



CÁC BƯỚC TRIỂN KHAI CHIẾN DỊCH EMAIL MARKETING

VỚI SLIMEMAIL & CHATGPT



Tổng hợp và biên dịch bởi SlimEmail

MỤC LỤC

Nội dung	Trang
Lời nói đầu	1
Phần 1: Khái niệm cơ bản	2
1. SlimEmail là gì?	3
2. ChatGPT là gì?	3
3. Chiến dịch email marketing là gì?	3
Phần 2: Các bước triển khai chiến dịch email marketing	4
Bước 1: Xác định mục tiêu của chiến dịch	5
Bước 2: Soạn nội dung email	6
Bước 3: Thiết kế email	7
Bước 4: Xây dựng danh sách email	9
Bước 5: Phân phối email	10
Bước 6: Theo dõi và phân tích kết quả	12
Phần 3: Mẫu triển khai chiến dịch email marketing đơn giản	14
Phần 4: Một số tính năng nâng cao của SlimEmail	18
Phần 5: Phụ lục	23



LỜI NÓI ĐẦU

Email marketing là một phương tiện quảng bá sản phẩm, dịch vụ và tương tác với khách hàng hiệu quả. Trong ebook **"Các Bước Triển Khai Chiến Dịch Email Marketing Với SlimEmail & ChatGPT"**, chúng tôi cung cấp cho bạn một hướng dẫn chi tiết về cách triển khai chiến dịch email marketing với sự hỗ trợ của SlimEmail và ChatGPT.

Với ebook này, chúng tôi mong muốn giúp bạn hiểu rõ hơn về email marketing và các kỹ năng cần thiết để triển khai chiến dịch email marketing hiệu quả cho doanh nghiệp của bạn.

Hãy cùng khám phá và áp dụng các bước triển khai chiến dịch email marketing với SlimEmail và ChatGPT để tạo ra sự thành công cho doanh nghiệp của bạn.



PHẦN 1

KHÁI NIỆM CƠ BẢN



1. SLIMEMAIL LÀ GÌ?

SlimEmail được thiết kế để đơn giản hóa quá trình triển khai email marketing cho các doanh nghiệp. Điểm mạnh của SlimEmail là *rất dễ sử dụng và tối ưu chi phí* nhưng lại tăng tỷ lệ mở/click email. SlimEmail được tin dùng bởi nhiều doanh nghiệp và tổ chức uy tín (VinPro, FPT, Sharktank, trường ĐHQG Hà Nội...), thường được ứng dụng để gửi email marketing, tin tức, khuyến mãi và thông tin sản phẩm đến khách hàng của họ.

2. CHATGPT LÀ GÌ?

ChatGPT là công cụ chatbot dựa trên trí tuệ nhân tạo có thể trả lời chi tiết và lưu loát các câu hỏi trên nhiều lĩnh vực khác nhau. ChatGPT có thể được sử dụng để gợi ý các nội dung email theo chủ đề dành cho các đối tượng khách hàng khác nhau.



Nếu bạn gặp khó khăn trong việc tạo tài khoản ChatGPT thì có thể sử dụng <https://poe.com> để thay thế. Poe (Platform for Open Exploration) là ứng dụng được phát hành bởi Quora, nền tảng hỏi đáp rất lớn, hiện có sẵn app cho người dùng iOS

3. CHIẾN DỊCH EMAIL MARKETING LÀ GÌ?

Chiến dịch email marketing là một chiến lược tiếp thị trực tuyến, trong đó các email được gửi đến khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng để quảng bá sản phẩm hoặc dịch vụ của một công ty hoặc tổ chức.

Mục đích của chiến dịch email marketing là xây dựng mối quan hệ với khách hàng, tăng doanh số bán hàng, và tăng lưu lượng truy cập trang web hoặc các kênh truyền thông xã hội khác.

