# Benchmark e metriche di email marketing

**0.79%**
di tasso di soft bounce

Consigli di email marketing per raggiungere i tuoi obiettivi aziendali

*Un report Mailchimp*
*Un report Mailchimp*

**34.20%**
di tasso di apertura medio

**2.66%**
di tasso di clic medio

**0.22%**
di tasso di disiscrizione

**0.25%**
di tasso di hard bounce



INTUIT mailchimp

Crea un piano di email marketing (Pag. 03)

Progetta le tue email (Pag. 10)

Testa le tue email (Pag. 13)

Cosa puoi fare con la marketing automation (Pag. 17)

Misura le tue prestazioni (Pag. 19)

Come iniziare a usare Mailchimp (Pag. 23)

I dati (Pag. 28)

# Crea un piano di email marketing

Per semplificare la fase di pianificazione, abbiamo evidenziato alcune best practice che potresti voler considerare mentre elabori una strategia per il tuo email marketing.

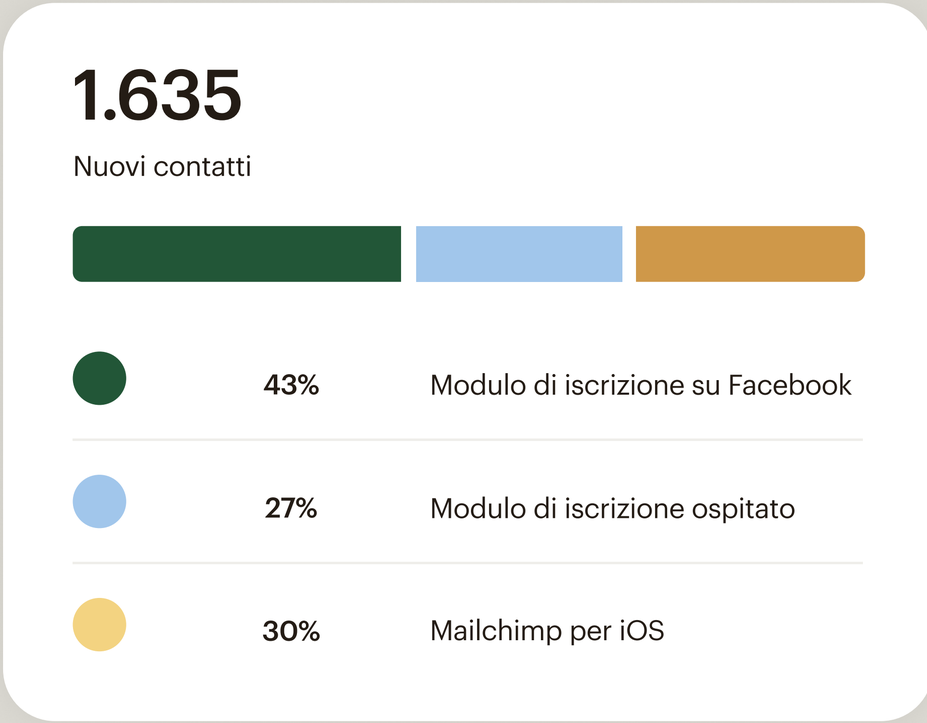
# Definire il tuo pubblico

Non importa cosa vendi, devi avere un'idea chiara di chi è il tuo pubblico per poter comunicare in modo efficace con loro. Mailchimp ti consente di scavare un po' più a fondo per segmentare gli utenti all'interno del tuo pubblico in modo da poter inviare loro email personalizzate e mirate che aiutano ad aumentare l'interazione, costruire relazioni di fiducia e generare un maggiore ROI.



# Origine registrazione

Alcuni dei dati più preziosi che il tuo modulo di iscrizione ha da offrire sono come e dove gli iscritti si iscrivono alla tua lista. Se sei un'azienda di e-commerce con il tuo negozio collegato a Mailchimp, sapere dove i tuoi clienti si sono uniti alla tua lista può darti un'idea migliore di come comunicare con loro e dove potresti voler concentrare i tuoi sforzi di marketing in futuro.



