

# Single Opt-In:

Zwiększ bazę subskrybentów  
1 kliknięciem



Marcin Pilch  
Adwokat

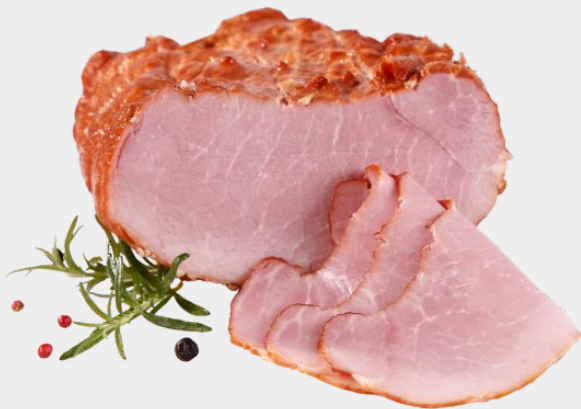


Kinga Kachnik  
Communication and  
Education Specialist

# Agenda

Wprowadzenie i omówienie modeli opt-in	<b>3</b>
Model zapisu odpowiedni dla Twojego biznesu — wady i zalety	<b>13</b>
Przepis na idealny = legalny Single Opt-in, czyli zgodność z przepisami i bezpieczna lista klientów	<b>15</b>
Single Opt-in w liczbach, o wynikach klientów edrone	<b>28</b>
Q&A z ekspertem, Adwokatem Marcinem Pilchem	

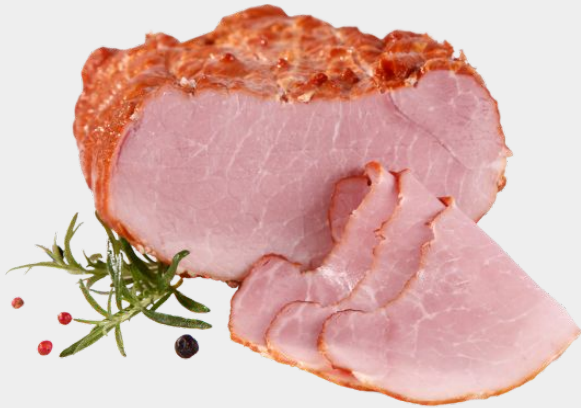
# Co łączy szynkę z modelami subskrypcji?



Modele subskrypcji  
Single Opt-in  
Double Opt-in



# Co łączy szynkę z modelami subskrypcji?



Modele subskrypcji  
Single Opt-in  
Double Opt-in

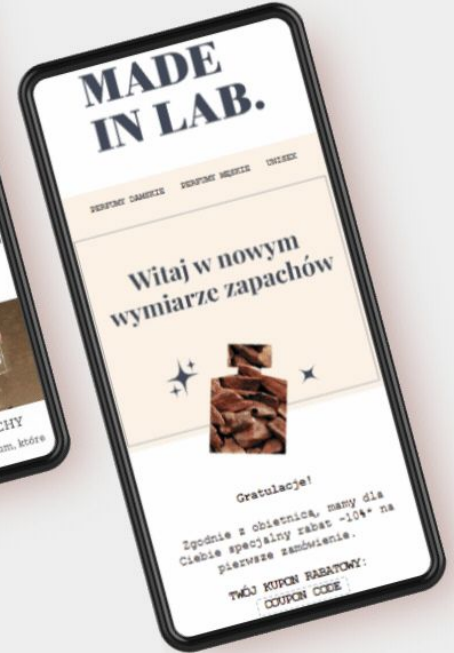
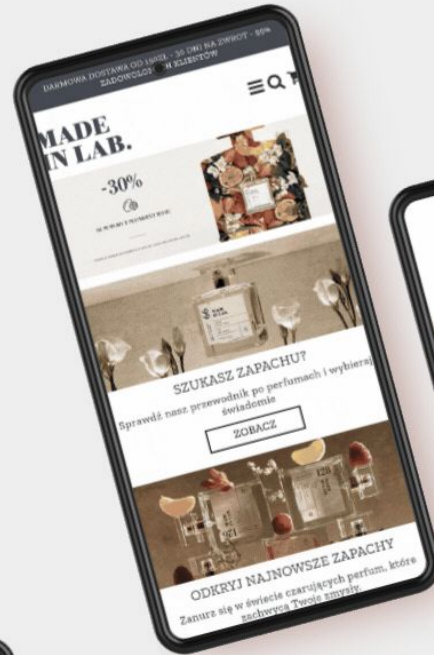