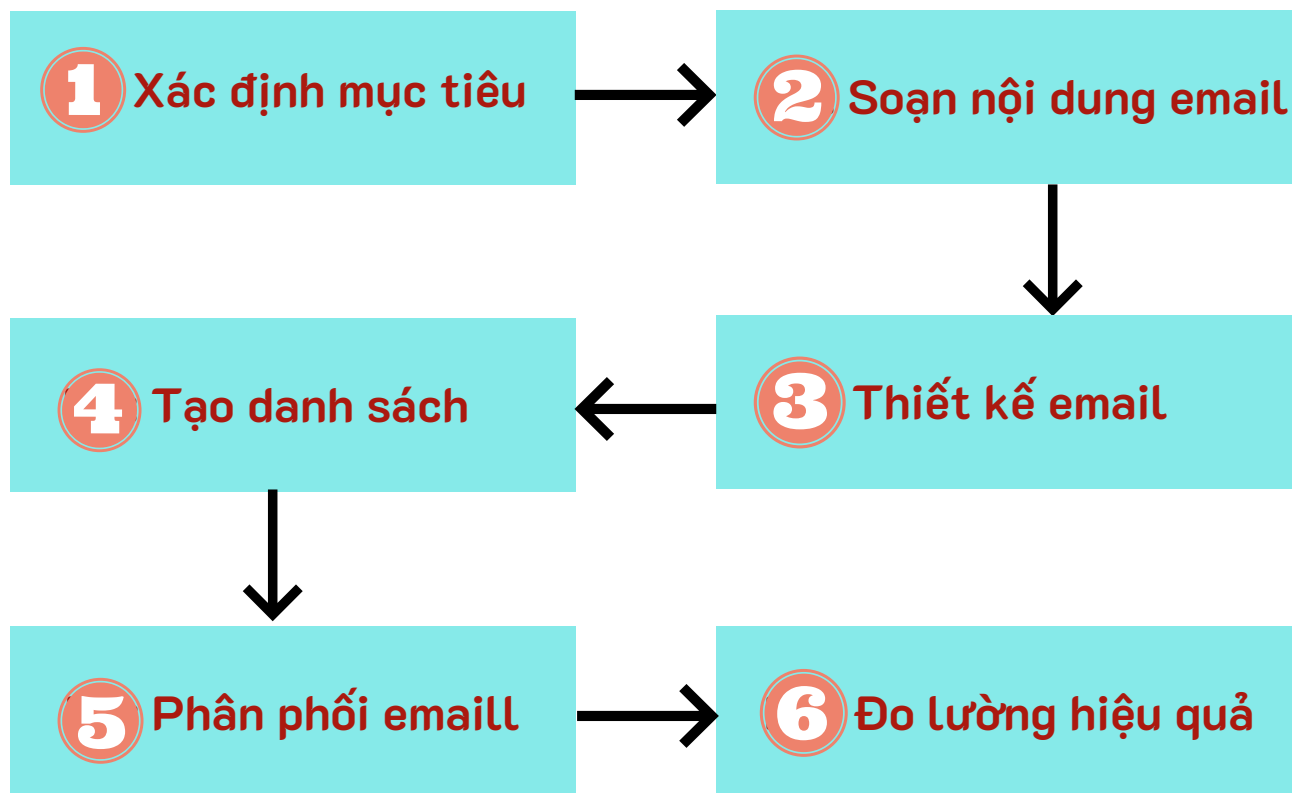


PHẦN 2

CÁC BƯỚC TRIỂN KHAI CHIẾN DỊCH EMAIL MARKETING



Dùng thử SlimEmail - Công Cụ Tiếp Thị Email Tự Động



Bước 1: Xác định mục tiêu của chiến dịch

Tại bước này cần trả lời 2 câu hỏi sau:

- *Mục tiêu của chiến dịch là gì ?* tăng doanh số, tăng lưu lượng truy cập trang web, tăng số lượng đăng ký v.v...
- *Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu:* khách hàng hiện tại hoặc khách hàng tiềm năng



Bước 2: Soạn nội dung email

- Chuẩn bị một chuỗi email theo lộ trình nhận thức, đưa ra lợi ích và giá trị của sản phẩm cho khách hàng.
- Chọn một chủ đề chính xác và hấp dẫn cho email
- Viết một thông điệp chính rõ ràng, đưa ra lợi ích của sản phẩm cho khách hàng
- Tạo một vài tiêu đề email hấp dẫn để thu hút sự chú ý của người nhận.



Mẹo: Sử dụng ChatGPT để hỗ trợ soạn nội dung email marketing

Chọn chủ đề

Chọn chủ đề mới lạ và quan trọng, có liên quan tới đối tượng mục tiêu

Tiêu đề

Viết 3-5 tiêu đề cho chuỗi email

Nội dung

Sử dụng chatGPT để gợi ý

Sử dụng ChatGPT

VD: Gợi ý X chủ đề email marketing cho nhóm khách hàng tiềm năng mua [tên sản phẩm]

Sử dụng ChatGPT

VD: Gợi ý X tiêu đề gửi email marketing về [chủ đề]

Sử dụng ChatGPT

VD: Soạn nội dung email với tiêu đề [nội dung tiêu đề]

Câu lệnh ChatGPT soạn chuỗi email marketing: gợi ý chuỗi email cho [đối tượng] để [kêu gọi hành động]



Bước 3: Thiết kế email

- Lựa chọn một mẫu email phù hợp và thiết kế email theo đúng tỷ lệ của các thiết bị di động.
- Tạo một tiêu đề email hấp dẫn để thu hút sự chú ý của người nhận.



Emoji có thể giúp tăng tỷ lệ mở email bằng cách tạo sự thu hút và gây ấn tượng với người nhận. Tuy nhiên, việc chọn emoji phù hợp là rất quan trọng để đảm bảo hiệu quả. Dưới đây là một số emoji phổ biến và hiệu quả để chèn vào dòng tiêu đề email:

- 🎉 : emoji này thường được sử dụng để đánh dấu các sự kiện đặc biệt hoặc các chương trình khuyến mãi, giúp tạo ra cảm giác phấn khích và kích thích sự tò mò của người nhận.
- 🔥 : emoji này có thể sử dụng để đại diện cho sự mới mẻ, sôi động hoặc đỉnh cao của một sản phẩm hoặc dịch vụ, giúp tạo ra cảm giác hứng thú và tăng động lực cho người nhận.
- 💰 : emoji này thể hiện về tiền bạc, giúp thu hút sự chú ý của người nhận thông qua các chương trình khuyến mãi, giảm giá hoặc các ưu đãi khác.
- 🚀 : emoji này thể hiện sự khởi đầu, phát triển và tiến lên phía trước, giúp tạo ra cảm giác kích thích và động lực cho người nhận.
- 💡 : emoji này đại diện cho sự sáng tạo và ý tưởng mới, giúp thu hút sự chú ý của người nhận với các sản phẩm hoặc dịch vụ mới.



