

EMAIL MARKETING

Kit email: flussi, ricavi e lista

Un sistema pratico per ordinare automazioni, calendario, consenso e qualità della lista.

COME USARLO

Compila le caselle, conserva i dati usati e scegli una sola priorità per ciclo. I punteggi servono a ordinare il lavoro, non a promettere risultati.

e-roe.it/risorse



01 / Flow Gap Audit

☐ Benvenuto	☐ Abbandono navigazione	☐ Abbandono carrello
☐ Abbandono checkout	☐ Post-acquisto	☐ Richiesta recensione
☐ Riacquisto	☐ Cliente inattivo	☐ Errore pagamento
☐ Back in stock	☐ Segmenti VIP	☐ Soppressione inattivi

ORDINE

Prima correggi eventi e consenso; poi attiva benvenuto, carrello e post-acquisto; infine aggiungi segmenti avanzati.

02 / Ricavi recuperabili

Flusso	Eventi / mese	Tasso prudente	Valore ordine	Stima
Benvenuto				
Carrello				
Checkout				
Inattivi				

Stima: eventi idonei × tasso di consegna × tasso di acquisto incrementale × valore medio ordine. Usa tre scenari: prudente, centrale, alto.

03 / Welcome flow

Email	Momento	Obiettivo	Contenuto
1	subito	confermare promessa	risorsa + prossimo passo
2	+1 giorno	quick win	azione breve
3	+3 giorni	rimuovere ostacolo	errore comune
4	+6 giorni	costruire fiducia	caso pertinente
5	+9 giorni	implementare	mini piano
6	+12 giorni	aprire dialogo	invito specifico

04 / Calendario e salute lista

☐ Consenso documentato		☐ Disiscrizione immediata	
☐ Indirizzi soppressi		☐ Inattivi separati	
☐ Bounce gestiti		☐ Dominio autenticato	
☐ Frequenza sostenibile		☐ Contenuti riconoscibili	
☐ Metriche per segmento		☐ Test consegna	
Mese	Tema	Prova	Azione
Gen			
Feb			
Mar			
Apr			
Mag			
Giu			
Lug			
Ago			
Set			
Ott			
Nov			
Dic			

PASSO
SUCCESSIVO

Conserva questo documento come baseline. Ripeti la valutazione tra 30 giorni e confronta solo dati raccolti con lo stesso metodo.