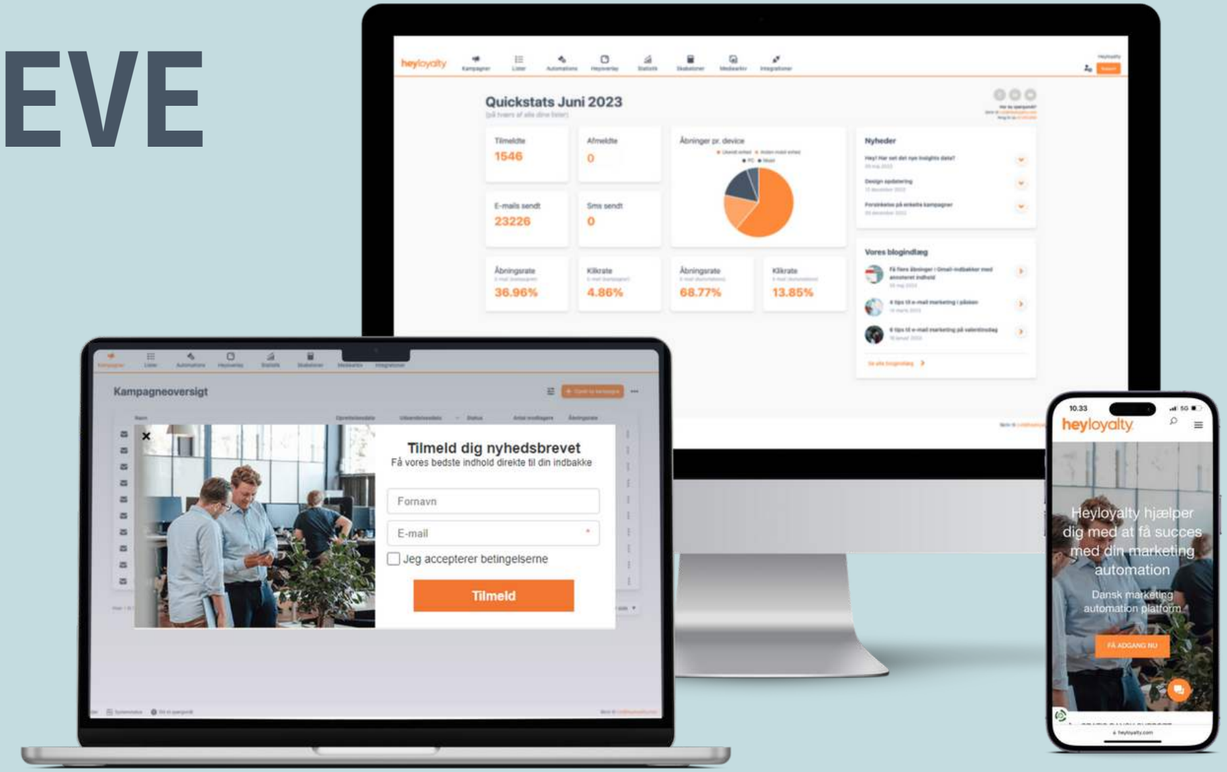
Juni 2024

heyloyalty

PRODUKTNYHEDSBREVE OG AUTOMATIONS

Sådan vælger du de rigtige produkter til dine e-mails



Agenda

- Hvorfor er vi her?
- Produktfeed-funktionen
- Generelle tips til produkter i e-mails
- Strategier til valg af produkter
- → Segmentering af produktnyhedsbreve
- → Automations triggers
- Konkrete eksempler
- Afrunding og spørgsmål

Hvem er jeg?

heyloyalty

Amalie Horsholm

Client Specialist

- Hjælper vores kunder med alt fra opstart til eksekvering af opgaver samt strategisk planlægning af e-mail setup
- Cand.mag. i Medievidenskab, +4 års erfaring med e-mail marketing både fra kunde- og bureau-siden
- Bor i Hjortshøj nord for Aarhus med min mand og vores dreng på knap 2 år

Hvorfor er vi her?

heyloyalty

Mere relevante produkter i e-mails = løft i personaliseringen

Det betyder:

1. **Du imødekommer modtagerens forventning:**
   55 % af forbrugerne mener, at målrettede tilbud vil højne e-mailoplevelsen*

2. **Øget salg:**
   Virksomheder, der implementerer personalisering i e-mail marketing oplever ofte markante stigninger i konverteringsrater*

3. **Bedre e-mail performance:**
   Mere relevante produkter ➔ Flere klik og øget interaktion
   ➔ Generelt bedre e-mail performance (herunder øget åbningsrater og lavere spamrate)

Kilde: https://www.mailmodo.com/guides/personalized-email-marketing-statistics/

heyloyalty

Hvordan kan du hurtigt, nemt og enkelt indsætte de rigtige produkter i dine e-mails i Heyloyalty?

