



Как в России зарабатывают на e-mail рассылках

Заработать на вирусном маркетинге можно, только если объяснить клиенту, сколько народу купит товар после того, как они получат письмо с грамотным предложением. Правда, чем дороже товар, тем сложнее это обещать. Молодых предпринимателей такое ограничение не пугает

Оксана Гончарова
[Vedomosti.ru](#)

25.10.2013

Статья

Отзывы 8

Поделиться 37



Поначалу российские менеджеры не могли понять, что за продукт предлагает им Виталий Александров Фото: А. Махонин / Ведомости

WU EXECUTIVE ACADEMY
CARLSON SCHOOL OF MANAGEMENT UNIVERSITY OF MINNESOTA
Accredited by Association of MBAs EFMD EQUIS ACCREDITED AACSB ACCREDITED

МВА с «Ведомостями»
Гранты на программу Global Executive MBA

ВИДЕО >

Что общего между космосом и «АвтоВАЗом»?

Антикризисный менеджер Игорь Комаров брошен на спасение очередного достояния | 17

Где в России пьют меньше всего пива?

Президент «Балтики» Исаак Шепс уже выучил главную русскую пивную поговорку | 14

ФОТО >

Майкл Блумберг: 12 лет на посту

- Самое популярное [Весь рейтинг](#)
1. Парковка в Москве подорожает | 140
 2. Россия готовится к десяти тощим годам | 40
 3. Россияне готовятся экономить | 25

0+

ДНИ КАРЬЕРЫ РОСАТОМА '13

day.career.mephi.ru

22 НОЯБРЯ

с 9.00 до 16.00

НИЯУ МИФИ

В РУБРИКЕ «КАРЬЕРА» >

В каком случае россияне выбирают фриланс | 1

Сотрудники крепко держатся за наемную работу в том числе из-за

мэра Нью-Йорка
12 фото

Toyota FV2
15 фото

НОВОЕ НА RB.RU >

Как выглядят успешные бизнес-леди? Пройдите тест!

Марк Цукерберг издается над своими сотрудниками как может!

В ДРУГИХ СМИ

Посол ЕС: Это фантастика, что Украина до сих пор не потеряла свой с...

Саакашвили: Путин заплатил Иванишвили за мой арест 2 миллиарда

Васильева объяснила, откуда у нее 13-ти комнатная квартира

В Подмоскowie начались зачистки от «местных князьков»

Девушка Варламова демонстрирует, где у нее синяки

Прежде чем заняться бизнесом, Виталий Александров, выпускник факультета государственного и муниципального управления Высшей школы экономики, успел попробовать себя на госслужбе: проходя учебную практику, поработал в Минздравсоцразвития, аппарате губернатора Тюменской области и в представительстве тюменского правительства в Москве. И после этого твердо решил, что делать карьеру в госорганах не станет. «Там ты чувствуешь себя винтиком, который ничего не значит. А чтобы дорасти до должности, на которой можно принимать управленческие решения, нужно потратить уйму времени», — поясняет он.

Два года назад Александров познакомился с Алексеем Мигальниковым, занимавшимся продвижением брендов в социальных сетях, и молодые люди решили открыть бизнес. «Заниматься только SMM (Social Media Marketing) мне было неинтересно — в этой нише много конкурентов, — вспоминает Александров. — Поэтому вторым направлением мы выбрали e-mail маркетинг, хотя в тот момент слабо представляли, что это такое». Постепенно освоив неведомую технологию, молодой человек понял, что будет заниматься только ею. И в октябре 2011 г. организовал студию Out of Cloud. Мигальников стал партнером по бизнесу восемь месяцев спустя после его запуска. Денег на старт понадобилось совсем немного — 15 000 руб.: чтобы сделать сайт, купить хостинг и домен.

Сейчас с Out of Cloud на постоянной основе работает 10 компаний. К октябрю оборот студии составил 4,2 млн руб., а в конце года, надеется Александров, достигнет 6 млн руб.

Что продают

«E-mail маркетинг — это рассылка по собственной базе клиента, — объясняет суть бизнеса Александров. — Еще мы разрабатываем для компаний стратегии e-mail маркетинга (стоимость от 150 000 руб.), создаем уникальный шаблон письма (22 900 руб.), настраиваем автоматические серии писем (от 80 000 руб.) и проч. Наш средний чек составляет около 100 000 руб.». Среди заказчиков студии — компании Metro Cash & Carry, «Уральские авиалинии», интернет-магазины «Альпиндустрия», LeFutur, Vasko.ru, заводы «Алтайстроймаш», Ruukki и др.

Сейчас в команде Александрова 10 человек: генеральный директор, директор по маркетингу, три специалиста по e-mail маркетингу, два дизайнера, аналитик, верстальщик и копирайтер. Студия обитает в бизнес-инкубаторе Высшей школы экономики, где помимо нее работают больше 10 прошедших конкурсный отбор компаний. Кроме экономии на аренде помещения это дает возможность молодым бизнесменам участвовать в различных образовательных программах, бизнес-конференциях, а также встречаться с экспертами и потенциальными инвесторами.