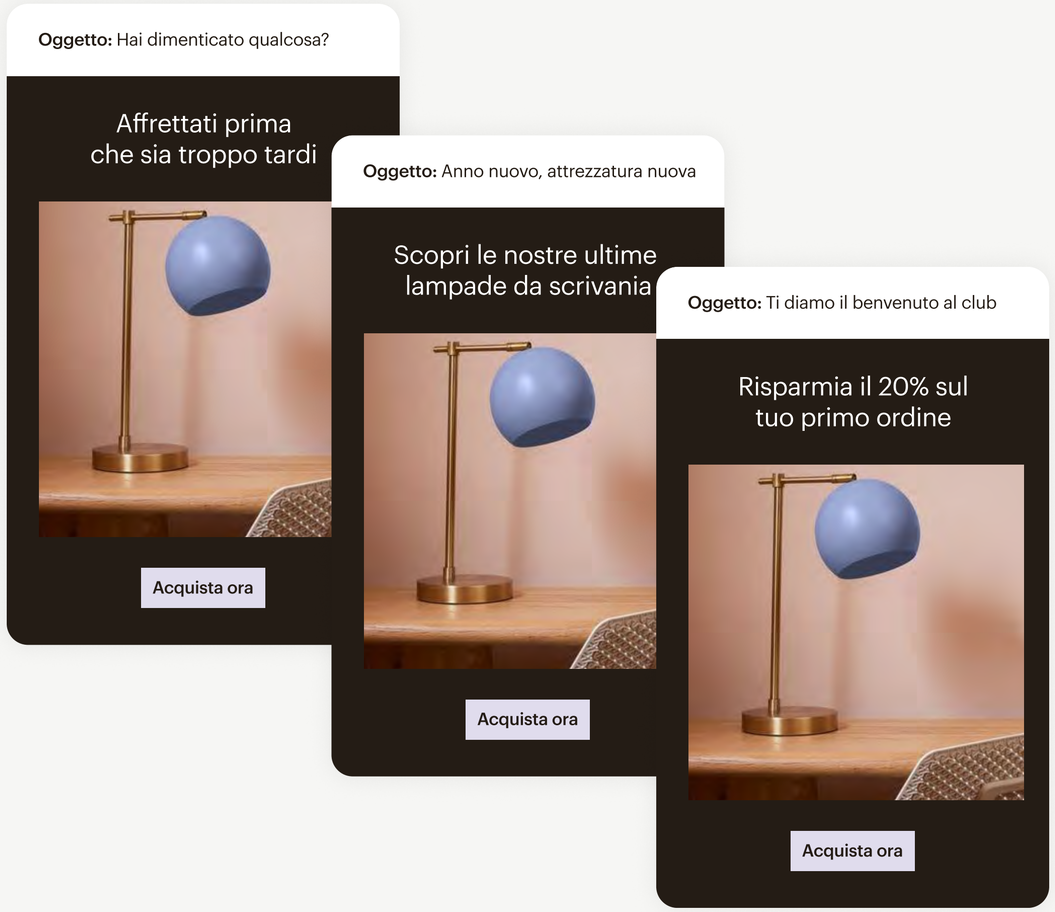
# Segmenti e gruppi

Dopo aver identificato gruppi più piccoli di persone all'interno di un pubblico più ampio, sarai in grado di creare gruppi e segmenti per inviare email più pertinenti e personalizzate ai tuoi destinatari. Più pertinente sarà la campagna, migliori saranno i risultati. Ci saranno momenti in cui vorrai inviare messaggi alla lista completa, ma segmentando gli utenti e sfruttando gli strumenti di segmentazione di Mailchimp puoi aumentare significativamente le percentuali di clic e gli ordini di e-commerce generati dalle tue campagne.