Produktfeed-funktionen 👉

Produktfeed-funktionen

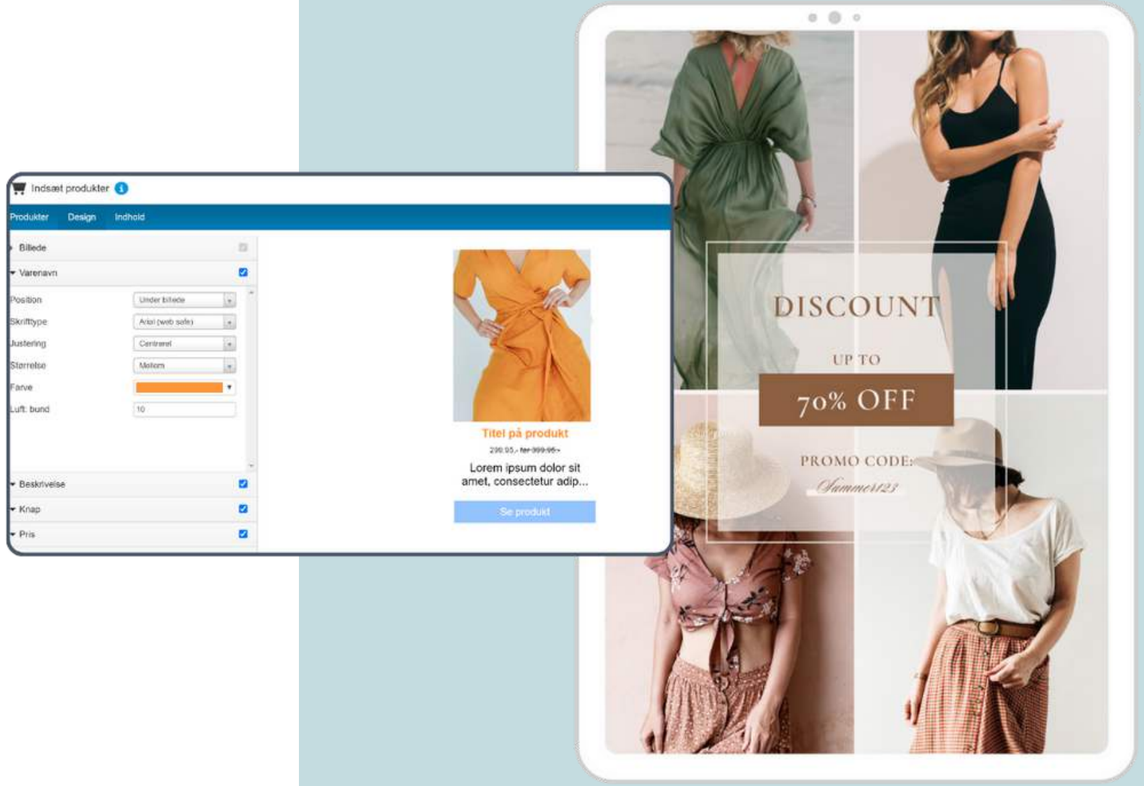
heyloyalty

Essentiel når du vil indsætte produkter i e-mails

Fordele:

- Træk produktfeed-blok ind i din e-mail og vælg produkter fra dit feed
- Produkterne trækkes herefter automatisk fra dit feed ind i e-mailen (baseret på dine kriterier)
- Manuel indsætning af produkter = 16 gange længere tid end produktfeed-funktionen

(du skal bl.a. kopiere og indsætte produktbillede, beskrivelse, opsæt den rigtige CTA, tilpas størrelse osv.)



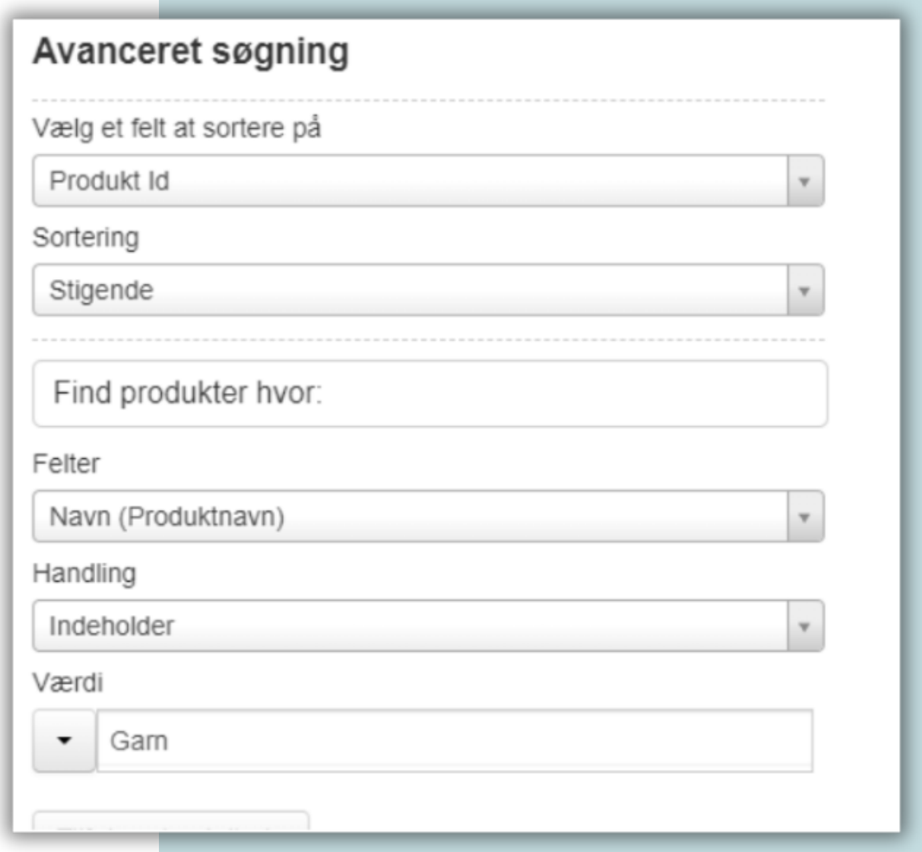
Produktfeed-funktionen

Essentiel når du vil indsætte produkter i e-mails

Har du svært ved at komme i tanke om relevante produkter fra dit sortiment?