## SPAM kiedyś i dziś

- Masowy
- Natrętny
- Niechciany



Double Opt-In



Double Opt-in oraz Single Opt-in to dalej...po prostu Opt-in

## Jak dziś nie SPAMOWAĆ?

edrone i edukacja klientów wokół strategii wysyłki newslettera

→ co, jak, kiedy,



## Jak dziś nie SPAMOWAĆ?

**edrone i edukacja klientów wokół strategii wysyłki newslettera**

- co, jak, kiedy,
- komunikowanie newslettera, jako wartości dodanej,

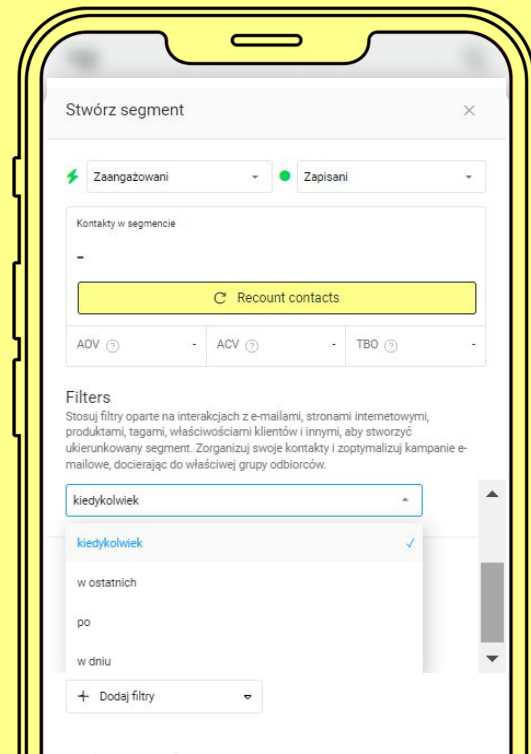




# Jak dziś nie SPAMOWAĆ?

## edrone i edukacja klientów wokół strategii wysyłki newslettera

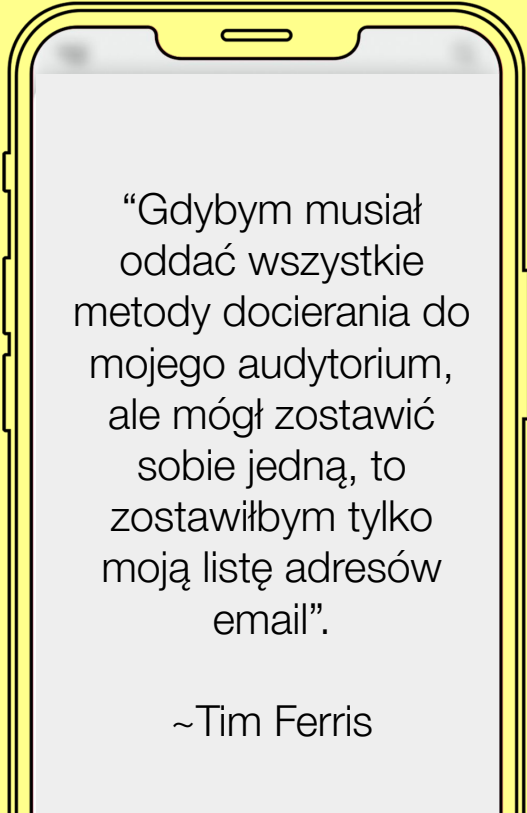
- co, jak, kiedy,
- komunikowanie newslettera, jako wartości dodanej,
- segmentacja.



## Jak dziś nie SPAMOWAĆ?

### Renesans kanału mailowego

- własny kanał nadawczy,
- stabilniejsze medium w porównaniu do mediów społecznościowych.



“Gdybym musiał  
oddać wszystkie  
metody docierania do  
mojego audytorium,  
ale mógł zostawić  
sobie jedną, to  
zostawiłbym tylko  
moją listę adresów  
email”.

