

Ti sei mai dato queste 10 risposte?

10 consigli di (email) marketing da leggere sotto l'ombrellone

01

Consiglio #1 Stai inviando email per promuovere il tuo prodotto?

Ricordati che: "La gente non compra punte da trapano da tre millimetri, compra buchi da tre millimetri per poter appendere le foto dei figli!"

Fonte: *Made to Stick* (Random House, 2007)



02

Consiglio #2 Cerchi di attirare l'attenzione di chi riceve le tue email? Conosci gli schemi dei tuoi destinatari?

Ricordati che: ogni sorpresa attira la nostra attenzione. Fai saltare lo schema! La sorpresa è attivata quando i nostri schemi falliscono, e ci prepara a capire il motivo del fallimento.

N.B: Non sorprendere tanto per sorprendere. Lega la sorpresa al tuo contenuto!



03

Consiglio #3

Nella tua email cerchi di far passare una cosa nuova o complicata?

Ricordati di: attingere al serbatoio della memoria del tuo target, a ciò che già conosce! Non essere troppo accurato nei particolari, non verrai capito. Un concetto accurato ma inutile **resta pur sempre inutile.**

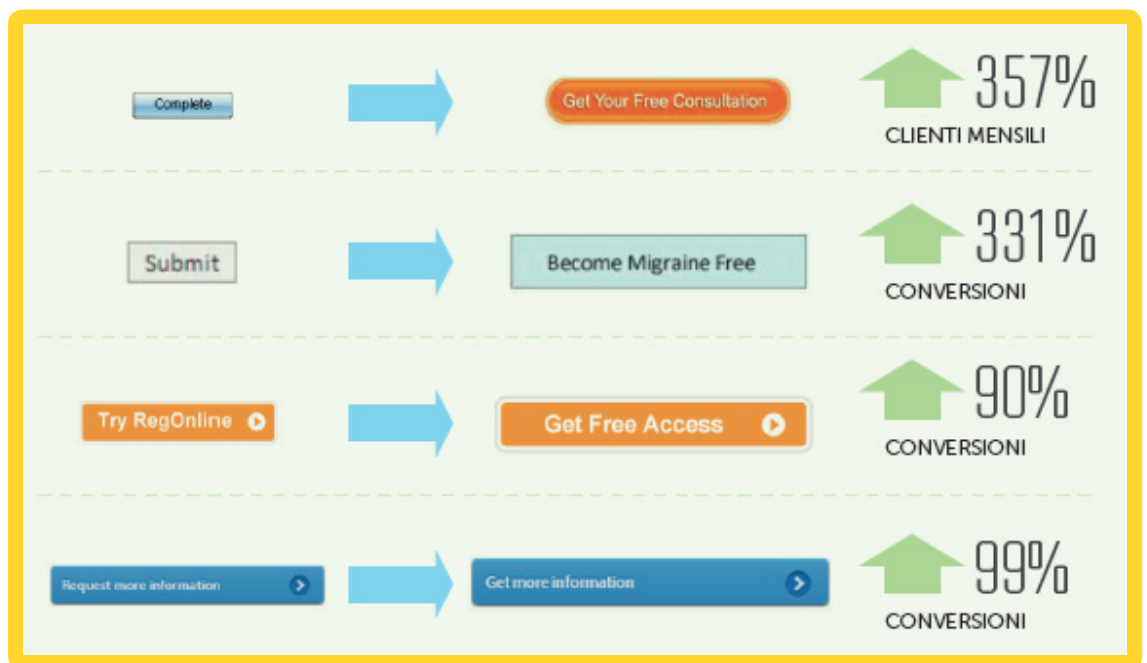
Fonte: *Made to Stick* (Random House, 2007)



04

Consiglio #4 Stai pensando alla call-to-action della tua email promozionale?

Ricordati che: il tuo obiettivo in questo momento è ottenere un clic, non vendere il tuo prodotto (resisti!). Metti in evidenza i benefici nel testo del bottone!



Fonte esempi: MarketingSherpa - Email Summit 2013 (www.marketingexperiments.com)

05

Consiglio #5 Quando gli altri ricevono una tua email promo...