ВЫБОР РЕДАКТОРА

- Семь советов начинающим предпринимателям
- Официальная страница «Ведомости. Карьера» открылась «В контакте»

РЫНОК ПОДРОС

«Сегмент e-mail маркетинга в 2011 г. занимал 7% (1,8 млрд руб.) рынка директ-маркетинга (25,3 млрд руб.), — делится данными своей компании Евгения Пармухина, руководитель исследовательской компании ResearchTechart. — К концу 2012 г., по нашим подсчетам, рынок e-mail маркетинга вырос до 2,4 млрд руб.»

Эта публикация основана на статье «Написать письмо за деньги» из газеты «Ведомости» от 25.10.2013, №198 (3460).

пресловутой привязанности к коллективу

Где предпочитают работать выпускники элитных бизнес-школ

Российские компании увлеклись управлением результативностью персонала

iFOREX

Форекс для начинающих

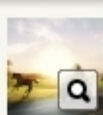
Станьте трейдером на Форексе



Получите бесплатное руководство

РЕКЛАМА >

Januar XF

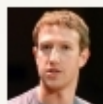


Toyota FV2
15 фото

НОВОЕ НА RB.RU >



Как выглядят успешные бизнес-леди? Пройдите тест!



Марк Цукерберг издевается над своими сотрудниками как может!

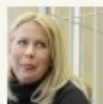
В ДРУГИХ СМИ



Посол ЕС: Это фантастика, что Украина до сих пор не потеряла свой с...



Саакашвили: Путин заплатил Иванишвили за мой арест 2 миллиарда



Васильева объяснила, откуда у нее 13-ти комнатная квартира



В Подмосковье начались зачистки от «местных князьков»



Девушка Варламова демонстрирует, где у нее синяки - видео

По словам [Юлии Молчановой](#), руководящей бизнес-инкубатором Высшей школы экономики, там отдают приоритет проектам, которые разрабатывают сильные команды. «Если мы видим, что идея интереснее и сложнее, чем у других участников конкурса, но люди не могут ее реализовать без поддержки, мы выберем, может быть, менее инновационный проект, зато такой, что будет доведен до конца», — поясняет она.

Непонятный продукт

«Во всем мире e-mail маркетинг — один из самых востребованных инструментов маркетинговой коммуникации», — замечает Евгений Вольнов, [исполнительный директор](#) агентства DigDog. В 2010 г. он был одним из основателей агентства FutureBit, специализирующегося на e-mail маркетинге. До этого Вольнов и его партнер Антон Лапкин работали в компании Subscribe.ru. «Наша деятельность была очень плотно завязана на разных аспектах электронной почты, — рассказывает он. — Оценив рынок и его возможности, мы решили, что самое время создать агентство, фокус которого будет именно на CRM-коммуникациях и e-mail. В дальнейшем FutureBit стало частью группы компаний AdLabs, и в середине 2012 г. я перешел в агентство DigDog».

«Развивая собственный проект, мы не ожидали, что на нашем пути возникнет столько трудностей, — делится Вольнов. — Во-первых, менеджеры российских компаний просто не понимали, что мы предлагаем. Во-вторых, даже те, кто более-менее представлял, о чем речь, не готовы были платить».

«Первые четыре месяца мы сидели с двумя клиентами, никак не росли, и все наши активности не приносили результатов, — признается Александров. — Рынок не был готов к услуге, люди воспринимали рассылку как спам, и нам приходилось много времени тратить на их обучение: проводить вебинары и тренинги в «Нетологии» (центр онлайн-образования), объяснять потенциальным заказчикам, для чего нужны рассылки и сколько денег они приносят».

Главное — пообещать

«В среднем агентство e-mail маркетинга только на консалтинговых услугах может оборачивать до 1 млн руб., — говорит Вольнов. — Масштабировать такой бизнес сложно. Если же это платформа, то обороты могут достигать и сотен миллионов рублей».

Что же касается выгоды заказчиков, то, по оценке Александрова, у рассылок один из самых больших возвратов на инвестиции. «Например, возврат инвестиций в наше предложение составляет не менее 200% в течение 180 дней», — говорит он, добавляя, что это одно из конкурентных преимуществ его студии.

«Мы предоставляем клиенту полный отчет, начиная с того, сколько людей открыли письмо, и заканчивая тем, сколько из них совершили покупку, — говорит Александров. — Всю эту информацию мы получаем из систем веб-метрик — таких, как «Яндекс.Метрика» и [Google Analytics](#). В них есть отчетность по общим продажам, и в частности по продажам, совершенным благодаря рассылке. Зная это, а также маржу клиента и средний чек, мы можем посчитать, сколько компания заработала с рассылки, сколько заплатила нам и сколько в итоге у нее осталось чистых денег».

специальная серия для русской зимы

Jaguar XF AWD — Ваш идеальный спутник на зимних российских дорогах. Специальная цена для России от 2 777 000 рублей. Успейте приобрести! Количество автомобилей ограничено.