Tuy nhiên, bạn cần lưu ý rằng việc sử dụng emoji không nên quá nhiều và cần phải phù hợp với nội dung và đối tượng mà bạn muốn gửi email đến. Nếu quá sử dụng emoji hoặc sử dụng emoji không phù hợp, nó có thể làm giảm uy tín và chuyên nghiệp của email.



Mẹo: bố cục email thường sử dụng giúp tăng tỷ lệ click

- banner ngang (rộng 800 x cao 200 thiết kế trên canva) [[xem mẫu canva](#)]
- Dòng heading thu hút
- 2 dòng text dẫn nhập
- Đường link kêu gọi hành động
- Liệt kê lý do/lợi ích(3-5 gạch đầu dòng)
- Nút bấm kêu gọi hành động
- Footer email: logo + tên công ty + liên hệ
- Link hủy đăng ký sẽ được SlimEmail chèn tự động

Cuốn Sách Mọi Nhà Quản Lý Cần Đọc



Những điều cần biết để triển khai CRM thành công:

- Link tải ebook: [TẢI NGAY](#)

Những nội dung quan trọng nhất:

- [Hiệu dụng và đủ về CRM](#)
- [Những bộ phận trong doanh nghiệp chịu tác động của CRM](#)
- [Ứng dụng của CRM trong một số ngành](#)
- [Cách lựa chọn và triển khai phần mềm CRM trong thực tế](#)

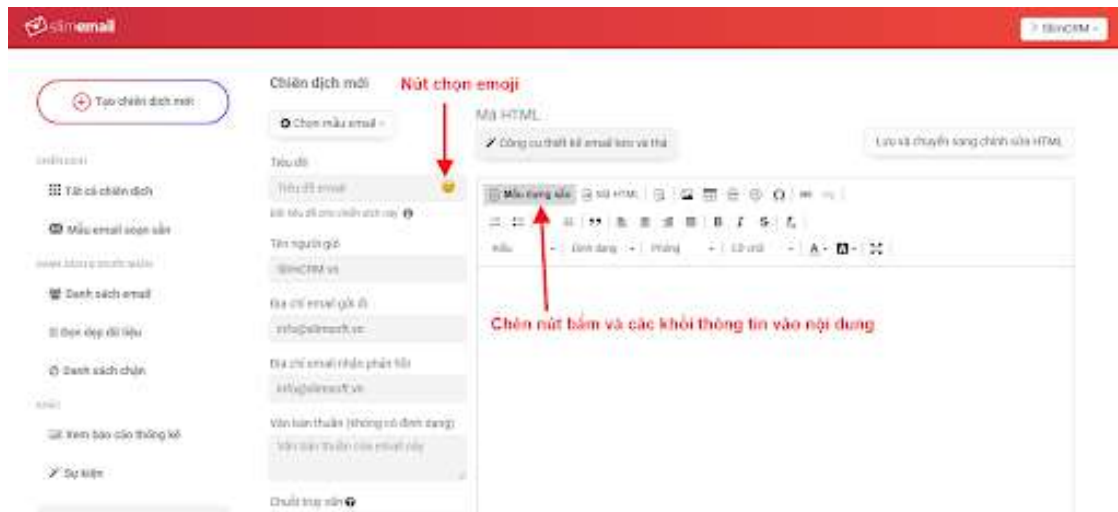
[TẢI EBOOK](#)

Ứng dụng CRM vào doanh nghiệp của bạn ngay bây giờ <https://SlimCRM.vn>





Mẹo: cách (1) chèn emoji vào tiêu đề và (2) thêm khối nội dung “Mẫu dựng sẵn” vào email



Bước 4: Xây dựng danh sách email

Thu thập danh sách khách hàng hiện có hoặc tạo danh sách khách hàng tiềm năng thông qua các hoạt động marketing khác như quảng cáo, tìm kiếm từ khóa, vv.

Một số cách thu thập danh sách email:

- 1. Tạo trang landing page:** Tạo trang landing page để thu thập thông tin liên hệ của khách hàng tiềm năng. Trang landing page cần được thiết kế hấp dẫn và cung cấp cho khách hàng tiềm năng thêm giá trị để họ muốn cung cấp thông tin liên hệ của mình.
- 2. Sử dụng các công cụ tìm kiếm:** Sử dụng các công cụ tìm kiếm để tìm kiếm khách hàng tiềm năng dựa trên từ khóa liên quan đến sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Sau đó, bạn có thể liên hệ trực tiếp với họ để thu thập thông tin liên hệ.
- 3. Sử dụng quảng cáo trên mạng xã hội:** Sử dụng quảng cáo trên mạng xã hội để đưa thông tin về sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn đến khách hàng tiềm năng. Bạn có thể sử dụng các công cụ quảng cáo như Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads, vv. để đưa thông tin đến đúng đối tượng khách hàng tiềm năng.
- 4. Sử dụng email marketing:** Sử dụng email marketing để tạo danh sách email khách hàng tiềm năng. Bạn có thể tạo một chuỗi email theo lộ trình nhận thức và cung cấp giá trị cho khách hàng tiềm năng để họ muốn cung cấp thông tin liên hệ của mình.
- 5. Sử dụng các sự kiện:** Sử dụng các sự kiện như hội chợ, triển lãm, buổi tọa đàm hay các sự kiện trực tuyến để thu thập thông tin liên hệ của khách hàng tiềm năng.



