

# Introduzione all'email marketing

felicetommasino

# Di cosa si tratta

L'email marketing è una forma di Marketing diretto e di Digital marketing che utilizza **l'e-mail per promuovere prodotti e/o servizi** di un'azienda.

# Cos'è il Direct marketing

Il direct marketing è un tipo di comunicazione commerciale o di marketing attraverso la quale le aziende commerciali, ma anche gli enti (ad esempio organizzazioni pubbliche e no profit) **comunicano direttamente con clienti specifici**, anche con un rapporto uno a uno e senza avvalersi di intermediari.

Questo consente di raggiungere un target definito, con azioni mirate che utilizzino una serie di strumenti, anche interattivi, ottenendo in tal modo risposte oggettive misurabili, quantificabili e qualificabili.

# Email marketing

Attraverso l'e-mail marketing, possiamo informare i nostri clienti/consumatori anche delle novità riguardanti la nostra attività, della disponibilità di nuovi servizi/prodotti e degli ultimi contenuti sul nostro sito web.

# E-mail marketing

L'email marketing svolge un ruolo chiave all'interno della nostra strategia di marketing.

Esso, infatti, è fondamentale nella **generazione di lead**, per la consapevolezza del marchio, per la costruzione di relazioni fra il nostro marchio ed il nostro pubblico di riferimento e per il miglioramento dell'engagement.

# Lead generation

La lead generation è un'azione di marketing che consente di generare **una lista di possibili clienti/consumatori** interessati ai prodotti o servizi offerti da un'azienda.

Di solito quando si vuole attuare una strategia Lead si offre una risorsa gratuita, uno sconto o un'offerta idonea ad attirare il giusto target, chiamata appunto Lead Magnet.

# E-mail marketing

L'utilizzo dell'email marketing è utile per differenti aspetti. Molti sono i vantaggi dell'email marketing:

- Permette di costruire una relazione con il nostro pubblico;
- Permette di indirizzare traffico verso il nostro sito web, verso le nostre pagine social o ovunque noi desideriamo;

# E-mail marketing

L'utilizzo dell'email marketing è utile per differenti aspetti. Molti sono i vantaggi dell'email marketing:

- Implica un'azione da parte di chi la riceve;
- Permette di segmentare il pubblico;
- Ci consente di effettuare test A/B.

# E-mail marketing

- Ha costi relativamente contenuti. Secondo uno studio effettuato nel 2015 dalla Direct Marketing Association, per **1 \$ speso in email marketing c'è un ritorno di investimento medio pari a 38 \$.**

Il rapporto fra i costi ed i potenziali benefici dell'email marketing ci spinge a dire che questa forma di comunicazione può essere molto vantaggiosa.

# La lista degli iscritti

L'email marketing può aiutarci a costruire **una relazione duratura** con il nostro pubblico. Ma come costruire la nostra lista di iscritti?

# La lista degli iscritti

La prima cosa **da non fare** è quella di acquistare pacchetti di indirizzi email dal web. La tutela dei dati personali degli iscritti va messa sempre al primo posto.

# Lead magnet

Lo possiamo fare creando iniziative in grado di stimolare l'iscrizione alla nostra newsletter dei nostri lettori, clienti o consumatori.

Possiamo pensare a degli sconti, se offriamo servizi in abbonamento o se abbiamo un negozio online, o prevedere **una piccola ricompensa** per chi lascia il proprio indirizzo email.

# Perché avere a cuore tutela dati

Dobbiamo assicurarci di rispettare tutte le normative vigenti quando stiamo per pianificare la nostra strategia di email marketing.

Alcuni dei regolamenti di riferimento per il trattamento dei dati personali sono il CAN-SPAM Act negli Stati Uniti, la Canadian Anti-Spam Law (CASL) e il General Data Protection Regulation (GDPR) nell'Unione Europea.

# Il General Data Protection Regulation (GDPR)

# Cos'è il GDPR

Il GDPR è una legge sulla privacy dell'Unione Europea (UE) ed è di interesse per tutte le aziende del mondo.

Esso, infatti, regola il modo in cui qualsiasi organizzazione soggetta al Regolamento tratta o utilizza i dati personali delle persone che si trovano all'interno dell'UE.

# Cos'è il GDPR

Se raccogliamo, modifichiamo, trasmettiamo, cancelliamo, utilizziamo, o memorizziamo i dati personali dei cittadini dell'UE, siamo tenuti a rispettare il GDPR.

# Cosa sono i dati personali

I dati personali sono tutti quei dati che, utilizzati da soli o insieme ad altri, possono identificare una persona.

Per elaborare i dati di una persona residente nell'Unione Europea, è necessario disporre del suo consenso.

# I diritti del cittadino UE

Il GDPR stabilisce anche i diritti di ogni cittadino UE riguardo i propri dati personali.

# I diritti del cittadino UE

- I cittadini dell'UE hanno **il diritto di chiedere dettagli sul modo** in cui utilizziamo i loro dati personali e possono chiederci di fare determinate cose con quei dati.
- Devono **avere accesso ai propri dati** condivisi con noi.
- E devono poter sapere, in qualsiasi momento, **l'uso che ne stiamo facendo**.

# I diritti del cittadino UE

Molte piattaforme di email marketing offrono gli strumenti necessari per adeguarsi alle norme vigenti, in materia di tutela dei dati personali.

