

FunnelFlow

Példák a Horog-Történet-Ajánlat hármásra az e-mail marketingben

Ebben a segédletben összegyűjtöttünk számodra néhány konkrét példát arra, hogyan használható a horog-történet-ajánlat típusú struktúra az e-mail marketingben.

Ez a koncepció Russell Brunson nevéhez köthető, de világszerte előszeretettel alkalmazzák a marketingesek (és természetesen mi magunk is a Marketing Amazingnél).

Az alábbiakban olyan példákat láthatsz, amelyeket saját magunknál, vagy egy-egy ügyfelünkönél alkalmaztunk a gyakorlatban. Fontos, hogy **ne lemásolni akard őket, csak inspirálódj belőlük**. Az a lényeg, hogy megértsd a koncepciót, hogy aztán bármikor eredményesen használhasd a saját e-mail kampányaid során 😊



#1 PÉLDA

Háttérinfó: Ezt a levelet egy stílustanácsadó ügyfelünk, Kovács "Yurkov" Orsolya nevében küldtük ki a saját listájára. A célunk az volt, hogy az e-mailből áttérjünk az olvasókat a weboldalra, konkrétan egy blogcikkre.

Tárgy: Ekkor jöttem rá, hogy a farmeren túl is van élet 😊

Prehead: Ez a bejegyzés pedig neked is segíthet kiszakadni a mindennapi megszokásból...

A tárgy és a prehead az első horog, aminek a célja, hogy megragadja a figyelmet. Ebben az esetben a tárgymező már önmagában egy történet ígéretét nyújtja - ezt a tárgymezőt elolvasva azt gondolhatja a címzett, hogy itt egy izgalmas sztori várja, ezért meg akarja nyitni. A prehead erre erősít rá még egy ígérettel, miszerint "neked is segíthet kiszakadni a mindennapi megszokásból..."

Szia ... !

Valld be őszintén: hányszor nyúlsz hetente a kedvenc farmernadrágodért, mert egyszerűen nincs kedved / időd mást választani?

A szövegtörzs bevezető része szintén egy horog: megszólítja az olvasót és egy közvetlen kérdéssel igyekszik azonnal bevonni, gondolkodásra és továbbolvasásra bírni.

Nekem is ez volt a megszokott rutinom...**egészen egy különleges napig.**

Még hosszú-hosszú évekkkel ezelőtt egy fontos üzleti találkozóra kellett mennem, és csak aznap reggel szembesültem vele, hogy a megszokott "biztonsági" farmerem a mosásban.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Teljes pánik! 😱

De ekkor vettem elő először azt a sötétkék palazzo nadrágot, amit korábban csak csodáltam a szekrényem mélyén...

Szerencsére össze tudtam kombinálni egy egyszerű fehér blúzzal és egy pár elegáns cipővel – és hihetetlen volt a változás 😍

Azon kívül, hogy mindenki megdicsérte az összeállításomat, **én is úgy éreztem magam, mintha a világ tetején járnék.**

Idáig tartott a történet, jelen esetben a mesélő (Orsi) egy régi, saját története. A célunk ezzel a résszel annyi volt, hogy megteremtsük a kapcsolatot az olvasóval, illetve fenntartsuk a figyelmét addig, amíg rá nem térünk az ajánlatra.

Ez a régi, szinte már elfeledett élmény adta az ötletet [ehhez a bejegyzésemhez](#), amiben megosztom veled, hogy **a farmeren túl is van élet**. Gyakorlatias tippeket és tanácsokat találsz benne ahhoz, hogy te is megtapasztald a változatosság izgalmát a nadrágok világában.

[Kattints ide és már olvashatod is a tippeket »»](#)

Itt a levél végén tértünk rá az ajánlatra, ami sok esetben (így ebben a példában is) nem konkrét vásárlásra buzdítás. Csupán egy sokkal kisebb elköteleződést kértünk: annyit, hogy kattintsanak a linkre és olvassák el a blogcikket.

Remélem, hogy számodra is hasznos lesz.

