

CORSO EMAIL MARKETING, NEWSLETTER E MAILING LIST

CORSO AZIENDALE

20 ore aula

SEDE: San Nicolò di Rottofreno - PC

Introduzione

Il Direct marketing è un'attività di marketing diretto, finalizzata a costruire un contatto con i potenziali o reali clienti di un'azienda allo scopo di veicolare un messaggio, informativo o promozionale. E' tuttavia di fondamentale importanza progettare un messaggio chiaro, efficace e persuasivo, altrimenti si rischia di passare inosservati o peggio ancora di finire in Spam!

Il corso Email Marketing, Newsletter e Mailing List è pensato per Marketing e Sales Manager, Responsabili comunicazione aziendale, e più in generale aziende professionisti e privati interessati a creare e gestire in maniera veramente efficace Newsletter, email commerciali e Mailing list per avere il massimo della conversione e fidelizzazione dei clienti.

Obiettivi Formativi

- Il percorso formativo di DEM marketing insegnerà a progettare DEM e Newsletter efficaci e persuasive sia nell'aspetto grafico che in quello dei contenuti.
- Apprendere le tecniche di email marketing dall'A alla Z, progettare newsletter che funzionano nel fidelizzare o vendere e costruire messaggi email ad alta conversione .

Calendario

Il calendario delle lezioni sarà definito in base alle esigenze dei corsisti iscritti:

- Le lezioni si possono articolare nei giorni infrasettimanali (possibilità di pre-serale – serale) o al sabato.
- Sono previste 2 ore settimanali da concordare con il gruppo Aula

PROGRAMMA DETTAGLIATO | EMAIL MARKETING, NEWSLETTER E MAILING LIST

NOZIONI TEORICHE E DEFINIZIONI

- L'importanza delle email: dati e statistiche
- Il marketing diretto
- Cos'è l'email marketing
- Email marketing non è spam
- DEM e NLS sono sinonimi?
- Come sfruttare l'email marketing per fare business
- Creare delle liste (lead Generation);
- Creare campagne efficaci;
- Utilizzare strumenti di gestione dell'email marketing.

LAVORARE CON L'EMAIL MARKETING: LEAD GENERATION

- Come creare una lista e catturare il cliente;
- L'importanza della trasparenza sulla privacy;
- Come creare form e landing page efficaci;
- Utilizzare DB acquistati esternamente: sì o no?;
- Esempi vincenti;
- Esempi fallimentari.

LAVORARE CON L'EMAIL MARKETING: COSTRUIRE CAMPAGNE EFFICACI Stabilire la strategia e gli obiettivi della comunicazione (obiettivi, call to action, cluster etc.);

- Curare il testo: regole e suggerimenti;
- Curare il layout grafico: regole e suggerimenti;
- Link: come sfruttarli;
- L'importanza di una call to action chiara e posizionata strategicamente;
- Stabilire il corretto Alias da utilizzare come mittente;
- L'importanza di un oggetto efficace: regole e suggerimenti;
- Pre-header, Header e Footer;
- Thank you page e pagina di benvenuto;
- La trasparenza nella disiscrizione;
- Un occhio di riguardo per smartphone e mobile;

EMAIL TRANSAZIONALI E MESSAGGI TRIGGERED BASED

- Di cosa stiamo parlando? Definizioni;
- L'importanza del double opt-in;
- Come sfruttare le email transazionali e i messaggi triggered based;
- Best practices.

TRUCCHI PER MASSIMIZZARE I RISULTATI

- Analogie tra email marketing e adwords;
- Valutare ora, giorno e frequenza dell'invio;
- Dalla DEM al sito: i menù;
- Meglio HTML o solo testo?;
- Autoresponder e follow up;

Ogni altro aspetto inerente alle tematiche espresse sopra e non specificatamente elencato che può emergere durante lo svolgersi del corso può essere aggiunto e dibattuto senza alcun problema.