Bước 5: Phân phối email

Sử dụng SlimEmail để gửi email hàng loạt với nội dung được cá nhân hóa

Thời điểm tốt nhất để gửi: thời điểm tốt nhất để gửi email marketing có thể khác nhau tùy thuộc vào đối tượng khách hàng, lĩnh vực kinh doanh, vùng địa lý và mục đích gửi email. Tuy nhiên, dưới đây là một số lời khuyên chung về thời điểm gửi email marketing:

Thứ Ba, Thứ Tư, Thứ Năm: Thời điểm từ thứ Ba đến thứ Năm được cho là thời gian tốt nhất để gửi email marketing. Lý do là vào khoảng thời gian này, người dùng thường không bận rộn như cuối tuần và chưa bắt đầu ngày làm việc nên dễ dàng dành thời gian để đọc email.

Trưa hoặc sau giờ làm việc: Thời điểm gửi email marketing vào giữa ngày hoặc sau giờ làm việc (từ 1 giờ chiều đến 5 giờ chiều) được cho là hiệu quả. Lý do là vào khoảng thời gian này, người dùng thường có thời gian nghỉ trưa hoặc kết thúc công việc và dễ dàng đọc email.

Sáng sớm: Thời điểm gửi email marketing vào sáng sớm (từ 6 giờ sáng đến 10 giờ sáng) cũng có thể hiệu quả. Lý do là vào khoảng thời gian này, người dùng thường mới mở hộp thư đến và có thể sẽ đọc email của bạn trước khi bắt đầu công việc

Thứ Sáu: Thời điểm gửi email marketing vào thứ Sáu cũng có thể hiệu quả, đặc biệt khi bạn gửi email về các sản phẩm hoặc dịch vụ liên quan đến giải trí và thư giãn.

Tránh gửi email vào các ngày lễ hoặc cuối tuần dài, vì nhiều người sẽ đi du lịch hoặc không có thời gian để đọc email.

Tuy nhiên, không có một thời điểm gửi email marketing nào phù hợp với tất cả các trường hợp. Do đó, bạn nên tiến hành thử nghiệm và đánh giá hiệu quả của các chiến dịch email marketing để tìm ra thời điểm phù hợp nhất cho doanh nghiệp của mình.





Mẹo: tạo danh sách email riêng cho những người đã mở, chưa mở và đã click

(1) Người chưa mở: Gửi nhắc lại email 01 lần nữa

(2) Những người đã mở và đã click: tạo chuỗi email có nội dung phù hợp để follow

Xem hình minh họa để biết tính năng trong SlimEmail



Bước 6: Theo dõi và phân tích kết quả

Các chỉ số chính của một chiến dịch email marketing có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá hiệu quả của chiến dịch và cải thiện chiến lược tiếp thị email trong tương lai. Dưới đây là một số chỉ số chính và ý nghĩa của chúng:

1. **Tỷ lệ mở email (Open rate):** Chỉ số này đo lường tỷ lệ người nhận mở email của bạn. Nó cho biết bao nhiêu người trong danh sách email của bạn đã mở email và quan tâm đến nội dung của bạn. Tỷ lệ này thường chịu ảnh hưởng mạnh nhất bởi các yếu tố tên người gửi, tiêu đề email và danh sách email phù hợp
2. **Tỷ lệ nhấp chuột (Click-through rate):** Chỉ số này đo lường tỷ lệ người nhận nhấp chuột vào liên kết trong email của bạn. Nó cho biết bao nhiêu người trong danh sách email của bạn đã quan tâm đến nội dung của bạn đến mức độ nào.
3. **Tỷ lệ hủy đăng ký (Unsubscribe rate):** Chỉ số này đo lường tỷ lệ người nhận hủy đăng ký danh sách email của bạn. Nó cho biết bao nhiêu người trong danh sách email của bạn không quan tâm đến nội dung của bạn đến mức độ nào
4. **Tỷ lệ chuyển đổi (Conversion rate):** Chỉ số này đo lường tỷ lệ người nhận thực hiện một hành động mà bạn muốn họ thực hiện sau khi nhận được email của bạn, chẳng hạn như mua hàng hoặc đăng ký dịch vụ. Nó cho biết bao nhiêu người trong danh sách email của bạn đã thực sự tương tác với nội dung của bạn đến mức độ nào
5. **Tỷ lệ báo cáo spam (Spam complaint rate):** Chỉ số này đo lường tỷ lệ người nhận báo cáo email của bạn là spam. Nó cho biết bao nhiêu người trong danh sách email của bạn không muốn nhận email của bạn và có thể ảnh hưởng đến danh sách email của bạn.

Những chỉ số này giúp bạn đánh giá hiệu quả của chiến dịch email marketing và cải thiện chiến lược của bạn để tăng khả năng mở và tương tác của email.



Lưu ý quan trọng: hãy thường xuyên dọn dẹp danh sách email để đảm bảo chất lượng cao nhất cho các chiến dịch email marketing. **Bấm vào mục [Dọn dẹp dữ liệu] > [Người dùng không hoạt động] để bắt đầu dọn dẹp**

Dọn dẹp dữ liệu

Người dùng không hoạt động

Lưu ý: Chỉ xóa các người dùng không hoạt động cho phép bạn loại bỏ những người đăng ký không mở hay bấm vào bất kỳ một chiến dịch nào mà bạn gửi cho họ.