Szeretettel,

Orsi

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#2 PÉLDA

Háttérinfó: Ez egy nagyon izgalmas példa a horog-történet-ajánlat hármass bemutatására, mert éppen a történetek, a storytelling erejéről szól. Arról, hogy jó történetekkel tényleg bármit el lehet adni. Mi jelen esetben egy kommunikációs szakértő ügyfelünk, Szalay Ádám havi előfizetéses rendszerét, a Sztoriverzum Üzleti Akadémiát hirdettük ezzel a levéllel.

Tárgy: Így sztorizik a prosztó poénok Paganinije

Prehead: Mindent el lehet adni egy jó történettel, és ezt te is kihasználhatod...

Ez a tárgymező az egyik legjobb megnyitási arányt hozta nekünk az elmúlt években. Nyilván azért, mert remekül teljesíti a feladatát: felkelti a kíváncsiságot, valódi horogként megakasztja a címzetteket.

Szia ... !

Ha történetekkel való eladásról van szó, akkor a “Vegyetek autót, mert kell a pénz!” szlogennel elhíresült autókereskedőt, Csontit nem lehet megkerülni.

Valószínűleg te is belefutottál már a Csonti Car néhány sztorizós autóhirdetési szövegébe, ugye? 😊

Érdemes megfigyelni, hogy az e-mail szövege nem unalmas bevezető mondatokkal nyit. Inkább “in medias res” belevágunk a közepébe, a második mondatban pedig egy kérdéssel is igyekszünk még jobban bevonni az olvasót.

Az olyanokra gondolunk, mint például ez itt, amivel **éppen egy 9 személyes, fekete Mercedes-Benz Vito furgont igyekszik eladni (figyeld a sztorit):**

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

“A Nyugatinál árgus szemekkel figyelik a lányok, vajon ki fog odalépni a napfényben csillogó fekete metál Vitához. Próbálják megfejtetni az ablakok rejtélyét. Lezseren 2 méterről kiriasztok, és kinyitom először az oldalajtót.

*Csendben, de mégis hallhatóan elszólom magam: **van 9 jegyem a Balaton Soundra.***

Sikítózva indul meg a lánytömeg a busz felé, de álljt parancsolok egy kézmozdulattal, majd mutatóujjamat a szám elé helyezve kérek egy kis csendet. Kiválasztok ötöt a tucatnyi szépség közül, akik helyet foglalhatnak a karfás fotelekben, és beülök a vezetőülésbe.

***Napszecsó fel, indítok.** A dízelmotor megnyugtató duruzsolását elnyomja a zene: tszüm-tszüm-tszüm - a csajok feje ritmikusan mozog a zenére. **Már-már lekerülnének a felsők, de azért bekapcsolom a klímát:** bírják már ki valahogy a Balatonig. Berakom D-be a váltót és megindulok az M7-es felé.*

Belenézek a tükörbe, hogy lássam a lányok csevegését és csak csendben mosolygok...”

Idáig tartott maga a példa történet, jelen esetben az autóhirdetés szövege, ami remekül mutatja be, hogy egy jó sztori milyen élményígéretet tud garantálni.

Egy komplett történetet fest le elénk. Egy olyan élményígéretet ad, amivel azonnal vonzóvá teszi az autót egy bizonyos réteg számára. És hogy tényleg működik-e?

Amikor a Totalcar magazin (akik ráaggatták a prosztó poénok Paganinije titlust) megkérdezte erről, Csonti így felelt: **Persze, mindent el lehet adni történettel.**

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Ebben a részben még adtunk hozzá némi kontextust, illetve ráerősítettünk a mondandónk lényegére, hogy aztán rátérhessünk a horog és a történet után a konkrét ajánlatra.

Ahogy ebből a példából is kiderül, a sztoriknak valóban bámulatos ereje van, amit akár te is megtanulhatsz a javadra fordítani. Ha érdekel, hogyan irányíthatod végre magadra a figyelmet és érhetsz el hatást a kommunikációddal...

»» Akkor téged is vár a Sztoriverzum Üzleti Akadémia! ««

Válj sztorizó kommunikátorrá, aki lerövidíti az utat az igenekig, aki megérti, hogy miért akadtak el az eddigi próbálkozásai és azt is, mit kell újraterveznie, hogy végre többet adhasson el, könnyebben!