Ricordati che i destinatari si chiederanno:

1. Chi me la invia?
2. Cosa vuole farmi fare?
3. Perché dovrei farlo?

Cerca di dar loro una mano a rispondere e otterrai il clic che ti meriti!

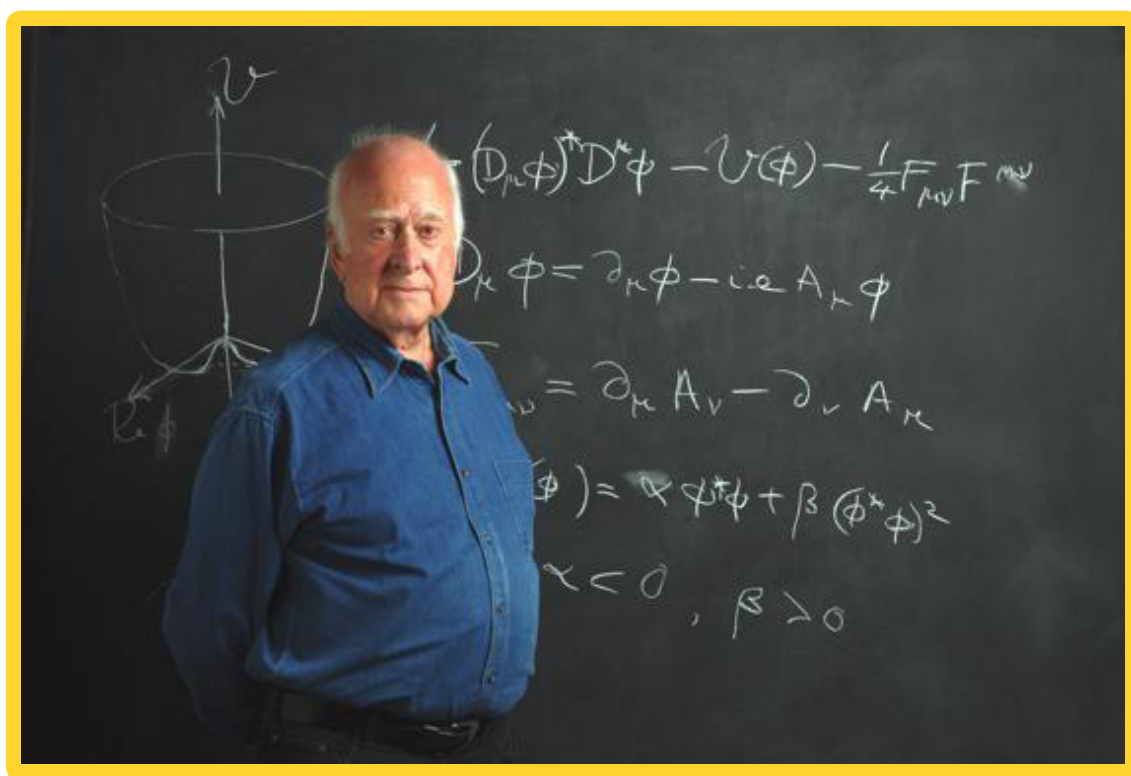


06

Consiglio #6

Con la tua newsletter vuoi dire tutto quello che hai in testa?

Ricordati che: prima di leggere tutto quello che scrivi, dobbiamo scoprire di aver bisogno di quello che scrivi! La curiosità nasce quando avvertiamo che qualcosa ci manca.



07

Consiglio #7 Stai pensando ai colori della tua newsletter?

Ricordati che: chi ti legge ha una casa! Che non è lo stesso avere una parete verde o rossa... Perché non prender spunto dal luogo più caro?



08

Consiglio #8

Ti sei mai chiesto come sono lette le tue email o la tua newsletter?

Ricordati che: il 79% le fa passare velocemente, il 16% legge ogni parola. Le persone non leggono online. Scansionano con gli occhi. La curiosità nasce quando avvertiamo che qualcosa ci manca.

