

QUANTUM MAIL PER L'EMAIL MARKETING

uno strumento web
sicuro, affidabile ed efficace



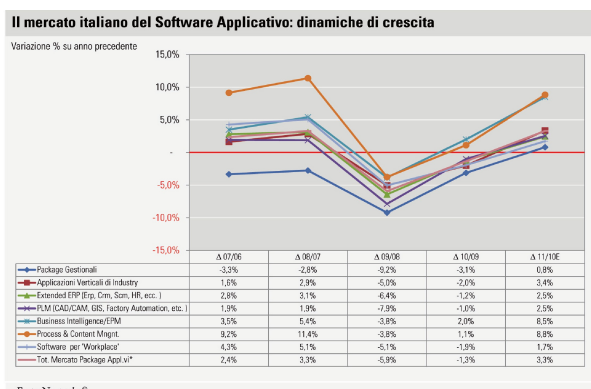
Cos'è l'Email Marketing ?

L'Email Marketing è la gestione dei contatti con i clienti o con i potenziali clienti attraverso lo strumento mail. In senso lato qualunque email inviata a un cliente (o cliente potenziale), può essere considerato email marketing.

Solitamente si usa però questo termine per riferirsi a:

- Invio di email con l'intento di portare a livello più avanzato il rapporto tra un'azienda e i suoi vecchi o attuali clienti e per incoraggiare la loro fidelizzazione
- Invio di email con l'intento di acquisire nuovi clienti o convincere i vecchi a comprare qualcosa.
- Utilizzo dell'email come reminder, ovvero promemoria per i clienti di particolari eventi o attività che avvengono in momenti specifici.

Negli ultimi anni si sta ponendo una sempre maggiore attenzione all'integrazione dell'email marketing con altri sistemi di gestione (es. CRM) e comunicazione (es. social media). L'evoluzione recente si sta concentrando sempre più sulla qualità del contatto attraverso la profilazione delle utenze e la cura della customer satisfaction, rispetto agli invii massivi di posta che avevano caratterizzato l'email marketing degli esordi.



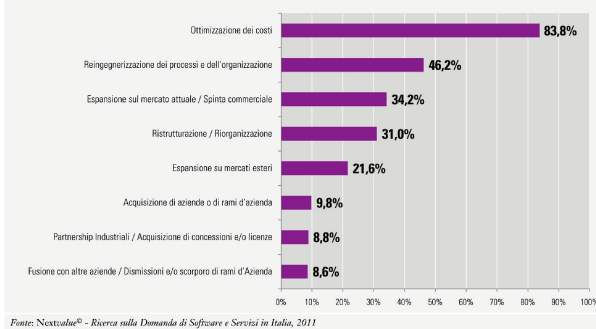
Come si può vedere dal grafico qui accanto e dal successivo, anche in Italia si tende ad investire su prodotti che permettano di approfondire ed interpretare i meccanismi di penetrazione del mercato (Linea arancione del grafico che segue)

Tra essi si prediligono i prodotti che consentono da una parte un risparmio di risorse in altri settori dell'azienda e dall'altra quelli che consentano una ri-pianificazione ed organizzazione delle risorse interne all'azienda stessa.

Totale Panel: indicazione sulla strategia dell'impresa

% di rispondenti, Risposte Multiple, N. totale Imprese del Panel = 500

D: Quali sono le strategie e/o modalità di espansione dell'azienda o del gruppo per il prossimo biennio?



Fonte: Nextvalue® - Ricerca sulla Domanda di Software e Servizi in Italia, 2011

In quest'ottica, l'email marketing rientra in entrambe le prime due fasce del grafico che segue, poiché se è vero che dovrà essere fatto un investimento per adottare strumenti di email marketing, l'uso degli stessi consentirà notevoli risparmi sugli investimenti di marketing tradizionali. Inoltre l'uso di questi strumenti andrà ad impattare in modo estremamente positivo sulla riorganizzazione interna aziendale (ad esempio, attraverso l'uso di reminder automatici).

