

DESTINATARI: Responsabili marketing e comunicazione, Responsabili commerciali, Product e Brand Manager, E-business Manager, Web Marketing Manager, Direct marketing manager, Responsabili Customer care

OBIETTIVI DEL CORSO: fornire ai partecipanti strumenti, approcci e metodologie per comprendere ed utilizzare l'email come strumento di marketing per raggiungere nuovi clienti, mantenere e fidelizzare i clienti attuali, aumentare le vendite favorendo il cross-selling e l'up-selling.

P
R
O
G
R
A
M
M
A

Ore 9.00: registrazione dei partecipanti

Ore 9.15: Introduzione

- Cos'è l'email marketing
- Principali vantaggi e caratteristiche
- Possibili impieghi ed applicazioni
- Email mktg permission-based
- Spamming e Precision E-mail marketing

Ore 10.00: I passi di una campagna di email marketing:

- Pianificazione strategica
- Preparazione del messaggio
- Gestione della comunicazione
- Analisi della campagna: metriche per il calcolo del Email ROI

Ore 11.00 Coffee break

Ore 11.15: Esercitazione in aula

E-mail metrics: come tradurre in azione l'analisi delle metriche per una campagna di email marketing. Sessione congiunta con uno strumento per fare analisi ed email tracking.

Ore 12.00: La gestione della relazione via email

- Newsletter
- Double e single Opt-in
- Opt-out
- L'iscrizione via Web
- Come incentivare l'iscrizione alla newsletter

Ore 12.30: Esercitazione in aula

- La tua azienda sta sfruttando appieno la comunicazione via e-mail?
- Analisi e questionario esplorativo
- Commenti ai risultati ottenuti

Ore 13.15: Pranzo

Ore 14.30: Come scrivere una email efficace

- Il formato
- L'uso delle immagini e della grafica
- Header e footer
- I link
- Gli allegati ed il disclaimer

Ore 16.00: Coffee Break

Ore 16.15: Esercitazione in aula

Progettazione di un piano di email marketing (Obiettivi, strategia, target, definizione del layout e analisi delle metriche)

Ore 17.00: La gestione della comunicazione nel tempo:

- L'uso degli auto-risponditori
- Life cycle automation
- La creazione di newsletter profilate
- Come e quando e quanto spesso inviare l'email
- La gestione delle mailing list

Ore 17.30: Conclusioni

- Lezioni apprese
- Testi e bibliografia