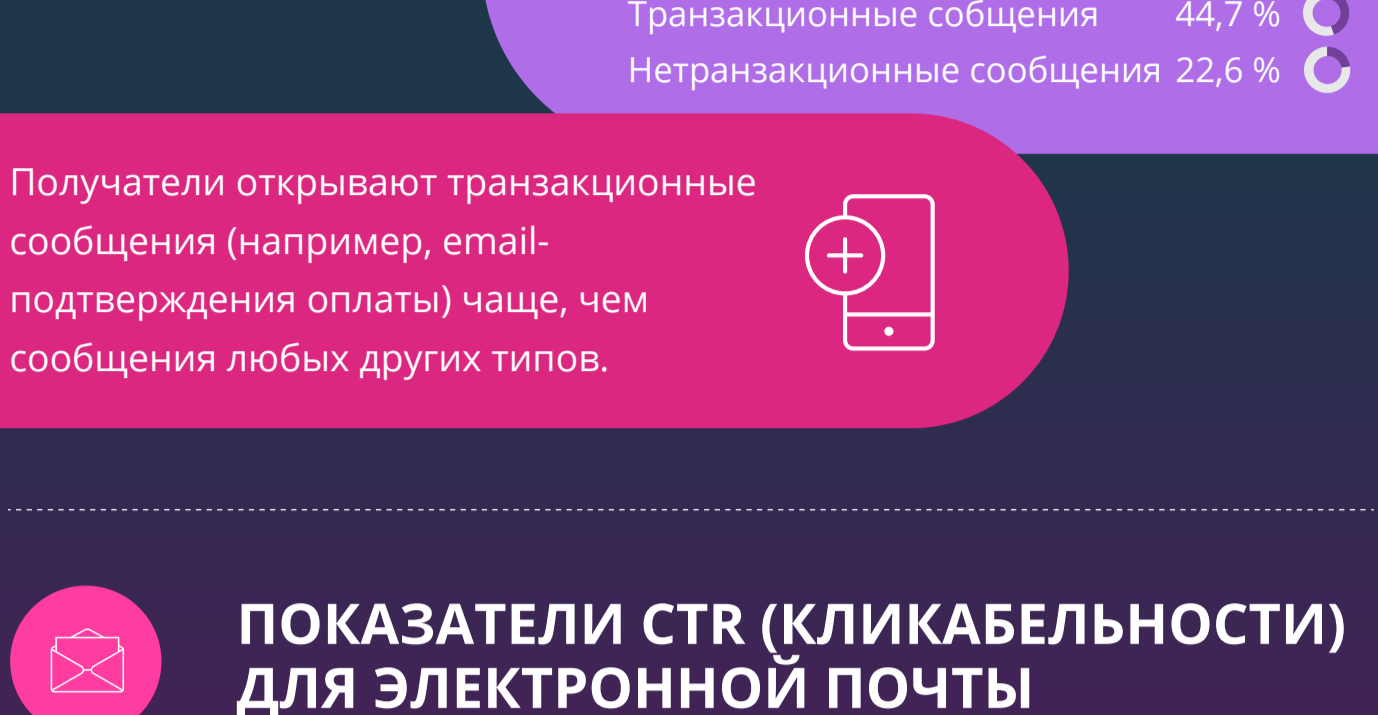


## Соответствуют ли ваши показатели эффективности маркетинга показателям других маркетологов?

Используя результаты сравнительного анализа, проведенного с помощью IBM Watson Marketing, узнайте, насколько ваши показатели эффективности маркетинга по электронной почте и через мобильные устройства соответствуют показателям тысяч клиентов во всех отраслях и на всех континентах, и прямо сегодня начните разрабатывать более продуманные маркетинговые кампании.