Người dùng không hoạt động

Định cách & Người nhận	Trạng thái	Không mở	Không bấm vào đường link
1 - Danh sách để test	Không hoạt động	0	0
1 - Danh sách tiếp nhận CRM để giải quyết tài khoản gì? (Đã mở)	Không hoạt động	70	100
1 CRM quan trọng đến mức nào để với sales và bán hàng? (Đã mở)	Không hoạt động	5	51
1 Dịch vụ Thiết kế Landing Page 990K (Đã mở)	Không hoạt động	236	226
Agency test	Không hoạt động	427	754



Mẹo: Hãy bấm vào mục [Xem báo cáo thống kê] để xem chi tiết các chỉ số này trên SlimEmail)

Tất cả chiến dịch

Tạo chiến dịch mới

Tìm kiếm chiến dịch

Chiến dịch	Người nhận	Đã gửi	Đã mở	Nhập chuột
Học Tập hàng 1	1000 nhận mới	2	0%	1 m ago
Thiết Lập Mục Tiêu	1000	3	34.3%	3 days ago
CRM Playbook 2023	1000	3	34.3%	4 days ago
CRM Playbook 2023	1000	7	33.1%	1 week ago
EDCAP WEBINAR KQ Tân Nhân Viên	gửi Dung và Đan	6	30.7%	1 week ago
EDCAP 7 Nhóm CV	gửi Dung và Đan	7	1.4%	1 week ago
EDCAP 7 Nhóm CV	gửi Dung và Đan	7	33.3%	1 week ago
EDCAP 7 Nhóm CV	gửi Dung và Đan	7	33.3%	1 week ago



PHẦN 3

MẪU TRIỂN KHAI CHIẾN DỊCH EMAIL MARKETING ĐƠN GIẢN



Dùng thử **SlimEmail** - Công Cụ Tiếp Thị Email Tự Động

Để hỗ trợ khách hàng tận dụng sức mạnh của SlimEmail, chúng tôi đã chuẩn bị một mẫu triển khai chiến dịch email marketing đơn giản, giúp bạn triển khai chiến dịch email marketing một cách dễ dàng và hiệu quả.

Hãy cùng khám phá mẫu triển khai chiến dịch email marketing đơn giản này và áp dụng vào doanh nghiệp của bạn để tạo ra sự thành công và phát triển bền vững trong thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

1 - Mục tiêu của chiến dịch		
Mục tiêu	Đối tượng	Danh sách email
<i>Thúc đẩy hành động (1) Truy cập trang web (2) Đăng ký (3) tải tài liệu</i>	<i>Có thể là (1) khách hàng hiện tại (2) khách hàng tiềm năng</i>	<i>(1) Có sẵn hoặc phải (2) thu thập</i>
2 - Soạn nội dung email		
Chọn chủ đề	Tiêu đề	Nội dung
<i>Chọn chủ đề mới lạ và quan trọng, có liên quan tới đối tượng mục tiêu</i>	<i>Viết 3 - 5 tiêu đề cho chuỗi email</i>	<i>Sử dụng chatGPT để gợi ý</i>



3 - Thiết kế email

Tên người gửi	Dòng tiêu đề	Bố cục nội dung email
Mẹo: Tên người + tên thương hiệu Ví dụ: Mai Phương từ SlimCRM	Mẹo: Emoji + Tiêu đề viết hoa chữ cái đầu tiên của từ Ví dụ: ☆ Tặng Ebook Cực Hay Cho Nhà Quản Lý Note: SlimEmail có sẵn nút bấm chọn emoji trong tiêu đề rất dễ dàng	Mẹo: Sử dụng các mẫu có sẵn hoặc tự chèn thêm bằng nút “Mẫu dựng sẵn” Mẹo: sử dụng ChatGPT để gợi ý bố cục hình ảnh

4 - Xây dựng danh sách email

Danh sách có sẵn	Danh sách cần thu thập	Danh sách của đối tác
Liệt kê danh sách (1) khách hàng & (2) khách hàng tiềm năng	Xem phụ lục hướng dẫn	Nhờ đối tác gửi



5 - Phân phối email

Thời điểm gửi <i>Ngày và giờ</i>	Đặt lịch tự động <i>Sử dụng tính năng đặt lịch của SlimEmail</i>	Tiếp tục follow
	Lưu ý: nhớ đặt utm	<i>Mẹo: tạo danh sách email riêng cho những người đã mở và chưa mở</i> <i>Mẹo: sử dụng ChatGPT để gợi ý chuỗi email follow những người chưa mở email lần đầu</i>

