ARTICOLO DI ELEARNINGNEWS

Year 5 - number 172 Wednesday 15 september 2021

Come promuovere i tuoi corsi online con l'email marketing?

Scopriamo cos'è l'email marketing e in che modo le newsletter possono aumentare le vendite dei corsi online

Sia che tu abbia appena creato un corso online, sia che ti occupi di rivendere corsi eLearning prodotti da altri, il tuo obiettivo principale è assicurarti che i tuoi potenziali clienti trovino il corso e lo acquistino. E, se ci hai già provato, saprai benissimo che questa è la parte più difficile.

Gli strumenti di promozione disponibili sono tanti, ognuno con proprie caratteristiche. In altri articoli, abbiamo già parlato, ad esempio, del potere del **copywriting** e dell'importanza di scegliere le parole giuste per presentare il corso (ad esempio, per la **scelta del titolo**); delle straordinarie potenzialità del **video marketing**, ad esempio, per la creazione di **trailer** che catturino l'attenzione del pubblico; o, ancora, dell'importanza del passaparola e del supporto di **testimonial ed ex clienti**.

In questo articolo, ci soffermeremo invece sulle possibilità offerte dall'**email marketing**. Le newsletter, infatti, sono ancora oggi uno dei principali strumenti per attirare nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti.

Che cos'è l'email marketing?

L'**email marketing** è una strategia di marketing diretto che usa le email come mezzo per comunicare con la propria audience.

Nell'immaginario comune, le comunicazioni via email sono associate esclusivamente a messaggi promozionali o pubblicitari. In realtà, una buona strategia di email marketing mira a **costruire relazioni stabili con il proprio pubblico** e risponde a obiettivi ben più ampi: informare, educare, ottenere la fedeltà dei clienti, aumentare la consapevolezza del marchio, acquisire e coltivare nuovi contatti.

I vantaggi dell'email marketing per le vendite

L'email marketing è uno dei canali di marketing più efficaci e può avere grandi impatti sui tuoi profitti. Le e-mail ti danno infatti la possibilità di **raggiungere un gran numero di utenti** in pochissimo tempo, a costi decisamente ridotti e di comunicare con i tuoi clienti in tempo reale. Inoltre, puoi facilmente analizzare le **statistiche di invio** e monitorare i risultati delle tue campagne email.

Ma non solo: raccogliendo i dati dei tuoi clienti (sia anagrafici, sia relativi alle abitudini di acquisto), potrai creare **campagne personalizzate** (ad esempio, un'offerta speciale per il loro compleanno o un messaggio sul rilascio di un nuovo prodotto verso il quale avevano mostrato interesse).

Come sfruttare l'email marketing per aumentare le vendite dei tuoi corsi online?

Anche se l'email è uno strumento di marketing, ricorda che il tuo obiettivo principale deve essere quello di creare una connessione costante con il cliente o potenziale tale. Usala quindi per **costruire interesse verso il tuo brand** e per rafforzare la relazione con il tuo pubblico. In altre parole, evita di abusare della fiducia di chi si è iscritto alla newsletter bombardandolo di mail non rilevanti o esclusivamente autoreferenziali.

Per realizzare una campagna di email marketing di successo assicurati quindi di:

- **identificare i pubblici** di destinazione e le loro esigenze;

- inviare **e-mail ben progettate e rilevanti** per il tuo target;
- **fornire una proposta di valore** (nel caso di un corso online, la tua proposta di valore dovrebbe spiegare ai tuoi destinatari quali benefici possono trarre dal tuo corso. Ad esempio, spiega con esempi pratici in che modo il corso semplificherà e velocizzerà le loro attività lavorative);
- alternare diverse **tipologie di contenuto**: notizie aziendali, offerte, lancio di nuovi prodotti, e-mail personalizzate, etc;
- includere **inviti all'azione** (call to action) chiari e ben visibili.

I vantaggi di un LMS con modulo Newsletter integrato

Sul mercato esistono diverse **piattaforme di email marketing** tra cui scegliere. Ma, se ti occupi di corsi online, sappi che hai un'alternativa quasi sempre più economica: scegliere un **LMS** (sistema di gestione dell'apprendimento) che abbia un **modulo Newsletter integrato**.

Questo ti consentirà di utilizzare un'unica piattaforma sia per l'erogazione e la gestione dei corsi, sia per la preparazione e l'invio delle tue newsletter (anche automatiche).

DynDevice LMS, ad esempio, è una piattaforma eLearning estremamente versatile che ti consente di sfruttare tutte le potenzialità dell' **email marketing** per **promuovere i tuoi corsi online**. In particolare, puoi:

Importare il tuo database di contatti

Con DynDevice LMS puoi facilmente **importare il tuo database di contatti** in apposite tabelle dati (Dyn-Table) che potrai poi utilizzare per l'invio delle tue e-mail. Nello specifico, potrai inviare i tuoi messaggi a tutti i destinatari della tabella dati, oppure solo ad una parte di essi tramite l'applicazione di appositi filtri.

