

E-mail marketing

Come funziona la newsletter che funziona

Opportunità

Raggiungere il proprio target attraverso un'efficace campagna di e-mail marketing è determinante per il raggiungimento dei propri obiettivi di business on line. Informare, invitare, persuadere per fidelizzare e "convertire l'utente". Saperlo fare, oggi, fa davvero la differenza.

Finalità

La finalità di questo corso è fornire gli strumenti necessari a pianificare, realizzare e ottimizzare una campagna di e-mail marketing strategico.

Obiettivi Specifici

- Saper identificare gli obiettivi reali della campagna di e-mail marketing
- Identificare la corretta strategia e gli strumenti a supporto per realizzarla
- Pianificare una campagna in tutte le sue fasi
- Identificare la giusta tecnologia: il software a supporto della strategia.

Materiali e Metodo di lavoro

Ogni partecipante riceverà le slide del corso e tutto il materiale relativo alle esercitazioni proposte in aula. Il corso si svolge con modalità interattiva, con discussioni, lavori di gruppo e simulazioni, allo scopo di adattare rapidamente quanto appreso alla propria realtà professionale. Il corso permette di operare in "Action Learning" costruendo in aula percorsi di progettazione e sviluppo relativi alla propria realtà aziendale. L'aula è di 10-12 partecipanti con connessione wi-fi.

Partecipanti

Il corso si rivolge a tutti coloro che sono chiamati a progettare e realizzare una campagna aziendale di e-mail marketing e nello specifico a:

- Responsabili Marketing
- Responsabili Comunicazione
- Consulenti di marketing strategico e comunicazione

Durata

Due giornate formative in aula (16 ore). L'orario è dalle ore 9.30 alle 13.00 e dalle ore 14.00 alle 17.30.

Docente

Simona Bocniani - <http://it.linkedin.com/in/simonabonnciani>

Programma

Comunicare attraverso la mail

- Informare, fidelizzare, acquisire. Differenti obiettivi, differenti strategie.
- DEM, newsletter editoriali, e-mail transazionali: quali differenze?

La campagna di e-mail marketing

- Email Inviata – Email Consegnate – Email Aperte – Link Percorsi – Conversione
- Dalla qualità del dato, alla bontà della campagna
- La strategia dietro l'invio della newsletter
- L'obiettivo e la sua misurabilità
- Il ROI: Return of Investment
- La Privacy: cenni normativi e il consenso

Come funziona la newsletter che funziona

- La lista dei contatti e la qualità di un data base
- Segmentazione e Pulizia Lista
- Deliverability
- Il marketing virale e la rigenerazione della lista
- Le regole per superare i filtri anti Spam
- L'e-mail e l'interesse suscitato: come lo misuro?
- Landing page e link tracciati
- La qualità dei contenuti
- La bontà della campagna
- La redazione della mail: grafica e copy

Il software per l'e-mail marketing

- La tecnologia a supporto della strategia

Case History ed esercitazioni

Noetica Srl Unipersonale