6 - Theo dõi và phân tích kết quả

Tỉ lệ mở email	Tỉ lệ click vào liên kết	Tỉ lệ chuyển đổi



PHẦN 4

MỘT SỐ TÍNH NĂNG NÂNG CAO CỦA SLIMEMAIL



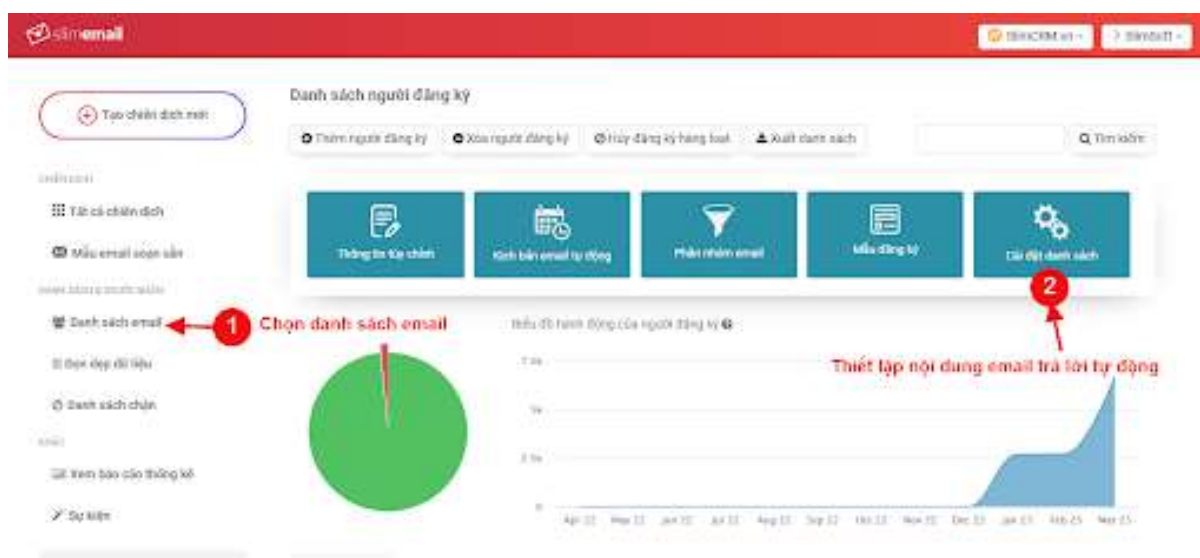
Dùng thử **SlimEmail** - Công Cụ Tiếp Thị Email Tự Động

Dưới đây là một số tính năng cùng hình ảnh minh họa của SlimEmail:

1 - Email trả lời tự động sau khi đăng ký

Sau khi người dùng đăng ký vào danh sách email sẽ nhận được một email phản hồi với nội dung được thiết lập sẵn (ví dụ: link tải tài liệu, hướng dẫn thanh toán....)

👉 Cách sử dụng: Vào mục [**Danh sách email**] > Chọn danh sách bất kỳ > vào mục [**Cài đặt danh sách**]

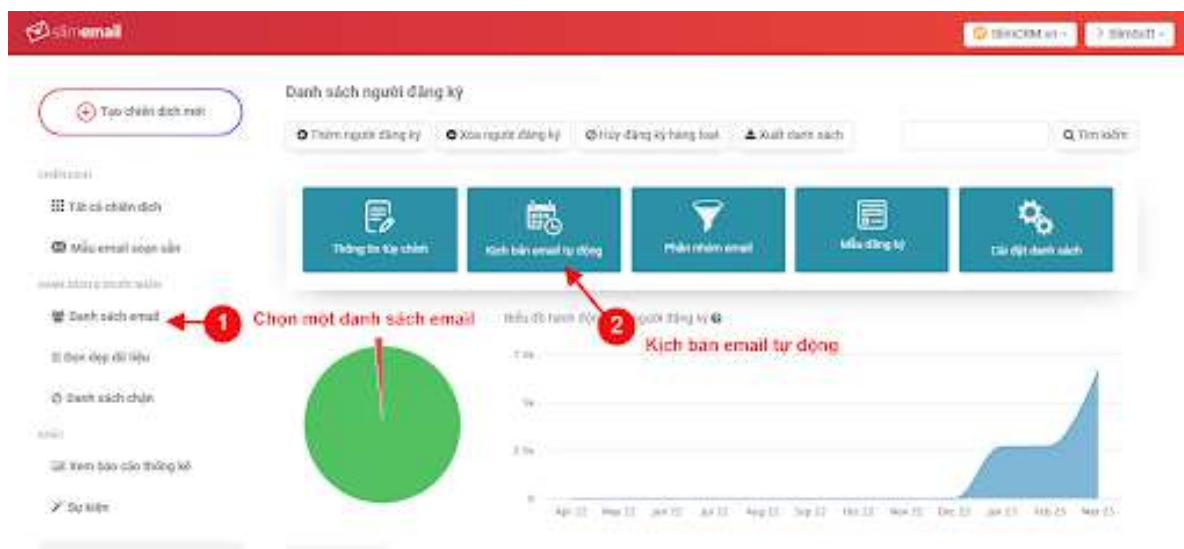


2 - Tạo kịch bản chuỗi email (Autoresponders)

Tự động hóa việc gửi email bằng cách thiết lập một chuỗi các email gửi “nhỏ giọt” (drip email marketing) để tự động tương tác với những người đăng ký tại các khoảng thời gian thiết lập (vd: sau 3 ngày sau khi đăng ký, 5 ngày sau khi đăng ký...). Hoặc gửi email hàng năm hoặc email một lần vào một ngày cụ thể. Giữ cho người đăng ký của bạn tương tác và nâng cao nhận thức thương hiệu của bạn.