Slå avanceret produktsøgning til og lad systemet vælge/foreslå produkter for dig:

- Aktivér ”avanceret søgning”
- Opstil ønskede kriterier for produkter
- Systemet foreslår produkter ud fra dine kriterier



Strategier til at vælge de rigtige produkter

heyloyalty

Skyd med spredehagl

Alle modtagere ser de samme produkter. Kan være relevant, hvis du bare skal skyde en masse produkter ud hurtigt og har et meget begrænset produktsortiment med meget ensartede produkter.

Segmentering af nyhedsbreve

Forskellige segmenter ser forskellige blokke med produkter i dit nyhedsbrev. Basér fx segmenter på onsite adfærd fra din webshop og købsdata.

Automations

Når de er sat op, udsendes de automatisk, når modtageren har udført en bestemt handling. Produkterne er dermed relevante her og nu ift. hvor kunden er i købsrejsen.

Automatiske og individuelle produktanbefalinger

Med systemer som *Raptor* og *Relewise* kan du indsætte en blok, der automatisk baserer produkterne på modtagerens individuelle adfærd (ud fra dine ønskede kritererier).

FOKUSOMRÅDE PÅ WEBINARET

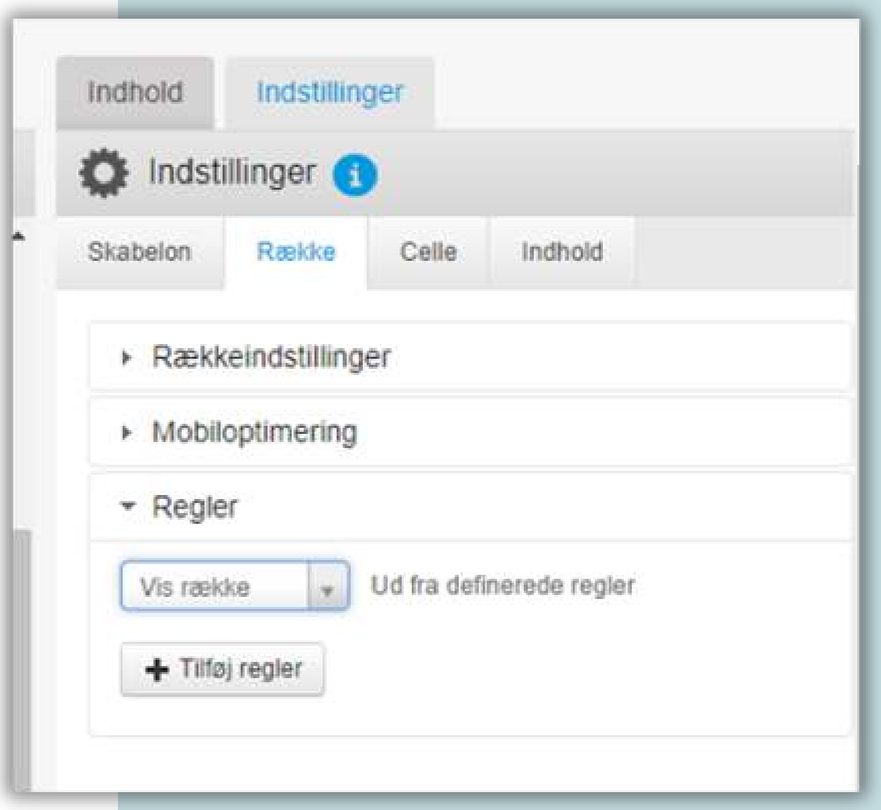
Segmentering af produktnyhedsbreve

heyloyalty

Fremgangsmåder til segmentering af produktnyhedsbreve:

1. Opsæt dit nyhedsbrev, kopiér det og indsæt nye produkter til andre segmenter (lav evt. 2-4 forskellige udgaver)

2. **Eller:** Opsæt dit nyhedsbrev, lav ”regler på række”, hvor hvert segment ser hver deres blok med produkter



Segmentering af produktnyhedsbreve

heyloyalty

Segmentér fx dit produktnyhedsbrev ud fra:

- **Geografi**: Er der forskellige tilbud i de lokale butikker?
- **Pris**: Segmentér fx på modtagernes gns. kurvstørrelse – lav evt. 3 forskellige udgaver med produkter inden for 3 forskellige prisniveauer
- **Køb**: Har købt inden for *X kategori* eller *X produkt*
- **Interesse:** Har besøgt sider med *X kategori* eller *X produkt, Y antal gange*
- **Kunde-/abonnementstype:** Forskellige typer abonnenter ser forskelligt indhold

➔ ***Spørgsmål til overvejelse:*** *Hvordan giver det mening at inddele dine kunder i forskellige mindre grupper (segmenter)?*

Generelle tips til produktnyhedsbreve

- **Match produktvisningen fra dit website** – sker automatisk med en produktskabelon (hvis den er designet til det)
- **Hold det fokuseret:** Har produkterne relevans for hinanden og for budskabet i e-mailen?
- **Tekst/billede balance:** Husk tekst (så e-mailen ikke bare er billeder/produkter) - 60/40 ratio (som udgangspunkt)
- **Antal produkter:** 2-3 pr. række, 2-3 rækker (færre produkter med mere relevans)
- **Inkludér før og efter pris** ved tilbudsprodukter
- **Evaluér din indsats** – hvad virker?

