



*Integrare l'email Marketing
in un processo strategico*



MagNews è una società specializzata in **Email Marketing e Progetti di Digital Marketing**.
Dal 2000 sviluppiamo una piattaforma tecnologica per il direct digitale,
oggi tra le più diffuse in Italia



Piattaforma

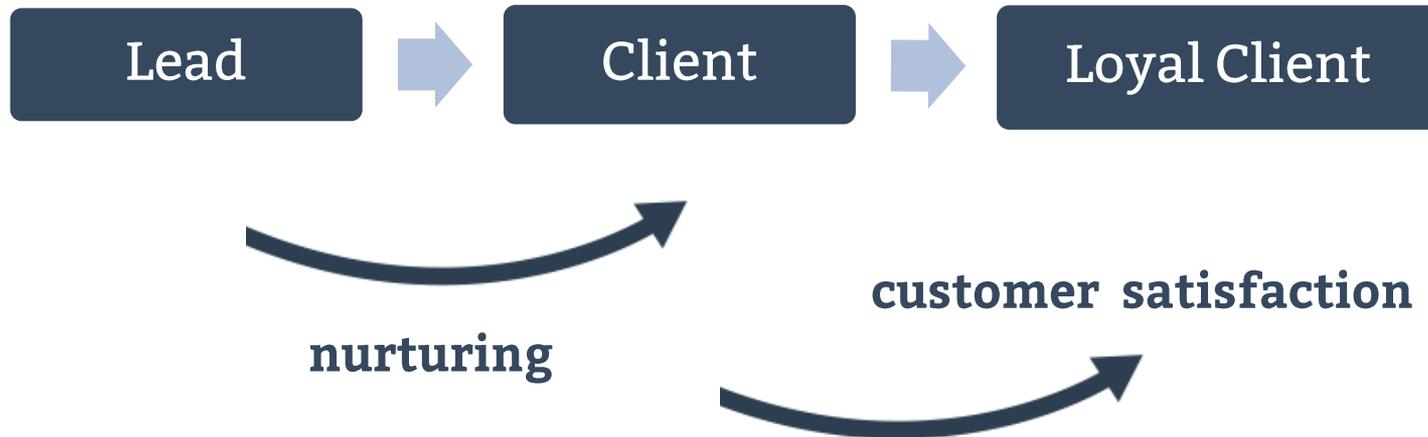


Full Service



Digital Marketing

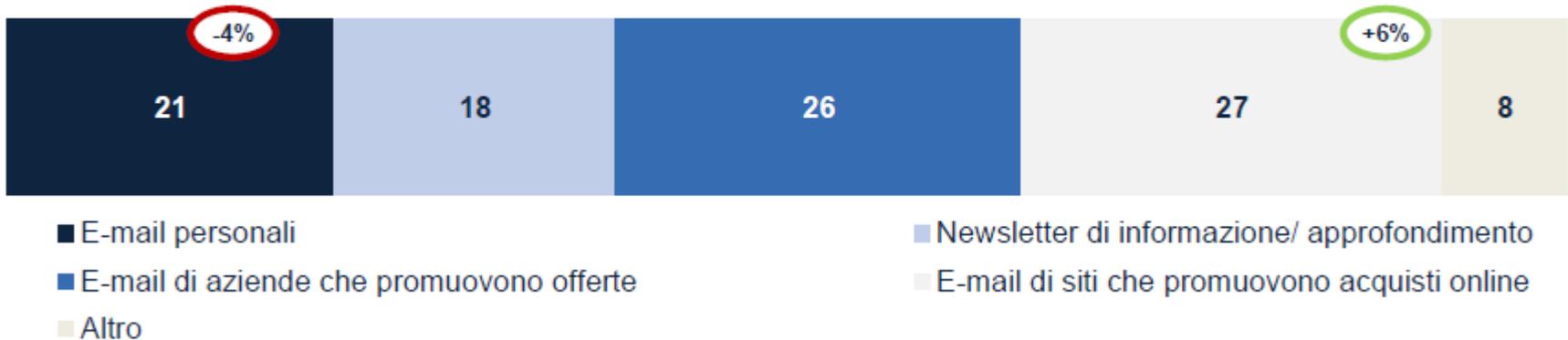
-  1 Email come HUB digitale dell'utente
-  2 Email come chiave per il CRM, informazione «di proprietà»
-  3 Penetrazione e presenza su mobile
-  4 Misurabilità e arricchimento di informazioni comportamentali



Quante email al giorno?

