

Planifica tus campañas de email marketing de una manera eficaz - ONLINE

Fecha: días 23 y 24 de junio

Horario: 09:30-13:30

Duración: 8 horas

Lugar: Formación online

INSCRIPCIÓN

Nuestras bandejas de entrada están inundadas de correo no solicitado y los correos electrónicos tienen últimamente una mala prensa. Sin embargo, muchísimas empresas tienen éxito con sus acciones de marketing mediante envíos masivos y segmentados de correo electrónico. En este curso, mostraremos los puntos importantes, y las buenas prácticas, para llevar a cabo acciones de e-mail marketing.

Objetivo

El correo electrónico, bien utilizado, es una poderosa y económica herramienta, al alcance de la gran mayoría de los negocios, para captar o fidelizar clientes, promocionar productos y servicios o, en definitiva, ser soporte o apoyo de campañas promocionales o de marketing. En este curso mostraremos, desde una perspectiva profesional, las claves para diseñar y planificar una campaña de e-mail marketing efectiva.

Tras el curso, el alumno será capaz de conocer las estrategias necesarias para optimizar sus campañas de marketing, mediante el envío de boletines electrónicos, y hacerlas perdurables en el tiempo

Metodología

.El curso se impartirá a través de una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación. Únicamente necesitarás disponer de un ordenador con conexión a internet.

Programa

1. Qué es el email marketing.
2. Planifica tus campañas.
3. Tipos de campañas.
4. Captación de contactos.
5. Gestión correcta de la Base de Datos de contactos.

6. Técnicas promocionales.
7. Segmentación.
8. Relacionándote con el receptor.
9. La legislación que hay que conocer.
10. Entregabilidad: Cómo conseguir llegar al buzón del receptor.
11. Diseñando la campaña efectiva:
 - Remitente. Asunto. El contenido. Las imágenes.
 - Botones de acción. Las Landings page. La estructura.
 - El test A/B. Cuándo enviar. Checklist.
12. El email en el móvil.
13. El email y las Redes Sociales.
14. Seguimiento y análisis de resultados:
 - Métricas e interpretación de los resultados obtenidos..
 - Integración con Google Analytics.
15. Herramientas para llevar a cabo las campañas.

Ponente



Rafa Iraundegi

Técnico de Innovación de la Cámara de Gipuzkoa.

Otros datos relevantes

- **Fecha y duración**
 - Días 23 y 24 de junio. De 09.30 a 13.30 horas.
- **Precio**
 - 145 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.
(Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

Amaia Etxeberria - 943 000293

formaciononline@camaragipuzkoa.com