Baráti üdvözlettel,
Vicsai Gábor

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#3 PÉLDA

Háttérinfó: Az első példához hasonlóan itt is egy személyes történet jelenik meg a levélben. Itt a célunk a saját Webinár Mesterkurzusunk értékesítése volt, ahol 2 nap alatt megtanítottuk a résztvevőknek, hogyan kell üzletileg eredményes, online előadásokat tartani.

Tárgy: Rettegtem emberek előtt megszólalni, de... 😬

Prehead: Akkor is érdemes webinárokat tartanod, ha te is így vagy ezzel!

A tárgysor tulajdonképpen egy személyes vallomás. Azért működik jól horogként, mert felkelti az érdeklődést. Feldob egy labdát, belekezd egy történetbe, aminek a folytatásáért meg kell nyitni az e-mailt.

Szia ... !

Nehezedre esik szóban értékesíteni a terméked vagy szolgáltatásod?

Amikor emberek előtt kell megtartani egy előadást vagy eladni valamit, a legtöbb vállalkozó megrémül és teljesen lefagy 🤖

Itt is azonnal egy kérdést szegezünk az olvasóhoz (horog), majd belekezdünk a személyes sztoriba, hogy megágyazzunk vele az ajánlatnak.

Pontosan tudom, mert én is így voltam vele.

Szabályosan rettegtem emberek előtt megszólalni. Emlékszem az első ÉLŐ előadásomra, ahol csak arra tudtam koncentrálni, hogy el ne ájuljak...

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Amikor letelt az időm, sietve hagytam el a színpadot a közönség zavart morajlása és (valószínűleg kegyelemből adott), szórványos, halk tapsa hallatán



Ezen a ponton akár fel is adhattam volna az egészet. De volt egy belső célom, ami továbbhajtott. Egyszerűen meg akartam osztani másokkal is a tudásom, amivel segíthetek.

Éreztem, hogy lennie kell valami más megoldásnak is, amivel eljuttathatom az üzenetemet a nagyvilágnak anélkül, hogy kiállnék egy színpadra.

Hogyan?

Okosan felépített, stratégiai alapokon működő webinárok segítségével!

Idáig tart a történet, ami jelen esetben a mesélő esendőségét mutatja meg. Egy olyan történet ez, amihez könnyű kapcsolódni. Ami azt mutatja meg, hogyan lehet eljutni abból az állapotból, amiben valószínűleg az olvasó is van jelenleg (fél a nyilvános előadástól) abba a vágyott végállapotba, amikor igenis képes tömegeknek eljuttatni az üzenetét.

Ez nem arról szól, hogy elárasztod a követőid Facebook Live videókkal, mert valami guru ezt javasolta. Sokkal inkább arról van szó, hogy **megtanulhatod az üzenetted eljuttatni a megfelelő embereknek, a megfelelő módon, a megfelelő időben!** ✓

Az októberben érkező Webinár Mesterkurzuson mindössze **két nap alatt közösen összerakhatjuk a webinárod teljes szerkezetét** és átadok hozzá minden sablont, amihez szükséged lehet.

»» Kattints ide és nézd meg a részleteket! ««

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

A horog és a történet után a végén rákanyarodtunk az ajánlatra. Vonzó módon felvázoltuk, hogy mire számíthat a mesterkurzuson, majd egyértelműen felszólítottuk a cselekvésre.

Most még egy  **ALL-IN bónuszcsomagot** is bezsebelhetsz a jelentkezéssel, aminek a tartalmát a fenti linkre kattintva meglesheted az oldal közepe táján.

További szép napot,
Vicsai Gábor

ui.: Ha téged nem a félelem tart vissza, hanem az, hogy “sok időbe telik”, vagy “komoly technika kell hozzá”, [olvasd végig az oldalt](#), mert az alján ezekre is kitérünk!

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#4 PÉLDA

Háttérinfó: Ezt a levelet Gálik Klára, life coach nevében küldtük ki a listájára egy sales sorozat részeként. A célunk az volt, hogy minél többen csatlakozzanak az előfizetéses rendszeréhez, a Kapcsolatok Akadémiájához. A levél a történeten keresztül a bizalmat és a hitelességet volt hivatott növelni.

Tárgy: Ismerd meg a történetem!

Prehead: Így segített nekem a kapcsolataim meggyógyítása...