N. email al giorno: 31,3

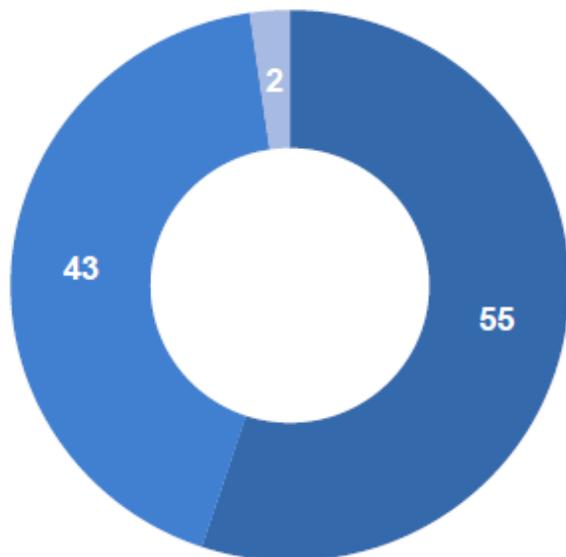
Tipologia di email ricevute



Email Marketing & Co.
MagNews – Nielsen
Free download www.magnews.it



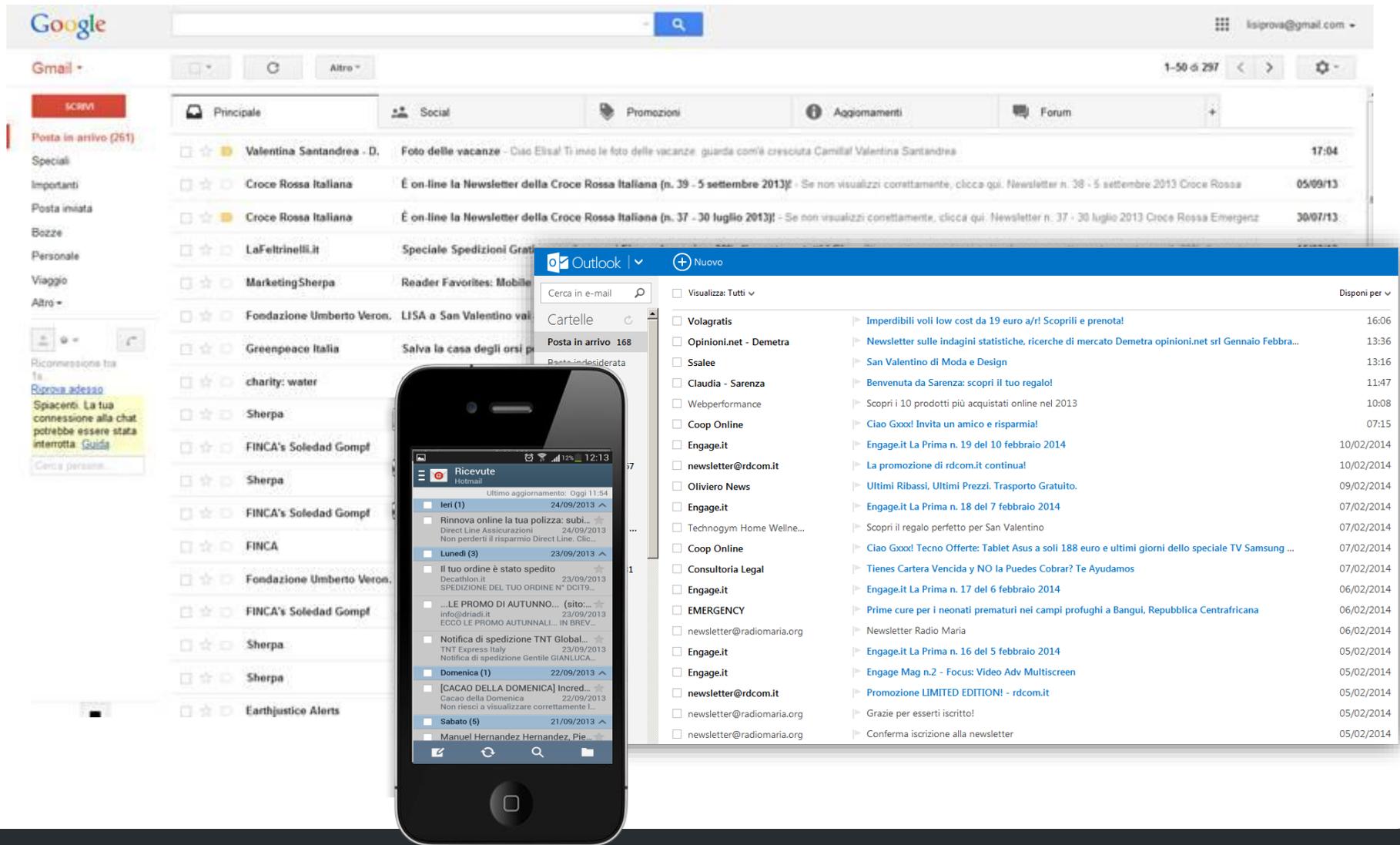
Con quale frequenza ricevi le newsletter?



