



Corso - 05/06/2025

Newsletter e DEM che convertono: Focus scrittura

Un illuminante viaggio nel mondo dell'e-mail marketing, focalizzato sulla capacità comunicativa dei testi

Obiettivi

Nel B2B, l'email ha due volti. C'è la DEM, diretta come un venditore esperto, che sa quando è il momento di chiudere una vendita. E c'è la newsletter, paziente come un consulente fidato, che costruisce relazioni nel tempo. Due strumenti diversi, un unico obiettivo: creare valore. In questo viaggio esploreremo l'arte di bilanciare questi due aspetti: quando spingere sull'acceleratore commerciale e quando nutrire il rapporto con contenuti di valore. Perché nel mare delle email aziendali, il successo non sta solo nel vendere, ma nel saper alternare il giusto messaggio al momento giusto. Obiettivi del corso: - Padroneggiare le tecniche di copywriting specifiche per email marketing B2B - Aumentare i tassi di apertura e conversione delle comunicazioni email - Sviluppare una strategia di content planning efficace per newsletter e DEM

Programma

1. Fondamenti di Email Marketing B2B

- Differenze tra DEM e newsletter
- Analisi del target B2B e delle buyer personas
- Best practices per timing e frequenza

2. Tecniche di Scrittura Persuasiva

- Creazione di oggetti email ad alto impatto
- Struttura e formattazione del testo
- Call-to-action efficaci
- A/B testing per ottimizzazione

3. Strategie di Conversione

- Customer journey e punti di contatto
- Personalizzazione dei contenuti
- Metriche e KPI di successo

Ulteriori informazioni

La quota di partecipazione è comprensiva di materiale didattico in formato digitale e attestato di partecipazione.

Si intendono aziende associate quelle aderenti alle associazioni: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, FEDERTEC E UCIMA.

Durata

3 ore

Quota di adesione:

250,00 € + IVA a persona per le aziende associate

350,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

05/06/2025 09.30-12.30 - ONLINE

