**Automatyzacja biznesu – nowa definicja autorespondera**

**Autoresponder kojarzy nam się z prostą automatyczną wiadomością wysyłaną z naszego adresu e-mail. Nic w tym błędnego, jednak od pewnego czasu to słowo ma też inne znaczenie.**

Obecnie, aby odnieść sukces w biznesie internetowym bez wątpienia potrzebne są odpowiednie narzędzia, które pomagają w realizacji celu. Niektóre narzędzia e-biznesu są bardziej przydatne, niektóre mniej. Do takich, które są najbardziej istotne zdecydowanie należy zaliczyć autoresponder.

Czym jest autoresponder? Autoresponder to rozbudowany program lub platforma, za pomocą której można budować relację z klientem oraz swój wizerunek w internecie. Przeprowadzone badania oraz doświadczenia ostatnich lat udowadniają, że najefektywniejsze jest łączenie działań online i offline. Nawet osoby, które o tym wiedzą nie wykorzystują w pełni tego typu działania. Dlatego na rynku pojawiały się nowe rozwiązania. Coraz więcej ludzi stosuje e-mail marketing, czyli formę bezpośredniego kontaktu poprzez pocztę elektroniczną. Do podstawowych zadań tego typu marketingu należy budowę lojalności klienta, tworzenie określonych relacji z odbiorcami, budowę pożądanego wizerunku biznesu, sprzedać produktów.

E-mail marketing nawiązuje do koncepcji permission marketingu, zgodnie z którą odbiorca komunikatu marketingowego powinien wyrazić zgodę na jego otrzymywanie. W przeciwnym razie e-mail marketing przeradza się w spam. Dlatego coraz popularniejsze stają się autorespondery, które omijają tę opcję. To rozbudowane programy, które same potrafią zainicjować kontakt, a następnie wysłać korespondencję do użytkowników.

W tym narzędziu można budować listę swoich subskrybentów, automatycznie nadawać dedykowane wiadomości, wysyłać wiadomość SMS. Pozwala także na szczegółową analizę statystyk.

**Automatyzacja biznesu**

Na polskim rynku pojawia się coraz więcej tego typu programów. Narzędzia te zapewniają automatyzację prowadzonego biznesu przez wprowadzenie lejków sprzedażowych, stron docelowych, wysyłki wielomailingu lub wiadomości SMS do subskrybentów. Autorespondery można wykorzystać do edukacji klienta, prowadzenia internetowych kursów, informowania o nowościach w ofercie i akcjach promocyjnych. Dzięki tym rozwiązaniom użytkownik wykorzystuje ten program do e-biznesu, prowadzenia sklepu internetowego, sprzedaży e-booków czy systemów rekomendacyjnym MLM.

Aby nawiązać skuteczną komunikację z odbiorcami mailingów należy w sposób przemyślany opracować kampanie. Każda wiadomość wysyłana do odbiorcy powinna mieć precyzyjnie określony cel – inaczej będzie uważana jako spam i przyniesie odwrotny skutek, od tego jaki jest na początku założony, czyli zniechęci potencjalnego klienta zamiast go zachęcić.

Podsumowując, autoresponder jest narzędziem, zapewniający stały kontakt z subskrybentami, którzy w każdej chwili mogą się stać również klientami. Pozwala on też na wykreowanie wokół swojej osoby wizerunku eksperta, specjalisty w danej dziedzinie, co też znacznie wpływa nie tylko na wzrost zainteresowania listą mailową, ale także zwiększa efektywność reklam.