

## Lo Sai come rendere un' e-mail efficace ?

"L'e-mail Marketing: la chiave per un successo di lungo periodo".

Eric Kirby e Greg Porter

Eric Kirby e Greg Porter sono rispettivamente, Vice Presidente della Double Click e Product Marketing Engineer della Intel.

## L'IMPORTANZA DELL'E-MAIL OGGI

Cari lettori,

la scrittura è la forma più antica di comunicazione a distanza tra gli uomini e, nonostante lo sviluppo delle tecnologie, la sua importanza rimane cruciale. E' vero, ha subito una metamorfosi, ha cambiato make-up e mezzo di trasporto, adesso è più colorata e naviga attraverso i cavi telefonici. Anche il business è cambiato, oggi, nel XXI secolo le sue esigenze sono: celerità, sicurezza ed efficacia.

L'E-MAIL, si sta rivelando sempre più il mezzo di comunicazione Business per eccellenza. E' il più utilizzato per scopi promozionali e di lavoro, sia per messaggi interni che esterni all'azienda. E' immediata, personale, misurabile, organizzabile, sicura, economica. Bastano questi aggettivi per far intuire, anche ai non addetti ai lavori, le infinite potenzialità di questo mezzo, conosciuto e utilizzato da oltre il 90% degli utenti Internet. Almeno il 50% di questi lo utilizza per comunicazioni di lavoro: accordi, pubbliche relazioni, idee, appuntamenti, progetti e così via. Ma in quanti sfruttano completamente le potenzialità strategiche che questo strumento possiede?

Alcune ricerche dicono che gli utenti Business spendono in media 2 ore al giorno per controllare la posta elettronica. Perché non iniziare a vedere questo dato come una nuova opportunità da sfruttare?

Esiste un nuovo mondo da esplorare, un mondo pieno di occasioni. Un mondo che semplifica il contatto con il cliente, incrementa le visite al proprio sito web, rende possibile la personalizzazione delle offerte, comprende le nuove tendenze del mercato. Un nuovo metodo di lavoro, semplice ed efficace: **l'e-mail Marketing**.

## L'E-MAIL MARKETING

Tutti noi conosciamo l'email, cosa è e come fare a spedirla, ma conosciamo così bene anche la sua parente stretta? Chi conosce le funzionalità della **NEWSLETTER**?

Il termine newsletter, tradotto letteralmente vuol dire *lettera delle novità*, è un messaggio inviato con cadenza periodica (gratuitamente) ai propri utenti al fine di aggiornarli su argomenti di vario genere. E' uno strumento utile per trasformare potenziali clienti in clienti effettivi e per fidelizzare la clientela abituale. Può essere presentato sia come **mezzo commerciale** (promozioni, offerte, variazioni listini, nuovi prodotti, inviti a fiere, eventi) oppure come **mezzo comunicativo-relazionale** (pubbliche relazioni, aggiornamenti, cura e assistenza, approfondimenti su temi e prodotti, ecc.).

La newsletter è uno strumento professionale, semplice da utilizzare, simile alla classica e-mail ma più strutturato.

Fare una Campagna di e-mail Marketing significa realizzare strategie, analizzare il mercato, comprendere i bisogni del cliente, riallineare la propria offerta, utilizzando un semplice ed economico mezzo di comunicazione: la newsletter.

Attraverso la spedizione delle newsletter è possibile sviluppare diverse attività: diffondere l'immagine dell'azienda, instaurare un rapporto di fiducia con ogni singolo contatto, diffondere il marchio ed i valori aziendali, comunicare idee, pensieri, messaggi, progetti a Clienti, Fornitori, Collaboratori e Dipendenti.

Per incrementare l'efficacia di una Campagna di e-mail Marketing, è necessario ricordare di:

- definire un **Piano editoriale** e di spedizione e rispettarlo nel tempo
- definire un **Format**, un layout standard del messaggio e dei loghi da utilizzare ogni volta
- creare una **Voice**, una personalità editoriale precisa (ad es. informativa, seria, divertente, stravagante ecc.)
- scegliere un **Nome** Campagna adeguato al tema e alla Voice
- preparare un numero consistente di **Contenuti** da inserire, già pronti da utilizzare
- scegliere la **Frequenza**, capire le necessità dell'utenza e dell'azienda
- scegliere il **Timing**, testare il momento giusto per spedire l'e-mail secondo l'argomento
- ricordare di inserire **Riferimenti** dell'azienda, Logo, e-mail address, sito web ecc.
- ricordare di fare un **Test** d'invio su un indirizzo personale prima dell'invio

Un cordiale saluto.

Simone Serni  
Capecod - [LoSaiChe@capecod.it](mailto:LoSaiChe@capecod.it)  
Ufficio Comunicazione & Marketing

**Nella prossima newsletter troverete:**

- > l'Opt-Out vs. Opt-In
- > l'e-mail Mktg e le 4 modalità di consenso

**PER RICEVERE LE PRECEDENTI NEWSLETTER:**

- [n°1 Interruption Mktg](#)
- [n°2 Permission Mktg](#)

**Se siete interessati ad approfondire questo tema:**

- > l'e-mail Marketing
- > eventuali testi da leggere

... [CLICCATE QUI](#)