

Meta Title: Email-маркетинг у 2025 році – стратегії, які ведуть бізнес до успіху

Meta Description: Дізнаймося, які стратегії email-маркетингу працюють у 2025 році. Штучний інтелект, індивідуальні листи, адаптація для мобільних пристроїв – і це тільки початок.

[Переглянути статтю на сайті](#)

Email-маркетинг у 2025 році – стратегії, які працюють сьогодні



<https://unsplash.com/photos/a-woman-sitting-at-a-table-using-a-tablet-gcXbTYQcJIs>

Кожен власник, чи то маленького підприємства, чи великої корпорації прагне, щоб бізнес розвивався та масштабувався. У сучасному світі є багато методів й інструментів для цього. Одним із найпопулярніших є email-маркетинг. Це давній інструмент, але з кожним роком він лише доводить свою ефективність. А як може бути по-іншому, якщо люди люблять довірливе спілкування, яке б вирішувало їхні проблеми?

Уявіть, що студент шукає ноутбук для навчання, і так сталося, що саме у вашому магазині представлені новинки, та ще й діє знижка 10% для нового клієнта, а ви створюєте привабливі листи й запускаєте розсилку. Коли студент отримає лист, його проблема вирішиться магічним способом, а ви отримаєте дохід та постійного клієнта. Чудово, чи не так?

Що таке email-маркетинг, переваги його запровадження та стратегії, які працюють у 2025 році, про все це ви дізнаєтесь у цій статті. Сподіваємося, вам буде цікаво.

Email-маркетинг простими словами

То, що ж таке цей інструмент під назвою email-маркетинг?

[Email-маркетинг](#) – це потужний інструмент цифрової взаємодії, який встановлює місток зв'язку між бізнесом та клієнтами через електронну пошту, завдяки якому компанія може повідомляти клієнтів про знижки, новинки та важливу інформацію. Натомість бізнес, своєю чергою, отримує впізнаваність, нових клієнтів та прибуток.

Хоча цілі цього методу маркетингу є різними, залежно від потреб бізнесу та його масштабів, та можна виділити основні:

- повідомлення клієнтів про нові колекції, послуги чи знижки;
- створення впізнаваності компанії серед конкурентів;
- повернення втрачених клієнтів;
- заклик до повторних покупок.

Попри те що цілі для кожного різні, усі вони сходяться в одному: email-маркетинг допомагає компаніям залишатися ближчими до своїх клієнтів і підтримувати з ними постійний діалог.

Чому бізнес обирає email-маркетинг: основні переваги

Раніше email-маркетинг ототожнювали із нав'язливими, хаотичними розсилками, які не несуть ніякої користі та потрапляють у папку «Спам». Навіть пророкували, що такий інструмент розвитку бізнесу зникне. Та зараз все зовсім по-іншому. Давайте поговоримо про основні переваги, які роблять email-маркетинг ефективним у 2025 році:

1. Висока рентабельність

Для того, щоб запровадити розсилки електронною поштою, не потрібно витратити багато коштів, але ви отримаєте високий прибуток. Згідно [з даними Litmus](#), кожен витрачений долар успішної email-кампанії приносить до 36 доларів прибутку.

2. Довірливі відносини з клієнтами

Email-маркетингові кампанії є запорукою ефективних та довірливих відносин між бізнесом та аудиторією. Використовуючи розсилки ви можете надіслати важливу, корисну інформацію клієнту та навіть запитати думку чи надати персоналізовані рекомендації.

3. Впізнаваність бренду

Якщо ви бажаєте створити бізнес, який знатиме кожен, то в сучасному світі конкуренції дуже важливо залишатись на слуху. Саме в цьому допомагає email-маркетинг. Створивши ефективну, привабливу розсилку, ви зробите ваш бізнес впізнаваним на фоні конкурентів.

4. Індивідуальний контакт з клієнтом

На відміну від розсилок у соціальних мережах, email-маркетинг надає змогу надсилати персоналізовані листи, які будуть відповідати особистим потребам кожного клієнта. Це збільшує ймовірність, що листи будуть відкриті та отримають зворотну реакцію.

5. Аналіз та оптимізація

Це ще одна з переваг, чому потрібно запроваджувати email-маркетингові кампанії. Завдяки їм можна легко аналізувати велику кількість показників та розуміти, що працює добре, а де потрібно впроваджувати зміни.

Переваг використовувати електронні розсилки листів є багато. Тому не потрібно вагатись, а вже сьогодні робити перший крок назустріч успіху. А щоб шлях був не таким складним та результативним, можна звернутись до маркетингових помічників. Наприклад, [Selzy](#) – компанія, яка займається створенням, тестуванням та запуском розсилок чи [Stripo](#) – платформа з безліччю шаблонів листів. Далі хочемо вам розповісти про стратегії email-маркетингу, тож приємного читання.

