



چگونه از ایمیل مارکتینگ در صادرات استفاده کنیم؟

کارگاه آموزشی «چگونه از ایمیل مارکتینگ در صادرات استفاده کنیم» به همت مرکز توسعه سرمایه انسانی در اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان **محمد رضا شیخ بهایی**، مدرس این دوره با بیان اینکه ایمیل مارکتینگ نیازمند بسترهای تعاملی است، افزود: روش های بازاریابی دیجیتال تفکیک ناپذیر است.

وی نخستین گام در تولید محتوا را مشخص نمودن B2B یا B2C بودن کسب و کارها دانست و تصریح کرد: ایمیل مارکتینگ مزیت زیادی برای بازاریابی B2B دارد. این مدرس دانشگاه همچنین بر مشخص کردن مخاطب هدف، تعیین مزیت های محصول برای مخاطب، مشخص کردن کانال ارتباطی و روش های جذب، حفظ و توسعه مشتریان تاکید کرد.

شیخ بهایی در ادامه به حضار توصیه کرد به هیچ عنوان لیست های ایمیلی را که به آنها اعتماد ندارید، خرید نکنید و یا با دامنه اصلی شرکت خریداری نکنید؛ زیرا در صورت مزاحم شناخته شدن، امکان ارسال ایمیل وجود نخواهد داشت.

وی در ادامه به ارائه توضیحاتی درخصوص اصطلاحات کاربردی ایمیل مارکتینگ، نحوه تدوین پرسونای مخاطب، چگونگی ساخت لندینگ پیج، راهکارهای جذب مخاطب، چگونگی ساخت کمپین بازاریابی ایمیلی و تنظیم اتوماسیون ایمیل مارکتینگ پرداخت.