

Parole e personalizzazione

Ricordati a chi ti rivolgi!





Sia nel caso della DEM che della
Newsletter il trucco è
PERSONALIZZARE.



La tua identità

Cerca di farti riconoscere e ricordare, quindi:

- Usa un indirizzo email facile e chiaro
- Evita le classiche parole collegate al marketing, esci fuori dagli schemi
- Sii breve e conciso



Oggetto email

Possiamo dire che con l'oggetto della tua email ti giochi tutto.

Quindi:

- Sii originale e creativo
- Suscita curiosità
- Sii breve
- Non abusare dell emoji
- Puoi usare parentesi e trattini quando è lungo



**Scrivere
bene sempre!**

**Nella tua email non ti dimenticare
mai di:**

- Dividere in paragrafi
- Fare una buona formattazione
- Usare i grassetto (ma non troppi)
- Inserire Call to Action
- Inserire immagini
- Dare la possibilità di cancellarsi



Perché offrire sempre la possibilità di cancellarsi dalla Newsletter? Non solo è dovuto, ma ti è anche utile.



Un contatto che si cancella dalla tua DEM o Newsletter non è davvero interessato ai tuoi contenuti. Questo ti aiuta a targhettizzare e a capire cosa migliorare.



Gli errori da non fare

Spam

Evita di bombardare gli utenti con email promozionali, soprattutto quando si sono iscritti da poco a un tuo servizio.

Costanza

Dai continuità alle tue comunicazioni. Evita di non inviare email per mesi e mesi, dimenticandoti dei tuoi utenti.

Dire GRAZIE!

Se vendi un prodotto o acquisisci un nuovo iscritto, ricordati sempre di ringraziare e premiare.

Fan?

Non dare per scontate le persone che ti seguono, che comprano o che scaricano i tuoi contenuti.

Seguici su LiveUnict



Ti aspettiamo sui
nostri canali:



www.liveunict.it



[LiveUnict](https://www.facebook.com/LiveUnict)



[@liveunict](https://www.instagram.com/liveunict)