Automations

Ram kunderne med de rigtige produkter på det rigtige tidspunkt i købsprocessen (helt automatisk)

Trigger:

En eller flere handlinger udført af modtageren/kunden udløser en automatisk handling i Heyloyalty (fx en e-mail, SMS, medlemshandling)

Det kan fx være baseret på:

- Adfærd med dine e-mails
- Sider besøgt på dit website
- Produkter købt i din webshop
- Produkter lagt i kurven

Custom triggers i Heycommerce

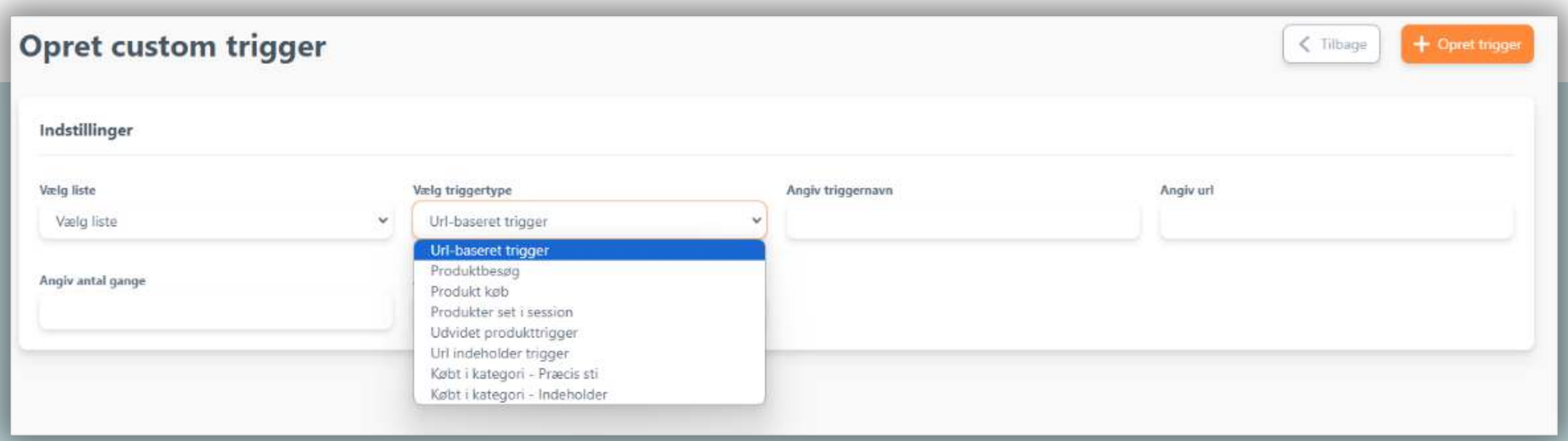
heyloyalty

Formål:

Byg dine egne automation triggers (segmentering kan bruges til nyhedsbreve og i løbet af et automation flow, men kan ikke i sig selv **udløse en automation**)

Supplement til vores standardtriggers (tabt kurv, produktinteresse, kategoriinteresse osv.)

- Basér triggers på: URL besøgt, produkter og kategorier besøgt eller købt
- Mulighed for mere relevant kommunikation og brug af relevante produkter

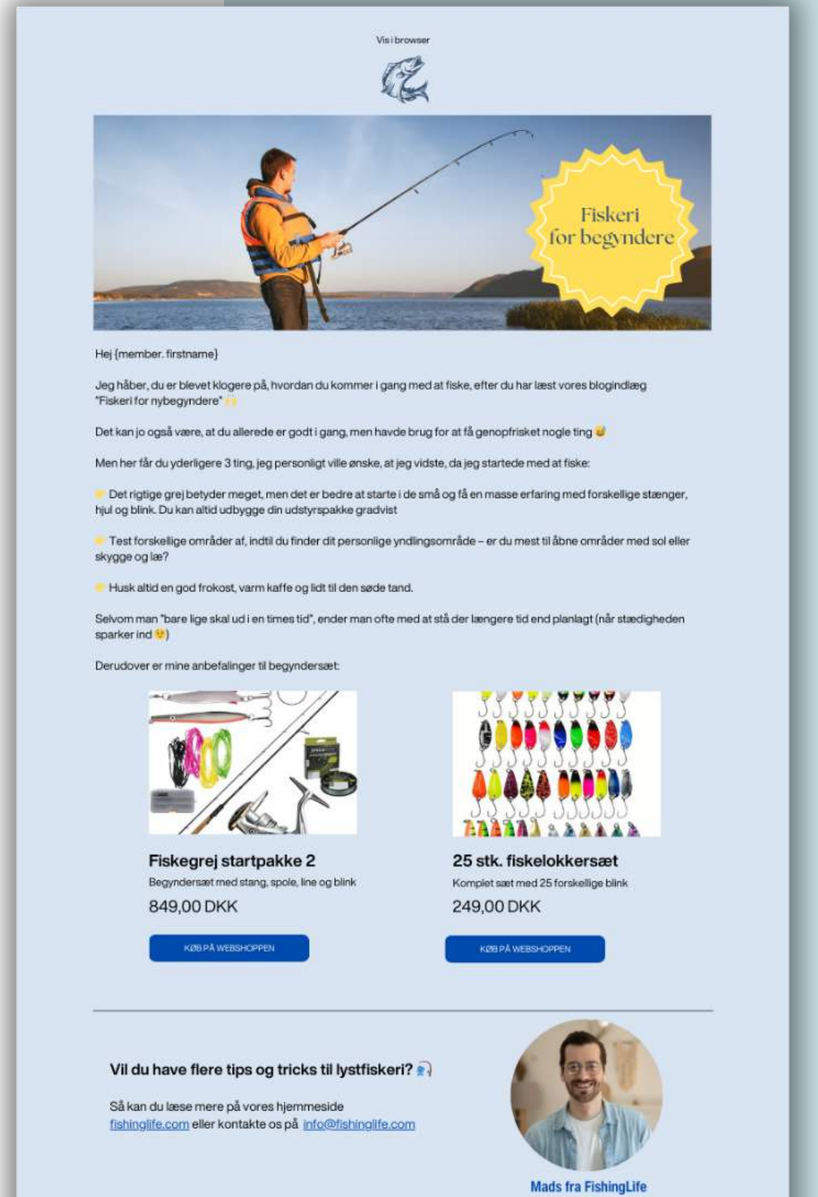


Eksempel:

Webshop, der sælger udstyr til fiskeri

Se e-mail eksempel 👉

- Modtageren/kunden besøger et blogindlæg om fiskeri for nybegyndere
- Det trigger en e-mail med mere information OG relevante produkter (fiskeudstyr til nybegyndere)



Vis i browser

Hej {member. firstname}

Jeg håber, du er blevet klogere på, hvordan du kommer i gang med at fiske, efter du har læst vores blogindlæg "Fiskeri for nybegyndere" 🙌

Det kan jo også være, at du allerede er godt i gang, men havde brug for at få genopfrisket nogle ting 🐠

Men her får du yderligere 3 ting, jeg personligt ville ønske, at jeg vidste, da jeg startede med at fiske:

🎣 Det rigtige grej betyder meget, men det er bedre at starte i de små og få en masse erfaring med forskellige stænger, hjul og blink. Du kan altid udbygge din udstyrspakke gradvist

🎣 Test forskellige områder af, indtil du finder dit personlige yndlingsområde – er du mest til åbne områder med sol eller skygge og læ?

🎣 Husk altid en god frokost, varm kaffe og lidt til den søde tand.

Selvom man "bare lige skal ud i en times tid", ender man ofte med at stå der længere tid end planlagt (når stædigheden sparker ind 😉)

Derudover er mine anbefalinger til begyndersæt:

Fiskegrej startpakke 2
Begyndersæt med stang, spole, line og blink
849,00 DKK
KØB PÅ WEBSHOPPEN

25 stk. fiskelokkersæt
Komplet sæt med 25 forskellige blink
249,00 DKK
KØB PÅ WEBSHOPPEN

Vil du have flere tips og tricks til lystfiskeri? 🎣

Så kan du læse mere på vores hjemmeside fishinglife.com eller kontakte os på info@fishinglife.com

Mads fra FishingLife

Hej {member. firstname}

Jeg håber, du er blevet klogere på, hvordan du kommer i gang med at fiske, efter du har læst vores blogindlæg "Fiskeri for nybegyndere" 🙌

Det kan jo også være, at du allerede er godt i gang, men havde brug for at få genopfrisket nogle ting 🥳

Men her får du yderligere 3 ting, jeg personligt ville ønske, at jeg vidste, da jeg startede med at fiske:

🟡 Det rigtige grej betyder meget, men det er bedre at starte i de små og få en masse erfaring med forskellige stænger, hjul og blink. Du kan altid udbygge din udstyrspakke gradvist

🟡 Test forskellige områder af, indtil du finder dit personlige yndlingsområde – er du mest til åbne områder med sol eller skygge og læ?

🟡 Husk altid en god frokost, varm kaffe og lidt til den søde tand.

Selvom man "bare lige skal ud i en times tid", ender man ofte med at stå der længere tid end planlagt (når stædigheden sparker ind 😉)

Derudover er mine anbefalinger til begyndersæt:

Fiskegrej startpakke 2

Begyndersæt med stang, spole, line og blink

849,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN

25 stk. fiskelokkersæt

Komplet sæt med 25 forskellige blink

249,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN

heyloyalty

E-mail eksempel 1

Opsætning af eksemplet

heyloyalty

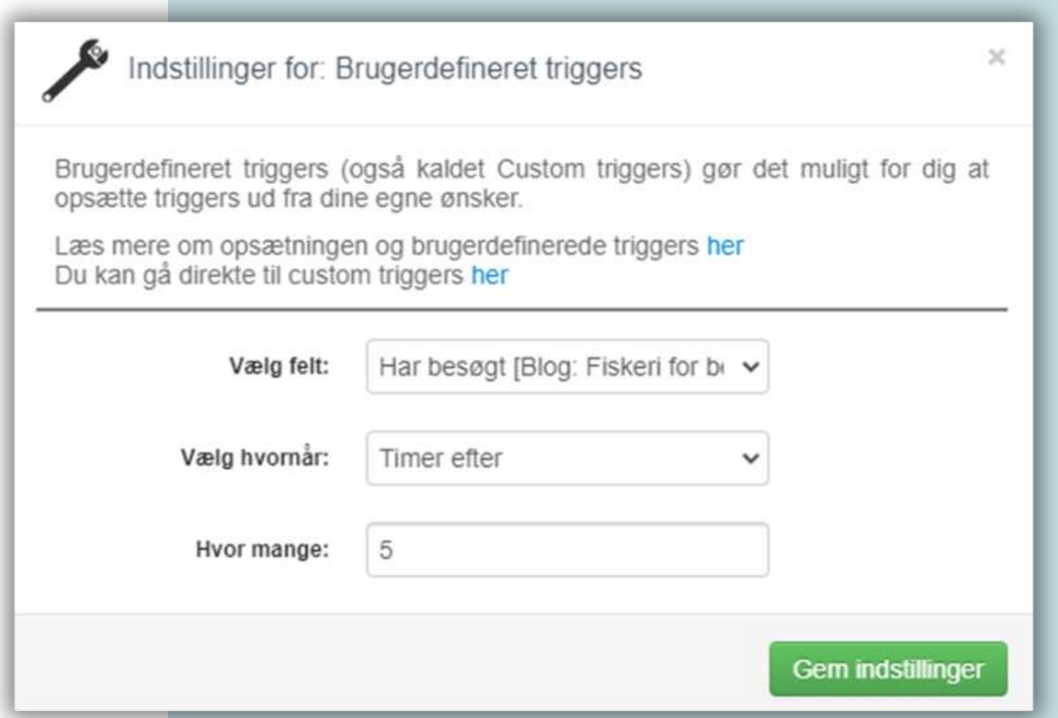
Standardtriggers er baseret på produkter, og vi skal bruge URL som trigger (fordi det er et blogindlæg).