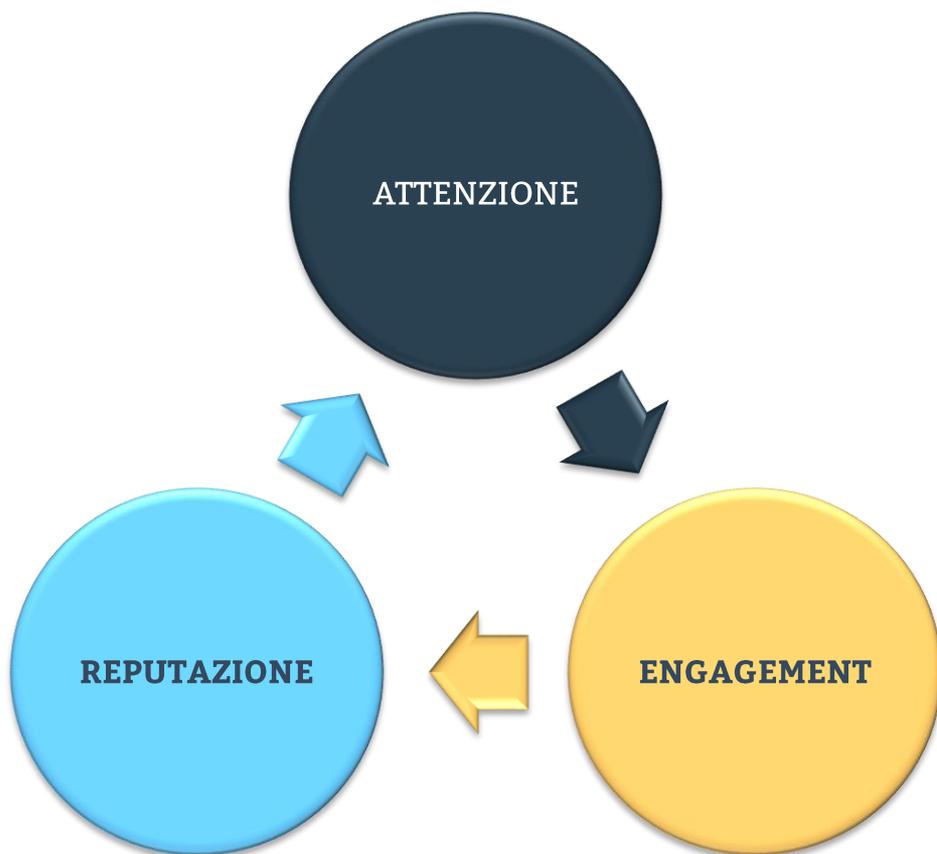
- Eccessiva, ricevo troppe e-mail/newsletter da parte delle aziende
- Adeguata, ne ricevo un numero allineato alle mie aspettative
- Bassa, ricevo poche e-mail/newsletter da parte delle aziende

Email Marketing & Co.
MagNews – Nielsen
Free download www.magnews.it





Cosa è strategico?



Essere Rilevanti

Essere Credibili

Cosa significa performance nell'email marketing **MagNews**



CONSEGNARE
=
DELIVERABILITY



FARSI LEGGERE
=
ENGAGEMENT

Raccolgo bene i dati?

Utilizzo i dati correttamente?

