

# E-PASTU UN SMS MĀRKETINGA APMĀCĪBU PLĀNS



01

## IEVADS E-PASTA UN SMS MĀRKETINGĀ

Kas ir e-pasta mārketinga un SMS mārketinga mērķis? Kādas ir šo mārketinga veidu priekšrocības? Kā tie iekļaujas kopējā mārketinga stratēģijā?

02

## DATU PĀRVALDĪBA UN PRIVĀTUMS

Kā iegūt un glabāt klientu e-pasta adreses un telefona numurus? Kā ievērot privātuma un datu aizsardzības noteikumus (piemēram, GDPR)? Kāpēc ir svarīgi sniegt iespēju abonēt un atteikties no e-pasta un SMS saziņas?

03

## E-PASTA MĀRKETINGA PAMATI

Kā izveidot efektīvu e-pasta kampaņu? Ziņojuma virsraksts un saturs: kā piesaistīt saņēmēju uzmanību? Kāda ir laba e-pasta dizaina prakse? Aicinājumi uz darbību (CTA): kā mudināt saņēmējus veikt vēlamo darbību?

04

## SMS MĀRKETINGA PAMATI

Kā izveidot efektīvu SMS kampaņu? Optimāla laika un dienas izvēle, lai sasniegtu lielāku iespējamo atvērtības un darbību veikšanas īpatsvaru.



05

## MĒRĶAUDITORIJAS IZPRATNE

Kā izvēlēties atbilstošu mērķauditoriju? Kā pielāgot savus ziņojumus, lai tie būtu interesanti un noderīgi saņēmējiem? Kā izmantot segmentāciju, lai pielāgotu ziņojumus dažādiem auditorijas grupām?

06

## ANALĪZE UN OPTIMIZĀCIJA

Kā izvērtēt e-pasta un SMS kampaņu veiksmīgumu? Kā izmantot analīzes rīkus, lai izsekotu ziņu atvēršanu, klikšķus un konversijas? Kā pielāgot nākamās kampaņas, pamatojoties uz iegūtajiem datiem?

07

## PRAKTISKIE PIEMĒRI

Kā iegūt labākus rezultātus, balstoties uz pieredzi? Praktiskie piemēri no citiem uzņēmumiem: ko varam mācīties no veiksmīgiem un neveiksmīgiem gadījumiem?

08

## NĀKOTNES TENDENCES

Kā e-pasta un SMS mārketingš ietekmēs jaunākās digitālās tendences? Kā izmantot personalizāciju, mākslīgo intelektu un automatizāciju, lai uzlabotu saziņu ar klientiem?