

MARKETING DIGITAL

Ghid Email Marketing România 2026

Newsletter, automatizări, deliverability și secvențe care convertesc pentru IMM-uri

~26 pagini · 19 min citire · PDF A4

Emailul are ROI mediu 35-42€ per 1€ investit — dacă lista e curată și conținutul e relevant. Ghid pentru firme românești: de la primul newsletter la automatizări abandon cart, welcome series și reactivare.

valcode.dev/resurse

Descarcă gratuit · Consultanță la cerere

Cuprins

- 01** Fundație tehnică și deliverability
 - 02** Secvențe automate esențiale
 - 03** Conținut newsletter care se citește
 - 04** Tool-uri și integrări
- + Întrebări frecvente

1 Fundație tehnică și deliverability

Fără SPF, DKIM, DMARC corecte, emailurile ajung în spam indiferent de conținut.

☐ Sfat ValCode

Trimite un email test la mail-tester.com — țintește scor 9+/10 înainte de campanii mari.

- SPF + DKIM + DMARC pe domeniul de trimitere
- Domeniu dedicat trimitere (ex. mail.firma.ro) — nu contact@ principal
- Warm-up IP pentru volume mari (>10k/lună)
- Listă double opt-in conform GDPR
- Curățare listă: elimină bounce hard și inactivi 12+ luni

2 Secvențe automate esențiale

Automatizările generează 30–50% din veniturile email fără muncă manuală repetitivă.

- Welcome series: 3 emailuri în 7 zile — poveste brand + ofertă primă comandă
- Abandon cart: 3 mesaje în 72h (reminder, beneficii, urgență/reducere)
- Post-purchase: mulțumire + cross-sell + cerere recenzie
- Win-back: inactivi 90 zile — ofertă reactivare
- Lead nurture B2B: 5–7 emailuri educaționale înainte de call sales

3 Conținut newsletter care se citește

Subiectul decide 50% din open rate. Conținutul decide click-ul. Consistența construiește brand.

- Subject lines specifice: cifre, localitate, beneficiu clar
- Un singur CTA principal per email
- Mix 80% valoare / 20% promoție
- Design mobile-first — 60%+ deschideri pe telefon
- Segmentare: cumpărători vs lead-uri vs inactivi

4 Tool-uri și integrări

Alege platformă în funcție de volum, complexitate și buget.

- IMM <5k contacte: MailerLite, Brevo (Sendinblue), Mailchimp
- E-commerce: Klaviyo, Omnisend — sync produse și automatizări
- Integrare site: formular popup, checkout, API WooCommerce/Shopify
- Tracking: UTM + GA4 events pentru conversii email
- A/B test subject lines săptămânal

Întrebări frecvente

Cât de des trimit newsletter?

IMM B2B: 2-4x/lună. E-commerce: 1-2x/săptămână + automatizări tranzacționale. Testează frecvența — unsubscribes cresc dacă exagerezi.

Pot cumpăra liste email?

Nu — ilegal GDPR, deliverability catastrofal, ROI negativ. Construiește listă organic: lead magnets, checkout, evenimente.

Implementare completă

Site + SEO + Google Ads + Mentenanță
Audit gratuit · Demo site gratuit · Răspuns în 24h

valcode.dev/contact

+40 750 205 515 · contact@valcode.dev