

83

COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

Durata

7 ore

Formazione a distanza

19 e 26 marzo – mattino
2 e 9 luglio – mattino

Quota di partecipazione

250,00 € + IVA az. associate
300,00 € + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

NEWSLETTER: COME TENERE VIVA LA COMUNICAZIONE CON I PROPRI CLIENTI TRAMITE L'E-MAIL MARKETING

Strumenti di gestione newsletter: perché usarli, vantaggi tecnici, di immagine, di comunicazione e di dati. Strategie, potenzialità, utilizzo dello strumento mail, con esempio pratico sulla piattaforma Mailchimp. I dati di web analytics. Automazioni e integrazioni con tool esterni.

Obiettivi

- Avere una panoramica aggiornata e il più completa possibile degli strumenti di e-mail marketing
- Apprendere come fare mail marketing in modo efficace verso i propri clienti

Destinatari

Il corso, che vedrà alternarsi momenti teorici e pratici, è rivolto principalmente a figure che si occupano all'interno dell'azienda di comunicazione e marketing e/o in generale della comunicazione aziendale. Il corso è altresì adatto a chi ricopre ruoli commerciali o di direzione, con interesse a esplorare l'e-mail marketing come canale di comunicazione con i propri clienti.

Contenuti

- Breve introduzione all'e-mail marketing e le basi per valutare i tools
- Personalizzare la comunicazione verso i nostri clienti
- Cura e manutenzione del database contatti dei nostri clienti
- Copywriting per l'e-mail marketing
- Costruzione esempi e modelli di newsletter
- Analisi dei dati, goal e automazioni

Docente

Lovemark, agenzia di marketing digitale, certificata anche per la progettazione ed erogazione di formazione su tutta l'area digital (Certificazione di Qualità ISO:9001). Costantemente aggiornati su tutte le novità, in modo da offrire una formazione dinamica, capace di integrare le nozioni fondamentali con gli ultimi trend e strumenti del settore, e di comprendere gli obiettivi formativi delle aziende e strutturare un percorso ad hoc per raggiungerlo.