Derfor skal vi bruge en ”Custom trigger”:

1. Opret custom trigger med typen ”Url-baseret trigger” eller ”URL indeholder trigger” og indsæt din URL
   (Eksempel : Blogindlæg om fiskeri for nybegyndere)

2. Opret automation flow og sæt trigger til ”Brugerdefineret triggers” → Vælg din nye custom trigger

3. Opsæt din e-mail med relevante produkter
   (Eksempel: Fiskestænger, fiskenet, blink osv. til nybegyndere)



Udvidet produkttrigger

Et ekstra lag til custom triggers

Funktion:

- Opsæt triggers på baggrund af alle tilgængelige parametre fra dit produktfeed

Formål:

- Åbner op for mere specifikke triggers end ”produkt”, ”kategori” og ”URL” (brug bl.a. brand/mærke, farve eller materiale)
- Mulighed for mere tilpasset indhold, der gør dine e-mails ultrarelevante og personaliserede

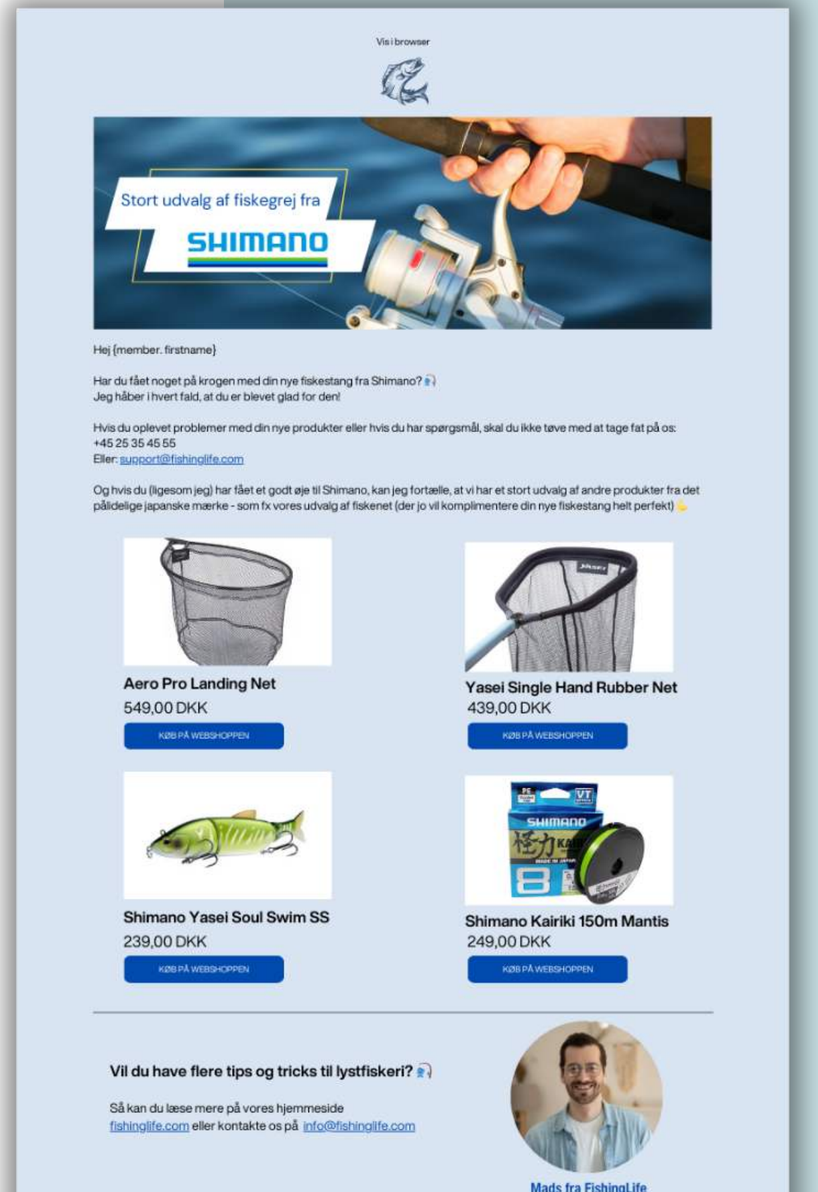
Eksempel:

Webshop, der sælger udstyr til fiskeri

Se e-mail eksempel 👉

- Kunden har købt en fiskestang af brandet ”Shimano”
- ”Shimano” laver også fiskenet – men det har kunden ikke købt.

➡ Det trigger en ”brandinteresse” e-mail med andre Shimano-produkter (herunder fiskenet)



Hej {member. firstname}

Har du fået noget på krogen med din nye fiskestang fra Shimano? 🎣
Jeg håber i hvert fald, at du er blevet glad for den!

