



### **Trovare nuovi clienti con l'e-mail marketing**

6 maggio 2009 - Roma

**DATA FOR BUSINESS®** è lieta di offrirti un'opportunità di eccezionale valenza per la tua formazione e crescita professionale. In un mercato in cui è fondamentale comunicare rapidamente e in maniera chiara, il Direct E-Mail Marketing (DEM) si distingue, in quanto è la tipologia di marketing diretto che utilizza il canale della posta elettronica per comunicare, in modo mirato e personalizzato, ad utenti specifici ed ottenere:

- Risposte misurabili, con un ROI più elevato rispetto agli altri strumenti di marketing diretto.
- Un abbattimento dei costi e dei tempi di comunicazione.
- La fidelizzazione della propria clientela.
- L'acquisizione di nuovi clienti in Italia e nel mondo.
- La Comunicazione e la valorizzazione del brand.

#### **Obiettivi del Corso:**

- Fornire ai partecipanti nuovi e chiari strumenti per poter scegliere la strada per promuovere il proprio prodotto/servizio e acquisire nuovi clienti mediante il DEM.
- Dare un ampio e qualificato sguardo su tutti gli aspetti concernenti la privacy e l'utilizzo dell'e-mail per comunicare

#### **Contenuti:**

- Direct Marketing tradizionale e DEM (Direct e-mail Marketing)
- La Comunicazione e l'e-mail
- La progettazione e la realizzazione di una campagna di e-mail marketing: cosa dire e come dirlo.
- Privacy & Spam
- Ottimizzazione delle campagne di e-mail marketing

#### **Target:**

Il seminario si rivolge a tutti coloro che vogliono comunicare via e-mail nel settore B2B. In particolare a Imprenditori, Responsabili Marketing, Web Master, Responsabili Commerciali e Responsabili della Comunicazione in ambito aziendale privato e pubblico e consulenti.

#### **Quota di partecipazione:**

€ 150,00 + IVA. Sono previsti sconti per le aziende che presentano più persone.

#### **Scadenza iscrizione al corso:**

Le iscrizioni dovranno pervenire entro e non oltre il 27 aprile 2009.