Ennél a levélnél már a tárgyból (horog) világossá válik, hogy egy személyes történetet olvashatunk, a prehead pedig pontosítja, hogy miről is fog szólni. A személyes példa felkelti a kíváncsiságot, ezért nagyobb valószínűséggel fogják megnyitni az e-mailt.

Kedves ... !

Rengeteg ember szenved minden nap, akinek látszólag boldog az élete.

Mindene megvan, jó munka, stabil anyagiak, szép ház, autó, férj/feleség, gyerekek... és mégsem tud boldog lenni 😞

Egy olyan helyzetet dobtunk be második horogként, ami sokakra jellemző, így az olvasó könnyen tud vele azonosulni, és tovább olvas, hogy megtudja a megoldást a problémájára.

Én is voltam ebben a cipőben: 2010-ben kiégve, boldogtalanul, érzelmek nélkül éltem az életem, pedig a karrierem csúcsán voltam, jó fizetéssel, egy férfival az oldalamon, aki rajongott értem.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Mégis ott volt az a kínzó és fájdalmas belső szenvedés, amit nem látott senki, de napról napra egyre jobban emésztett belülről.

Mi okozta ezt a látszólag ok nélküli szenvedést?

- ☒ A több évtizede tartó rossz kapcsolat a családommal: úgy éreztem, nem szeretnek, nem fogadnak el, ezért megszakítottam velük minden kapcsolatot.
- ☒ A gyermekkori lelki sérülések és meg nem tapasztalt érzelmek.
- ☒ Azt éreztem, hogy sosem vagyok elég jó. 120%-ot nyújtottam mindenhol, mert rettegtem, hogy kirúgnak és mindent elveszítek, pedig vezető voltam. Erre a rengeteg munkára és szorongásra ráment az egészségem és a párkapcsolatom is.
- ☒ Gyűlöltem magam, állandóan meg akartam változni, hogy szeressenek és elfogadjanak.
- ☒ Az előző generációkban fel nem oldott sérelmek, fájdalmak. A szegénységtudat miatt soha nem tudtam élvezni az elért sikereimet és mindig váratlan kiadásaim voltak, nem tudtam bőségben élni, hiába kerestem jól.

Szerencsére azonban megtaláltam azt a módszert, ami megváltoztatta az életemet. 2 évig magamon teszteltem és elkezdett minden a helyére kerülni. Azóta sem álltam meg, folyamatosan dolgozom magamon 12 éve.

És most már másoknak is át tudom adni, amit megtanultam 

Az eredmények az én életemben:

- ☒ Meggyógyítottam a kapcsolatot a családommal. Ma az Anyukám és a testvéreim a legjobb barátaim, feltétel nélkül szeretnek (sosem gondoltam, hogy ez lehetséges). ☒ Az apukámmal lehettem az utolsó éveiben, majd megbocsátással és szeretettel tudtam elengedni.
- ☒ Szeretetteljes kapcsolat fűz önmagamhoz, elfogadtam magam úgy, ahogy vagyok és a világ is elfogad így, ez a legjobb érzés 

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

- ✓ Megtaláltam az életfeladatomat, amiben kiteljesedek és anyagi biztonságot is nyújt.
- ✓ Megtaláltam a BELSŐ BÉKÉM, azt a nyugalmat, amiről mindig tudtam, hogy létezik, stresszmentes életet élek.
- ✓ Meggyógyultam egy családi generációs betegségből.

A történet eddig tart, de még erősítettük azzal, hogy hosszabb távú pozitív hatásokat is kiemeltünk, hogy még vonzóbbá tehessük az ajánlatot, ami utána jön.

Életem legnagyobb sikerének a családommal való kapcsolatomat tartom.

Ez az alapja minden más sikeremnek, ezért tudok szárnyalni, alkotni és boldognak lenni minden körülmények között.

Ha kihasználsz a Kapcsolatok Akadémiája nyitását és csatlakozol, jövőre Te lehetsz az, aki a sikereiről beszél!

»» Kattints ide, tudj meg többet és csatlakozz! ««

Az ajánlatot itt egyszerűen kommunikáltuk, hozzákapcsolva a személyes sikertörténethez. Így azt érzékeltettük az olvasóval, hogy mindezt ő is elérheti, ha úgy dönt, hogy él az ajánlatunkkal.

