

99 Przykładów na Skuteczną Kampanię E-mailową

Tematy E-maili, Które Sprzedają

EBOOK

Agnieszka Mamet



O mnie



Cześć, nazywam się Agnieszka Mamet. Od 17 lat prowadzę e-commerce. Przez 16 lat prowadziłam sklepy w bardzo konkurencyjnych branżach zarówno e-commerce jak i stacjonarne.

Od ponad roku działam w tym co zawsze mnie inspirowało, czyli w marketingu online. Pomagam firmom skalować biznesy i tworzyć stabilne marki.

03 Wstęp



05 Rozdział 1

Dlaczego temat e-maila jest ważny?



07 Rozdział 2

Kluczowe praktyki przy tworzeniu tematów e-maili



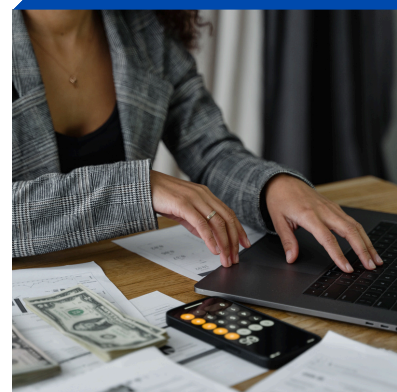
09 Rozdział 3

Najlepsze tematy w różnych typach kampanii



16 Rozdział 4

Jak tworzyć tematy krok po kroku



The background is a dark blue gradient with a pattern of white-outlined envelope icons scattered across it. A network of thin white lines with small circular nodes is overlaid on the envelopes. Two vertical orange lines are positioned symmetrically on either side of the central text. A horizontal grey bar is located at the bottom of the page.

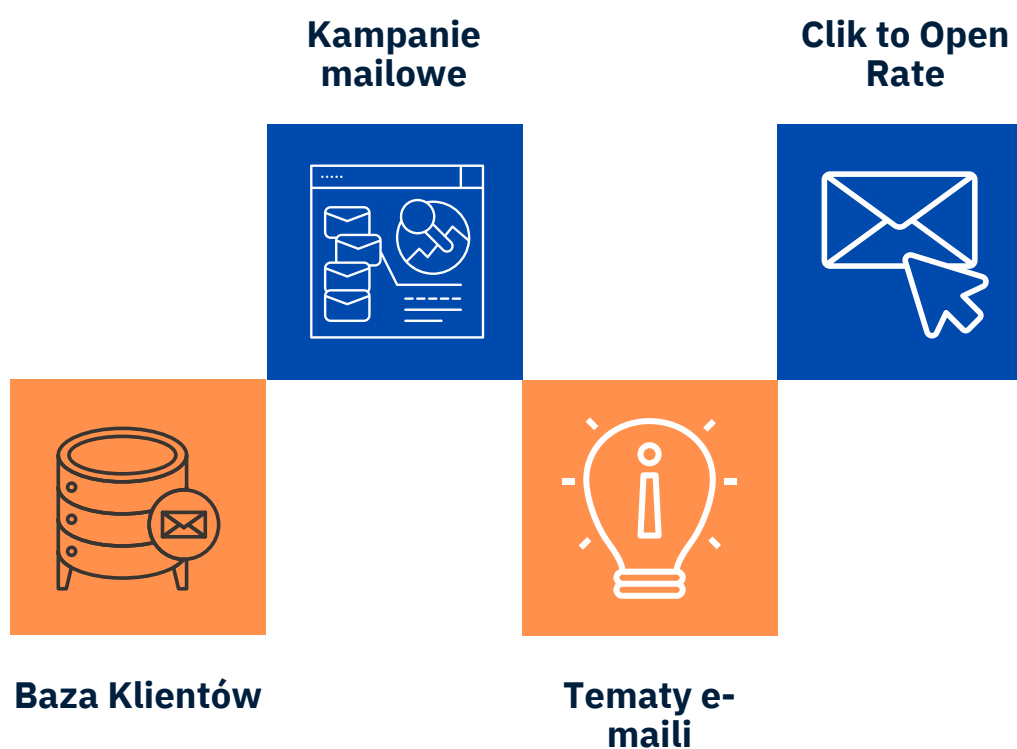
Wstęp

Wstęp

TEMATY E-MAILI, KTÓRE SPRZEDAJĄ

Temat wiadomości e-mail to najważniejszy element, który decyduje o tym, czy odbiorca otworzy Twoją wiadomość.

