DU SÄLJER PRODUKTER

5 mejl som tar tillbaka övergivna varukorgar

Ungefär sju av tio som lägger något i varukorgen köper aldrig. De här fem mejlen påminner dem, svarar på det som stoppade dem och ger dem en anledning att komma tillbaka.

Så använder du mejlen

- Byt ut allt i [hakparenteser] mot dina egna ord.
- Lägg in dem som ett flöde för övergivna varukorgar i ditt mejlverktyg eller i Shopify (Marknadsföring, automatiseringar).
- Har kunden godkänt sms: skicka ett kort sms 30–60 minuter efter, före mejl 1.
- Avbryt flödet automatiskt när kunden köper.
- En knapp per mejl. Visa produktens bild i mejl 1 och 2.

1

SKICKA: 1 TIMME EFTER ATT VARUKORGEN LÄMNADES

Ämne: Glömde du något?
Förhandsvisning: Vi har sparat din varukorg åt dig.

Hej [Förnamn],

Du lade [produktnamn] i varukorgen men hann inte klart. Inga problem, vi har sparat den åt dig.

[Bild på produkten]

Gå tillbaka till varukorgen

Har du en fråga om storlek, frakt eller något annat? Svara bara på det här mejlet, så hjälper vi dig.

Hälsningar,
[Ditt namn], [Butiksnamn]

Därför fungerar det: Kort och vänligt. De flesta som lämnar har inte bestämt sig emot, de blev bara avbrutna.

2 SKICKA: 24 TIMMAR EFTER

Ämne: Det här säger andra om [produktnamn]

Förhandsvisning: Omdömen från kunder som redan köpt den.

Hej [Förnamn],

Det är svårt att veta hur något är innan man har det i handen. Därför frågade vi dem som redan köpt [produktnamn]:

”[Omdöme 1]” – [Namn, ort]
”[Omdöme 2]” – [Namn, ort]

Det kunderna oftast frågar innan de köper:
Frakt: [leveranstid och pris]
Retur: [returvillkor]

Slutför ditt köp

Hälsningar,
[Ditt namn], [Butiksnamn]

Därför fungerar det: Omdömen och svar på frakt och retur tar bort de vanligaste skälen att avbryta. Använd bara riktiga omdömen.

3 SKICKA: 48 TIMMAR EFTER

Ämne: En fråga, [Förnamn]

Förhandsvisning: Var det något som stoppade dig?

Hej [Förnamn],

Jag heter [ditt namn] och driver [Butiksnamn]. Jag såg att du nästan beställde [produktnamn].

Får jag fråga vad som fick dig att vänta? Var det priset, frakten, storleken eller något annat?

Svara med ett enda ord, så hör jag av mig personligen.

Eller gå tillbaka till varukorgen

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Ett personligt mejl från ägaren, i ren text utan design, får ofta svar. Svaren visar dessutom exakt vad som stoppar dina kunder. Skriv ner dem.

4 SKICKA: 72 TIMMAR EFTER

Ämne: Fri frakt på din varukorg till [dag]

Förhandsvisning: Om du fortfarande vill ha [produktnamn].

Hej [Förnamn],

Om du fortfarande funderar på [produktnamn] vill vi göra det lite enklare: du får fri frakt om du beställer senast [dag och datum].

Slutför med fri frakt

Efter [dag och datum] gäller vanlig frakt igen.

Hälsningar,
[Ditt namn], [Butiksnamn]

Därför fungerar det: Använd bara ett erbjudande du är beredd att ge, och ett riktigt slutdatum. Vill du inte ge fri frakt kan du ge en liten present eller bara påminna.

5 SKICKA: 7 DAGAR EFTER

Ämne: Vi slutar påminna dig nu

Förhandsvisning: Sista mejlet om din varukorg.

Hej [Förnamn],

Det här är sista mejlet om din varukorg. Vi vill inte fylla din inkorg.

Om du fortfarande funderar finns den kvar här:

Se din varukorg

Och om [produktnamn] inte var helt rätt: andra som tittade på den valde ofta [produkt 2] eller [produkt 3].

Vill du ha hjälp att välja? Svara på mejlet, så hjälper vi dig.

Hälsningar,
[Ditt namn], [Butiksnamn]

Därför fungerar det: Att säga att det är sista mejlet är ärligt och får fler att agera. Alternativen fångar dem som ville ha något annat.

