

ESEMPIO DI ACCRESCIMENTO DELL'INTERESSE DEI CLIENTI TRAMITE MAILSHOT

Questo esempio è di Russell Stannard, un formatore di insegnanti con sede nel Regno Unito che promuove l'uso degli strumenti digitali. Il suo approccio consiste nel mostrare il potenziale degli strumenti di apprendimento digitali attraverso esempi pratici e workshop online e faccia a faccia per gli educatori.



RENDERE PERSONALE IL MESSAGGIO
 Inizia con un semplice messaggio che stabilisce un rapporto di amicizia, seguito da un'introduzione al messaggio principale come se ne aveste parlato poco prima. Il messaggio si conclude con un saluto personale e il nome del mittente.

MESSAGGIO PRINCIPALE EFFICIENTE
 Il cuore del messaggio di posta elettronica presenta semplicemente il corso offerto, crea un senso di urgenza e di pressione indicando le date di prenotazione e fornendo poi i link per ulteriori informazioni e la pagina di iscrizione.



1



Hi [redacted],

Just back from Mauritius. My suntan looks out of place in these cold and windy days in England.

I have completely fallen in love with this app!! Thanks to my friend Mike for showing it to me. Watch this video and please share with your students too. Great for pronunciation, learning vocabulary in context, meaning etc.

[Excellent vocabulary learning app](#)

Russell's course with NILE
 Our paid course is proving very popular and we already have 6 full courses. It is a collaboration between [NILE](#) and Teacher Training Videos. We have opened a new course in April if you are interested.

28th November start- full
 23rd January start - full
 9th January start -full
 27th February start - 2 full courses
 24th April start- **just opened new course**

The course is called 'Technologies and Approaches to Blended, Hybrid and Online Teaching' (TABHOT). The video below provides more information.

[Learn about Russell's course](#)

You can find additional information regarding the course as well as information about applying for the course in the link below.

[You can apply for the course here](#)

I hope you are safe and well.

Russell

2



3



4



5



- 1** Gli invii di mail sono indirizzati ad abbonati esistenti e seguono le rigide regole del GDPR. Il loro utilizzo deve essere efficiente e mantenuto a una frequenza accettabile, evitando una "presenza prepotente".
- 2** In questa mail, l'autore presenta il prodotto del suo corso come una raccomandazione amichevole, convalidata da un collega. Questo messaggio deve essere veritiero e non deve essere utilizzato come prova ingannevole di qualità.
- 3** Corpo della mail: una presentazione breve e chiaramente strutturata del corso, dei formatori, delle date e delle modalità di iscrizione. È essenziale che questa parte sia breve e chiara, poiché è il primo punto che un utente prenderà in considerazione.
- 4** Da notare il senso di urgenza e di interesse di massa che si crea presentando anche le date completamente prenotate. È intelligente inviare anche messaggi inconsci, ma solo se il loro scopo è onesto e nell'interesse del cliente, oltre che del fornitore del corso.
- 5** Come in apertura, è importante lavorare sul rapporto personale con il lettore, concludendo la mail con un saluto personale. Può sembrare semplice, ma crea un senso di lealtà e considerazione per il lettore.

Cerca online altre informazioni sui servizi di mailing o visita

direttamente:

Sendinblue (www.sendinblue.com)

Mailjet (www.mailjet.com)

Mailchimp (mailchimp.com)

MailerLite (www.mailerlite.com)

Benchmark (www.benchmarkemail.com)

Omnisend (www.omnisend.com)

Sender (www.sender.net)