# I diritti del cittadino UE

Vediamo cosa possiamo fare noi, oltre a consultare un legale o un altro consulente professionale, per accertarci della nostra conformità al GDPR.

# Raccolta del consenso

Il GDPR stabilisce che **dobbiamo ottenere un consenso specifico** dai nostri contatti e spiegare chiaramente come prevediamo di utilizzare i loro dati personali.

I moduli di iscrizione compatibili con il GDPR includono caselle di controllo per il consenso opt-in e sezioni modificabili che ci consentono di spiegare come e perché utilizzeremo i dati degli iscritti.

# Raccolta del consenso

Molte piattaforme di email marketing memorizzano i nostri moduli e i dati di contatto, nel caso in cui dovessimo averne bisogno in futuro.

Possiamo, inoltre, esportare il nostro pubblico e visualizzare le informazioni relative alla registrazione.

# Raccolta del consenso

Per ulteriori prova del consenso, possiamo scegliere di attivare il double opt-in: una doppia verifica dell'iscrizione da parte dell'utente.

Quest'ultimo riceverà una mail, all'interno della quale dovrà confermare la propria iscrizione.

# La mailing list

# Cos'è la mailing list

Una mailing list è **un database che contiene gli indirizzi email** delle persone che hanno dato il loro consenso a ricevere le nostre campagne email.

È una raccolta di indirizzi e-mail raccolti online o di persona, ad esempio utilizzando moduli di iscrizione, una app o inserendo un modulo di iscrizione e-mail effettivo nel nostro negozio fisico.

# Cos'è la mailing list

*"I soldi sono nella mailing list"*

# Cos'è la mailing list

I siti web possono bloccarsi, gli account dei social media possono essere chiusi.

Ma la nostra lista di e-mail ci terrà connessi al nostro pubblico, sempre.

# Come costruire la mailing list

# Come costruire la mailing list

- Sapere cosa vuole il nostro pubblico
- Creare offerte che gli piaceranno
- Rendere più facile per gli utenti iscriversi
- Condividere costantemente contenuti pertinenti e di valore

# Conoscere il nostro pubblico

Una volta compresi i punti deboli, i dati demografici, gli interessi e le esigenze aziendali dei tuoi potenziali clienti, saremo in grado di iniziare a creare contenuti e incentivi con i quali scambieranno volentieri il loro indirizzo e-mail.

Possiamo anche utilizzare la segmentazione per rendere le nostre e-mail ancora più mirate a diversi segmenti di pubblico all'interno del nostro elenco.

# Conoscere il nostro pubblico

Può essere molto utile chiedere un feedback ai nostri attuali iscritti, inviando un sondaggio per capire quale valore ricavano le persone dai nostri servizi.

# Creare offerte per il nostro pubblico

Le persone sono sempre alla ricerca di cose che le aiutino.

Che si tratti di conoscenza, buoni affari o qualsiasi cosa che semplifichi le loro vite, il nostro compito è offrire al nostro pubblico qualcosa di valore che li spinga a impegnarsi.

# Creare offerte per il nostro pubblico

Un omaggio, un podcast, un webinar, un case study, ebook gratuiti, sconti speciali o un accesso esclusivo ai contenuti possono essere un ottimo modo per promuovere le iscrizioni.

# Rendere facile l'iscrizione

Quando il nostro pubblico accetta la nostra offerta, dobbiamo rendere super facile ed immediata l'iscrizione.

Dobbiamo avere sempre un modulo di iscrizione disponibile al momento giusto e nel posto giusto.

# Rendere facile l'iscrizione

Inutile chiedere troppe informazioni.

Tutto ciò di cui abbiamo veramente bisogno è il loro indirizzo email.  
Possiamo ottenere maggiori informazioni da loro dopo aver costruito  
la fiducia.

# Condividere contenuti di valore

Prima di creare la nostra lista di email, è bene definire la nostra strategia di content marketing.

# Condividere contenuti di valore

- Come sarà la nostra email di benvenuto?
- Con quale frequenza invieremo le campagne?
- Come progetteremo l' email branding ?
- Come manterremo le persone impegnate a lungo termine?

# Condividere contenuti di valore

Stabilendo una chiara content strategy, prima di creare la nostra mailing list, ci permetterà di offrire contenuti forti e accattivanti non appena le persone si iscrivono.

# Mailing list tips

# Mailing list tips

- Aggiungiamo moduli di iscrizione al nostro sito web
- Personalizziamo la CTA per ogni pagina
- Creiamo dei popup
- Ottimizziamo le landing page

# Mailing list tips

- Raccogliamo abbonati offline
- Valutiamo ipotesi programmi «presenta un amico/a»
- Concorsi, omaggi, quiz e sondaggi
- Implementiamo strategia di nuovi lead magnet
- Eventi online riservati agli iscritti

# Servizi di email marketing

# Servizi di email marketing

Possiamo fare email marketing con:

- Mailchimp
- MailerLite
- Infusionsoft
- Aweber
- Constant Contact
- ConvertKit
- ActiveCampaign
- GetResponse

Grazie per l'attenzione!

# Per info e chiarimenti



**Felice Tommasino**

Comunicazione e Marketing

- [felicetommasino@outlook.it](mailto:felicetommasino@outlook.it)
- [felicetommasino@gmail.com](mailto:felicetommasino@gmail.com)
- +39 340 627 441

felicetommasino.com