LEAD GENERATION

Crescita del database

Qualità del database

**Deliverability
(bounce)**



RELATION

**Engagement
(click/open)**

Crescita Traffico

Unsubscribe/SPAM

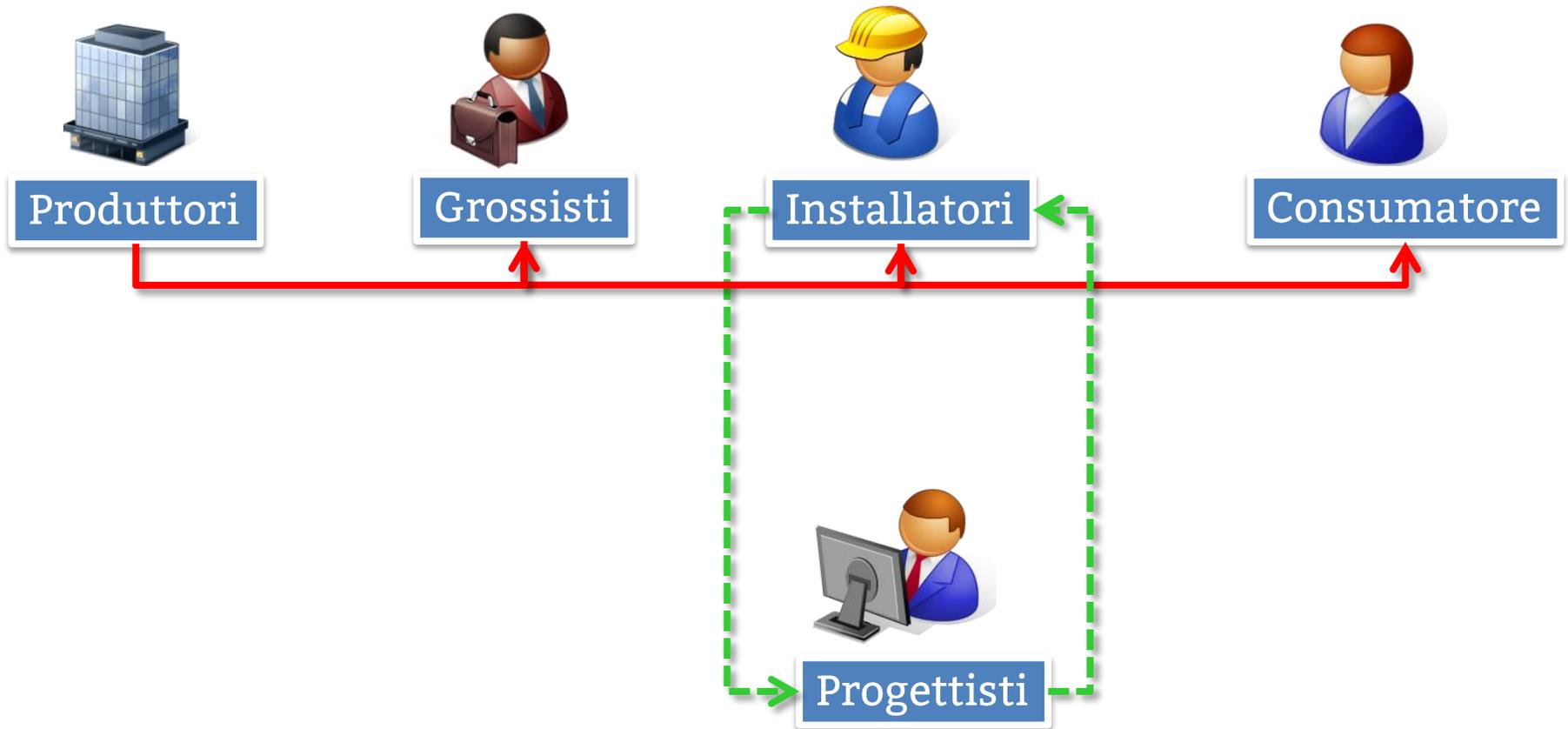




BTicino, attiva in sessanta Paesi, si colloca **tra i leader mondiali nel settore delle infrastrutture digitali ed elettriche degli edifici** ed è fra gli attori delle soluzioni ad alta efficienza energetica e dei progetti per lo sviluppo delle Smart Grid.