Szeretettel várlak az Akadémián,
Klári

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#5 PÉLDA

Háttérinfó: Ezt a levelet Pirner Alma, az Absolutely Woman Club alapítójának nevében írtuk a saját listájára, szintén azzal a céllal, hogy minél többen csatlakozzanak hozzá. Személyes történetekkel igyekeztünk megfogni az olvasókat, az őszinte és nyílt kommunikációt szerettük volna hangsúlyozni, és persze a hitelességet növelni.

Tárgy: 1 évig senkit sem érdekelt a tanfolyamom!

Prehead: Nekem sem indult könnyen a vállalkozói lét...

A tárgymező egy kifejezetten erősen nyitó horog, hiszen egy sikeres vállalkozó egy nagy kudarc témáját dobja be. A prehead pedig megmagyarázza, hogy a vállalkozói lét kezdete számára sem volt egyszerű. A nehézségek megélésével sokan tudnak azonosulni, ezért nagy valószínűséggel olvasnak tovább.

Szia ... !

Ha most rám nézel, egy sikeres, kiegyensúlyozott vállalkozót látsz. Itt van nekem a cégem, az Absolutely Woman Club, a családom, jól érzem magam a bőrömben.

De elárulom, nem volt mindig ez így.

A nyitással erősítjük az ellentétet aközött, ahol a történetmesélő (Alma) most van, és aközött, ahonnan indult. Ez újabb horog, hiszen sokak kíváncsiságát felkelti, hogyan tudja valaki felküzdeni magát, milyen út vezet a sikerhez.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

2002-ben, 22 évesen kezdtem a vállalkozói létet. Azt a célt tűztem ki, hogy a rúdtáncot, mint mozgásformát honosítom meg az edzőtermekben és nyitok egy táncstúdiót. Olyan mozgási lehetőségként, ami egyszerre alakformáló és önbizalomnövelő.

Akkor azonban még elég sok előítélet övezte ezt az egészet, úgyhogy határozottan széllel szemben mentem. Nem volt rajtam kívül senki, aki ezzel próbálkozott volna, én voltam az első, aki megnyitott egy táncstúdiót rúdtánc oktatás céljal.

Izgatottan vártam, hogy jöjjenek az első tanítványaim – és hát nem jöttek



1 éven át minden egyes meghirdetett időpontban ott voltam az üres stúdióban, és vártam, hogy beessen valaki. Nagyon nehéz volt így kitartani, de ha akkor feladtam volna, most sehol sem lennék.

Végül ugyanis megérkezett az áttörés: 1 év után elkezdtek jönni a tanítványok, és pár év alatt egy komoly hálózatot sikerült kiépíteni, ami nagyon jól ment. 5-6 évig konkurenciám se volt, senki más nem csinált hasonlót.

Végül 16 évig csináltuk, ami alatt nagyon sok mindent tettünk le az asztalra. Bajnokságot szerveztünk, sőt, bajnokokat neveltünk ki.

Aztán várandós lettem a kisfiammal, és világossá vált, hogy ezt nem fogom tudni így tovább csinálni.

És nem is feltétlenül akartam: nekem ugyanis a szabadság volt a fő motivációm, amikor vállalkozó lettem. Ebben a vállalkozásban azonban ezt már elvesztettem, hiszen folyamatos jelenlétet igényelt.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Az újratervezés eredménye lett az Absolutely Woman, ahol visszakaptam a szabadságomat.

A történet eddig tart: nehézségek, siker, változó élethelyzet és újratervezés egyaránt szerepel benne, mindez személyes köntösbe bújtatva. A lényege, hogy megmutatjuk, hogy a mesélő is szembesült nehézségekkel az útja során, ahogy mindenki más, ezért könnyebben tud azonosulni vele az olvasó. A hitelességet is növeli, hogy személyes történetet oszt meg.