~Tim Ferris

**Czy to się opłaca?**

Wybierz odpowiedni

# MODEL OPT-IN

Wady oraz zalety



# Double Opt-In



**Wysoka jakość subskrybentów**

**Większa świadomość klienta**

**Ochrona przed spamem**

**Lepsza dostarczalność**



**Większa bariera wejścia**

**Problematyczny w przypadku zapisu z platformy**

**Złożoność procesu**

**Mniejsza baza subskrybentów**

**Niższe wyniki**

**Strata potencjalnych przychodów**

# Single Opt-In



**Lepsze doświadczenie użytkownika**

**Brak ryzyka problemów technicznych**

**Większa baza subskrybentów**

**Wzrost przychodów**



**Problem niepoprawnych maili**

**Niższa jakość bazy**

**Ryzyko spamu**

**Wpływ na dostarczalność**

Modele Opt-In vs.

# ZGODNOŚĆ Z PRZEPISAMI



# Zasada 4P

## Czyli idealny (legalny) Single Opt-in

- I. Przejrzysty formularz rejestracyjny
- II. Polityka Prywatności

Przykładowe treści zgód



Zapisz się do naszego newslettera i odbierz 5% zniżki na pierwsze zamówienie!

Imię

Email

Wyrażam zgodę na otrzymywanie wiadomości marketingowych na podany adres e-mail oraz akceptuję politykę prywatności.

Zapisuję się

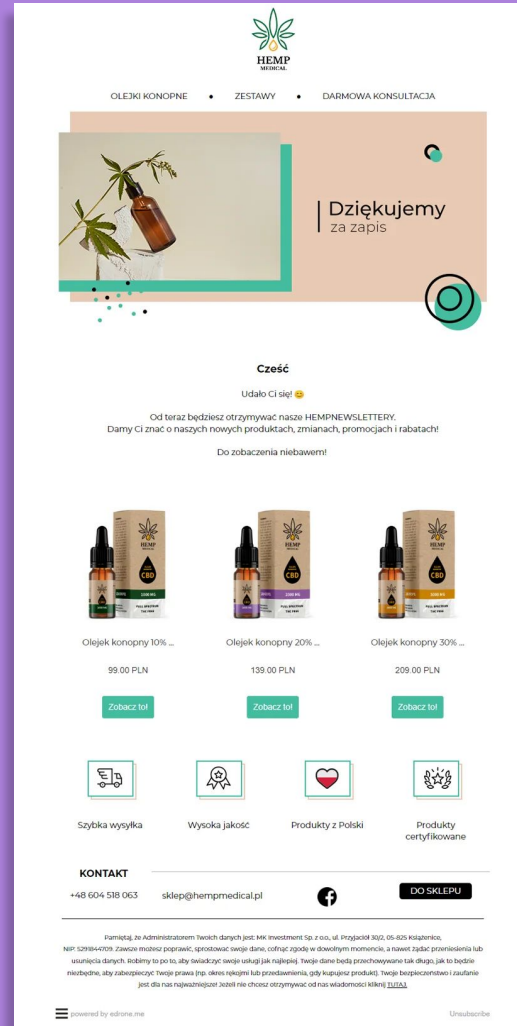
"Pamiętaj, że administratorem Twoich danych jest: xyz, przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą pod firmą xyz, wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej prowadzonej przez ministra właściwego do spraw gospodarki i prowadzenia Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, NIP XXX, nr REGON XXX, ul.X 2, 46-220 Kraków. Jeśli chcesz zapoznać się z naszą **polityką prywatności**, **kliknij tutaj**. Jeśli nie chcesz otrzymywać wiadomości, **kliknij tutaj**. Twoje bezpieczeństwo i zaufanie są dla nas najważniejsze!"