Шах и мат

Небывалые преимущества на приобретение Audi в Audi Центре Юго-Запад.



Наш курьер поможет с документами

City Express — 20 лет на рынке экспресс-доставки. Срочная доставка документов, посылок и грузов по городу, России и всему миру. Сеть собственных представительств по всей России и на Украине.



Развивайте центр обработки данных

Персональные рекомендации, истории успеха, брошюры и видеоматериалы. Осуществите переход к облачной среде через консолидацию и виртуализацию. Вся информация на портале ЦОД. Создан для вас Cisco и Intel.



ВНЕСИТЕ В РАСПИСАНИЕ



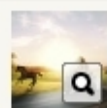
Полиграфинтер - 24-я Международная выставка полиграфического оборудования, технологий, материалов и услуг
12 –15 ноября 2013



Pharmingredients+ - 1-я Международная выставка «Сырье и ингредиенты для фармацевтического производства»
25 –28 ноября 2013



Pharmtech - 15-я Международная выставка «Технологии»

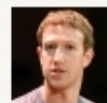


Toyota FV2
15 фото

НОВОЕ НА RB.RU >



Как выглядят успешные бизнес-леди? Пройдите тест!



Марк Цукерберг издевается над своими сотрудниками как может!

В ДРУГИХ СМИ



Посол ЕС: Это фантастика, что Украина до сих пор не потеряла свой с...



Саакашвили: Путин заплатил Иванишвили за мой арест 2 миллиарда



Васильева объяснила, откуда у нее 13-ти комнатная квартира



В Подмоскowie начались

«Студия Out of Cloud разработала для нас стратегию e-mail маркетинга и оказывает регулярные услуги по подготовке писем к отправке, — рассказывает Василий Федосеев, директор по развитию ГК «Альпиндустрия». — Помимо аналитики по отправленным письмам — статистики открытий, переходов по ссылкам и других показателей — компания дает нам рекомендации по увеличению эффективности рассылок: какую информацию давать читателям, в какой форме и т. п.». Все используемые с помощью Out of Cloud технологии окупили себя многократно, говорит Федосеев. Правда, конкретных цифр не назвал.

«E-mail маркетинг можно продать, только если вы предлагаете детальные отчеты и делаете акцент на возврате инвестиций, — считает Вольнов. — Другое дело, что стабильно такого результата достичь невозможно, и если агентство говорит, что оно гарантирует 200%-ный возврат денег в течение 180 дней, то это скорее фантазия». Все зависит от специфики бизнеса и аудитории, разъясняет он: e-mail маркетинг работает лучше всего в области массового товара с коротким сроком использования (одежда, детские игрушки, небольшая мебель и аксессуары, туризм, недорогие гаджеты). Чем дороже товар и чем сложнее покупателю его выбирать, тем меньше значение одного канала (такого, как e-mail) для покупки товара, говорит Вольнов.

Быстрая окупаемость инвестиций точно возможна в отношении компаний среднего и малого бизнеса, утверждает Александров. «Чем крупнее бренд, тем меньше интереса у заказчиков с нашей помощью заработать, — разъясняет он. — Для крупных компаний мы скорее канал формирования лояльности клиентов».

Новые решения помогут

Конкуренция на российском рынке e-mail маркетинга крайне мала, считают Вольнов и Александров. Правда, и сам рынок сейчас только в стартовой точке. Все трудности объясняются ограниченностью спроса и сложностями в понимании продукта со стороны компаний, признают предприниматели: конкурировать в сегменте e-mail маркетинга можно будет только за счет предложения новых технологических решений.

«В последнее время стали появляться такие продукты, как Crossss и Retail Rocket, предлагающие в числе прочих услуг автоматическую персонализацию писем, — приводит пример Вольнов. — Мне нравятся оба этих сервиса, и особенно радует, что это российские разработки. Хотя не стоит расслабляться: на Западе новые интересные платформы появляются каждый месяц, и рынок там постоянно расширяется с точки зрения возможностей, перспектив и области применения».

дорогах. Специальная цена для России от 2 777 000 рублей. Успеите приобрести! Количество автомобилей ограничено.

Шах и мат

Небывалые преимущества на приобретение Audi в Audi Центре Юго-Запад.



Наш курьер поможет документами

City Express – 20 лет на рынке экспресс-доставки. Срочная доставка документов, посылок и грузов по городу, России и всему миру. Сеть собственных представительств по всей России и на Украине.



Развивайте центр обработки данных

Персональные рекомендации, истории успеха, брошюры и видеоматериалы. Осуществите переход к облачной среде через консолидацию и виртуализацию. Вся информация на портале ЦОД. Создан для вас Cisco и Intel.



ВНЕСИТЕ В РАСПИСАНИЕ



Полиграфинтер - 24-я Международная выставка полиграфического оборудования, технологий, материалов и услуг
12 –15 ноября 2013



Pharmingredients+ - 1-я Международная выставка «Сырье и ингредиенты для фармацевтического