DU SÄLJER KURSER ELLER COACHING

5 mejl som följer upp dem som visat intresse

De flesta som laddar ner något gratis eller tittar på din säljsida köper inte direkt. De här fem mejlen bygger förtroende, svarar på invändningarna och gör det lätt att säga ja.

Så använder du mejlen

- Byt ut allt i [hakparenteser] mot dina egna ord och din egen historia.
- Skicka dem till alla som visat intresse men inte köpt: de som laddat ner något gratis, anmält sig till ett webbinarium eller besökt säljsidan.
- Avbryt flödet automatiskt när någon köper.
- Skriv som du pratar. Korta stycken, en knapp per mejl.
- Använd bara sanna resultat och riktiga deadlines.

1

SKICKA: DIREKT NÄR DE ANMÄLT SIG

Ämne: Här är [gratisgrejen], och vad du gör sen

Förhandsvisning: Börja med det här, det tar fem minuter.

Hej [Förnamn],

Här är [gratisgrejen]:

Öppna [gratisgrejen]

Gör en sak först: [ett konkret första steg som tar fem minuter].

De närmaste dagarna skickar jag några mejl om hur du [resultatet de vill ha]. Inga långa nyhetsbrev, bara det som fungerar.

En fråga: vad är det svåraste för dig med [ämnet] just nu? Svara på mejlet, jag läser varje svar själv.

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Leverera direkt, ge en snabb vinst och be om ett svar. Svaren ger dig orden du ska använda i din försäljning.

2 SKICKA: DAG 2

Ämne: Därför startade jag [kursnamn]

Förhandsvisning: En kort historia om när det inte fungerade.

Hej [Förnamn],

[Din historia: hur det såg ut innan, när det var som tyngst, med små konkreta detaljer.]

[Vändpunkten: vad du upptäckte eller ändrade.]

[Vad som hände efter, med siffror bara om de är sanna.]

Det är just det jag har byggt in i [kursnamn]. I morgon berättar jag om [kund], som gjorde samma resa.

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Folk köper av den de litar på. En ärlig historia med ett tydligt lågvattenmärke och en vändpunkt bygger mer förtroende än en lista med fördelar.

3 SKICKA: DAG 4

Ämne: Det [kundens förnamn] ändrade

Förhandsvisning: Samma problem som du, en annan väg.

Hej [Förnamn],

[Kundens förnamn] hade samma problem som många som läser det här: [problemet].

Det hen ändrade var [en sak, konkret].

Resultatet: [vad som hände, med kundens eget citat].

Det är så [kursnamn] är upplagd: [hur kursen tar dem dit, i en mening].

Läs mer om [kursnamn]

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Ett riktigt kundcase visar att det fungerar för någon som liknar läsaren. Fråga alltid kunden om lov och använd bara sanna resultat.

4 SKICKA: DAG 6

Ämne: ”Jag har inte tid”

Förhandsvisning: Det vanligaste skälet att vänta, och mitt ärliga svar.

Hej [Förnamn],

När jag frågar varför folk väntar med [kursnamn] får jag oftast två svar:

”Jag har inte tid.” [Ditt ärliga svar: hur lång tid det tar per vecka, och vad de slipper göra.]

”Funkar det för mig?” [Vem det passar, och vem det inte passar.]

Är det något annat som håller dig tillbaka? Svara på mejlet, så svarar jag personligen.

Se om [kursnamn] passar dig

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Svara på invändningarna innan de hinner stoppa köpet. Att säga vem det inte passar gör att resten litar mer på dig.

5 SKICKA: DAG 8

Ämne: Ska vi köra?

Förhandsvisning: Allt du behöver veta, på ett ställe.

Hej [Förnamn],

Det här är vad du får i [kursnamn]:

- [Del 1]
- [Del 2]
- [Del 3]

Pris: [pris]. [Garanti, om du har en.]

[Om det finns en riktig deadline: när och varför.]

Ja, jag vill börja

Inte nu? Helt okej. Du fortsätter få mina tips, och kursen finns kvar när du är redo.

[Ditt namn]

Därför fungerar det: Ett tydligt erbjudande med allt på ett ställe. Ingen falsk brådska: har du ingen riktig deadline, skriv ingen.

Vill du att vi bygger det här åt dig?

Gör den gratis analysen. Vi går igenom ditt företag och säger ärligt vilka läckor som kostar mest, och om vi kan hjälpa dig.

formeraconsulting.com