ЛИДОКОЛ · ПРОДАЮЩЕЕ ПИСЬМО

Письмо в двух вариантах темы

Задача: продающее письмо: оффер, польза, факты, призыв. Подготовлено 04.11.2026

Письмо 1

Тема A	**Дешёвый лид дороже сделки**	25 симв.
Тема B	**Сколько стоит ваш квал?**	23 симв.
Прехедер	Метод, при котором автостратегии учатся на сделках, а не на кликах	

Здравствуйте!

Отдел продаж обзванивает заявки, а там «просто посмотреть» и «ошиблись номером». Знакомо?

Бюджет в Директе от 150 тыс. ₽, цикл сделки длинный, а автостратегия учится на нажатиях кнопки. И приводит тех, кто любит нажимать на кнопки. Мы делаем иначе: семантика под сценарии покупки, тексты объявлений и минус-фразы работают фильтром на входе, а квалифицированные лиды и сделки из CRM возвращаются в Метрику офлайн-конверсиями. Без передачи персональных данных.

У одного коттеджного посёлка в Московская области было 56 квалов в месяц. Стало 105. Цена квала упала на 47%, бюджет не меняли. Лидов 220 вместо 128.

- Запуск за 2–3 недели, обучение стратегий 4–6 недель
- Отчёт каждую неделю: лиды, квалы и цена квала по каждой кампании
- Дневник изменений с причиной каждой правки

Первый созвон 30 минут, бесплатно. Разберём, где теряются ваши квалы.

Записаться на созвон

P.S. Кабинет, цели и дневник остаются у вас.

Лидокол · +7 967 279-97-79, info@leadokol.ru

Вы получили это письмо, потому что дали согласие на рассылку. Отписаться: ссылка отписки вашего сервиса рассылок

Проверка и правила отправки

№	День	Задача	Темы	Длина	Прехедер	Проверка темы
1	0	Заинтересовать директора по маркетингу идеей квалифицированных лидов вместо дешёвых заявок и пригласить на бесплатный созвон	Дешёвый лид дороже сделки | Сколько стоит ваш квал?	25 / 23	Метод, при котором автостратегии учатся на сделках, а не на кликах	ок

Закон о рекламе (38-ФЗ, ст. 18): рекламное письмо можно отправлять только тем, кто заранее дал согласие на получение рекламы. Храните подтверждение согласия (форма с галочкой, double opt-in). По первому требованию получателя рассылку нужно прекратить.

В HTML-версии стоит метка **{{unsubscribe_url}}**: замените её переменной отписки вашего сервиса рассылок (у Unisender, SendPulse, Mailchimp она своя). Без рабочей ссылки отписки письма чаще уходят в спам.

Темы проверены скриптом: длина до 60 символов (на телефоне видно 30-40), спам-слова (бесплатно, срочно, скидка с цифрой, капс, «!!»). Текст писем: человечность 100/100, AI-подобие 5%.