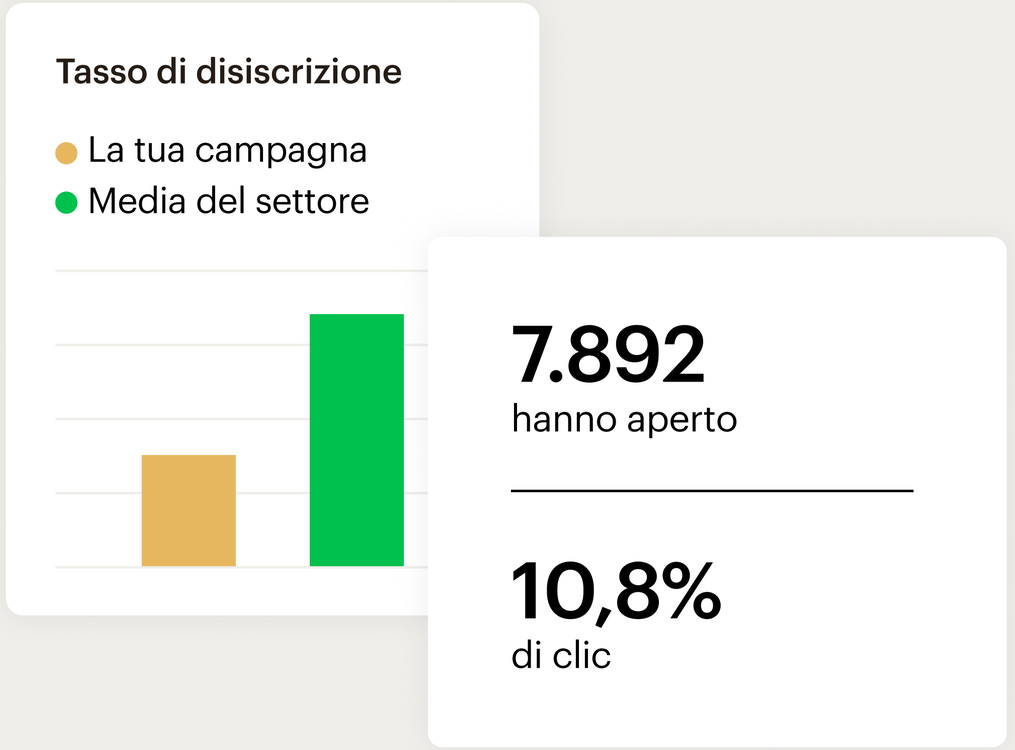
# Decidi cosa scrivere

Ora che sai a chi stai scrivendo, è il momento di pensare ai tuoi contenuti. Cosa vuoi dire al tuo pubblico? Qual è la tua strategia di content marketing? Ti consigliamo di inviare email con uno scopo che parlino davvero ai tuoi iscritti, quindi tieni sempre a mente per cosa si sono iscritti.



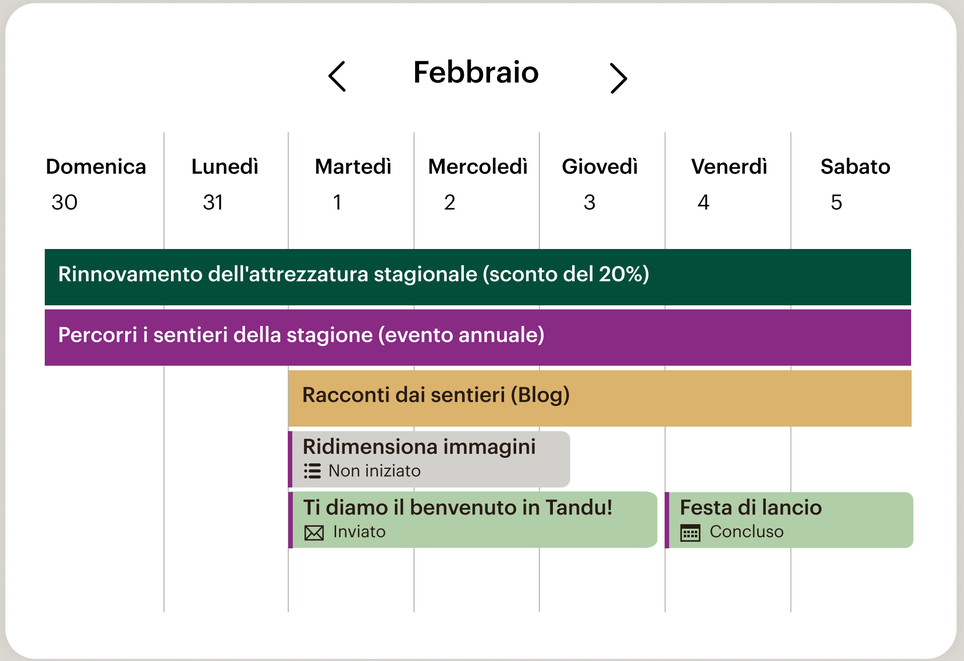
# Stabilisci la frequenza e gli obiettivi di invio