A tapasztalataimat hasznosítva ugyanakkor tudok segíteni más női vállalkozóknak abban, hogy az ő útjuk már könnyebb legyen:

- ☒ tudom, hogyan lehet nulláról felépíteni egy céget, hiszen megcsináltam – és nem titkolom a módszerem
- ☒ segíthetek abban, hogy megtaláld, miben vagy tehetséges, mire építhetsz, és mit érdemes ehhez hozzátanulni
- ☒ támogathatlak abban, hogy megtaláld az igazi belső motivációd
- ☒ ott lehetek melletted, hogy ne add fel a nehezebb időszakokban, és sikeresen megszilárdítsd magad a kritikákkal szemben

Hiszek abban, hogy mindenkiben van valami különleges, amit pénzzé lehet tenni – találjuk meg benned együtt 

>> [Kattints ide és nézd meg, mi mindent adhat még a Club!](#) <<

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

 És ne feledd, ha **MA ÉJFÉLIG** csatlakozol, megkapod ajándékba az **önbizalom-növelő gyakorlatokat tartalmazó gyűjteményemet** – ez is olyasmi, ami elengedhetetlen ahhoz, hogy sikeres légy.

Az ajánlatban összefoglaltuk, hogy a személyes történetben is szereplő tapasztalatokat felhasználva hogyan tud segíteni a hozzá fordulóknak. Itt kimondottan a történet kontextusában maradtunk és azokat a pontokat emeltük ki, amik ehhez kapcsolhatók. Az ajánlat a csatlakozás, amit erősítünk egy gyorsasági bónusszal (ajándékkal) is, hogy az olvasó lehetőleg azonnal döntsön, ne halogassa a csatlakozást.

Szeretettel várlak,
Alma

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

#6 PÉLDA

Háttérinfó: Ezt az utolsó példát azért hoztuk, hogy lásd nemcsak infotermékeket és előfizetéseket, hanem természetesen fizikai termékeket is lehet értékesíteni ezzel a fajta kommunikációval. Ráadásul a történetnek nem muszáj valódinak lennie, lehet egy kitalált mese is...

Tárgy: 🎅 Ho-ho-ho! Vajon mit hozott a biohacker Mikulás?

Prehead: Nyisd meg a levelet és máris eláruljuk!

Szia ... !

A horog ebben az esetben teljesen egyértelmű: figyelj, hozott neked valamit a Mikulás!

Tegnap reggel a raktárban pakoltunk, amikor is egy különös furcsaságra lettünk figyelmesek: létezik, hogy **minket is meglepett a Mikulás?** 🤔

Hogy hogyan tudott bejutni hozzánk, ne kérdezd, viszont jófej volt, mert emlékezett rá, hogy ezeknek az *“egészségmániásoknak”* valami mással kell kedveskednie a cukros csokoládék és egyéb nyalánkságok helyett... 😊

Így hát kaptunk egy hatalmas zsákot... telis tele jobbnál jobb BIOHACKING KÖNYVEKKEL.

Olyan értékes (és túlzóan sok) könyvről van szó, hogy már el is döntöttük: jövőre tutira nem fogunk ennyire jól viselkedni - mert hát mihez kezdjünk ennyi ajándékkal?

A levél szövege azonnal a kis humoros, rövid, kitalált történettel kezdődik, ami megágyaz a karácsonyi ajánlatunknak.

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt:

Év végéig viszont még tartjuk magunkat a *“jobb adni, mint kapni”* elvhez, szóval kattints az alábbi oldalra és válassz a méltán népszerű bestsellerek közül, amik segítségével **tudományosan bizonyított módszereket, stratégiákat és konkrét étrendeket (recepteket) ismerhetsz meg** az egészséged megőrzéséhez, fejlesztéséhez és az életed optimalizálásához! 💪

Válogass kedvedre a legjobb biohacking könyvekből - most 20%-os kedvezménnyel vasárnap éjfélig! »»

TIPP: nem csak magadat, **a szeretteidet is megajándékozhatod karácsonykor ezekkel a könyvekkel**. Hidd el, különösen értékelni fogják a gesztust, hogy az egészségüket tartod a legfontosabbnak! ❤️

Önmagad legjobb verziójáért,
A Biohacker Life csapata

Szeretnéd a gyakorlatban is kipróbálni, nálad milyen eredményeket hozna a profi e-mail marketing? Teszteld 14 napig ingyen a világ egyik legnépszerűbb marketing automatizációs szoftverét! Részletek és próba itt: