

TROVA NUOVI CORSISTI GRAZIE AL MAIL MARKETING

schede tutorial

SMALLPAY

PAGAMENTI RICORRENTI

I centri di formazione professionali fondano il proprio successo sull'offerta qualitativa di percorsi in grado di offrire nuove opportunità lavorative alle persone. Ma la concorrenza nel settore della formazione è estremamente agguerrita e l'acquisizione di nuovi clienti richiede strategie di marketing altamente performanti e al passo con i tempi.

Il mail marketing viene spesso inteso come una pratica negativa e odiata dagli utenti ma, se applicata correttamente, può dare grandi soddisfazioni e permettere di incrementare notevolmente il numero di corsisti.

Sei titolare di un centro di formazione?

Trova nuovi corsisti grazie al mail marketing!

1 Intercetta i visitatori del tuo sito Internet

Un ottimo target per iniziare a registrare nuovi contatti sono i visitatori abituali del tuo sito web.

Spesso gli utenti sono riluttanti a rilasciare la propria mail o informazioni personali a siti sconosciuti, quindi perchè non cominciare da coloro che già conoscono il tuo brand online?

Un ottimo stratagemma per ottenere nuovi contatti mail potrebbe essere quello di creare uno scambio di valore.

Proponi una versione digitale del catalogo formativo da scaricare in cambio della registrazione, oppure offri ebook, video, guide su vari temi di interesse.

CONTINUA





2 Sviluppa una lista mail profilata

Per trovare nuovi corsisti grazie al mail marketing è necessario sviluppare un lista profilata di contatti. La mailing list consente di generare traffico sui contenuti pubblicati, di conoscere gli argomenti di interesse delle persone presenti nell'elenco, di avere l'occasione di creare un rapporto di fiducia e quindi di trovare nuovi corsisti. La profilazione dei dati è fondamentale. Maggiore sarà la corrispondenza tra il target obiettivo e la lista di contatti, migliori saranno le performance della tua strategia di mail marketing.

3 Modula la comunicazione delle tue mail

La modalità con cui comunichi il valore aggiunto della tua impresa è il primo passo verso il successo. Esistono diversi fattori da considerare per la creazione di una mail efficace:

- layout grafico accattivante
- inserimento di Call To Action (CTA)
- tracciamento dei risultati e comportamento degli utenti
- interfaccia user friendly
- ottimizzazione per mobile e tablet
- struttura di link che rimandano al sito

4 Crea un sistema di automazioni

L'automation è una delle principali innovazioni nel mail marketing per automatizzare i processi di comunicazione.

Avete presente la mail di benvenuto che vi arriva automaticamente dopo la registrazione a qualche sito? Il concetto è piuttosto simile ed esistono diverse tecniche.

Le welcome series sono una serie di email che offrono il vantaggio di pilotare l'utente verso l'obiettivo di marketing più importante per il tuo business. Altre automazioni interessanti sono quelle legate ad anniversari o particolari eventi attivati dal tuo sito come per esempio la gestione dei carrelli abbandonati.





5 Offri promozioni e incentivi alle conversioni

L'offerta di messaggi promozionali rappresenta un forte incentivo alle conversioni del mail marketing. Questo genere di comunicazione si basa sul concetto marketing di scarcity. Più una cosa viene percepita come rara, maggiore sarà il suo valore percepito. A tal proposito è fondamentale implementare un'opportuna strategia di marketing mix. I social network possono essere utilissimi se impiegati come cassa di risonanza delle tue promozioni.

TUTTO CHIARO?

**CONTATTACI ALLO 049 8932833
SE HAI BISOGNO
DI ULTERIORI CHIARIMENTI**

CONTATTI

Tel. 049 8932833

amministrazione@smallpay.it

