

## ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΚΕΒΕ

### «MASTERING ONLINE MARKETING: EFFECTIVE EMAILING CAMPAIGNS»

**Ημερομηνία Διεξαγωγής:** 17/03/2015  
**Χώρος Διεξαγωγής:** Ξενοδοχείο HILTON

#### Στόχος:

Η ανάπτυξη σωστής πελατειακής βάσης δεδομένων επιτρέπει στην επιχείρηση να αναπτύσσει αποτελεσματικές μεθόδους επικοινωνίας με τις διάφορες ομάδες πελατών της και την βοηθούν να βελτιώνει την οικονομική της κατάσταση εφ' όσον αξιοποιεί τις δυνατότητες των διαφόρων εργαλείων ηλεκτρονικής προώθησης και προβολής των προϊόντων και υπηρεσιών της.

Αυτό το μονοήμερο σεμινάριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να μάθουν πώς να αξιοποιούν αποτελεσματικά τη χρήση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για εκστρατείες προώθησης των προϊόντων / υπηρεσιών των εταιρειών τους. Υπάρχουν διάφορες επιλογές εφαρμογών, μεταξύ άλλων το MailChimp, Send Blaster,

FlexMail και Constant Contact. Το πρόγραμμα το οποίο θα εξηγηθεί και θα χρησιμοποιηθεί σαν παράδειγμα είναι το Mailchimp. Πρόκειται για μία εφαρμογή η οποία επιτρέπει την δωρεάν αποστολή μέχρι 12000 emails το μήνα σε 2000 συνδρομητές.

Το MailChimp είναι από τις δημοφιλέστερες υπηρεσίες για αποστολή ενημερωτικών δελτίων (Newsletter). Το σεμινάριο αυτό απευθύνεται σ' όλες τις κατηγορίες επιχειρήσεων / οργανισμών

#### Το σεμινάριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να:

- Καθορίζουν την εταιρική στρατηγική για τη διατήρηση της επαφής με τους πελάτες μέσω newsletters, προγράμματα πιστότητας, ευχετήριες και άλλες ανακοινώσεις
- Βελτιώσουν την οικονομική τους απόδοση μέσω των online πωλήσεων τους, της επωνυμίας τους (branding) και την αφοσίωση των πελατών τους (customer loyalty)
- Ενημερωθούν για Ευρωπαϊκούς και Κυπριακούς νόμους περί προστασίας προσωπικών δεδομένων και anti-spamming regulations
- Αξιολογούν διάφορα προγράμματα Μάρκετινγκ μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου μεταξύ άλλων το MailChimp, ConstantContact, FlexMail και Send Blaster, και να γνωρίζουν πώς χρησιμοποιούνται από web designers και email marketers
- Γνωρίζουν πώς να χρησιμοποιούν το MailChimp για αποτελεσματικές online διαφημιστικές εκστρατείες
- Γνωρίζουν πώς να δημιουργούν και συντάσσουν αποτελεσματικό Online περιεχόμενο (Online Content)
- Γνωρίζουν πώς να δημιουργούν online ενημερωτικά δελτία μέσω της χρήσης του MailChimp
- Αναπτύξουν αποτελεσματικές βάσεις δεδομένων για τους πελάτες τους
- Αξιολογούν και αναπτύσσουν αποτελεσματική επικοινωνία με τις διάφορες ομάδες πελατών τους
- Γνωρίζουν πώς τα αποστέλλουν και ακολούθως να αξιολογούν τα αποτελέσματα των ενημερωτικών δελτίων (newsletter) μέσω εργαλείων web analytics

#### Περιγραφή Υποψηφίων:

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε Ιδιοκτήτες, Γενικούς Διευθυντές και Υπεύθυνος Τμημάτων Πληροφορικής, Μάρκετινγκ και Πωλήσεων από όλο το φάσμα επιχειρήσεων και οργανισμών.

#### Εκπαιδευτής:

Στο εν λόγω πρόγραμμα θα διδάξει ο Ελληνοαμερικανός εμπειρογνώμονας Κύριος Philip Ammerman και η γλώσσα διδασκαλίας θα είναι η Αγγλική.

#### Δικαίωμα Συμμετοχής: €185 + €35,15 Φ.Π.Α.

Η προδιαγραφή του προγράμματος εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ.