# Zasada 4P

## Czyli idealny (legalny) Single Opt-in

- I. Przejrzysty formularz rejestracyjny
- II. Polityka Prywatności
- III. Potwierdzenie zgody



The screenshot shows the HEMP MEDICAL website interface. At the top, there is a navigation bar with links for 'OLEJKI KONOPNE', 'ZESTAWY', and 'DARMOWA KONSULTACJA'. The main content area features a large banner with a cannabis plant and a bottle of oil, accompanied by the text 'Dziękujemy za zapis' (Thank you for signing up). Below the banner, a green button says 'Cześć' (Hello) and 'Udalo Ci się!' (It worked!). A message follows: 'Od teraz będziesz otrzymywać nasze HEMPNEWSLETTERY. Damy Ci znać o naszych nowych produktach, zmianach, promocjach i rabatach! Do zobaczenia niebawem!' (From now on you will receive our HEMPNEWSLETTERS. We will let you know about our new products, changes, promotions and discounts! See you soon!). Below this, three product listings are shown for 'OLEJEK KONOPNY' (Cannabis Oil) in 10%, 20%, and 30% concentrations, with prices of 99.00 PLN, 139.00 PLN, and 209.00 PLN respectively. Each listing includes a 'Zobacz to!' (View this!) button. At the bottom, there are four icons representing 'Szybka wysyłka' (Fast shipping), 'Wysoka jakość' (High quality), 'Produkty z Polski' (Products from Poland), and 'Produkty certyfikowane' (Certified products). A 'KONTAKT' (CONTACT) section provides the phone number +48 604 518 063, the email sklep@hempmedical.pl, and a Facebook icon. A 'DO SKLEPU' (TO STORE) button is also present. At the very bottom, there is a small disclaimer in Polish regarding data processing and a footer with the edrone logo and 'Unsubscribe' link.

# Zasada 4P

## Czyli idealny (legalny) Single Opt-in

- I. **Przejrzysty formularz rejestracyjny**
- II. **Polityka Prywatności**
- III. **Potwierdzenie zgody**
- IV. **Przechowanie zgody**

Hewe Wenner  
CUSTOMER ID: 364610

PRZEJDŹ DO INBOXA   EXPORTUJ DO HTML   WYPISZ UŻYTKOWNIKA   USUŃ UŻYTKOWNIKA

Dane	Status subskrypcji
email: hewe.wenner@edrone.me	email: Zapisany
miasto: -	SMS: Zapisany
kraj: Israel	
telefon:	
urodziny: -	
pleć: Kobieta	

- [HEADER](#)
- [TRACKER](#)
- [CUSTOMER](#)
- [CUSTOMER\\_PRODUCT\\_VIEW](#)
- [CUSTOMER\\_ADD\\_TO\\_CART](#)
- [CUSTOMER\\_ORDER](#)
- [CUSTOMER\\_ORDER\\_ITEM](#)
- [CUSTOMER\\_ORDER\\_CANCEL](#)
- [CUSTOMER\\_ORDER\\_PAID](#)
- [CUSTOMER\\_EMAIL\\_EVENT](#)
- [CUSTOMER\\_SMS\\_EVENT](#)
- [CUSTOMER\\_TOPIC\\_OBSERVE](#)
- [CUSTOMER\\_ENGAGEMENT](#)
- [CUSTOMER\\_ENGAGEMENT\\_ORDER](#)
- [CUSTOMER\\_ENGAGEMENT\\_COUPON](#)
- [CUSTOMER\\_SUBSCRIBE](#)
- [CUSTOMER\\_IDENTIFIER](#)
- [CUSTOMER\\_SUBSCRIPTION\\_LOG](#)
- [CUSTOMER\\_HARDBOUNCE](#)
- [CUSTOMER\\_INBOX\\_CONVERSATION\\_CUSTOMER](#)
- [CUSTOMER\\_INBOX\\_CONVERSATION\\_MESSAGE](#)

... oraz 3R :)

