

# COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON L'EMAIL MARKETING

---

Cod. corso: I.GESTem-10

---

Il **marketing e-mail** è un insieme di pratiche volte a sfruttare i messaggi di posta elettronica in modo da promuovere o vendere un prodotto o un servizio.

Grazie all'e-mail è possibile effettuare campagne pubblicitarie ad un costo veramente basso, ma ancora beneficiando di un ritorno di investimenti notevolmente elevato, anche perché è così diffuso, demografico e geografico, molto flessibile nonché molto facile da creare e da usare.

Ma quante aziende sono veramente consapevoli di queste qualità e sfruttarle al massimo?

Secondo il rapporto europeo del consumatore di email di Contact Lab, in media un utente dai principali paesi europei riceve circa 33 email al giorno, ovviamente, nel caso di un gestore o di una persona nel settore della comunicazione, questi numeri aumentano in modo esponenziale.

Nel mezzo di questo diluvio di informazioni, ci sono anche messaggi di marketing diretto, i quali includono newsletter, bollettini, liste di annunci, moduli di iscrizione o richieste di conferma, ecc.

La grande domanda è: quanta attenzione siamo disposti a concedere a ciascuno di loro?  
Le nostre e-mail sono una merce preziosa e spetta al marketing per sfruttarle al meglio.

## DURATA DEL CORSO

Il corso, della durata di **10 ore**, è erogato interamente online sulla nostra piattaforma e-learning, certificata e rispondente ai requisiti per ciò che riguarda la tracciabilità del processo formativo, l'organizzazione del corso in moduli SCORM, la presenza di un Help Desk didattico per i discenti che potranno così rivolgersi ai tutor del corso per ogni necessità di chiarimento o aiuto (richiesta da effettuarsi via e.mail su indirizzo di posta elettronica dedicato).

La piattaforma e-learning utilizzata è pensata e realizzata per essere facilmente utilizzabile dai discenti. Il corso prescelto è fruibile in qualunque momento della giornata, per cui il discente può scegliere quando e quanto collegarsi per seguire i vari moduli didattici.

## **PROGRAMMA DEL CORSO**

### **Modulo 1: PROFESSIONAL EMAIL MARKETING**

- Alcuni secondi per fare una buona impressione. Il mercato dell'attenzione
- Avere una strategia a lungo termine
- Mettersi nelle scarpe degli utenti

### **Modulo 2: ELEMENTI DI UN EMAIL COMMERCIALE**

- Come dovrebbe essere un email commerciale
- Scrittura su internet: una questione di stile
- Come scrivere una linea soggettiva interessante
- Testo o HTML?
- Layout architettura
- Il carattere destro per la newsletter
- Una grafica a tema: correttamente utilizzando immagini accattivanti
- Non dimenticare il piè di pagina
- Disclaimer: chiaro, discreto ma fondamentale
- Destinazione

### **Modulo 3: MAILING-OUT E FREQUENZA**

- Quale è la giusta frequenza di posta elettronica?
- Il giorno e l'ora migliori per inviare un email?
- Un ultimo sguardo prima di inviare l'email
- Che cosa fare subito
- Che cosa succede se si commette un errore?

### **Modulo 4: GESTIONE E DISPONIBILITA' DEI DATABASE**

- Gestione del database: autorizzazione
- Opt-in o doppi opt-in?
- Come creare un modulo di iscrizione
- Come ottenere contatti di qualità
- Gestione della base dati: elenco hygiene
- Consegna

### **Modulo 5: TEST E ANALISI**

Password: prova!

Test di split A/B e test multivariato

Analytics: riassumendo i lavori svolti

SMTP: tecnologia di invio di posta elettronica

## **VALUTAZIONE FINALE**

Al termine del corso al partecipante verrà inviato via email il test di verifica di apprendimento finale (esame finale), tale test sarà a risposta multipla.

### **ATTESTATO RILASCIATO:**

Al termine del corso e dopo la prova finale al partecipante verrà rilasciato l'attestato di:

### **COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON L'EMAIL MARKETING**

L'attestato sarà rilasciato dalla Scuola Join Academy & Consulting, soggetto formatore opelegis.

**Join Academy & Consulting Soc. Coop. a r.l.** è Ente di formazione accreditato, in conformità al modello di accreditamento, dalla Regione Campania.

---

*Completa la formazione con i seguenti corsi:*

- ✚ Cod. corso: I.GESTfb-20 – **Facebook** marketing: comunicare e vendere in modo efficace con fb
- ✚ Cod. corso: I.GESTin-20 – Comunicare in modo efficace con le immagini: **instagram**
- ✚ Cod. corso: I.GESTlk-20 – **Linkedin**: strategie e metodi per imprese e professionisti
- ✚ Cod. corso: I.GESTym-20 – **Youtube** marketing: fare business e trovare clienti con i video online
- ✚ Cod. corso: I.GESTem-10 – Comunicare in modo efficace con l'**email marketing**
- ✚ Cod. corso: I.GESTdm-20 – **Digital marketing** integrato: strategie e tecniche per aumentare le vendite
- ✚ Cod. corso: I.GESTlp-20 – **Landing page** efficace: conquistare il mercato con un'offerta invincibile
- ✚ Cod. corso: I.GESTfm-20 – **Funnel marketing**: progettare e sviluppare sistemi di vendita efficaci online
- ✚ Cod. corso: I.GESTwm-20 – **Web marketing**: SEO e SEM
- ✚ Cod. corso: I.GESTtm-20 – **Time management**: gestire in modo efficace il proprio tempo