L'Email Marketing per vendere (bene) esempi e obiettivi veri

MailUp webinar

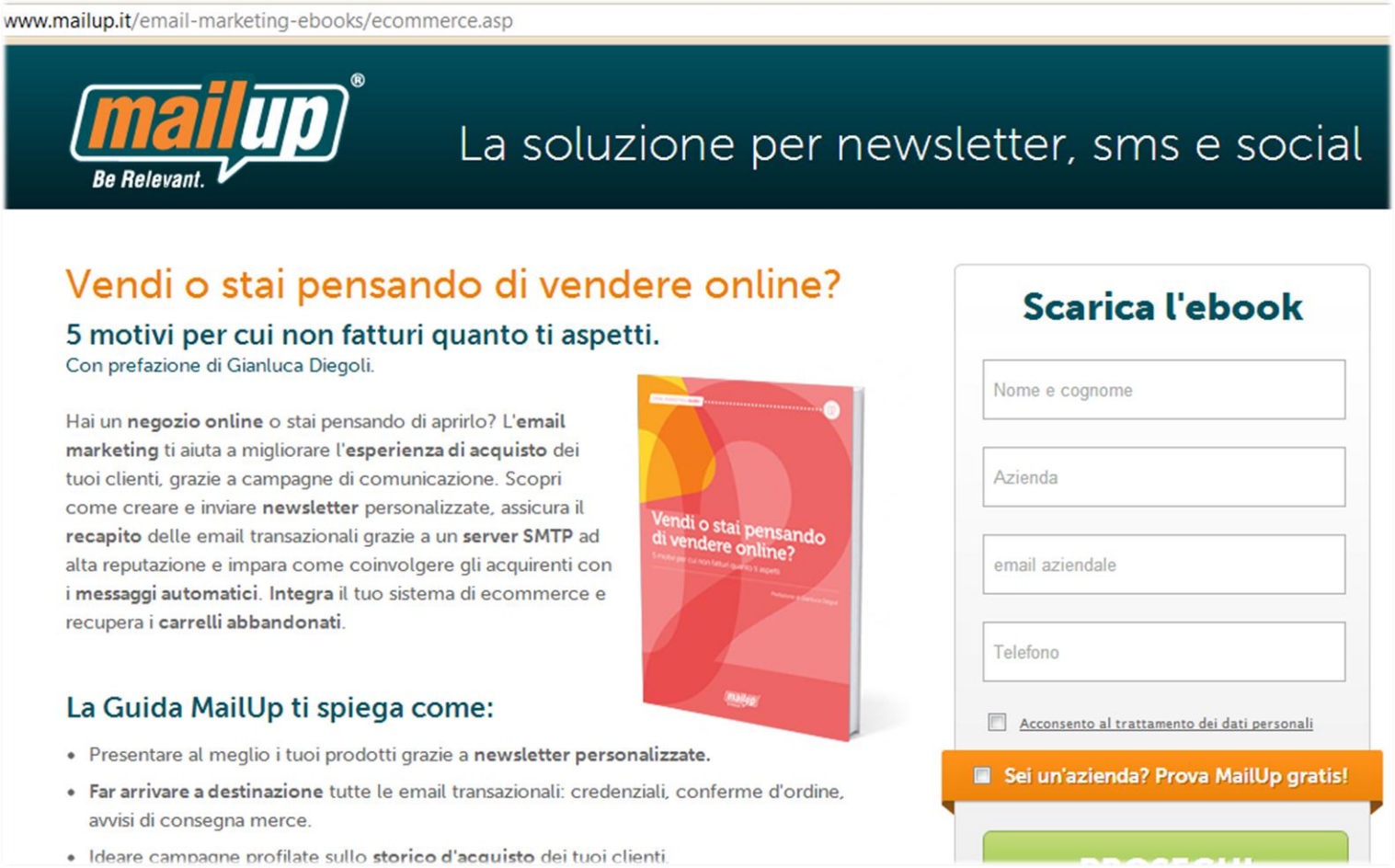
Il nostro webinar è una finestra utile per crescere formarsi e domandare.

