

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



MERCOLEDÌ
6 GIUGNO
2012

Relatori



ALBERTO GIUSTI

Lavora in ambito internet dal 1996 e dal 2000 ha fondato diverse web start-up. Affianca l'impegno nelle società internet di cui è socio all'attività di consulente e formatore sui temi del web marketing.



GIOVANNA BETTIO

Communication Specialist in Diennea - MagNews, società che offre soluzioni digitali per il marketing one to one, ha esperienze nel marketing strategico, off line e online, e nel content management.

E-mail marketing: i 9 passi di una campagna di successo

Raggiungere direttamente il nostro lettore/cliente, farsi leggere e ascoltare, **ottenere una risposta misurabile** - dalla semplice richiesta di informazione o di preventivo **fino all'ordine d'acquisto** - oggi è possibile **con facilità e a costi contenuti** grazie all'e-mail marketing, una tecnica erede del Direct Marketing, ma potenziata e **resa più efficiente ed economica dalla tecnologia**. Questo corso intende offrire ai partecipanti, oltre a una conoscenza di base degli strumenti, dei metodi e della **normativa dell'e-mail marketing**, anche tutti i suggerimenti indispensabili per **costruire in autonomia una campagna** di successo. Alla parte teorica saranno affiancate l'analisi di casi d'eccellenza ed **esercitazioni pratiche** tramite l'utilizzo di una piattaforma di e-mail marketing.

PROGRAMMA

Strategie di e-mail marketing

1. Definizioni e metriche: e-mail, newsletter, DEM, DataBase, mailing list
2. Analogie e differenze: direct marketing, e-mail marketing, website marketing
3. La normativa: adempimenti, privacy, spam
4. Il DataBase: costruzione, manutenzione, implementazione
5. Campagne di e-mail marketing: obiettivi, strategie, budget
6. Il messaggio: offerta, creatività, tempi di invio
7. Ottimizzare una campagna ed evitare i filtri anti-spam
8. Leggere e valutare i risultati
9. Scegliere il software, selezionare i fornitori

Tattiche e Best Practice

- Obiettivi, call to action, landing page
- Best Practice
 - mittente, oggetto, preheader
 - layout
 - copywriting
 - tempistica di invio
 - viralità
- Risultati: comprendere gli errori dal funnel
- Checklist

Destinatari del corso

Responsabili Marketing, Product Manager, Responsabili CRM, Responsabili Comunicazione.

Durata

1 giornata (9.30-13.00 - 14.00-18.00)

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

28 maggio 2012

Chiusura iscrizioni

1 giugno 2012

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