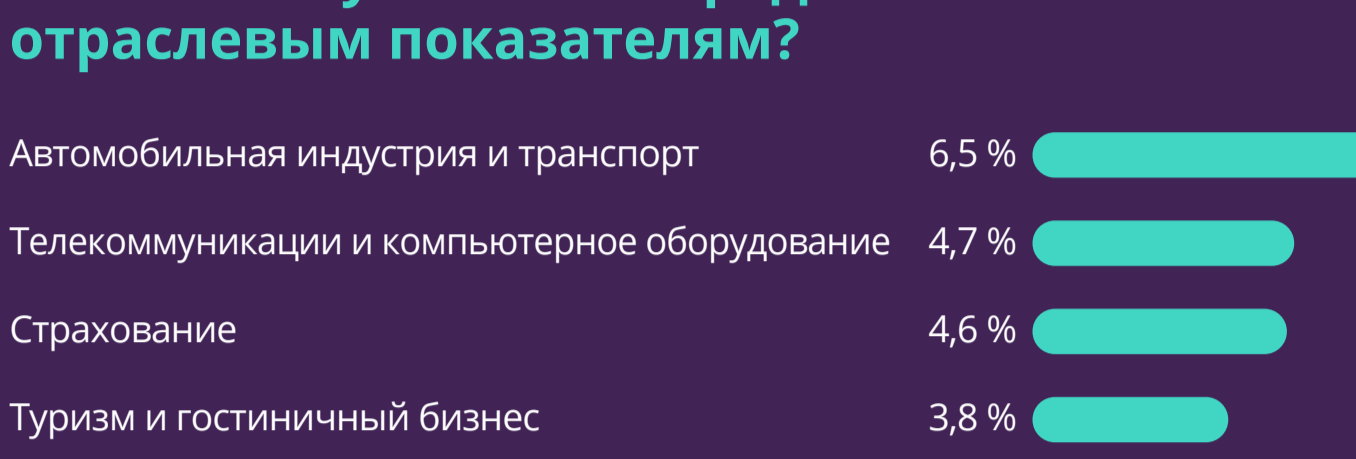
### Соответствуете ли вы средним отраслевым показателям?



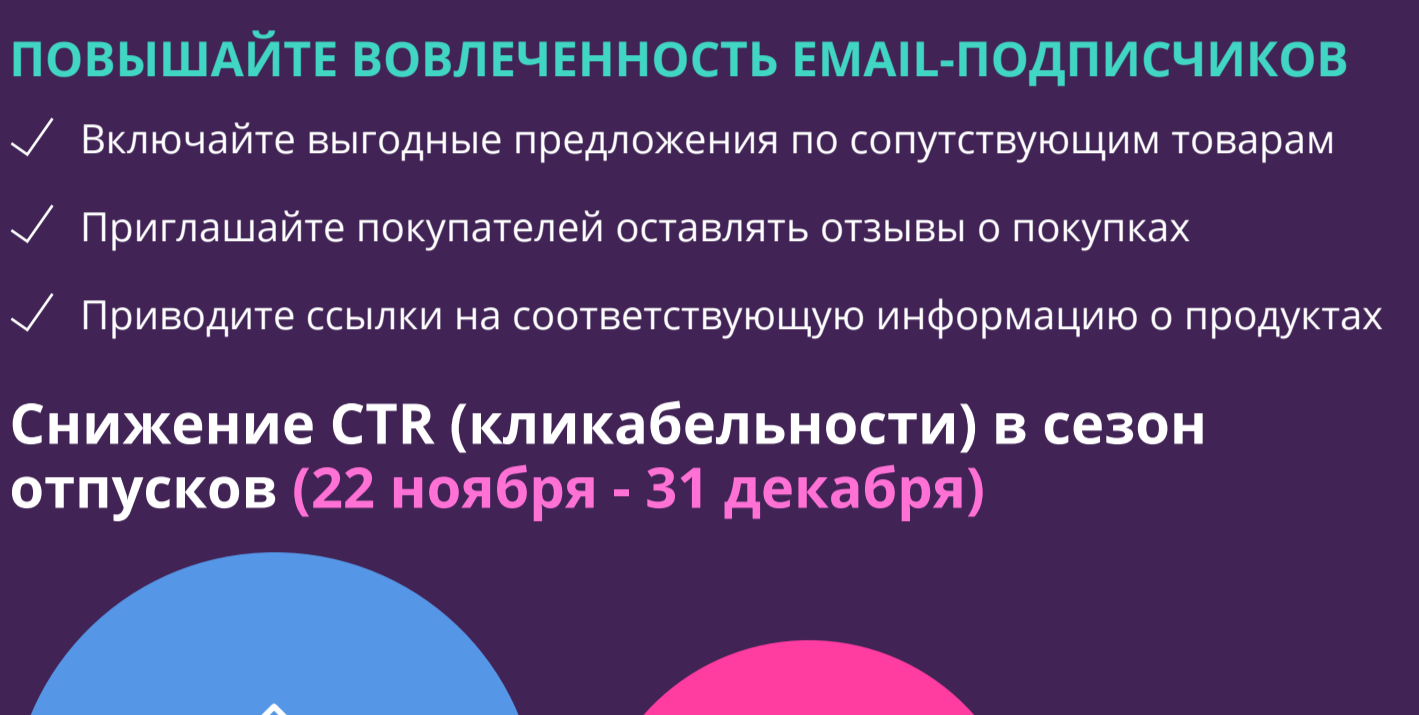
Понимание показателя Open Rate (процент открытия писем) позволит увеличить вовлеченность аудитории и рентабельность инвестиций.

