

Stefano Calicchio

E-mail marketing che funziona!

***La prima guida che ti spiega come
sfruttare l'incredibile efficacia dell'email
marketing per migliorare le tue vendite
e ridurre i costi pubblicitari nel tuo
business.***

www.marketingeditoriale.com

Tutti i diritti riservati.

Ogni violazione sarà perseguita ai termini di legge.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanicals, photocopyng, recording, scanning, or otherwise, except as permitted by the law of UE and USA.

Stefano Calicchio potrà concedere a pagamento l'autorizzazione a riprodurre una porzione non superiore a un quindicesimo del presente volume. Le richieste vanno inoltrate ali seguenti indirizzo e-mail:

calmail@hotmail.it

Informazioni sul copyright

Autore: Stefano Calicchio

Titolo: E-mail marketing che funziona! *La prima guida che ti spiega come sfruttare l'incredibile efficacia dell'email marketing per migliorare le tue vendite e ridurre i costi pubblicitari nel tuo business.*

Copyright: 2008 © Licenza Standard – Tutti i diritti sull'opera sono riservati

Paese: Italia

Edizione: Prima – Dicembre 2008

Sommario

SOMMARIO.....	3
INTRODUZIONE ALL'EMAIL MARKETING.....	6
BUSINESS VIA MAIL: LA GRANDE OCCASIONE..	11
LE INFORMAZIONI DI BASE.....	15
I VANTAGGI CONCRETI DELL'EMAIL MARKETING	18
IMPOSTARE IL PROPRIO PIANO DI E-MAIL MARKETING.....	21
COME INTEGRARE L'E-MAIL MARKETING NEL VOSTRO BUSINESS.....	24
COME IMPOSTARE IL LAYOUT DELLA MAIL DI VENDITA.....	27
L' EDITOR PERFETTO PER L'EMAIL MARKETING	30
COME IDENTIFICARE L'AUDIENZE DEL VOSTRO MAILING.....	35
FARE PROFITTI CON IL VOSTRO SISTEMA DI MAILING.....	37
COME RENDERE IL MESSAGGIO MAGGIORMENTE PERSONALE.....	40
COME AUMENTARE LA REPUTAZIONE DELLE PROPRIE E-MAIL.....	42
COME STABILIRE TEMPI E QUANTITÀ DEL VOSTRO MAILING.....	46

CONSIGLI PRATICI PER DECIDERE IL GIORNO DELL'INVIO	49
COME STRUTTURARE LA VOSTRA LISTA DI E-MAIL.....	51
INDIRIZZI MAIL DERIVANTI DAL VOSTRO PORTAFOGLIO CLIENTI IN ESSERE.....	54
INDIRIZZI MAIL RACCOLTI DAL VOSTRO SITO WEB	56
INDIRIZZI MAIL ACQUISTATI SU INTERNET	59
DIVENTARE UN MITTENTE REFERENZIATO A CUI PRESTARE FIDUCIA.....	61
IL SEGRETO PER INCREMENTARE IL TASSO DI APERTURA DEL 100%.....	64
COSTRUIRE UN CORPO DELLA MAIL ECCEZIONALE	67
TECNICHE PER INCENTIVARE L'ACQUISTO	69
COME SFRUTTARE LE IMMAGINI NEL VOSTRO MAILING	72
COME POSIZIONARE LE IMMAGINI NEL CORPO DEL TESTO	75
PERCHÉ SCEGLIERE L'IMMAGINE GIUSTA FA LA DIFFERENZA	78
LA TECNICA DELLO SPECCHIO: ESSERE NEI PANNI DEL CLIENTE	81
QUALE SOFTWARE UTILIZZARE PER IL VOSTRO INVIO	84

SFRUTTARE IL VIRAL MARKETING NEL VOSTRO MAILING	90
FARE IN MODO CHE FUNZIONI.....	93
ACQUISIRE LE STATISTICHE SUL PROPRIO MAILING	96
CONCLUSIONI.....	101
APPENDICE	103
A PROPOSITO DELL'AUTORE	107

Introduzione all'email marketing

L'e-mail è la killer application del web, ed ha rivoluzionato completamente non solo i nostri modi di comunicare con gli altri, ma anche quello di fare business.

Grazie all'email possiamo concludere velocemente transazioni d'affari e contratti e portare avanti trattative che prima potevano richiedere non solo giorni, ma anche mesi od anni. Oggi questo processo, che sta alla base di ogni vendita, può essere facilmente affinato e reso efficiente, grazie alla nascita di un campo di studio dedicato al fenomeno.

In ambito anglosassone, l'e-mail è considerata infatti uno strumento di marketing fondamentale per il successo di qualsiasi azienda o professionista, un elemento da pianificare con attenzione e combinare con gli altri media di marketing.

D'altra parte, questo manuale prende anche le distanze da quelle guide semplicistiche e approssimative che propongono metodi millantatori verso questo tipo di strumento. Sviluppare una strategia vincente richiede semplicemente un know how specialistico, che passa per la costruzione di una mailing list di qualità, e prosegue per la definizione di obiettivi ragionevoli, la brandizzazione delle vostre e-mail, la costruzione della relazione con i vostri clienti e molto altro ancora.

Questo è proprio lo scopo del manuale che avete appena acquistato. Troverete davanti ai vostri occhi una guida che vi spiegherà come usare l'email marketing in modo corretto, acquisendo veramente l'attenzione dei vostri clienti potenziali per trasformali facilmente in acquirenti soddisfatti.

E' difficile racchiudere in poche pagine il contenuto di una guida che ha richiesto anni di studio e ricerche per la propria stesura, ma ad ogni modo, quella che segue è una

lista non esaustiva di quello che potrete scoprire tra i contenuti che sfoglierete a breve:

- Come prendere confidenza e partire con la prima campagna di e-mail marketing.
- Come integrare correttamente una campagna di e-mail nel marketing mix tradizionale.
- Massimizzare il guadagno del proprio mailing.
- I segreti per diventare un mittente referenziato a cui prestare fiducia.
- Come strutturare una strategia operativa corretta.
- Come costruire la vostra Mailing List.
- I migliori consigli per strutturare la grafica delle vostre e-mail e come evitare che questa diventi un problema a causa dei filtri anti-spam.

- Come costruire una Mail di Marketing vincente.
- Come dare valore ai contenuti delle vostre e-mail.
- Il segreto che incrementerà immediatamente il tasso di apertura dei vostri mailing del 100%
- Come spedire le vostre mail in modo semplice ed efficace, assicurando che vengano lette.
- Le migliori risorse sul web per essere fin dall'inizio operativi nell'email marketing.

Questo manuale è stato strutturato per essere facilmente applicabile fin dalla prima lettura. Sebbene l'email marketing rientri tra quei campi di studio che richiede un'attenta attività di pianificazione, scoprirete informazioni pratiche e facilmente utilizzabili già sfogliando le prime pagine.

Le statistiche dimostrano come l'email marketing offra in media un ritorno sull'investimento più che doppio¹ rispetto ai tradizionali metodi di marketing; ma solo a patto di conoscere le giuste strategie da impiegare.

Con queste premesse, penso che la voglia di tuffarsi tra i contenuti della guida sia già molta. Non mi resta quindi che lasciarvi proseguire augurandovi una buona lettura.

¹ Bill Nussey, risultati della ricerca della **Direct Marketing Association** "Power of Direct economic-impact".

Business via mail: la grande occasione

"Sii conservativo in ciò che invii verso l'esterno, sii liberale in ciò che ricevi".

Jon Postel

L'e-mail è uno strumento straordinario che ha rivoluzionato per sempre il modo di comunicare

dell'intera

umanità,

soddisfacendo

perfettamente la

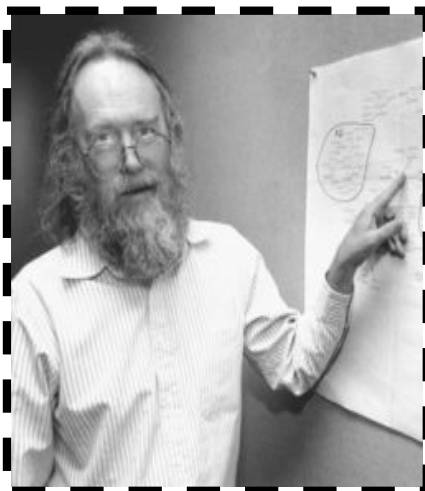
richiesta

d'istantaneità e

connessione

reciproca

all'interno del villaggio globale.



Riconosciuta ormai universalmente come la controparte elettronica della posta tradizionale, grazie ai sofisticati sistemi certificati di nuova generazione ha ormai

gradualmente sostituito quest'ultima per la maggior parte delle tradizionali necessità. Sebbene l'email sia nata oltre 40 anni fa, il padre moderno di questo strumento, per come lo conosciamo, oggi è considerato Jon Postel (potete osservare una sua foto nell'immagine).

A lui va il merito di aver realmente definito i principi di funzionamento della lettera elettronica e di averne quindi costruito i presupposti per la crescita.

L'enorme sviluppo che ha avuto questo strumento come risposta fondamentale alle necessità di connessione dell'ecosistema comunicativo mondiale si sono presto traslate nel mondo degli affari, fino alla nascita di un vero e proprio campo di studio: l'e-mail marketing, oggetto di questo manuale.

Sebbene in ambito anglosassone l'importanza dell'e-mail marketing viene unanimemente riconosciuta all'interno

qualsiasi business, in Italia la propensione all'impiego commerciale dello strumento non ha seguito di pari passo la crescita nell'utilizzo consumer, e solo oggi si tende a riconoscere l'importanza meritata al ruolo della mail nei risultati di vendita.

Provate a pensarci con attenzione: quanto paghereste per uno strumento in grado di aumentare notevolmente le vendite del vostro business diminuendo contemporaneamente i costi in pubblicità e marketing?

Ebbene, questo strumento non solo esiste, ma è anche implementabile all'interno delle proprie strategie di vendita senza particolari sforzi in termini di tempo e denaro. Tutto questo, a patto di conoscere il giusto know how.

L'e-mail è oggi il vero modello di qualsiasi comunicazione basata sull'eccellenza: è tra i pochi ad aver superato con successo la barriera del PC per approdare nei dispositivi

cellulari mobili come gli smartphone (il marchio Blackberry ha raggiunto la notorietà grazie all'introduzione di questo strumento all'interno dei propri telefoni intelligenti).

Proprio riguardo l'importanza che ha raggiunto oggi l'e-mail, sviluppare un buon sistema di vendite tramite posta elettronica potrebbe rivelarsi non solo una grande occasione per aumentare le vendite, ma anche per costruire una solidità difficilmente scalfibile in periodi recessivi e di crisi economica quali quelli che stiamo attualmente sperimentando.

Scarica la versione completa del libro

su www.calmail.it