Стратегії email-маркетингу, які працюють у 2025 році

В умовах цифровізованого бізнесу де кожен знає про email-маркетинг, а поштові скриньки переповнені нудними шаблонними листами, потрібно діяти креативно та творчо. Вже недостатньо відправити звичайний лист – потрібно використовувати стратегії, які справді працюють. Вам напевно цікаво дізнатись, які підходи допоможуть бізнесу залишатись попереду.

Індивідуальні повідомлення

Якщо говорити про минулі роки, то індивідуальні повідомлення скоріше були своєрідним додатком, ніж ефективним інструментом розвитку бізнесу. Та у 2025 році це вже необхідність. І говоримо ми зараз не лише про звернення до клієнта на ім'я. Сучасні маркетологи вміло аналізують поведінку користувача, його інтереси, минулі покупки, запити в пошуковій системі для того, щоб створювати релевантні листи.

Зараз акцент робиться на індивідуальність, щоб вирішувати потреби людини тут і зараз. Наприклад, у вас є постійний клієнт, який купляє гірське спорядження тільки одного бренду, тож варто йому запропонувати знижку на такі товари або відправити інформацію про новинки цього бренду у вашому магазині.

Штучний інтелект – помічник 2025 року

Так ви напевно не здивовані, адже [штучний інтелект](#), незамінний помічник сьогодення, добрався і до маркетингу. Завдяки нейромережам професіонали у сфері email-маркетингу можуть створювати контент, генерувати зображення, аналізувати дані тощо.

Використовуючи ШІ маркетологи підсилюють усі етапи своєї роботи й мають можливість швидко та ефективно вести бізнес до залучення нових клієнтів та розвитку. Тому й не дивно, що штучний інтелект став ефективною стратегією в email-маркетингу.

Адаптація для мобільних пристроїв

Телефон з нами завжди й всюди. І, напевне, більшість інформації ми отримуємо з мобільних пристроїв. Тому, створюючи електронні листи, дуже важливо подбати, щоб вони однаково добре виглядали, як на ноутбучі, так і на телефоні.

Хоча в більшості конструкторів шаблонних макетів адаптація створюється автоматично, та варто все ретельно перевірити. А інколи маркетологи вручну налаштовують листи. Щоб все виглядало привабливо і зручно, використовуйте короткі абзаци, читабельні шрифти, а замість посилань – кнопки.

Додаткові електронні листи активним клієнтам

Якщо ви є професіоналом у сфері email-маркетингу, ви точно помітите, що є клієнти, які відкривають та читають ваші листи, а є ті, які з ними ніяк не взаємодіють. І зрозуміло, що клієнти, які відкривають листи, переходять за посиланням та навіть потрапляють до каталогу чи кошика, частіше купляли товар і послуги.

Звідси й випливає ще одна стратегія email-маркетингу – надсилати додаткові електронні листи залученим підписникам. Тут ви можете навіть проявити креативність і, наприклад відкрити доступ до нової колекції чи запропонувати додаткові бонуси.

Сегментація списку електронних адрес

Чи буде вам цікаво отримувати інформацію, яка зовсім не відповідає вашим інтересам? Наприклад, ви захоплюєтесь гірським туризмом, а до вашої скриньки потрапляє лист з інформацією про новинки бренду одягу для байкерів. Так, лист ви навіть не відкриєте.

Тому дуже важливо розділяти [список електронних адрес](#) на окремі групи, які об'єднують підписників за інтересами, віком, місцем проживання тощо. Створивши такі списки, ви будете впевнені, що листи потрапляють до підписників, яким цікава інформація та й вони точно не будуть відправляти листи до папки «Спам».

Перевірка списку електронних адрес

Ви можете бути здивовані, але перевіряти список адрес є необхідністю у 2025 році й стало чудовою стратегією, що справді працює. То ж для чого це потрібно робити?

Уявіть собі, що ви відправляєте листи, а половина з них потрапляє у спам і не приносить ніякого результату. Це шкодить бренду та спотворює аналітику ефективності роботи маркетингової кампанії. А також ви ще й витрачаєте зайві кошти, адже при користуванні послугами компанії з email-маркетингу вартість підписки залежить від кількості відправлених листів. Тому не варто нехтувати перевіркою, а варто регулярно перевіряти email-адреси у вашій базі клієнтів.

Ефектний дизайн листів

Ось ще одна стратегія email-маркетингу у 2025 році. Думаємо, ви погодитесь, що все, що виглядає естетично та сучасно запам'ятовується в пам'яті надовго. Так само й електронні листи, які приємно оформлені та легко читаються, будуть спонукають до дії.

Додавайте сучасні, читабельні шрифти, працюйте з психологією кольорів, вставляйте зображення чи відео у ваші макети листів – і точно отримаєте бажаний результат.

Висновок

Ось і підійшли до завершення. Дуже сподіваємося, що вам було цікаво і ви дочитали до кінця, адже email-маркетинг – це різносторонній інструмент, який веде до результату. Головне – правильно використовувати усі його можливості та слідувати сучасним стратегіям, і ви станете найкращими друзями. Та й у сучасному світі є багато компаній, які з радістю вам допоможуть та крок за кроком поведуть ваш бізнес до успіху, збільшення конверсії та високих прибутків.