Vantaggi derivanti dall'uso dell'email marketing

L'email marketing piace alle aziende perché:

- E' meno costoso del marketing diretto fatto con materiale cartaceo.
- Il ritorno dell'investimento (ROI) è solitamente molto alto, se il lavoro viene fatto bene.
- E' istantaneo, soprattutto se comparato con la posta cartacea: una email arriva in secondi o minuti.
- Permette di "spingere" il messaggio al pubblico, al contrario di un sito web che "aspetta" che i visitatori lo raggiungano.
- E' facile da tracciare. Si possono tracciare gli utenti con i bounce message, disiscrizioni, conferme di ricezione, click-through, etc. Questi possono essere usati per tracciare i tassi di apertura delle email, i riscontri positivi o negativi, le vendite derivate dal marketing.
- Si possono acquisire grandi numeri di iscritti che desiderano ricevere email su argomenti di loro interesse.
- Oltre la metà degli utenti della Rete inviano o leggono messaggi di posta elettronica in una loro giornata tipo.
- Consente di stabilire una relazione "uno a uno", cioè di personalizzare il messaggio in base al destinatario che riceverà quella comunicazione specifica.
- Permette di fare test per vedere quale tipo di messaggio produce migliori risultati in base al pubblico cui si rivolge.
- Permette un rapido riscontro dei risultati di una campagna per poter poi meglio impostare la campagna successiva.

Tutti questi vantaggi fanno sì che l'email marketing assuma sempre maggiore importanza: diventa fondamentale mantenere sempre vivo l'interesse per ciò che l'azienda propone, nel più breve tempo possibile e nel modo più immediato.

Email marketing, ma con lo strumento giusto

Non si deve però pensare che questo tipo di attività sia facile da portare avanti, nè dal punto di vista più comunicativo, nè dal punto di vista tecnico.

Infatti, mandare ai clienti messaggi non ben strutturati può sortire l'effetto opposto a quello desiderato; mentre un'errata predisposizione tecnica potrebbe far sì che i messaggi raggiungano un basso numero di clienti o vengano etichettati come "spam".

Gli strumenti web che si utilizzano per effettuare l'Email Marketing devono quindi offrire garanzie sulla bontà dei meccanismi di invio.

Quantum Mail

Quantum Mail è lo strumento che proponiamo per fare Email Marketing. Con questo prodotto fare Email Marketing, indirizzato a destinatari che ne abbiano fatto esplicita richiesta o che comunque abbiano autorizzato l'invio, diventa estremamente vantaggioso e permette di comunicare il proprio business ad un elevato numero di affiliati e clienti in modo istantaneo.

