

Email marketing? Alcuni miti da sfatare con Socialmailer

Articolo pubblicato da Sme.UP

[Leggi l'articolo originale \(http://www.smeup.com/it/email_marketing_smeup/\)](http://www.smeup.com/it/email_marketing_smeup/)

È talmente tanto tempo che si usano le email che non ci si deve stupire se alcuni luoghi comuni si sono formati strada facendo.

Ma sono tutti veri?

Vediamone alcuni e guardate il link in fondo alla pagina se volete subito la lista completa (ma in inglese...).

Ad aiutarci a dirimere tali questioni è un vero esperto, **Matthew Bellows che dirige l'azienda Yesmail.**

1. I migliori giorni per inviare un'email sono lunedì o martedì

In realtà **non c'è un giorno migliore per inviare una email** per avere una risposta. I tassi di apertura e di risposta sono paragonabili da lunedì a venerdì, mentre le cose possono essere molto diverse durante il weekend, quando i tassi possono essere anche molto superiori a causa della più bassa concorrenza

2. I titoli della migliore email sono corti

Le statistiche mostrano che **non ci sono correlazioni tra tassi di successo e lunghezza del titolo dell'email**. Altri invece sono i fattori che influenzano l'interesse dei lettori e di questo parleremo diffusamente in altri articoli.

Ad esempio ci sono parole che creano un impatto positivo sui tassi di apertura come "campagna" e altre che creano un impatto negativo come "calendario"

3. Il momento migliore per inviare una email è la mattina

Questo è il luogo comune meno falso di tutti, in effetti, visto che **il migliore tasso di apertura si ottiene tra le 6 e le 7 del mattino**. Mentre se per "mattina" si intende il periodo che va dalle 9 alle 15, beh allora questo è certamente il modo sicuro per ottenere il minor numero di successi.

Volete sapere se è vero per la vostra audience? Non vi resta che provare **Socialmailer** ed osservare

le statistiche.

Per l'articolo intero, invece, seguite [questo link](#).