GUIA PER L’AVALUACIÓ BLOC 5

**Tàctica d'utilització de l'email mktg (fidelització + atracció + …)**

Definir campanyes, orientació, públics, segmentació-personalització, freqüències, temàtiques A

* S'Utilitza l'email per a les campanyes definides en blocs previs per a les quals té sentit l'email?
* Hi ha alguna campanya específica que utilitzi les característiques úniques de l'email?
* Hi ha almenys 1 de F i 1 de A?
* S'especifiquen com a campanyes enviaments que no respon al concepte de campanya (rec carret, felicitacions, …)?
* Estan prou ben descrites les campanyes?
  + Persegueix i/o aprofiten:
  + Període temporal
  + Tipologia:
  + OT A/F/R:
  + Continguts / temàtiques (butlletins) / triggers (si escau):
  + Segmentació i personalització:
  + Pàgina/s d'aterratge / conversió perseguida:

Objectius (coherència objectius de negoci i previs), públics

* Detalla per mesos i per campanyes i es classifica si són A/F/R?
* Estan explicats els criteris de distribució temporal i per fonts i campanyes i són creïbles?
* Els volums mensuals de visites aconseguits amb BD pròpia són coherents amb l'evolució de la BD pròpia?

Calendaris i pressupostos

* És complet, contempla els recursos necessaris?
* Hi ha un càlcul creïble dels costos de lloguer de la BD i d'ús de plataforma d'enviament?

**Adquisició/Construcció de la/s BD**

Explicar com s'adquirirà/construir la BD de contactes

* BD llogada: S'identifica l'empresa, els preus i el model així com segmentacions possibles o altres serveis?
* BD pròpia: S'identifiquen els punts de relació aprofitats per a subscripció?
  + En cas de BD preexistent, s'explica la depuració?

Grandària BD i característiques de segmentació (BD pròpia i llogades)

* BD llogada: Es calcula la grandària segons visites a aconseguir i ràtios d'obertura i CTR?
  + S'especifiquen els criteris de segmentació?
* BD pròpia: Es calcula la grandària sobre la base del creixement lògic i la seva grandària és compatible amb les visites a aconseguir, obertura i CTR?
  + S'especifiquen els criteris de segmentació?

Com es tindran en compte els requisits legals?

* S'Indiquen les obligacions que tenen a veure amb les dades personals?
  + Informació sobre finalitat i drets (accés, rectificació, cancel·lació, oposició) clara i senzilla.
  + Informació sobre el titular (raó social o persona física o jurídica), tractament, termini de conservació i accés de tercers.
  + Consentiment explícit.
  + Mecanisme de baixa.
* Notificacions: avís en menys de 48 hores en cas de violació de la privacitat
* S'expliquen les accions que l'empresa ha de realitzar en concret?
* S'ha comprovat que mailchimp s'inclou en l'escut de seguretat UE-EUA?

**Per a una campanya concreta, construcció del missatge**

Construcció amb mailchimp i criteris usats per a per a ser efectius

* He rebut el missatge?
* Identificar en el missatge els call-\*to-\*action que permeten aconseguir els obj. tàctics i LP de destí
* S'Entén el que és un call-\*to-\*action i no es parla d'enllaços auxiliars?

Pàgines d'aterratge

* No s'ensenya la pàgina genera de productes per Nadal

Gestió de la BD en mailchimp

* S'Han identificat les diferents maneres d'incorporar contactes?
* S'Explica quins i quan s'utilitzaran?

Personalització.

* S'Ha fet un esforç a pensar una personalització intel·ligent?
* S'explica sobre la base de quina informació es personalitza i d'on procedeix?
* S'han identificat els mecanismes per a la personalització?
* S'han identificat els mecanismes per a la integració de fonts externes?

**Enviament**

Descripció del mecanisme de opt-out de mailchimp, conseqüències, possibilitat de configuració

* S'ha investigat què ocorre quan es fa clic el link de baixa?
* S'ha mirat com personalitzar el qüestionari de baixa?

Exposar els continguts dels informes de resultats i la seva interpretació-utilitat

* S'analitzen les mètriques que apareixen en tots els informes de campanya?
* S'explica què significaria que les principals mètriques adoptin els uns o els altres valors i quina és la utilitat d'aquesta informació?

**KPI's d'analítica de seguiment de les campanyes d'email**

* Hi ha una mètrica per a cada OT?
* Estan els mètodes d'obtenció ben detallats?
* S'ha inclòs almenys un kpi de millora?
* Es defineixen kpis de millora?
* S'ha indicat quins serien els aspectes susceptibles de millora en funció de la informació d'aquest kpi?