👉 Cách sử dụng: Vào mục [**Danh sách email**] > Chọn danh sách bất kỳ > vào mục [**Kịch bản email tự động**]

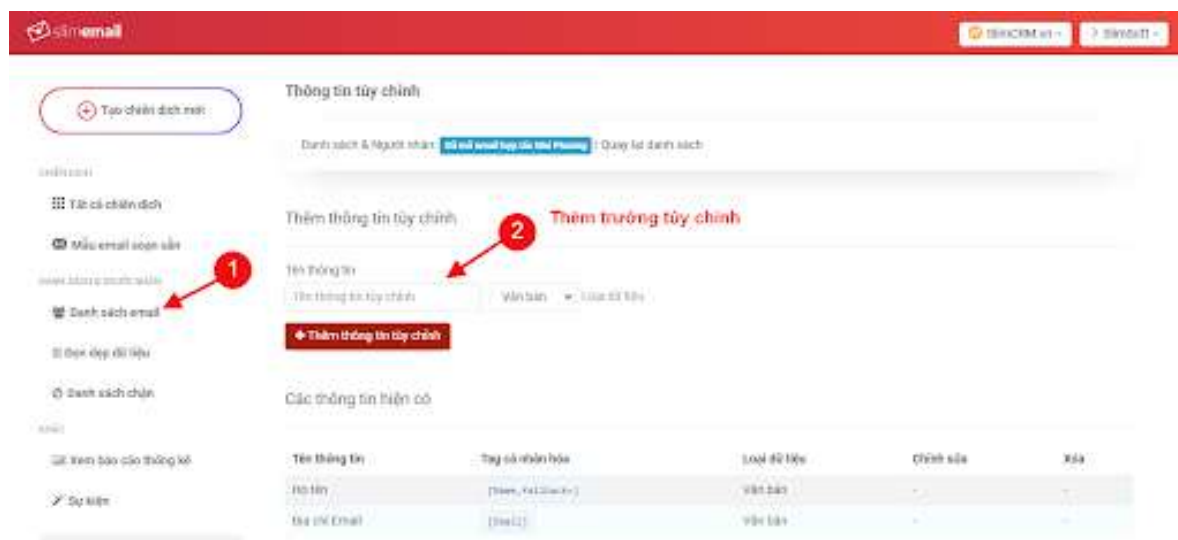




3 - Tùy chỉnh form đăng ký

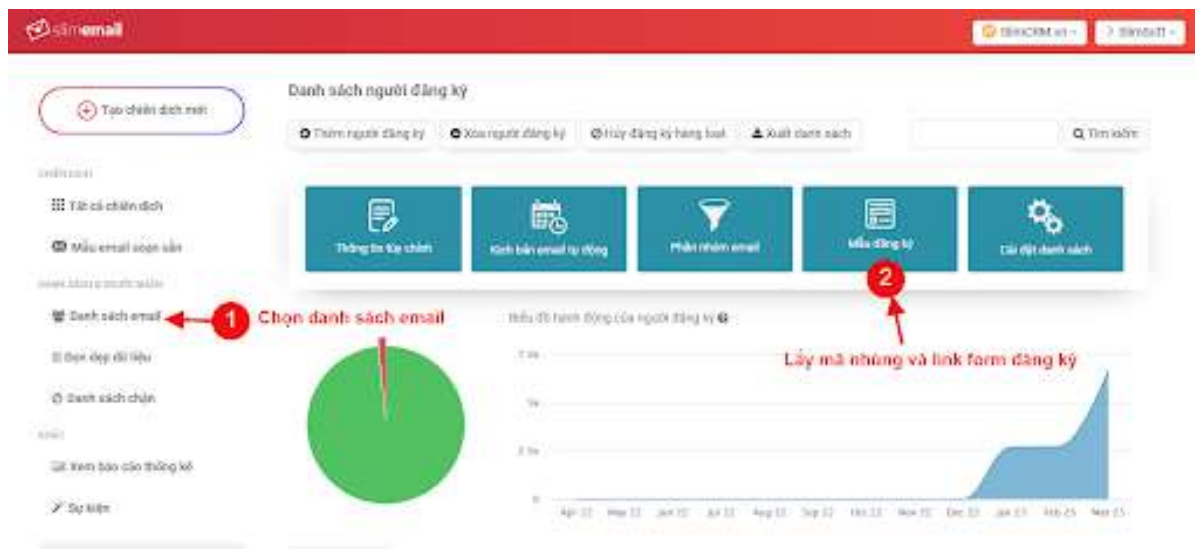
Tạo các trường tùy chỉnh để lưu trữ nhiều thông tin hơn chỉ là 'tên' và 'email'. Bạn không chỉ có thể lưu trữ nhiều thông tin hơn về người đăng ký của mình, mà còn có thể sử dụng chúng cho phân đoạn danh sách email hoặc cá nhân hóa trong nội dung email để mang lại trải nghiệm tốt hơn.

👉 Cách sử dụng: Vào mục [**Danh sách email**] > Chọn danh sách bất kỳ > vào mục [**Thông tin tùy chỉnh**]