Inviare mail automatiche

Con DynDevice LMS puoi creare **notifiche automatiche completamente personalizzabili** e inviarle ai tuoi clienti a seconda delle azioni che svolgono nel tuo LMS o ad altre impostazioni da te configurate.

Ad esempio, puoi inviare automaticamente e-mail di **invito ai corsi** contenenti le credenziali di accesso alla piattaforma, promemoria di **scadenza dei corsi** in cui sollecitare i corsisti a completare la formazione nei tempi stabiliti o, ancora, **notifiche di fine corso** cui allegare l'attestato della formazione svolta.

Informare il tuo pubblico del rilascio di nuovi corsi

Grazie al comodo editor visuale, il modulo Newsletter di DynDevice LMS ti consente ti creare facilmente **e-mail personalizzate** per informare il tuo pubblico del **rilascio di nuovi corsi**.

In questo modo, tutto il tuo database di contatti sarà informato tempestivamente della novità e potrà scoprire in anteprima i contenuti e i **vantaggi offerti dal corso**.

Proporre l'attivazione di demo gratuite dei corsi

DynDevice LMS consente inoltre di **attivare demo gratuite dei corsi** online per fornire agli utenti un assaggio del corso. Tramite la piattaforma, puoi quindi creare email personalizzate in cui invitare i tuoi contatti ad attivare la versione demo dei tuoi corsi per toccarne con mano la qualità, sia dal punto di vista della tecnologia di fruizione sia dei contenuti didattici.

Creare coupon sconto e inviare email promozionali

Grazie al modulo eCommerce, con DynDevice LMS puoi creare **coupon di sconto** (codici promozionali) per incentivare i tuoi clienti all'acquisto dei tuoi corsi online e monitorarne l'effettivo utilizzo. Ad esempio, puoi offrire una percentuale di sconto (es. 10%) o uno sconto in valore (es. 10 euro) da applicare sulla spesa totale o sull'acquisto di un corso specifico. E, grazie al modulo Newsletter, potrai facilmente creare **newsletter promozionali** contenenti il coupon di sconto e inviarle al tuo database di contatti o a specifici segmenti.

In questo caso, ricorda che il tuo obiettivo principale sarà quello di portare l'utente alla conversione immediata. Fai in modo quindi che la tua mail sia chiara e diretta e illustra le caratteristiche della promozione. In particolare, ti consigliamo di impostare una data di scadenza del coupon (per spingere l'utente all'azione) e di mettere ben in evidenza la call to action.

Una volta ricevuto il coupon, il cliente potrà procedere con l'acquisto direttamente dal tuo eCommerce e, inserendo l'apposito codice, lo shop applicherà in automatico lo sconto previsto ricalcolando il totale.

Creare campagne di up/cross-selling a chi ha già acquistato un corso in passato

Up-selling e cross-selling sono tecniche di vendita che permettono all'azienda di far conoscere ai propri clienti l'intera gamma di prodotti/servizi venduti. In particolare, l'up-selling consiste nell'offrire ad un cliente un bene o un servizio più complesso rispetto a quello precedentemente acquistato. Il cross-selling, invece, consiste nell'offrire un prodotto o un servizio supplementare a ciò che si sta per comprare o che si è già acquistato.

Con DynDevice LMS puoi ad esempio creare **campagne DEM** (Direct Email Marketing) promozionali up-selling/cross-selling per informare i tuoi clienti della disponibilità di uno specifico corso o di un corso correlato con quelli acquistati in passato.

Inoltre, grazie al sistema di gestione della validità e delle **scadenze dei corsi** integrato in DynDevice LMS, puoi inviare apposite email per segnalare agli utenti l'imminente scadenza della formazione precedentemente svolta e invitarli ad acquistare il relativo corso di aggiornamento.

Consultare le statistiche di invio e integrarle con Google Analytics

Per ogni newsletter inviata con DynDevice LMS, hai a disposizione **statistiche dettagliate** che ti consentono di sapere chi ha letto l'email (e quando), chi ha cliccato (e cosa), qual è la percentuale di lettura, quali sono i link più cliccati, etc.

Ma non solo: puoi consultare le statistiche dettagliate anche per ogni utente presente nel tuo database di contatti, esaminare lo **storico delle newsletter** che ha ricevuto nel tempo, quali di queste ha letto, su quali ha eseguito clic e dove nello specifico, etc.

Infine, ad ogni link contenuto nelle newsletter, la piattaforma assegna in automatico dei parametri speciali grazie ai quali potrai controllare, su **Google Analytics**, l'andamento delle tue newsletter come "Campagne".

Creare e inviare sondaggi

Il modulo Newsletter di DynDevice LMS consente di **creare sondaggi** (a risposta chiusa o aperta) e inviarli tramite newsletter ai propri destinatari. Una volta ricevuta la mail, l'utente potrà rispondere alle domande direttamente dal messaggio, senza essere rediretto su siti terzi. Anche nel caso dei sondaggi, come per le mail, è disponibile un avanzato sistema di notifiche.