BTicino è uno degli asset fondamentali del **Gruppo Legrand (4,5 miliardi di fatturato nel 2012)**, multinazionale francese punto di riferimento su scala mondiale per i settori commerciale, industriale e residenziale.

In quale mercato opera **Bticino**



100.000 clienti BtoB distinti tra Installatori, Progettisti, Architetti e Rivenditori

5.000 installatori domotici partecipanti al programma di loyalty completamente online

1 Flash promo presso la Distribuzione al mese

Invi

1 Newsletter istituzionale al mese a tutti i clienti BtoB

1 Newsletter loyalty club installatori domotici ogni 10 giorni

1 Newsletter dedicata ai temi progettuali e normativi al mese (target progettisti)

Email customizzate ai clienti sulla base della loro Relationship con Bticino per attività promozionali

Attività di Customer Care e Ricerche utilizzando cluster mirati di clienti per informazioni sui prodotti e sulla soddisfazione verso il brand.

B-Inside



Istituzionale
Target clienti
100.000 iscritti

Innovation



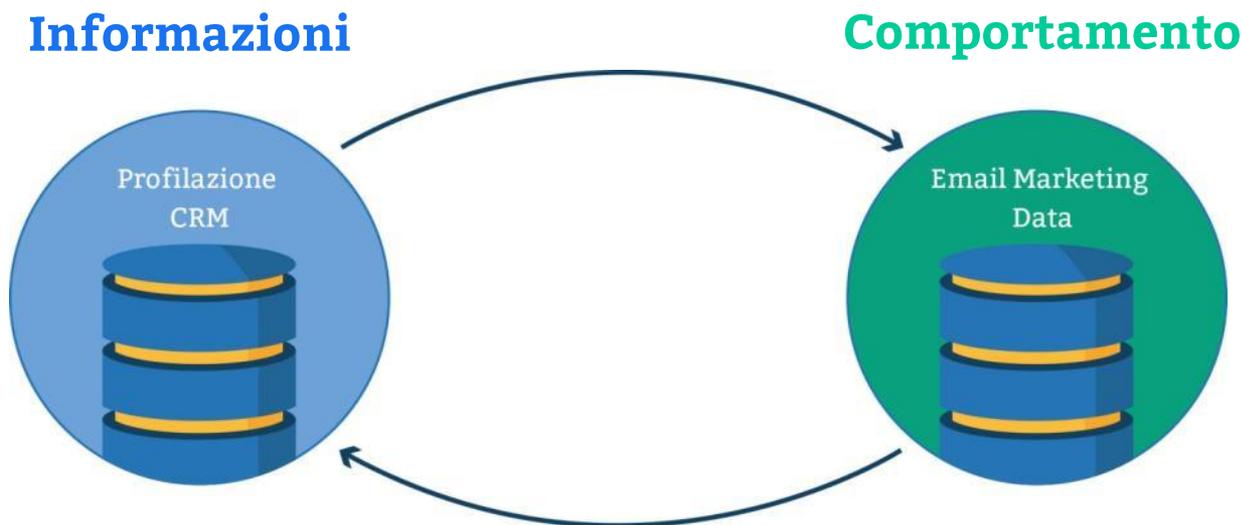
Per studi tecnici
Target clienti/prospect
20.000

My Home PRO



Loyalty Program
Target clienti
5.000

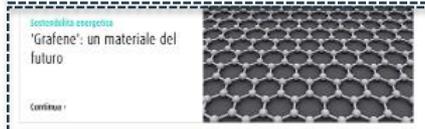
Un circolo virtuoso che moltiplica le opportunità commerciali



Dati di comportamento sulle email



Vieni a scoprire i post pubblicati questa settimana:



Vai a BuildingBlog

bticino | leggend | jacobini | CARLOFI



Tag: Domotica, Smart Home



Tag: Serie Civili



Tag: Soluzioni Industriali,



Tag: Videocitofonia e Citofonia

Taggare le comunicazioni per capire quali sono i prodotti sul quale il professionista opera con continuità all'interno di un catalogo amplissimo

MagNews restituisce a Salesforce per singolo contatto l'indice di interazione generale ma anche i tag più cliccati in relazione alle singole spedizioni.

Su Salesforce emerge un indice sintetico degli argomenti preferiti dagli utenti utile per la profilazione.