Hvis du oplevet problemer med din nye produkter eller hvis du har spørgsmål, skal du ikke tøve med at tage fat på os:
+45 25 35 45 55
Eller: support@fishinglife.com

Og hvis du (ligesom jeg) har fået et godt øje til Shimano, kan jeg fortælle, at vi har et stort udvalg af andre produkter fra det pålidelige japanske mærke - som fx vores udvalg af fiskenet (der jo vil komplimentere din nye fiskestang helt perfekt) 👍

Aero Pro Landing Net

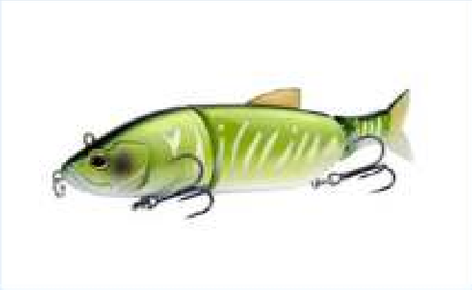
549,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN

Yasei Single Hand Rubber Net

439,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN



Shimano Yasei Soul Swim SS

239,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN

Shimano Kairiki 150m Mantis

249,00 DKK

KØB PÅ WEBSHOPPEN

heyloyalty

E-mail eksempel 2

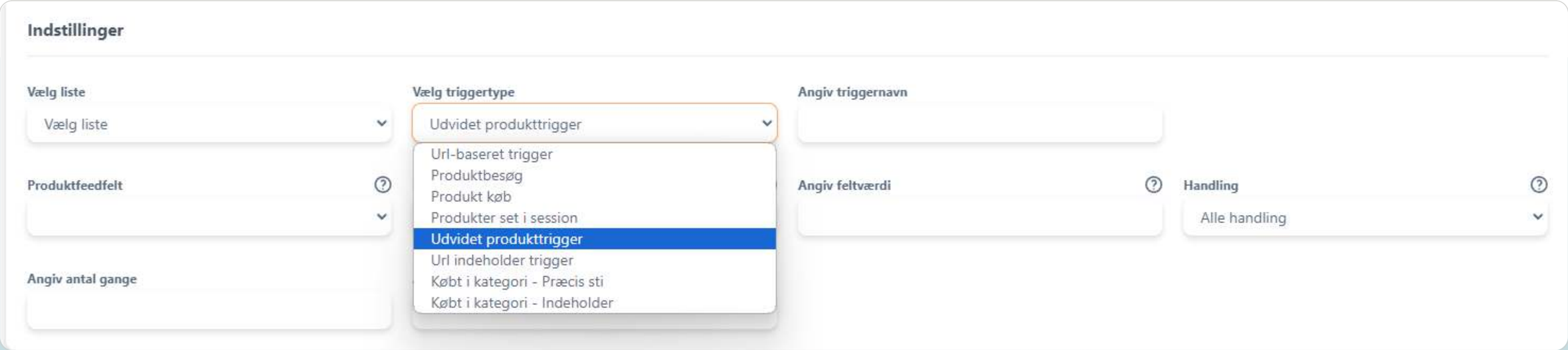
Opsætning (1/2)

heyloyalty

1. Opret custom trigger med typen ”Udvidet produkttrigger”.

2. Vælg relevant produktfeedfelt, fx ”Mærke/brand” eller ”titel” med det relevante produkt *(Eksempel: Shimano)*
   → Vælg handlingen ”Køb”

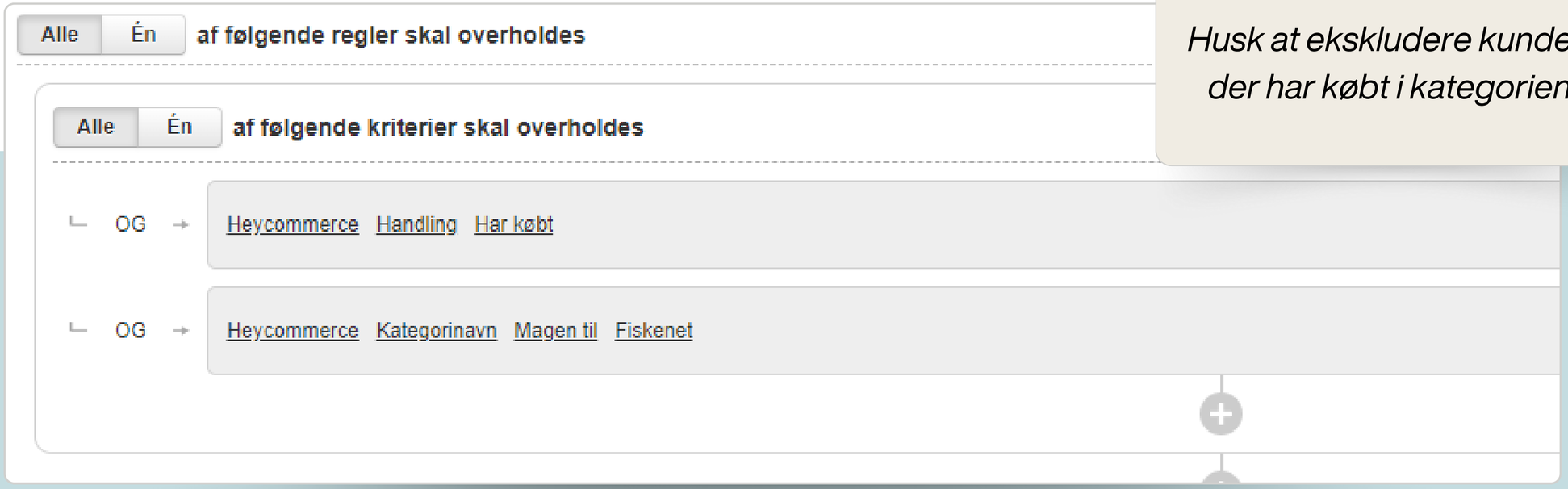
3. Opret automation flow og sæt trigger til ”Brugerdefineret triggers”
   → Vælg din nye udvidede produkttrigger