## Czyli idealny (legalny) Single Opt-in

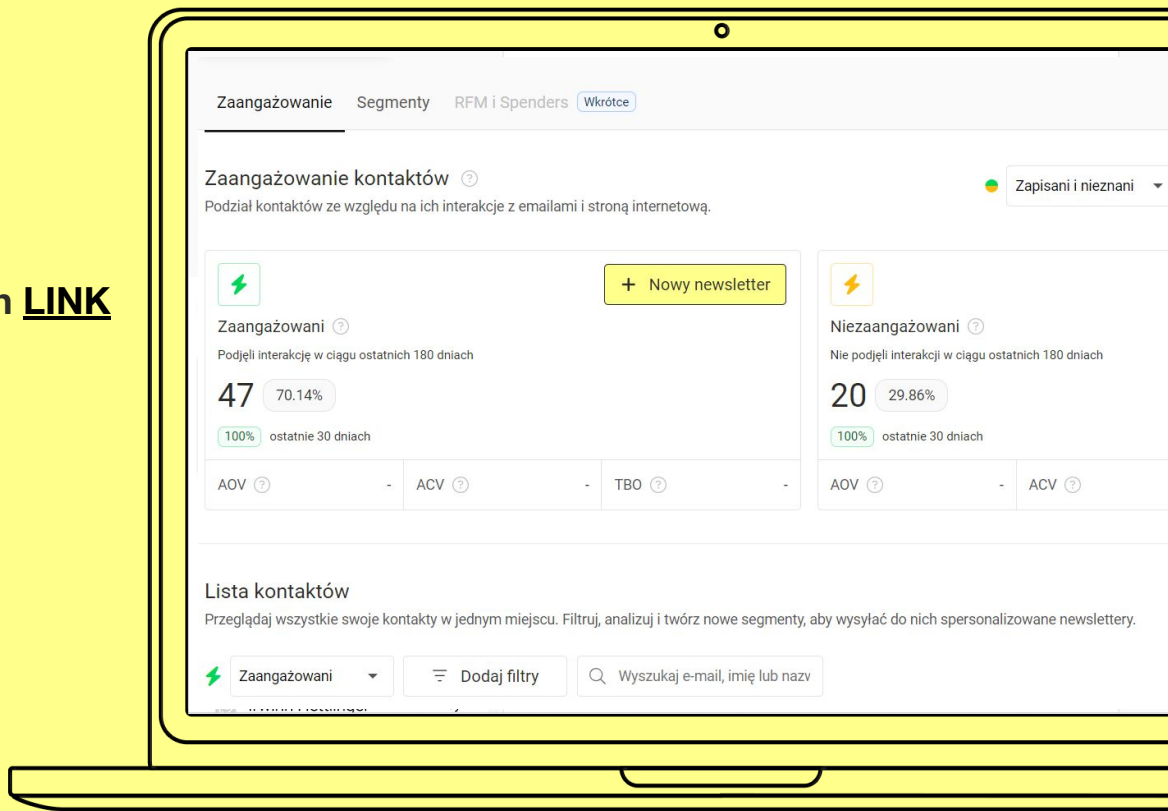
- I. ReCAPTCHA
- II. Recipient validation (weryfikacja adresów e-mail in real time)
- III. Regularna higienizacja listy mailingowej