The screenshot displays the Salesforce interface for a campaign named "Promozione nuovo catalogo". The left sidebar shows a list of recent elements, including "Promozione nuovo catalogo", "Nuovo catalogo", "Benvenuto", "Welcome", "Demo svc", "SalesDemo2", "Fabio Tampieri", "Andi Smith", "SalesDemo", and "Mario Rossi". The main content area shows the campaign details, including the title "Promozione nuovo catalogo", the type "MagNews", and the start/end dates "29/01/2014". The "Statistiche delle campagne" section shows a total of 1,297 responses, 595 leads, and 21,559 referents. A "Gerarchia campagne" section is also visible.

Overlaid on the Salesforce interface is a MagNews report window titled "Promozione nuovo catalogo". The report shows a funnel chart with the following data points:

- 22.154 Spedite
- 22.021 Ricevute (133 Non consegnate)
- 4.668 Aperte (17.353 Non aperte)
- 1.297 Cliccate (555 Non cliccate)
- 7 Disiscrizioni
- 0 Segnalazioni Spam
- 12 Inottri
- 7.422 Aperture totali
- 1.569 Click totali

Key performance indicators (KPIs) are displayed on the right side of the report:

- 99,4% Delivery Rate
- 21,2% Open Rate (1,59 Opens-per-Opened)
- 27,8% Click-to-Open Rate
- 5,9% Click Rate (1,21 Clicks-per-Clicked)

The report also includes a "Click sui contenuti" table with the following data:

Contenuto	Cliccate	Clicks-per-Clicked	Click Rate
Scarica (link)	1.297	1,21	5,9%

The right sidebar of the report window contains sections for "Comunicazione" (Report base, Sintesi, Overlay, Andamento aperture e click, Report avanzati), "Esportazioni e Notifiche" (Esporta report di sintesi, Esporta dati grezzi, Imposta email di notifica, Tag della comunicazione), and "Campagna" (Sintesi generale).

Prossimi Appuntamenti

Free Webinar – seguici dal tuo pc!

26 marzo

Come pianificare campagne multicanale a partire dall'Email Marketing

<http://www.magnews.it/webinar>



Corsi di formazione

A Faenza il 20 febbraio 2014

A Milano il 3 marzo 2014

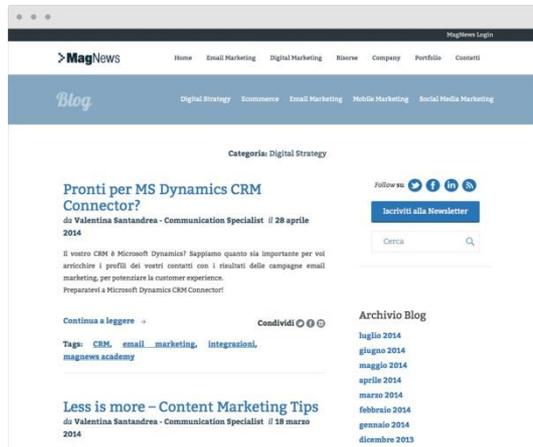
scrivi a marketing@diennea.com

<http://www.magnews.it/corso-email-marketing>

Le nostre risorse su **magnews.it**

MagNews

Newsletter e Blog



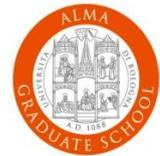
Ricerche e Infografiche



Best Practice



Collaboriamo con Associazioni e Università



Hanno scelto **MagNews**

MagNews

Canon



PHILIPS



DOLCE & GABBANA



banzal
DIRECT

ALESSI

autostrade // per l'italia



nielsen

TRONY

JVC KENWOOD

RICOH
imagine. change.



Xxiii
ASSOCIAZIONE COMUNITÀ
PAPA GIOVANNI XXIII
FONDATA DA DON ORESTE BENZI

Bologna
Fiere

dolomiti.it


tecniche nuove
www.tecnichenuove.com



 **GENERALI**

GREENPEACE

SNAI

Grazie dell'attenzione.

Elisa de Portu

elisa.deportu@diennea.com

 **MagNews**



www.magnews.it

info@magnews.it

Viale Marconi 30/14 | **48018 Faenza (RA) - Italy**

Via Santa Maria Valle, 3 | **20123 Milano (MI) - Italy**

Via Umberto Forti 6 | **56121 Pisa (PI) - Italy**

Tel. (+39) 0546 066100 | Fax. (+39) 0546 399913