Opsætning (2/2)

4. Start flowet med segmentering, der frasorterer personer, der allerede har købt i kategorien
(Eksempel: Fiskenet)

5. Opsæt din e-mail med relevante produkter
(Eksempel: Fiskenet fra Shimano og evt. andre produkter fra mærket)



Husk at ekskludere kunder, der har købt i kategorien

Flere eksempler på brug af udvidede produkttriggers

(Hvis dit produktfeed indeholder parametrene)

- **Farver**: Har kunden købt produkter med de samme farver gentagende gange?
- **Materiale/type**: Søg ned i bestemte typer materiale. Fx stoftype, træsort, druetype osv.
- **Lagt i kurv handling:** Lav specifikke tabt kurv e-mails til bestemte produkter eller kategorier (fx best-seller produkter)
- **Størrelse**: Fx ”Her er andre produkter i størrelse L”
- **VIP-kunder**: Fx kunder der har købt 3 gange inden for 3 måneder

heyloyalty

HUSK!

heyloyalty

Har du flere automations, der trigger på den samme handling?
Sørg for at modtageren ikke ”spammes” af flere automations på én gang

Lav et prioriteret hierarki:

Automation 1

Automation 2

Automation 3

Afrunding

Mit forslag til dig er nu:

1. Opsæt dit produktfeed, hvis du ikke har gjort det endnu
2. Opgradér til Heycommerce, hvis du ikke har denne licenstype endnu
3. Opsæt minimum 2 Heycommerce custom triggers du skal bruge i løbet af den næste måned
4. Opsæt minimum 1 udvidet produkttrigger, du skal bruge i løbet af den næste måned

Du kan finde guidevideoer på alle ovenstående punkter på:
guides.heyloyalty.com

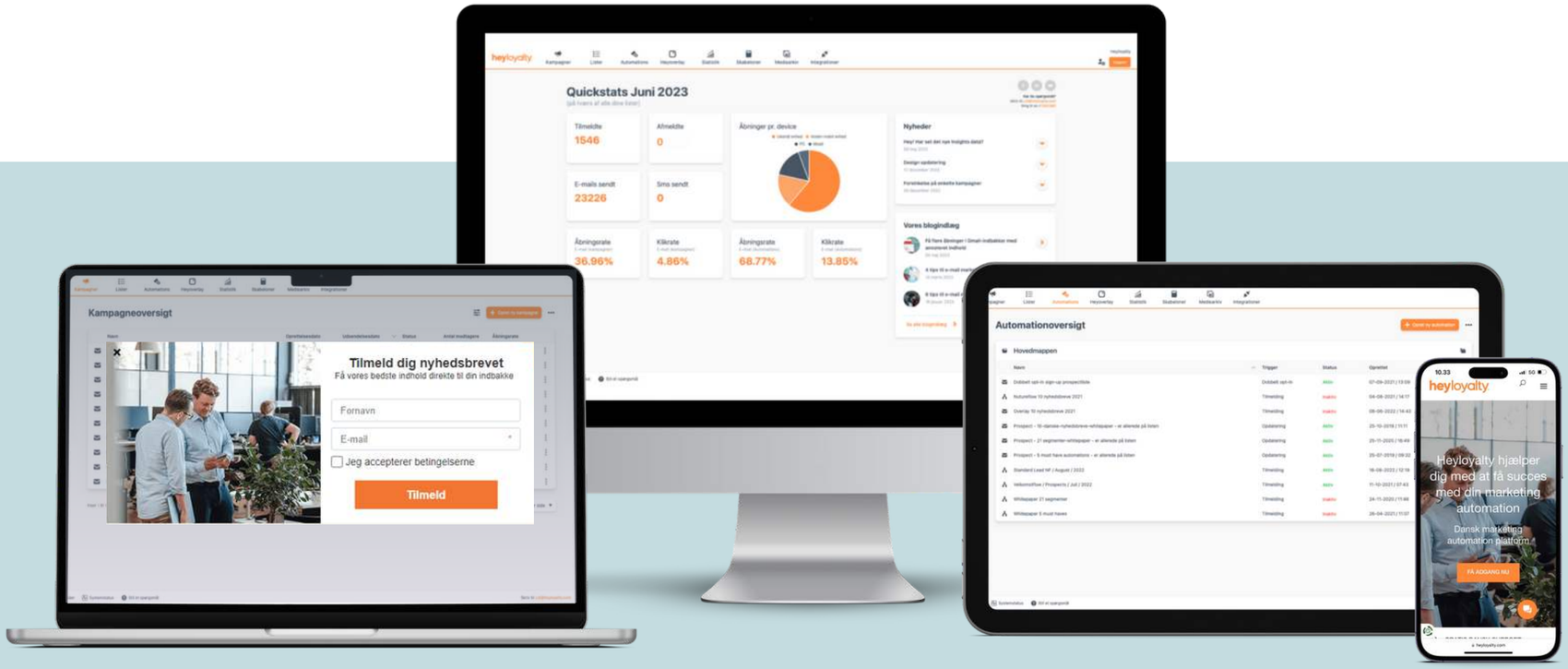
Få en gratis demo-konto

Hvis du ikke bruger Heyloyalty i dag,
kan du få en gratis demo-konto på:

heyloyalty.com/faa-en-gratis-demo

Spørgsmål?

Skriv dine spørgsmål i chatten eller kontakt mig efterfølgende på ah@heyloyalty.com

heyloyalty

Tak for i dag!