Log in

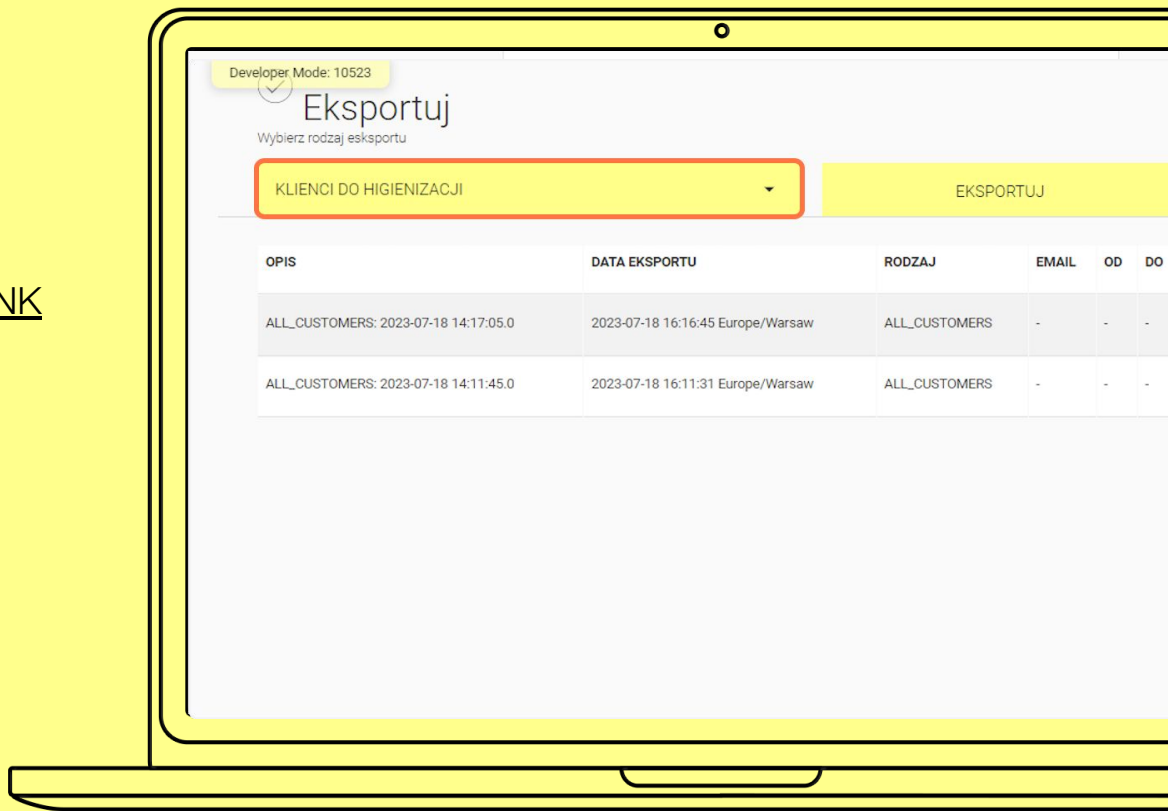
# Dobre praktyki, dla obu modeli

→ angażowanie niezaangażowanych **LINK**



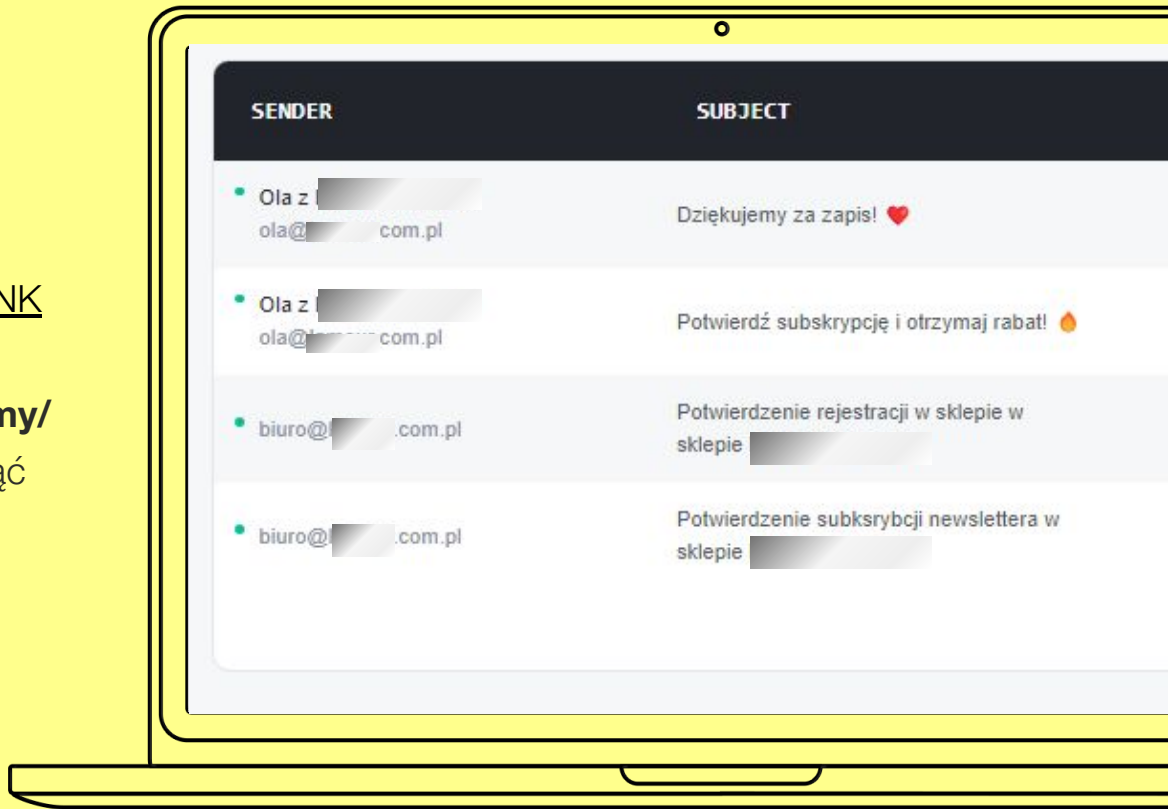
## Dobre praktyki, dla obu modeli

- angażowanie niezaangażowanych LINK
- regularna higienizacja LINK