GoToWebinar

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Ebook del mese

Il nostro ebook per approfondire.



MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

La società

MailUp è il servizio italiano con più clienti e più email inviate

4.200 + Clienti attivi in 20 paesi

200 + Rivenditori

18 + Miliardi di messaggi inviati / anno

4 + Sedi

70 + Dipendenti

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Argomenti

Oggi parliamo dell'email marketing per vendere (bene)

1. **Idee per il tuo ecommerce** (Gianluca Diegoli)
2. **Il carrello abbandonato** (Marco Massara)
3. **Email trigger: esempi** (PM MailUp)
4. **Question Time** (Voi e noi)

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Idee per il tuo ecommerce

Gianluca Diegoli
www.minimarketing.it
@gluca

È un progetto commerciale, non tecnologico!

Il settore migliore è quello che conosci meglio.

È ancora più necessario essere unici.

Differenziatevi!

Preparatevi all’**everywhere** commerce: nuovi canali, nuovi intermediari, nuovi punti di contatto.

Pensate come una rivista.
Capite come essere interessanti, prima che convenienti.

Raccontatevi

Fate raccontare agli altri

Preparatevi a coccolare i vostri clienti.

Testate il reso gratuito.
Giocate con le spese di spedizione.

Siate inaspettatamente
generosi, puntate al
passaparola iniziale.

incentivo al passaparola

Rispondete alle email in tempo reale

Sfruttate ogni strumento per rimanere in contatto con i vostri clienti.

Il pack è
- unico mezzo di contatto fisico!
- strumento di pubblicazione e dono

I social sono la tua pelle

ipercoop
MAXI CONVENIENZA
DETERSIVO IN POLVERE PER LAVATRICE CON ACTILIFT DASH
Promozione valida dal 26 aprile
€ 3,85
Il Casolare
grezzo naturale
rticoli da giardino
LAMPRANTHUS
3,50 €
Dal 27 aprile

Newsletter

fattori di successo (gestione)

- focus sul “far tornare” il cliente
- Esperienza di acquisto curata nei minimi dettagli (packaging compreso)
- Incentivazione del passaparola e del senso di comunità
- Check costante su competitività sui prezzi

fattori di successo (marketing)

- Forte focalizzazione su
- bisogno
- audience
- verticalizzazione SEO
- uso intelligente del pricing e dei bundle

Il carrello abbandonato

Il carrello abbandonato

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Il nostro appello: «Non abbandonatelo più!»

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

Crea degli eventi e qualche finestra compare

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

1. Si registra all'e-commerce/newsletter: **almeno** 1 plus

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

2. Rimane più di **1 minuto** in una **categoria**? Fatti avanti!

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

3. Va più di **2 volte** su un **prodotto**? Fatti avanti!

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

4. Abbandona la sua **shopping cart**? Prima che esca…

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Per farlo tornare devi avere la sua email

Il 72% dei tuoi visitatori riempie il carrello e lo lascia in «corsia»

5. Sta per pagare e “deve chiedere alla **moglie**”?

MailUp compensa le emissioni di CO_2 con nuove foreste.

Email trigger: esempi

QUESTION TIME

Vuoi metterti alla prova?

Richiedi una console gratuita per 30 giorni: www.mailup.it

Documentazione

Scarica da domani la documentazione relativa al webinar sul nostro sito:
www.mailup.it/email-marketing-webinar.htm

mailup®

Be Relevant.

MILANO VIA MELCHIORRE GIOIA 66 | 20125 MILANO, ITALY | +39.02.71040485

CREMONA VIA MINUTI 7A | 26100 CREMONA, ITALY | +39.0372.24525 | FAX +39 0372 800725

SAN FRANCISCO ONE MARKET PLAZA, STEUART TOWER, 5TH FLOOR | SAN FRANCISCO, CA 94105 | TEL +1 888 962 4587

CONTATTI

MAILUP.COM | EMAIL: COMMERCIALE@MAILUP.IT | SKYPE: COMMERCIALE1.MAILUP