4 - Nhúng form đăng ký email vào trang web

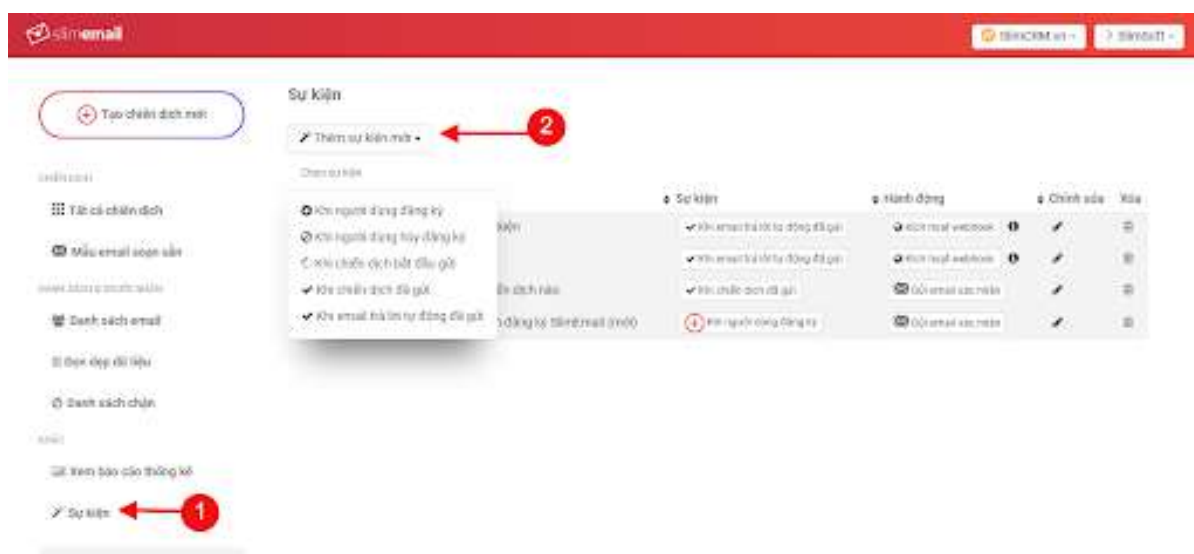
Cho phép tích hợp form đăng ký email vào trang landing page, giúp bạn thu thập nhiều email hơn từ các kênh



5 - Sự kiện và webhook

Quyết định điều gì sẽ xảy ra khi có sự kiện xảy ra - bằng cách tạo ra 'Quy tắc' (rules). Ví dụ, thiết lập một quy tắc để được thông báo qua email khi một chiến dịch được lên lịch bắt đầu gửi, kích hoạt một webhook khi một phản hồi tự động được gửi, hủy đăng ký một người nào đó khỏi một danh sách khi họ đăng ký vào danh sách khác,...

👉 Cách sử dụng: Vào mục [Sự kiện]



PHẦN 5

PHỤ LỤC



Dùng thử **SlimEmail** - Công Cụ Tiếp Thị Email Tự Động

Phụ lục 1: Bảng giá dịch vụ SlimEmail

Gói Cơ Bản	Gói Tiêu Chuẩn	Gói Chuyên Nghiệp	Gói Năng Cao
200.000đ 01 tháng	400.000đ 01 tháng	800.000đ 01 tháng	1.500.000đ 01 tháng
✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 5.000 email/tháng – 40đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn	✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 10.000 email/tháng – 40đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn -30% khi đăng ký dịch vụ SlimWeb.vn -5% khi đăng ký dịch vụ SlimCRM.vn	✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 20.000 email/tháng – 40đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn -30% khi đăng ký dịch vụ SlimWeb.vn -5% khi đăng ký dịch vụ SlimCRM.vn	✓ Không giới hạn số email đăng ký ✓ 50.000 email/tháng – 30đ/email ✓ "Kéo - Thả" để thiết kế email ✓ Hỗ trợ kỹ thuật 24/5 Free dùng hiệu quả hơn với SlimAds.vn -30% khi đăng ký dịch vụ SlimWeb.vn -5% khi đăng ký dịch vụ SlimCRM.vn
ĐĂNG KÝ	ĐĂNG KÝ	ĐĂNG KÝ	ĐĂNG KÝ



Dùng thử SlimEmail – Công Cụ Tiếp Thị Email Tự Động

Phụ lục 2: Các câu hỏi thường gặp về SlimEmail

01 - Tôi cần có kỹ năng gì để sử dụng được SlimEmail ?

Phần mềm SlimEmail rất dễ sử dụng. Bạn chỉ cần có kỹ năng tin học văn phòng thông thường là có thể sử dụng hiệu quả. Nếu gặp khó khăn bạn có thể liên hệ với bộ phận hỗ trợ để được trợ giúp ngay.

02 - Tôi có cần cài đặt phần mềm vào máy tính ?

Bạn không cần cài đặt thêm bất cứ phần mềm nào. Chỉ cần đăng nhập vào website SlimEmail với thông tin tài khoản đã được cấp là bạn có thể sử dụng tất cả mọi chức năng.

03 - SlimEmail có thống kê được ai đã mở email không ?

SlimEmail có báo cáo trực quan về đầy đủ về:

- (1) Danh sách những người mở email
- (2) Danh sách người bấm vào đường link trong email.
- (3) Danh sách email bị trả lại

04 - Có nên xóa các email bị trả lại (bounce) và các email đánh dấu spam ra khỏi danh sách không?

Thông thường bạn sẽ phải xóa, loại bỏ các bounce email bị từ chối ra khỏi danh sách vì nó làm giảm tỷ lệ mở (open rate).

Tuy nhiên, với SlimEmail bạn không cần xóa, hệ thống sẽ tự động tổng hợp các email bị trả lại trên toàn hệ thống và chặn không cho gửi email tới các địa chỉ này trong tương lai. Nhờ đó sẽ cải thiện được tỷ lệ mở (open rate) trên toàn bộ hệ thống.



DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

SlimEmail, <https://slimemail.vn/>



Giải Pháp Email Marketing Toàn Diện

Bắt đầu dùng thử

☎ 0899.172.899 🏠 <https://slimemail.vn/>

Kết nối với chúng tôi

