

АЛЕКСЕЙ НОМЕЙН

---

**Сегментация – секрет  
успешной работы с базой  
подписчиков**



**Алексей Номейн**

# **Сегментация – секрет успешной работы с базой подписчиков**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=30083897](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=30083897)*

*ISBN 9785449052384*

## **Аннотация**

Система работы с подписной базой, организованная с умом, в разы увеличивает прибыль, рейтинг и в целом успешность проекта. Именно поэтому необходимо обратить пристальное внимание на такой вид деятельности, как сегментация базы подписчиков.

# Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

# **Сегментация – секрет успешной работы с базой подписчиков**

**Алексей Номейн**

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-5238-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Введение

Система работы с подписной базой, организованная с умом, в разы увеличивает прибыль, рейтинг и в целом успешность проекта. Именно поэтому необходимо обратить пристальное внимание на такой вид деятельности, как сегментация базы подписчиков.

Направив на это свои усилия, позднее вы сэкономите массу времени, увеличите эффективность деятельности сайта, а также приумножите доход. Что же необходимо для эффективного роста подписной базы, и соответственно, самого сайта?

Во-первых, нужно работать над повышением частоты общих рассылок. Чем чаще вы напоминаете о себе клиенту, тем активнее вы провоцируете его на положительные действия.

Во-вторых, качество рассылки – значащий момент в расширении подписной базы. Очень важно с самого начала работать над креативом и контентом писем, каждое из которых должно быть не только интересным читателю, но и побуждающим к покупке, к переходу на сайт.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.