Επιχορήγηση ΑνΑΔ → €119 Ποσό Πληρωτέο στο ΚΕΒΕ → €101,15 (€66 + €35,15 ΦΠΑ)

#### Δηλώσεις Συμμετοχής:

Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται όπως συμπληρώσουν τη σχετική δήλωση συμμετοχής και να την αποστείλουν **στο ΚΕΒΕ**, Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38 και Δεληγιώργη 3, Τ.Θ. 21455, 1509 Λευκωσία, Τηλ. 22889840, Φαξ. 22668630, e-mail: [gvenizelou@ccci.org.cy](mailto:gvenizelou@ccci.org.cy) **το αργότερο μέχρι την Παρασκευή 13 Μαρτίου 2015.**

Η πρακτική φύση και ο τύπος του προγράμματος είναι φανερό ότι θέτουν περιορισμούς στον αριθμό των συμμετοχών γι' αυτό θα γίνουν δεκτές αιτήσεις με σειρά προτεραιότητας.

Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλώ επικοινωνήστε με τον υπεύθυνο του προγράμματος κ. Χρίστο Ταντελέ, Τηλ. 22889840.

Με εκτίμηση,  
Χρίστος Ταντελέ



## ΑΝΑΛΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Mastering Online Marketing: Effective Emailing Campaigns				
Λευκωσία 17/03/2015				
Ώρες Εφαρμογής *		Διάρκεια *	Ανάλυση περιεχομένου (σημειώνεται το θεωρητικό και πρακτικό μέρος)	Εκπαιδευτής
Από	Μέχρι	(ώρες : λεπτά)		
08.30	08.45	0,25	Registration	
08.45	09.15	0,50	<b>INTRODUCTION TO EMAIL MARKETING</b> International trends in email volume, including typical email response rates and conversion rate 5 examples of inspiring and valuable email messages Different types of emails: regular newsletters, special offers, seasons greetings, namedays, birthdays What value to offer to customers or potential customers using email campaigns	
09.15	09.45	0,50	<b>GAINING PERMISSION TO MARKET</b> Legal requirements for gaining permission to market Single opt-in and double opt-in mailing lists Using email addresses from other sources without an opt-in Mandatory opt-out requirements Interpreting permission to market	
09.45	11.00	1,25	<b>DEVELOPING THE MAILING LIST</b> Structuring a mailing database Different database classifiers: what's really necessary? Developing customer segments Exporting customer data from Microsoft Outlook Exporting customer data from LinkedIn Formatting customer data in Microsoft Excel Uploading data into MailChimp and creating mailing lists Segmenting a MailChimp mailing list Reviewing the customer profile in MailChimp Case Study: Developing a Mailing List	
11.00	11.15	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
11.15	13.15	2,00	<b>CREATING ONLINE CONTENT</b> Search engine optimisation principles: keyword frequency, density, prominence and proximity Using the Google Adwords Keyword Tool to select keywords Creating effective titles and links Creating value by segment Case Study: Developing a Press Release (Corporate News)	
13.15	14.15	1,00	<b>ΓΕΥΜΑ</b>	
14.15	15.45	1,50	<b>CREATING AN ONLINE NEWSLETTER</b> Determining the general structure (visual versus text) Selecting a pre-determined layout Adding a title Adding content blocks Adding text Copying in the Press Release developed in the previous module Adding links to the company website Case Study: Developing a Newsletter	
15.45	16.00	0,25	<b>ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ</b>	
16.00	16.15	0,25	<b>FINALISING, SENDING THE ONLINE NEWSLETTER</b> Generating html text Reviewing the subject line Reviewing social media integration Sending a demonstration email Scheduling the email Sending the email: the training participants will be asked to send either a demo email or an email to an «internal» segment of customers so we can review the results and view the email in an email client	
16.15	17.00	0,75	<b>EMAIL ANALYTICS</b> - Bounce Rate: hard and soft bounces - Email open rate - Email click-through rate - Most popular content - Most active users and regions - User ratings in the customer profile - How to improve the open and click-through rate	
17.00	17.15	0,25	<b>CONCLUSIONS</b>	

Σύνολο Καθαρής Διάρκειας \*\*\*

7:00



## Δήλωση Συμμετοχής

Επιθυμούμε να σας πληροφορήσουμε ότι ενδιαφερόμαστε να συμμετάσχουμε στο Σεμινάριο που διοργανώνει το ΚΕΒΕ με θέμα:

**«MASTERING ONLINE MARKETING: EFFECTIVE EMAILING CAMPAIGNS»**

### Στοιχεία Επιχείρησης / Οργανισμού

Όνομα Επιχείρησης:

Τηλ.

Φαξ.

Διεύθυνση:

Τ.Θ.

Τ.Κ.

E-MAIL:

Αρ. Συμμετεχόντων:

Λευκωσία, 17/03/2015

### Στοιχεία Συμμετεχόντων

**Ονόματα Συμμετεχόντων:**

**Θέση στην Εταιρεία:**

- |         |       |
|---------|-------|
| 1. .... | ..... |
| 2. .... | ..... |
| 3. .... | ..... |
| 4. .... | ..... |
| 5. .... | ..... |

Ημερομηνία .....

Υπογραφή .....