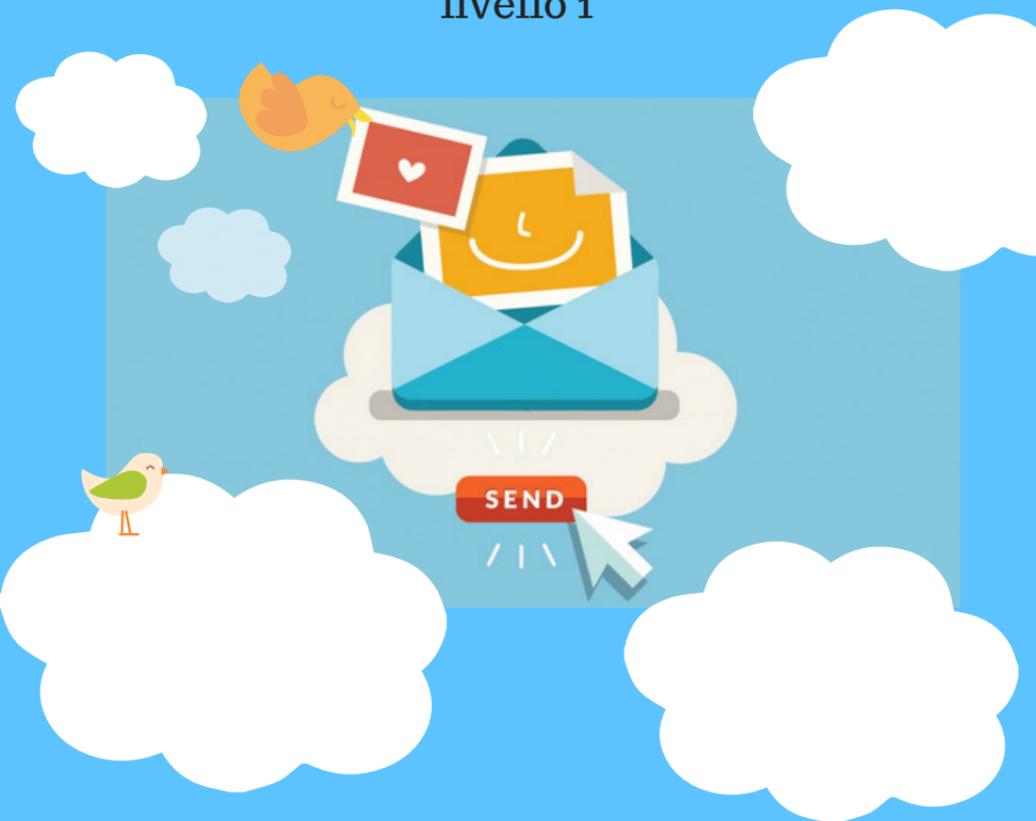


Caro cliente ti scrivo... una mail!

Corso Mail Marketing
livello 1



Perchè è stato pensato?

Il tuo cliente è come un amico. Come diceva la canzone di Lucio Dalla:” da quando sei partito c’è un a grande novità...” e le novità le puoi mandare via email.

Perchè partecipare?

Per imparare che la cura del cliente passa attraverso il coinvolgimento via email.

Fare email marketing è vantaggioso da un punto di vista economico perché ti permette di raggiungere un gran numero di persone con un’email.

Certo, l’investimento economico deve esserci se vuoi ottenere un buon risultato ma puoi ottenere buoni risultati anche se non hai un grosso budget a disposizione.

Mantieni i tuoi contatti informati e rispondi sempre ai bisogni

Se i tuoi clienti si iscrivono alla tua newsletter significa che vogliono rimanere in contatto con te perché sono interessati ai tuoi contenuti. Ecco, fare email marketing è anche questo: mantenere sempre alta l’attenzione dei tuoi lettori.

A chi è rivolto?

Il corso è rivolto ai dipendenti delle aziende iscritte al Fondo For.Te, appartenenti al settore CTS (Commercio, turismo e Servizi).



Sede e orari

durata 8 ore

Il corso si svolge presso la sede di
Confcommercio Brescia nelle
seguenti date:

22 maggio orario 9.00-13.00

29 maggio orario 9.00-13.00

Partecipanti

il corso è a numero chiuso
è possibile prenotarsi fino ad
esaurimento posti
inoltre raccomandiamo di portare
computer o tablet!

Costo del corso

L'azienda non dovrà sostenere
spese in quanto il corso è
finanziato dal fondo for.Te

Come aderire?



Chiamare lo studio ST srl Partner di Confcommercio al
numero 045/8200181 che potrà fornirle la documentazione
d'iscrizione.



Project manager & Trainer

dott.ssa Deborah Ghisolfi

Presidente Soc Coop Talento Agile

Come presidente della società mi occupo della direzione strategica e marketing. Amo la tecnologia che considero una forma d'arte perché mi sento come un pittore quando disegno soluzioni. Sono una persona creativa, votata per natura al problem solving e alle relazioni. E' impossibile zittirmi quando parlo di customer experience, marketing automation ed email marketing e direzione strategica. Ho fatto dell'agile management la mia missione all'interno di questa azienda, così come sto sperimentando con successo le tecniche di smart working, job sharing e collaboration

Talento Agile si occupa di web marketing e affianca il cliente con tanta formazione perché la nostra mission è renderlo autonomo nell'utilizzo degli strumenti che deciderà di inserire in azienda. Amiamo dedicarci a definire le strategie di comunicazione di ogni business, controllare i ritorni di investimento e programmare i piani di intervento.

Il nostro punto di forza è accompagnare le imprese passo passo sviluppando una cultura di lavoro smart poiché la nostra formazione non si limita alla padronanza dello strumento ma al saper contestualizzare e calare nel caso reale un cambiamento culturale fino a toccare veri e propri processi di gestione.