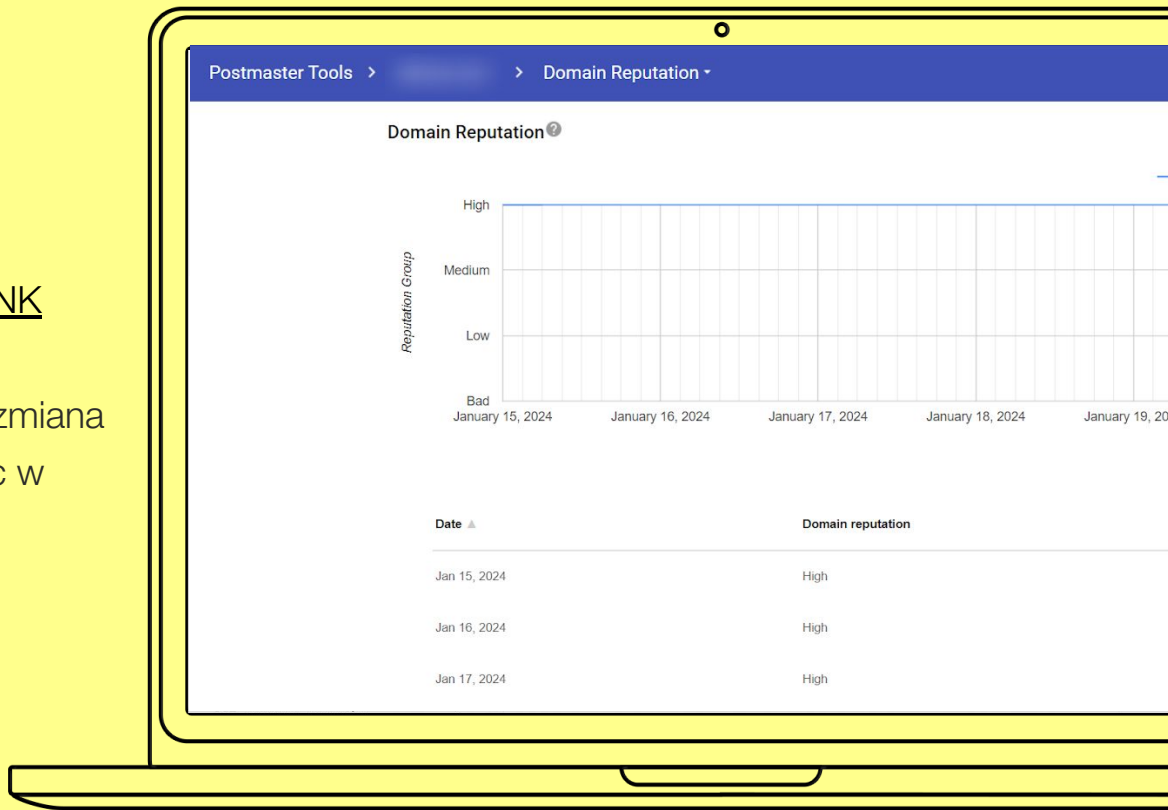
## Dobre praktyki, dla obu modeli

- angażowanie niezaangażowanych LINK
- regularna higienizacja LINK
- **wyłączenie wiadomości z platformy/**  
zmiana tekstu wiadomości, by uniknąć różnic w bazie



