**1. Világos kampánycélok**

* Határozd meg a konkrét célokat (pl. megnyitási arány növelése, webinárium regisztrációk, PDF letöltések száma, feliratkozók növelése stb.).
* Határozd meg a mérőszámokat (KPI-k), mint például a megnyitási arány, átkattintási arány (CTR), konverziós arány, leiratkozási és visszapattanási arány.[[1]](#fn1)[[2]](#fn2)

**2. Elemezd a fő mutatókat**

* **Megnyitási arány:** A gyógyszeriparban kb. 18-20% a célérték. Alacsony arány esetén ellenőrizd a tárgysor és a küldő megbízhatóságát.[[1]](#fn1)
* **Átkattintási arány:** Átlagosan 2-3%, fókuszálj a linkek elhelyezésére és relevanciájára.[[3]](#fn3)
* **Konverziós arány:** Kövesd nyomon az e-mailes kattintás utáni aktivitásokat, amelyek összhangban vannak a kampány céljaival.
* Figyeld a leiratkozások és spam-jelentések arányát is.[[1]](#fn1)

**3. Szegmentálj!**

* Hozz létre szegmenseket, mint például:
	+ Magas lojalitású olvasók (gyakran nyitnak és kattintanak)
	+ Alacsony lojalitású, nagy volumenű címzettek
	+ Szakmai terület vagy beosztás szerint szegmentált csoportok
* Használj dinamikus listákat, hogy a szegmensek a legfrissebb viselkedési adatok alapján frissüljenek.[[4]](#fn4)[[3]](#fn3)

**4. Személyre szabott üzenetek és e-mailek küldése**

* Használd az adatokból nyert személyes információkat (szakmai terület, korábbi aktivitás, viselkedés alapú trigger-ek).
* Például magas lojalitású csoport részére küldj exkluzív kutatási anyagokat, míg az alacsony lojalitásúaknak küldj újraaktiváló emailt.[[5]](#fn5)

**5. Tartsd karban a címjegyzékedet**

* Rendszeresen tisztítsd meg a listát az érvénytelen, nem aktív címektől.
* Alkalmazz dupla opt-in folyamatot a jogszerűség érdekében.
* Tartsd naprakészen a tiltólistákat a leiratkozott és tiltott címek kezelésére.[[6]](#fn6)[[4]](#fn4)

**6. Tesztelj és optimalizálj!**

* Végezz A/B teszteket a tárgysorokon a világos, előnyökre fókuszáló, valamint a szabályoknak megfelelő nyelvezet érdekében.
* Teszteld a különböző CTA-k hatékonyságát, az email hosszát és formátumát.[[7]](#fn7)[[8]](#fn8)

**7. Ellenőrizd a hatékonyságot!**

* Kövesd az email kézbesítési arányokat és az inboxba kerülést.
* Alkalmazz hitelesítési protokollokat (SPF, DKIM, DMARC).
* Új emailcímek esetén fokozatos felmelegítést és feketelista ellenőrzést végezz.[[9]](#fn9)

**8. Használj automatizálást és rendszeres jelentéseket**

* Pharma-specifikus marketing automatizációs platformokat használj a lojalitás-alapú automatizált kampányok céljából.
* Készíts valós idejű KPI adatokat megjelenítő elemzéseket.
* Ütemezz rendszeres jelentéseket, hogy naprakész legyen az elemzések alapja.[[4]](#fn4)

**Hasznos Hivatkozások**

* Pharma email marketing analitika áttekintése:[[3]](#fn3)
* Szegmentálás és személyre szabás gyakorlati útmutató:[[4]](#fn4)
* Email marketing audit ellenőrzőlisták és optimalizálási tippek:[[10]](#fn10)[[9]](#fn9)
* Technikai kézbesítési tippek és kampány-optimalizálás:[[8]](#fn8)[[7]](#fn7)
* Ágazati benchmarkok és kulcsmutatók:[[2]](#fn2)[[1]](#fn1)

**Referenciák**

1. <https://mailchimp.com/resources/email-marketing-benchmarks/>

1. <https://www.salesforce.com/blog/top-kpis-for-email-marketers/>

1. <https://empathyfirstmedia.com/life-science-email-marketing-campaigns/>

1. <https://www.pharmanow.live/marketing/email-marketing-guide-for-pharma-industry>

1. <https://www.iqvia.com/blogs/2023/11/breaking-through-the-noise-email-marketing-best-practices-for-life-sciences-marketers>

1. <https://www.linkedin.com/pulse/guide-building-pharmaceutical-companies-email-list-angelina-nicholas-nicuc>

1. <https://agencyanalytics.com/blog/email-marketing-checklist-for-agencies>

1. <https://www.litmus.com/blog/ultimate-email-checklist>

1. <https://martal.ca/email-marketing-checklist-lb/>

1. <https://email.uplers.com/blog/email-marketing-audit-checklist/>

1. <https://pp.bme.hu/so/article/download/1666/984/0>

1. <https://cms.law/en/int/expert-guides/cms-expert-guide-to-advertising-of-medicines-and-medical-devices/hungary>

1. <https://www.mondaq.com/guides/results/62/198/all/hungary-advertising-marketing-promotion>

1. <https://www.linkedin.com/pulse/email-marketing-pharma-subba-rao-chaganti-kolqe>

1. <https://business.adobe.com/resources/guides/email-marketing-cheat-sheet.html>

Készítette: MedicalScan Kft. 2025.09.18.