyh-lidov>)
 - Аутстаффинг (кейс готовится к публикации)
 - B2B SaaS (кейс готовится к публикации)
 - Умная мебель для IT компаний (кейс готовится к публикации)
 - И множество других

Варианты сотрудничества

Наш сервис можно использовать самостоятельно, есть бесплатный пробный период 14 дней.

Также можно нанять нас, чтобы мы настроили весь процесс для вас под ключ – написание писем, подбор базы, интеграция, инструкции по обработке ответов.

Контакты

respondo.ru, privet@respondo.ru

Автор документа: Фёдор Ченков, основатель сервиса respondo

Вы можете написать мне напрямую в телеграм @fchenkov или на почту fchenkov@vendosoftware.ru