

Published based on [5 Tips Sukses Email Marketing - Part 1](#)

5 Tips Sukses Email Marketing - Part 1

Salah satu faktor utama agar dapat sukses berbisnis *online* adalah dengan melalui *mailing list*. Mungkin anda pernah mendengar istilah :

"*The money is in the list*"

Istilah ini ada benarnya bila anda memiliki database sebesar 100.000 alamat email (*subscriber*). Tapi daftar sepanjang ini tidak ada gunanya jika *subscriber* tidak melakukan tindakan yang diharapkan dari pesan yang dikirimkan, atau bahkan tidak mendapat pesannya sama sekali. Betul-betul membuang waktu.

1. Gunakan Autoresponder berbayar

Ini adalah hal yang sangat penting dalam bisnis *online* anda, khususnya dalam menjalankan email marketing. Memang banyak hal gratis di internet yang memiliki kelebihan bahkan dibandingkan dengan saingannya yang berbayar, namun layanan *autoresponder* tidak termasuk di sini. Anda sangat tidak disarankan menggunakan *autoresponder* gratisan. *Subscriber* mau membuka emailnya berarti satu masalah terselesaikan, namun jaminan bahwa email akan masuk ke *inbox* mereka adalah masalah lain yang sebaiknya diserahkan pada *autoresponder* dengan reputasi yang baik. Masalah *spam* yang semakin meningkat setiap tahun membuat banyak penyedia jasa email seperti Yahoo dan lainnya menyediakan fasilitas penyaringan untuk melindungi penggunanya. Hal ini positif dari sisi pengguna email. Di lain pihak, penyedia *autoresponder* dengan reputasi yang baik memiliki kerjasama dengan pihak penyedia email yang akan membantu penyampaian pesan agar dapat lolos dari *spam filter*. Jasa *autoresponder* yang baik juga memiliki fungsi di mana anda bisa melakukan uji picu-*spam* (untuk mengetes apakah email tersebut akan tersaring) sebelum anda mengirimkannya. Terakhir, pastikan bahwa jasa *autoresponder* tersebut memiliki fasilitas *double opt-in* yang memungkinkan anda untuk mengatur agar para *subscriber* harus meng-konfirmasi dan mem-verifikasi keanggotaan mereka dalam *list* anda. Biasanya melalui *link* yang harus di-klik pada email atau dengan membalas email.

2. Uji Subject Line

Hal pertama yang akan dilihat para *subscriber* saat mereka mengecek email adalah *subject*-nya. Hal yang perlu dilakukan anda sebagai *email marketer* adalah membuat *subject* semenarik mungkin agar para *subscriber* bersedia atau bahkan tertarik untuk membukanya, khususnya jika email tersebut berisi promosi. Salah satu cara untuk mendapatkan gambaran tentang berapa banyak email anda yang dibuka adalah dengan menguji *subject line* yang berbeda. Dalam cara ini anda mengirimkan email promosi tersebut ke sebagian kecil dari *list*. Misal, jika anda memiliki *list* sebanyak 10.000, maka anda dapat mengirim pada 500 orang dulu. 250 orang (kelompok A) untuk satu subjek dan sisanya (kelompok B) dengan subjek yang berbeda. Anda dapat melihat kelompok mana yang paling banyak merespon email yang anda kirim. *Subject line* yang dikirim pada kelompok tersebutlah yang digunakan untuk seluruh *list* anda. Ada banyak teknik untuk melakukan uji ini, tergantung pada besarnya *list* yang dimiliki. Misal, anda bisa menguji variasi *subject* lebih banyak atau mengirimkannya pada persentase penerima yang lebih besar.

[Baca Part-2](#)

You can also find this article published on [5 Tips Sukses Email Marketing - Part 1](#), and on the tag pages [Email Marketing](#), [Internet Business](#), [Internet Marketing](#).