Skuteczna kampania e-mailowa zależy od tego, jak dobrze uda się przyciągnąć uwagę odbiorcy już w jego skrzynce odbiorczej. Ten e-book dostarcza 99 gotowych przykładów tematów, które można dostosować do różnych kampanii.



The background features a dark blue color with a pattern of white-outlined envelope icons scattered across the surface. A network of thin white lines with small circular nodes is also visible, creating a digital or communication theme. Two vertical orange lines are positioned symmetrically on either side of the central text.

Rozdział 1

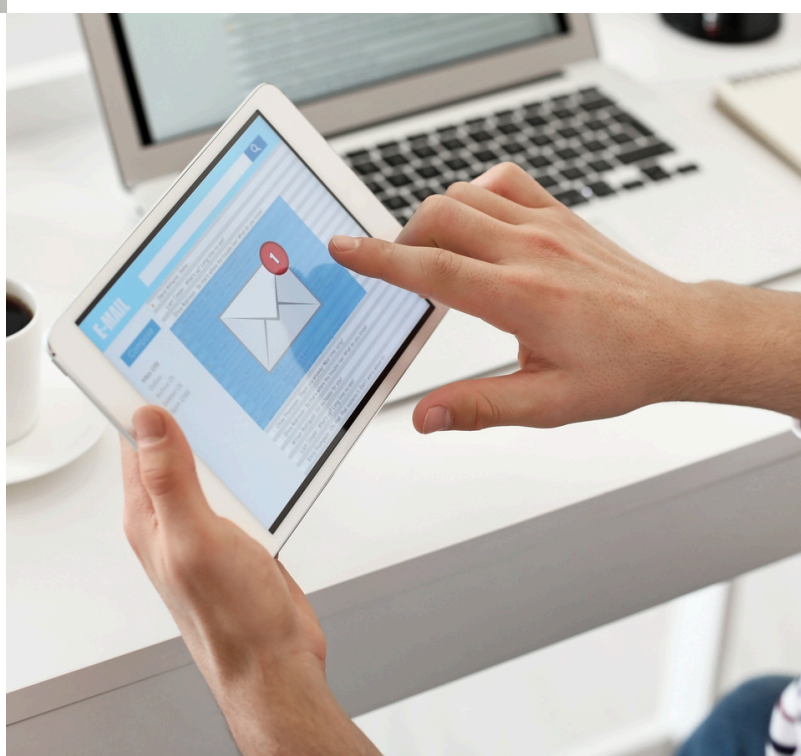


DLACZEGO TEMAT E-MAILA JEST WAŻNY?

Temat e-maila to Twoja jedyna szansa, by przyciągnąć uwagę odbiorcy w pełnej konkurencji skrzynki odbiorczej.

ZNACZENIE PIERWSZEGO WRAŻENIA:

Badania pokazują, że 47% odbiorców decyduje się otworzyć wiadomość na podstawie samego tematu.



JEŚLI NIE PRZYKUJESZ UWAGI OD RAZU

To możesz prowadzić kampanie reaktywujące. Ale w nich również musisz użyć tematów, które zwrócą uwagę czytelnika!



Rozdział 2

Kluczowe praktyki przy tworzeniu tematów e-maili

1. PERSONALIZACJA

Twórz tematy personalizowane, np. z imieniem odbiorcy, mają nawet o 26% wyższy wskaźnik otwarć niż tematy standardowe. Przykład: „Cześć [Imię], mamy dla Ciebie specjalną ofertę!”.

2. POCZUCIE PILNOŚCI I EKSKLUZYWNOŚĆ

Stosuj frazy, które sugerują ograniczony czas na reakcję, zwiększają one szanse na otwarcie wiadomości. Przykłady: „Ostatnia szansa! Tylko do północy!” albo „Ekskluzywna oferta dla naszych VIP-ów!”

3. ZWIĘZŁOŚĆ

Krótsze tematy mają lepszą skuteczność, szczególnie na urządzeniach mobilnych. Idealna długość to 20-50 znaków. Przykład: „Masz 24 godziny na decyzję!”.



Rozdział 3

Najlepsze tematy w różnych typach kampanii



TEMATY NA PROMOCJE I OFERTY SPECJALNE:

10

1. "Zniżka tylko do północy! Nie przegap!"
2. "Ostatnia szansa na 50% rabatu!"
3. "Specjalna oferta tylko dla Ciebie!"
4. "Odbierz swój prezent! 🎁 Tylko dziś!"
5. "Tylko przez 24h: Ekskluzywna oferta!"
6. "Zniżka, o której zawsze marzyłeś!"
7. "Czas na oszczędzanie – sprawdź nasze promocje!"
8. "Nie czekaj! Twoja wyjątkowa oferta wygasa dziś!"
9. "Tylko teraz! Skorzystaj z tej niesamowitej okazji!"
10. "Kup jeden, otrzymaj drugi za darmo!"
11. "Czas na wielkie oszczędności – sprawdź!"
12. "Zgarnij swój rabat, zanim zniknie!"
13. "Nasze najlepsze ceny w historii!"
14. "Twoja ulubiona oferta wraca! Skorzystaj teraz!"
15. "Ostatnie dni na skorzystanie z tej wyjątkowej oferty!"
16. "Oferta nie do odrzucenia – tylko do końca dnia!"
17. "Wielka wyprzedaż! Wszystko musi zniknąć!"
18. "Tylko dla VIPów: Ekskluzywne oferty czekają!"
19. "Darmowa dostawa + specjalny rabat tylko dziś!"
20. "Oferta tygodnia: Nie przegap tej okazji!"

**SPECIAL
OFFER**

Najlepsze tematy w różnych typach kampanii



TEMATY NA WPROWADZENIE NOWEGO PRODUKTU/USŁUGI:

21. "Nowość! Zobacz, co dla Ciebie przygotowaliśmy!"
22. "Sprawdź nasz najnowszy produkt – Będziesz zachwycony!"
23. "Odkryj, co właśnie pojawiło się w naszej ofercie!"
24. "Premiera! Nowy produkt już dostępny!"
25. "Jesteśmy podekscytowani! Nowość już czeka!"
26. "Odkryj przyszłość – Zobacz naszą najnowszą innowację!"
27. "Nasz nowy produkt zmienia zasady gry!"
28. "Nie przegap! Nowa kolekcja już dostępna!"
29. "Poznaj nowy standard doskonałości!"
30. "Jesteś pierwszą osobą, która dowiaduje się o tej nowości!"
31. "Czas na coś zupełnie nowego – Sprawdź teraz!"
32. "Odkryj nasze najnowsze rozwiązanie – tylko dla Ciebie!"
33. "Nowość, która zrewolucjonizuje Twoje życie!"
34. "Pierwszy rzut oka na naszą najnowszą ofertę!"
35. "Zaskoczmy Cię nowym produktem – Zobacz!"
36. "Przełomowa nowość – Sprawdź, zanim inni to zrobią!"
37. "Nowy produkt, którego potrzebujesz w swoim życiu!"
38. "Nie uwierzysz, co właśnie wprowadziliśmy!"
39. "Zupełnie nowa technologia – Sprawdź teraz!"
40. "Przywitaj nasz nowy produkt z wielką radością!"



Najlepsze tematy w różnych typach kampanii



TEMATY NA KAMPANIE EDUKACYJNE/PORADNIKOWE:

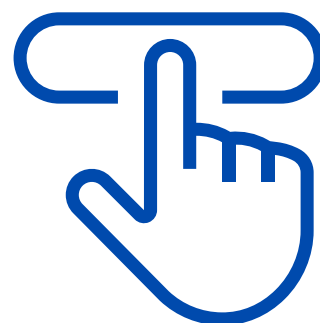
41. "5 sposobów na lepszą organizację swojego czasu!"
42. "Jak wprowadzić pozytywne zmiany w swoim życiu!"
43. "Naucz się tego triku i oszczędzaj czas każdego dnia!"
44. "Twoje pytania – Nasze odpowiedzi: Kompletny poradnik!"
45. "Sprawdź te porady, aby podnieść swoje umiejętności!"
46. "Jak osiągnąć więcej, robiąc mniej!"
47. "Czy robisz ten jeden błąd? Dowiedz się, jak go unikać!"
48. "Oto jak osiągnąć swoje cele szybciej!"
49. "Poznaj tajemnicę efektywnego planowania!"
50. "Jak wprowadzić te proste zmiany i zobaczyć różnicę!"
51. "Niezawodne sposoby na poprawę Twojego dnia!"
52. "Najlepsze strategie, które pomogą Ci osiągnąć sukces!"
53. "Sprawdź, jak możesz to zrobić lepiej!"
54. "Poradnik krok po kroku do osiągnięcia Twoich celów!"
55. "Jak zwiększyć swoją produktywność w 3 prostych krokach!"
56. "Najlepsze praktyki, które naprawdę działają!"
57. "Nie popełniaj tych błędów – Sprawdź, jak ich unikać!"
58. "Osiągnij więcej dzięki tym prostym wskazówkom!"
59. "Jak unikać najczęstszych pułapek w codziennych zadaniach!"
60. "Sekret sukcesu, który każdy powinien znać!"



Najlepsze tematy w różnych typach kampanii

✓ TEMATY NA BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA (CTA):

61. "Opowiedz nam, co myślisz!"
62. "Jesteśmy ciekawi Twojej opinii!"
63. "Co o tym sądzisz? Daj nam znać!"
64. "Masz pytania? My mamy odpowiedzi!"
65. "Chcemy usłyszeć Twoją opinię – Zapisz się do ankiety!"
66. "Dołącz do dyskusji i podziel się swoimi przemyśleniami!"
67. "Zostaw swój komentarz – Chcemy to usłyszeć!"
68. "Pomóż nam stać się lepszymi dzięki Twojej opinii!"
69. "Twoje zdanie się liczy! Sprawdź, jak możesz pomóc!"
70. "Dołącz do społeczności i podziel się swoimi pomysłami!"
71. "Twoja opinia ma znaczenie – Daj nam znać!"
72. "Powiedz nam, co myślisz i zdobądź nagrodę!"
73. "Masz pytania? Czekamy na nie!"
74. "Opowiedz nam o swoim doświadczeniu!"
75. "Chcemy, abyś był częścią naszej historii – Dołącz teraz!"
76. "Pomóż nam ulepszać naszą ofertę dzięki Twojej opinii!"
77. "Twoja opinia zmienia naszą przyszłość – Dziękujemy!"
78. "Powiedz nam, co o tym myślisz – Twoje zdanie się liczy!"
79. "Chcemy wiedzieć, co sądzisz – Napisz do nas!"
80. "Weź udział w naszej ankiecie i pomóż nam być lepszymi!"



Najlepsze tematy w różnych typach kampanii

✓ TEMATY NA BUDOWANIE LOJALNOŚCI I RELACJI:

81. "Dziękujemy, że jesteś z nami – Oto prezent dla Ciebie!"
82. "Jesteś dla nas wyjątkowy – Sprawdź, co dla Ciebie mamy!"
83. "Twój sukces jest naszym sukcesem – Gratulujemy!"
84. "Cenimy Cię – Oto coś specjalnego!"
85. "Twój wkład jest dla nas ważny – Dziękujemy!"
86. "Dziękujemy za zaufanie – Zobacz, co dla Ciebie przygotowaliśmy!"
87. "Twoja lojalność ma dla nas znaczenie – Dziękujemy!"
88. "Jesteś częścią naszej rodziny – Czas na coś specjalnego!"
89. "Cieszymy się, że jesteś z nami – Sprawdź, co mamy dla Ciebie!"
90. "Zostań z nami na dłużej – Mamy coś wyjątkowego!"
91. "Dziękujemy, że wybierasz nas – Oto coś w podziękowaniu!"
92. "Jesteś częścią naszego sukcesu – Dziękujemy!"
93. "Z Tobą w naszych szeregach osiągamy więcej!"
94. "Doceniamy Twoje wsparcie – Sprawdź naszą niespodziankę!"
95. "Jesteś dla nas ważny – Dziękujemy za Twoje wsparcie!"
96. "Zostań z nami na dłużej i korzystaj z wyjątkowych korzyści!"
97. "Twoje zaufanie to dla nas wyróżnienie – Dziękujemy!"
98. "Zaufaj nam jeszcze raz – Nie pożałujesz!"
99. "Dziękujemy, że jesteś z nami – Czekają na Ciebie niespodzianki!"

Te perswazyjne tematy maili pomogą Ci w przyciągnięciu uwagi odbiorców, zwiększeniu zaangażowania i osiągnięciu zamierzonych celów w kampaniach mailowych, bez względu na branżę.





Rozdział 4

Jak tworzyć tematy krok po kroku

✓ BURZA MÓZGÓW

Zbierz kilka osób i wymyślaj różne warianty tematów. Jak nie masz współpracowników podziel sobie to zadanie na kilka dni. Każdego dnia wpadają nowe pomysły!

✓ TESTOWANIE A/B

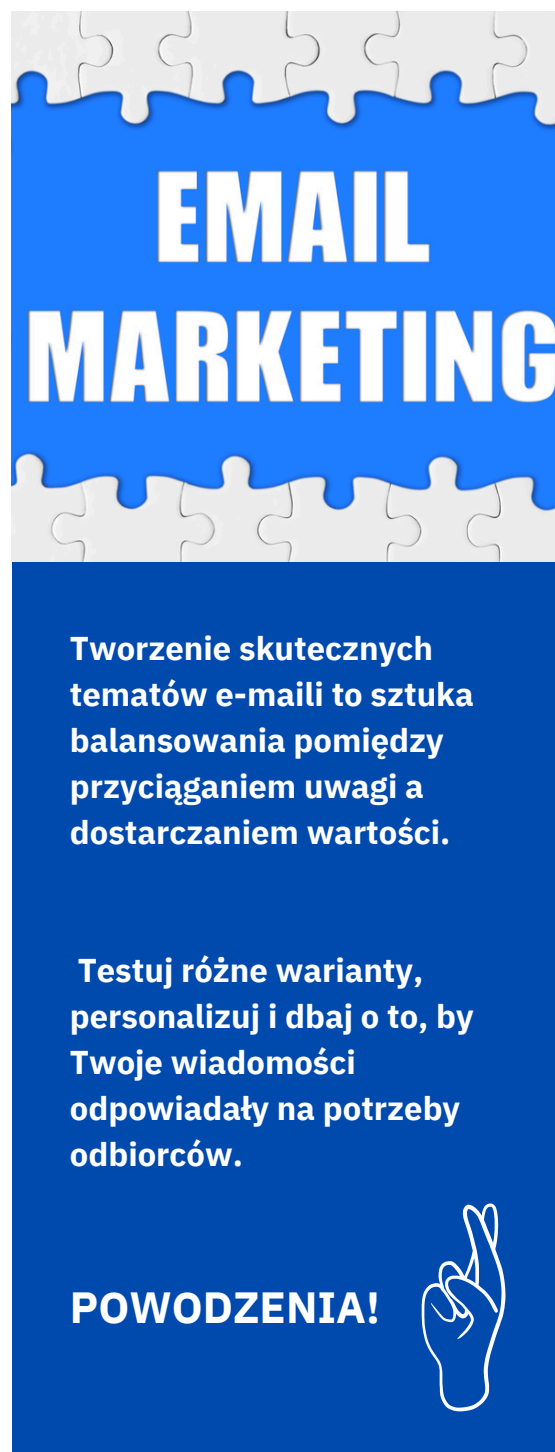
Przeprowadź testy A/B. Sprawdź, które tematy najlepiej działają na Twoich odbiorców.

✓ NAJCZĘSTSZE BŁĘDY:

Unikaj zbyt ogólnych lub wprowadzających w błąd tematów. Przykład: „Najlepsza oferta w historii” – jeśli nie ma pokrycia w treści, odbiorcy przestaną ufać Twoim wiadomościom.

✓ DZIAŁAJ

Twórz kampanie mailowe i zawsze miej z tyłu głowy, że baza mailowa to ogromny potencjał a e-mail marketing to najtańsze narzędzie marketingowe!



The infographic features a blue background with white puzzle pieces at the top and bottom. The text is in white and blue. It includes the title 'EMAIL MARKETING', a tip about balancing attention and value, a tip about testing and personalization, and the word 'POWODZENIA!' with a hand icon.

**EMAIL
MARKETING**

Tworzenie skutecznych tematów e-maili to sztuka balansowania pomiędzy przyciąganiem uwagi a dostarczaniem wartości.

Testuj różne warianty, personalizuj i dbaj o to, by Twoje wiadomości odpowiadały na potrzeby odbiorców.

POWODZENIA! 