Cosa puoi fare?

- usa gli elenchi puntati o numerati
- metti in risalto le parole chiave utili (grassetto, corsivo, sottolineature)
- comunica una idea, chiara, per volta
- gira la piramide: metti la conclusione all'inizio.

Fonte dati: *Nielsen*



09

Consiglio #9 Stai definendo le priorità e gli obiettivi delle tue email promozionali?

Ricordati che: non si possono avere 5 "obiettivi più importanti"! "Chi progetta capisce di aver raggiunto la perfezione non quando non c'è più nulla da aggiungere, ma quando non rimane più nulla da togliere".

(A. de Saint-Exupéry)

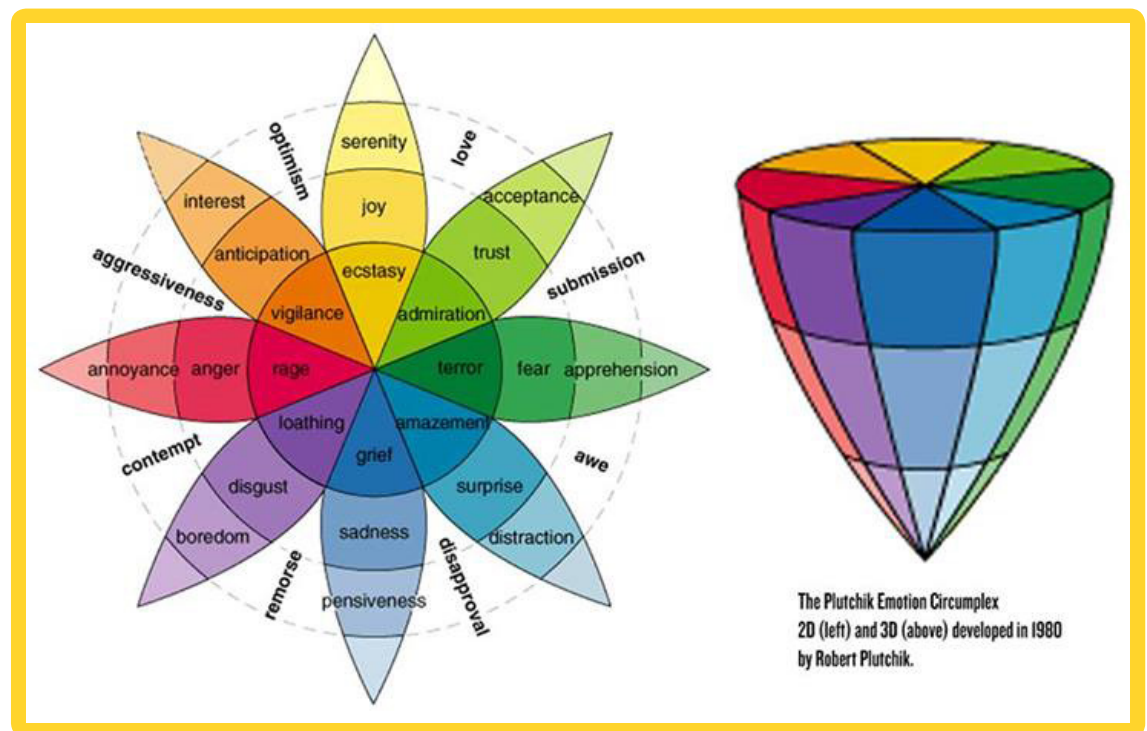


10

Consiglio #10

Scrivi email per vendere e sei in cerca di motivazioni per chi ti legge?

Ricordati che: la gente compra in base alle emozioni e (solo dopo) giustifica l'acquisto con la propria logica.



“ Ora confrontati con quanto segue. Un messaggio prende senso se produce un cambiamento, un habit change, nel destinatario; ma lo stesso messaggio risulta persuasivo solo quando è vero e risponde benevolmente a un'esigenza del cuore ”

MARCO MASSARA,
DIRETTORE MARKETING MAILUP



LA SOLUZIONE PER EMAIL, NEWSLETTER, SMS