Транзакционные сообщения 44,7 %

Нетранзакционные сообщения 22,6 %



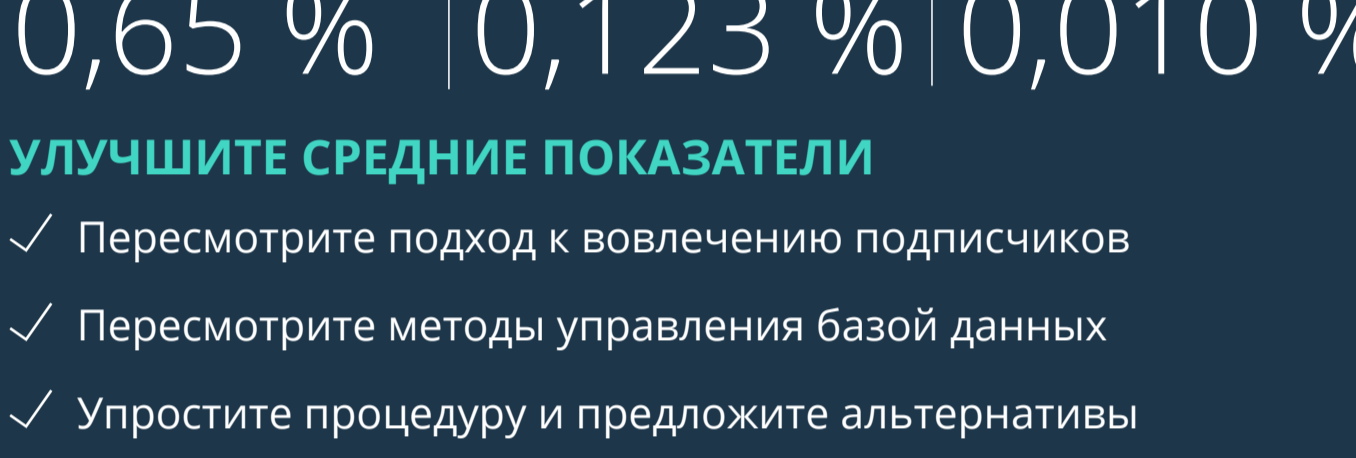
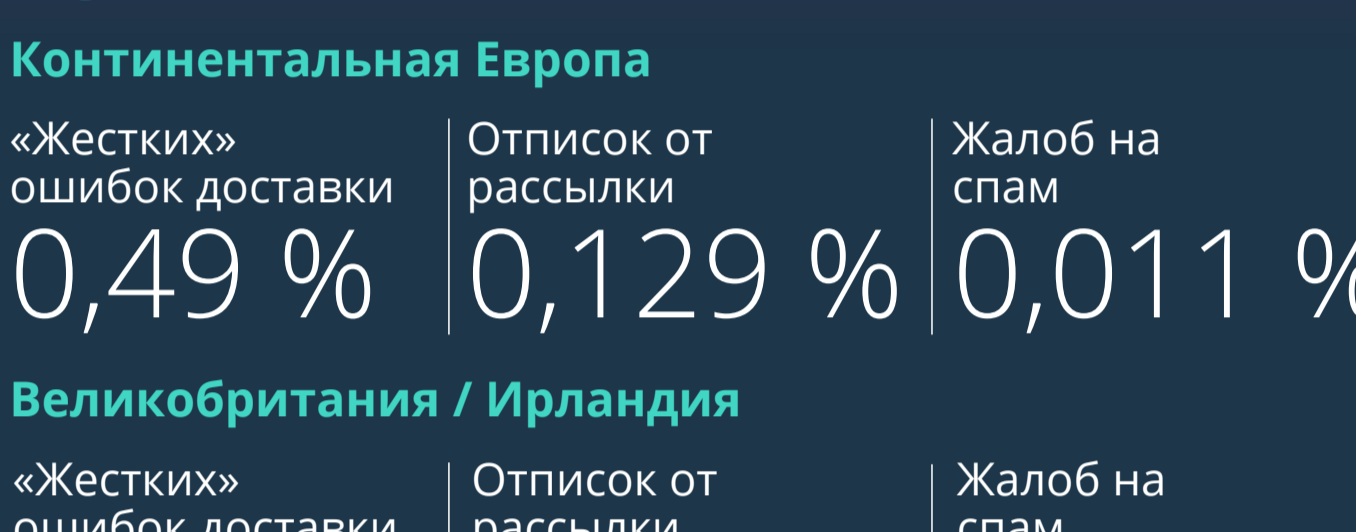
### Соответствуете ли вы средним отраслевым показателям?



### ПОВЫШАЙТЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ EMAIL-ПОДПИСЧИКОВ

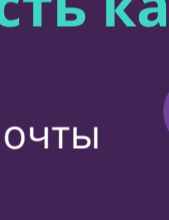
- ✓ Включайте выгодные предложения по сопутствующим товарам
- ✓ Приглашайте покупателей оставлять отзывы о покупках
- ✓ Приводите ссылки на соответствующую информацию о продуктах

### Снижение CTR (кликабельности) в сезон отпусков (22 ноября - 31 декабря)

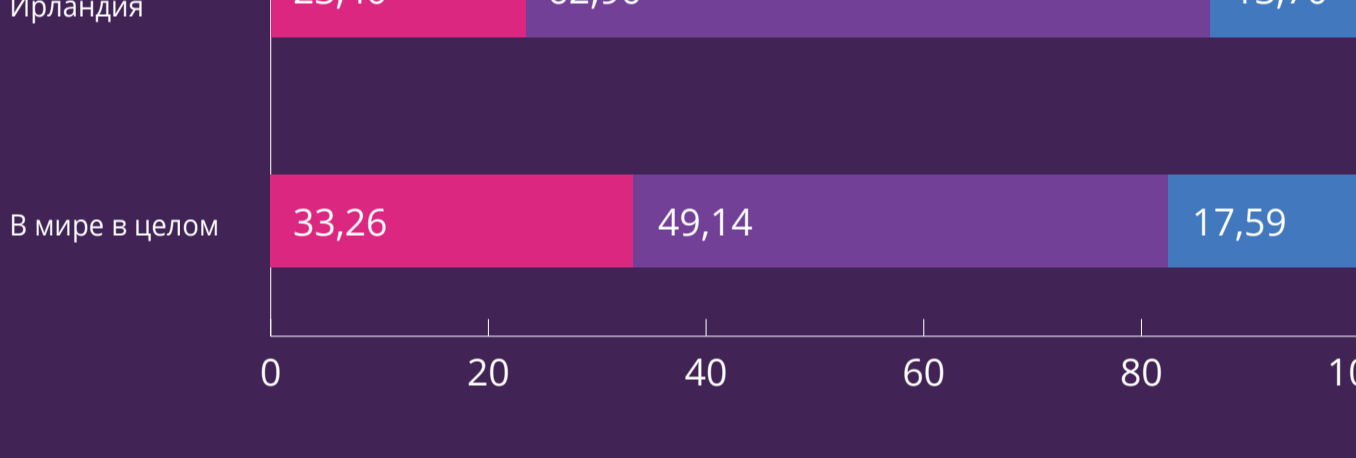


### УЛУЧШИТЕ СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

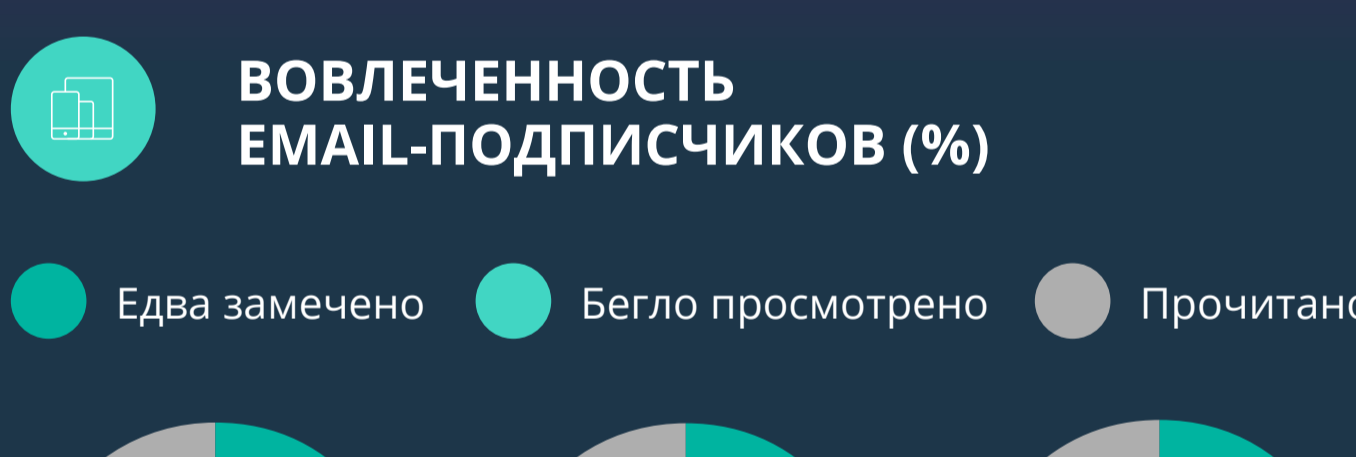
- ✓ Пересмотрите подход к вовлечению подписчиков
- ✓ Пересмотрите методы управления базой данных
- ✓ Упростите процедуру и предложите альтернативы для отписки от рассылки



Средства искусственного интеллекта позволяют заблаговременно прогнозировать отток клиентов и тем самым решают наиболее серьезные проблемы с email-маркетингом.

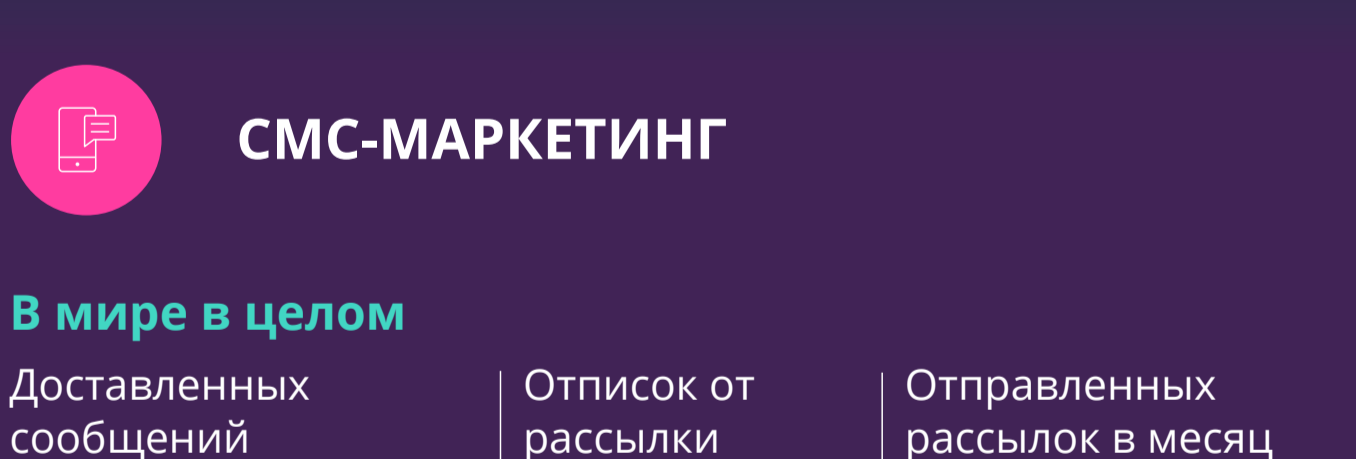


Так как 62,9 % электронных сообщений читается с мобильных устройств, для британских и ирландских маркетологов предпочтительна рассылка уведомлений на мобильные устройства.



### ПОВЫШАЙТЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ EMAIL-ПОДПИСЧИКОВ

- ✓ Проверьте ясность коммерческих предложений
- ✓ Пробуйте различные варианты оформления и текстового содержания
- ✓ Проводите A/B-тестирование строк темы

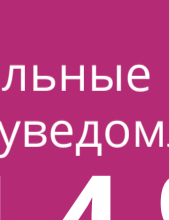
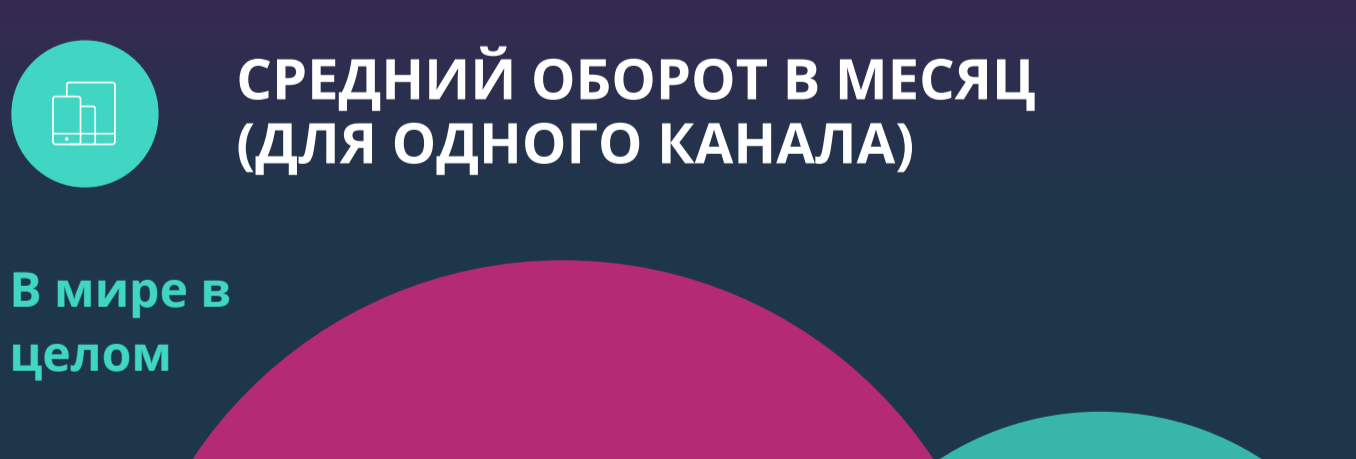


### ПОВЫШАЙТЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СМС-ПОДПИСЧИКОВ

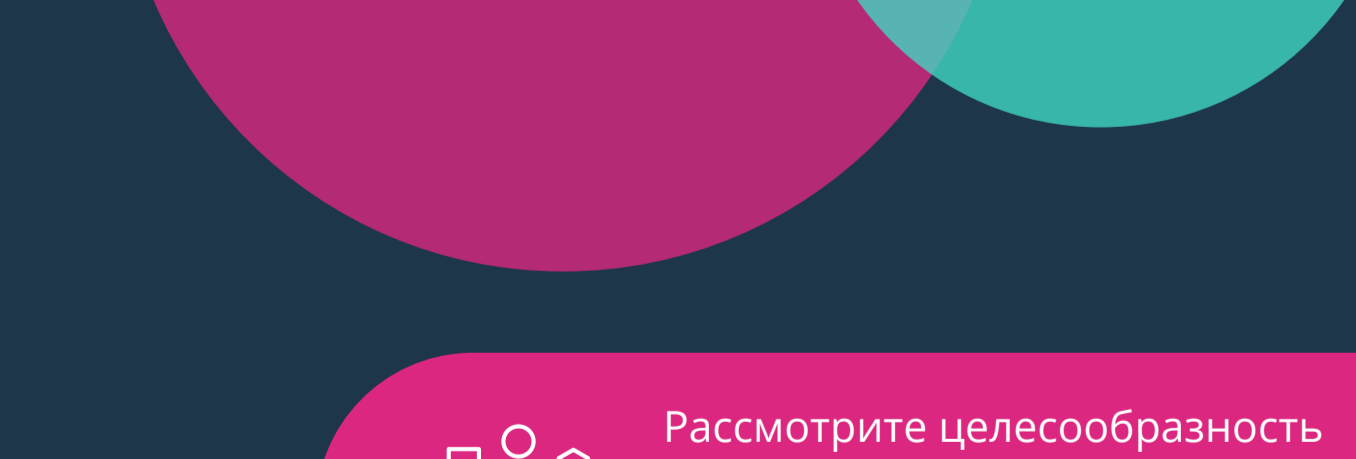
- ✓ Сервисные обновления
- ✓ Целенаправленный контент
- ✓ Своевременные уведомления
- ✓ Последние коммерческие предложения
- ✓ Советы



Наилучшее средство вовлечения новых подписчиков по электронной почте и через мобильные приложения – СМС.



Рассмотрите целесообразность переноса части контента на другой канал для увеличения числа подписчиков.



**В мире в целом**

Open rate для мобильных Push-уведомлений	37,5 %
Обычные Push-уведомления	25,3 %
Push-уведомления в папку «Входящие»	0,8 %
Обычные Push-уведомления	1,9 %

Рассмотрите таргетирование папок входящих сообщений по ценному и информативному контенту, в то время как получение Push-уведомлений будет достаточно для стимулирования конкретных действий или конверсий.

О чем говорят ваши маркетинговые показатели? Скачайте последний отчет по сравнительному анализу IBM «Показатели эффективности рассылки по электронной почте и на мобильные устройства для более продуманного маркетинга» для получения дополнительной информации.

Узнайте, как благодаря Watson Campaign Automation и искусственному интеллекту можно повысить продуманность проводимых кампаний.

[Скачать](#)

[Дополнительная информация](#)

Во всех случаях приведены средние процентные показатели. Информация взята из исследования, в котором были проанализированы сообщения, разосланные на электронную почту и мобильные устройства несколькими тысячами пользователей IBM Watson Marketing в более чем 40 странах в течение 2017 года.