## Dobre praktyki, dla obu modeli

- angażowanie niezaangażowanych [LINK](#)
- regularna higienizacja [LINK](#)
- wyłączenie wiadomości z platformy, zmiana tekstu wiadomości, by uniknąć różnic w bazie
- **dbanie o dostarczalność**,
  - ◆ zweryfikowanie domeny wpisami DNS [LINK](#)
  - ◆ monitorowanie reputacji Postmaster Tool [LINK](#)



# Czy RODO wymaga podwójnej zgody?



# Czy RODO wymaga podwójnej zgody?



- 
1. Wyraźnie informuj wszystkich klientów z obszaru UE, w jaki sposób będziesz przetwarzać ich dane osobowe.
  2. Uzyskaj wyraźną zgodę na przetwarzanie danych osobowych.
  3. Zapewnij łatwy sposób na wypisanie się i wycofanie zgody na przetwarzanie danych.

# Czy prawo wymaga podwójnej zgody?

**Opt-In vs. Opt-out, czyli jak wygląda światowy trend jeśli chodzi o model zapisu?**

# SINGLE-OPT IN, A WYNIKI KLIENTÓW



The image shows a smartphone screen displaying a data table with three sections. Each section has a title, a row for 'NR TYGODNIA' (Week Number), and a row for 'LICZBA SUBSKRYBENTÓW' (Number of Subscribers). The data is presented in a grid format with colored cells.

KLIENT EDRONE: 11 MEBLE							
NR TYGODNIA	9	10	11	12	13	14	15
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	27	21	13	15	32	73	48

KLIENT EDRONE: 21 MĘSKA PIELĘGNACJA							
NR TYGODNIA	10	11	12	13	14	15	16
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	-11	-3	-11	-1	-4	-5	-10

KLIENT EDRONE: 31 ZDROWIE I URODA							
NR TYGODNIA	16	17	18	19	20	21	22
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	28	28	27	33	33	30	66

# Single Opt-in, a wyniki klientów edrone

	SINGLE OPT – IN (BEZ WIADOMOŚCI)	DOUBLE OPT – IN
<b>WSKAŹNIK OTWARĆ (OR) 1. WIADOMOŚCI PO ZAPISIE DO NEWSLETTERA</b>	<b>61,88%</b>	<b>54,62%</b>
<b>WSKAŹNIK KLIKNIĘĆ (CTOR) 1. WIADOMOŚCI PO ZAPISIE DO NEWSLETTERA</b>	<b>29,29%</b>	<b>42,97%</b>

**Tabela nr 1:** przedstawia średnią otwarć i kliknięć w 1. wiadomość po zapisie do newslettera w modelu Single Opt-in i Double Opt-in.

# Trzykrotny wzrost bazy subskrybentów po zmianie z modelu Double na Single

KLIENT EDRONE: 1 | MEBLE

NR TYGODNIA	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	133	172	184	192	190	179	134	74	48	73	32	15	13	21	27

KLIENT EDRONE: 2 | MĘSKA PIELĘGNACJA

NR TYGODNIA	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	10	9	5	18	8	7	-1	-10	-5	-4	-1	-11	-3	-11

KLIENT EDRONE: 3 | ZDROWIE I URODA

NR TYGODNIA	23	22	21	20	19	18	17	16
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	71	66	30	33	33	27	28	28

KLIENT EDRONE: 4 | DOM I OGRÓD

NR TYGODNIA	23	22	21	20	19	18	17	16
LICZBA SUBSKRYBENTÓW	84	92	40	64	47	34	61	52

**Tabela nr 2:** przedstawia 4 klientów z różnych branż, którzy niedawno zmienili metodę zapisu z Double na Single Opt-in. Zielone pole oznacza tydzień w roku, w którym nastąpiła ta zmiana.

**Gdzie sprawdzi się model Single, a gdzie  
Double Opt-In?**

# Wzrost przychodów z edrone o 23% po wdrożeniu strategii budowania bazy

---



**30 minut i 7 prostych kroków.** Tyle potrzebowali nasi klienci, aby o 23% zwiększyć swoje przychody i wskaźnik ROI.

[Wdróż strategię](#)



# Przyszłość Opt-in, a prawo

---

“The future is not set. There is no fate,  
but what we make for ourselves”

~Sarah Connor



# Q&A