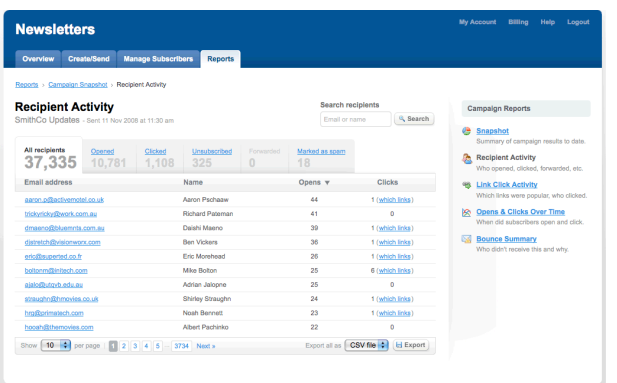
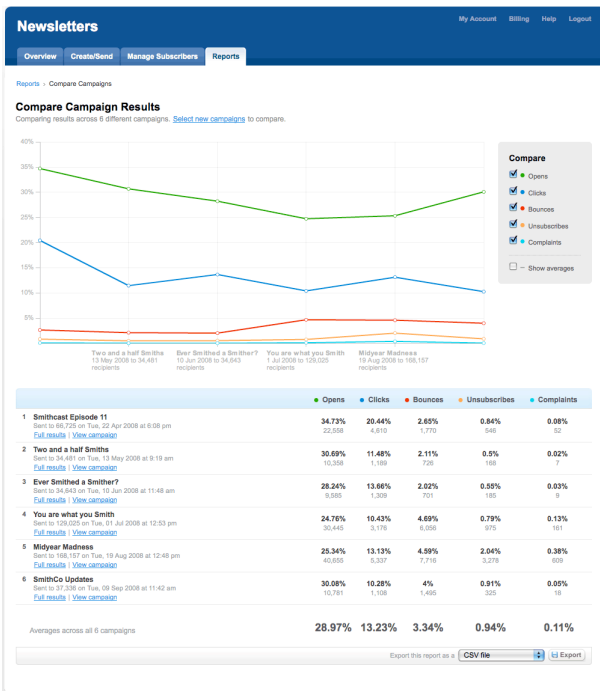
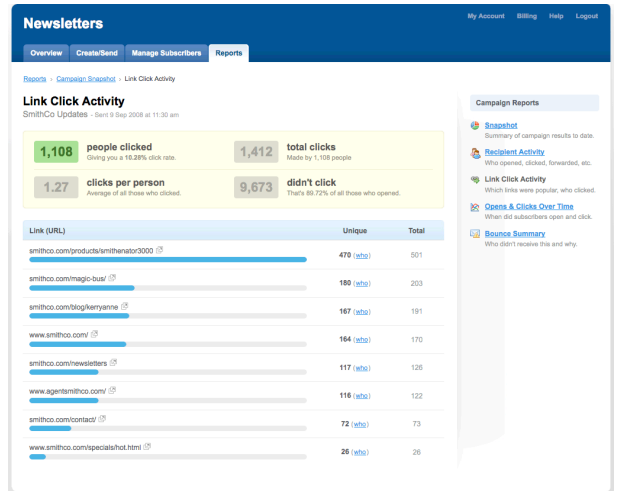
Quantum Mail permette di sviluppare in un modo sicuro la vostra migliore strategia di comunicazione, permette di gestire uno scadenziario con invii automatici di promemoria, infine permette di misurare i risultati delle vostre campagne... il tutto, anche tramite dispositivi "mobile"

Quantum Mail è facile da usare: il personale che dovrà occuparsi dell'Email Marketing non avrà problemi di apprendimento del prodotto e sarà in grado di ottimizzare i suoi tempi di lavoro.

Quantum Mail è supportato da caratteristiche tecniche quali:

- Importazione manuale o automatizzata delle liste di iscritti (da gestionale, da web ecc.)
- Pieno rispetto dei criteri anti-spam e delle leggi sulla Privacy
- Creazione semplice e intuitiva dei messaggi tramite editor visuale
- Riutilizzo all'infinito dei template grafici creati
- Profilazione sempre aggiornata degli iscritti
- Invio in doppio formato sia HTML che TESTO, per una totale compatibilità con i clienti di posta
- Integrazione con server WEB e FTP per la pubblicazione automatica degli elementi (gif, jpg e altri file utilizzati nella versione HTML)
- Eliminazione automatica dalla lista degli indirizzi email che non esistono più
- Editing online delle liste, modifica/aggiunta/eliminazione
- Calendario delle spedizioni, con la possibilità di gestire la pianificazione degli invii
- Invio di prova a 5 indirizzi inseriti manualmente per la totale certezza del risultato finale
- Nessun limite nel numero di mail/utenti
- Personalizzazione automatica di ogni singola mail con i dati dell'utente
- Opzione "unsubscribe", per la cancellazione automatica da parte dell'utente
- Invio sulla base della segmentazione dei destinatari
- Archivio storico delle newsletter, dei contenuti e delle liste utenti

Quantum Mail fornisce anche gli strumenti per valutare l'efficacia degli invii, come quelli sotto riportati. Quantum Mail diventerà quindi uno strumento fondamentale nell'ambito del marketing aziendale e sarà una risorsa imprescindibile per la sua crescita.



Riferimenti:

Parti del presente testo sono tratte e rielaborate da Wikipedia - L'enciclopedia libera http://it.wikipedia.org/wiki/Email_marketing (versione 2 novembre 2011)

I grafici sono tratti da: Assintel Report 2011: il mercato del software e servizi in Italia - Nextvalue srl