

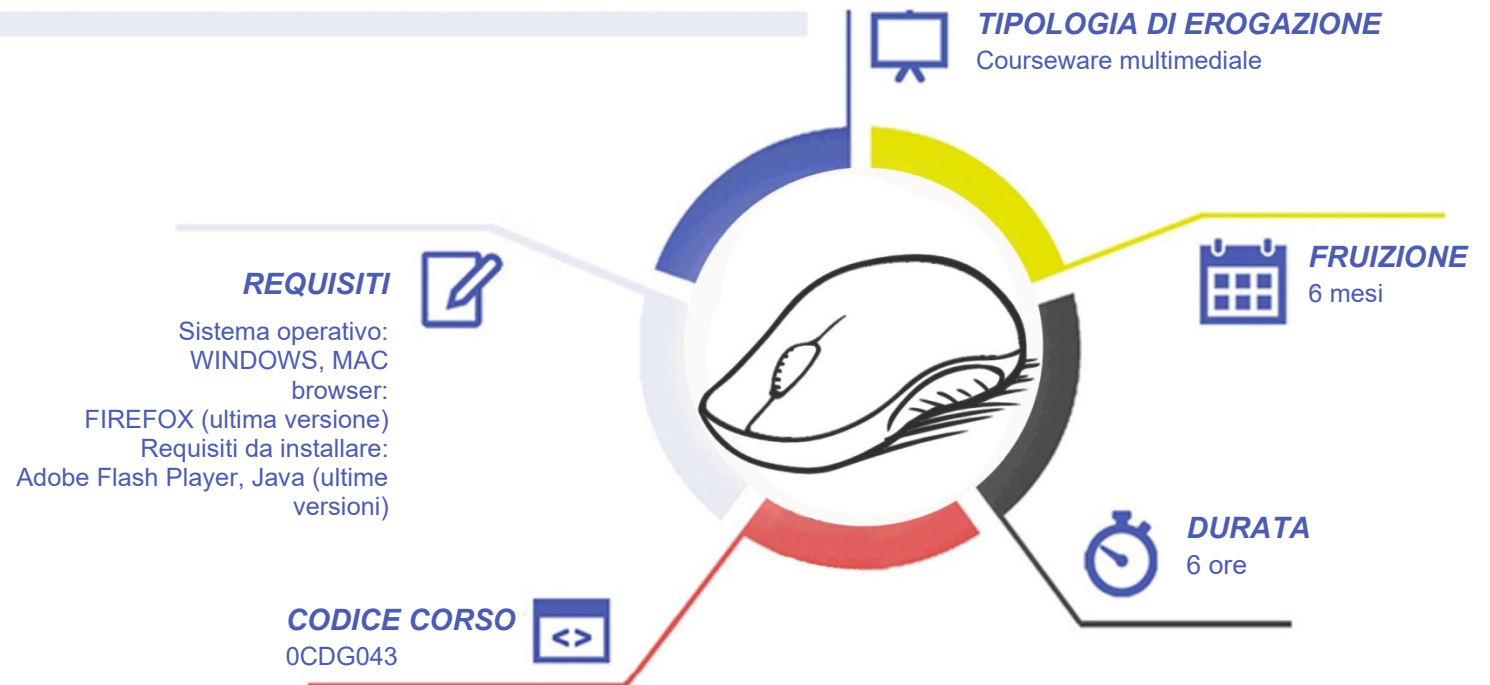
Strategie di Mail Marketing

A CHI SI RIVOLGE

Il corso è rivolto a imprenditori e dipendenti interessati ad applicare tecniche e strategie di social media marketing per la promozione delle loro attività, a freelance e lavoratori autonomi che operano nel settore digitale e vogliono aggiornare le loro competenze web e social media.

OBIETTIVI

L'obiettivo del corso è quello di fornire un vademecum molto pratico utile ad aziende e professionisti per condurre al meglio le proprie attività di marketing tramite mail. Questo corso inizia spiegando quali siano i vantaggi dell'e-mail marketing, passando poi dalla teoria e a quelli che sono 3 tool chiave per la gestione di queste attività di marketing: Mailchimp (il più usato), Hubspot (il più versatile), Mailerlite (quello degli automatismi free). Si andrà ad analizzare per ognuno dei tre la fase di acquisizione e gestione dei contatti, la fase di creazione delle e-mail (con anche alcuni importanti accenni alla parte di copy), fino alla segmentazione e gli automatismi con Sequenze e If Branch.



COMPETENZE DIGITALI

CONTENUTI

Introduzione all'e-mail marketing

- Introduzione al corso
- L'Email marketing
- Organizzare le mailing list
- Acquisire e-mail
- Landing page
- BONUS: Cenni di GDPR

Il Mailer

- Client vs Mailer
- Mailchimp, Mailerlite o Hubspot
- Come scegliere il mailer
- Automazioni con il mailer

Creare le e-mail

- Scrivere un'e-mail
- Cenni di copywrite
- Come non finire in spam
- Contenuti efficaci
- Spunti di e-mail marketing
- Analisi e misurazioni

Mailchimp

- Account e panoramica
- Configurazione
- Audience
- Form
- Segmentazione
- Creare la campagna
- Creazione delle e-mail
- Report
- Automatismi

Mailerlite

- Account e panoramica
- Configurazione
- Audience
- Form
- Segmentazione
- Creare la campagna
- Creazione delle e-mail
- Report
- Automatismi

Hubspot

- Account e panoramica
- Configurazione
- CRM
- Form
- Segmentazione
- Creare la campagna
- Creazione delle e-mail

Strategie via e-mail

- Creare strategie di e-mail marketing
- A chi scrivere e quando
- Newsletter vs Lead Nurturing
- I funnel
- Il marketing multicanale/omnicanales

Esempi pratici

- Il mio funnel di videocorsi
- Template e modelli

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali - Accessibilità ovunque e in ogni momento
- Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso

COMPETENZE DIGITALI

ESERCITAZIONI

All'interno del corso vi saranno momenti di verifica aventi come oggetto domande attinenti all'argomento appena trattato. In caso di risposta errata, l'utente non potrà proseguire o concludere la formazione se non affrontando nuovamente il momento di verifica.

SUPERAMENTO

Una volta seguite tutte le lezioni proposte nella loro interezza di tempo è possibile ottenere l'attestato di superamento del corso.
Gli attestati conseguibili sono nominali per singolo corso ed è possibile ottenerli solo al corretto completamento del momento formativo finale.

CERTIFICAZIONI

Gli attestati rilasciati permettono di acquisire competenze secondo quanto indicato dal Framework DigComp 2.1 e, quindi, sono in grado di attestare in maniera oggettiva le competenze digitali necessarie per operare correttamente a livello professionalizzante nel lavoro in Europa.

I VANTAGGI DELL'E-LEARNING

- Risparmio in termini di tempi/costi - Piattaforma AICC/SCORM 1.2 conforme agli standard internazionali
- Accessibilità ovunque e in ogni momento - Possibilità di rivedere le lezioni anche dopo aver terminato il corso