Non c'è nulla di definitivo sulla frequenza con cui dovresti inviare email ai tuoi clienti, ma se invii troppo spesso, è probabile che i tuoi iscritti si disinteressino di ciò che hai da dire o annullino del tutto l'iscrizione. Alcuni utenti che gestiscono un blog o un sito web di notizie potrebbero scegliere di inviare aggiornamenti giornalieri ai propri iscritti, mentre altri utenti inviano solo due volte al mese in modo che gli iscritti rimangano entusiasti delle loro email. Scegli di inviare la tua campagna email al tuo ritmo e controlla i tassi di annullamento dell'iscrizione e i tassi di clic per regolare la frequenza, se necessario.



# Crea un programma

Un modo per assicurarti di non perdere di vista gli obiettivi è creare un calendario dei contenuti per pianificare le tue campagne, i post del blog, i post sui social e altro ancora.
Il tuo programma di email marketing dipenderà dal tuo settore, dai tipi di contenuti che invii (strategia di content marketing) e dalla frequenza di invio.

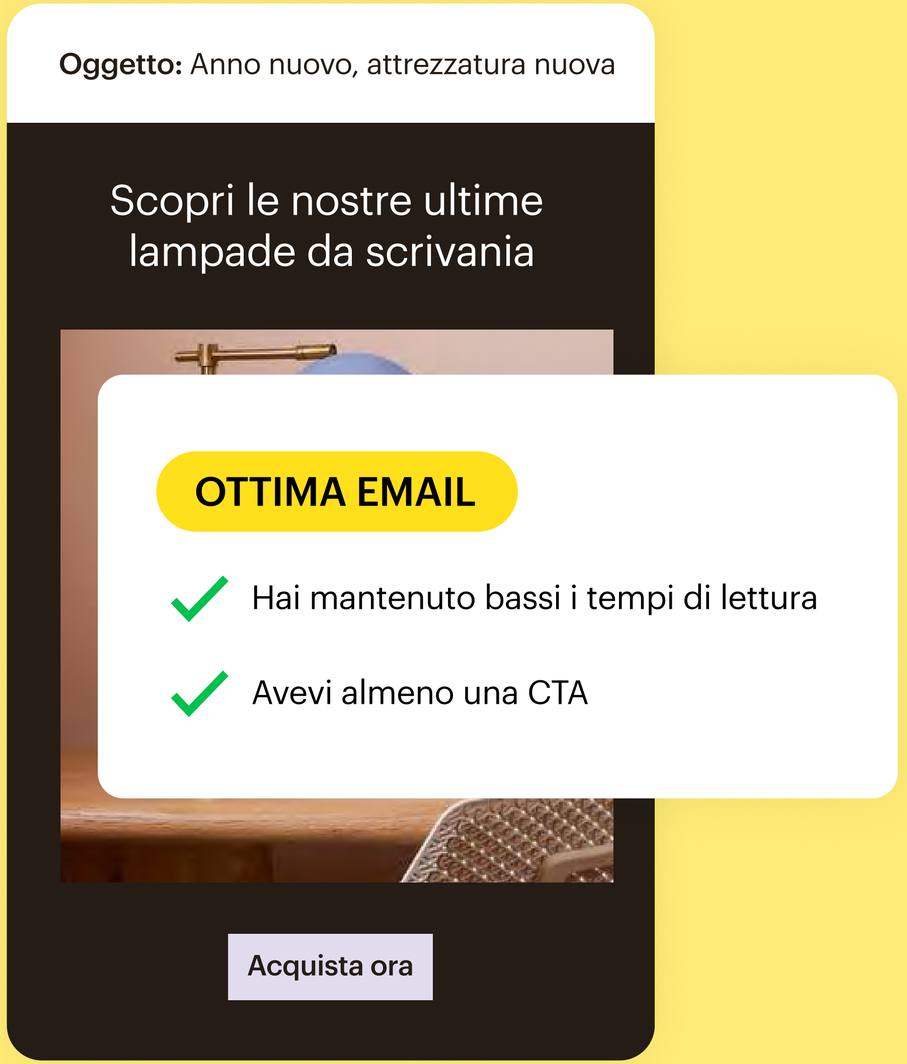


# Progetta le tue email

Se non sai bene come progettare il tuo email marketing, questi consigli di design possono esserti di grande aiuto.

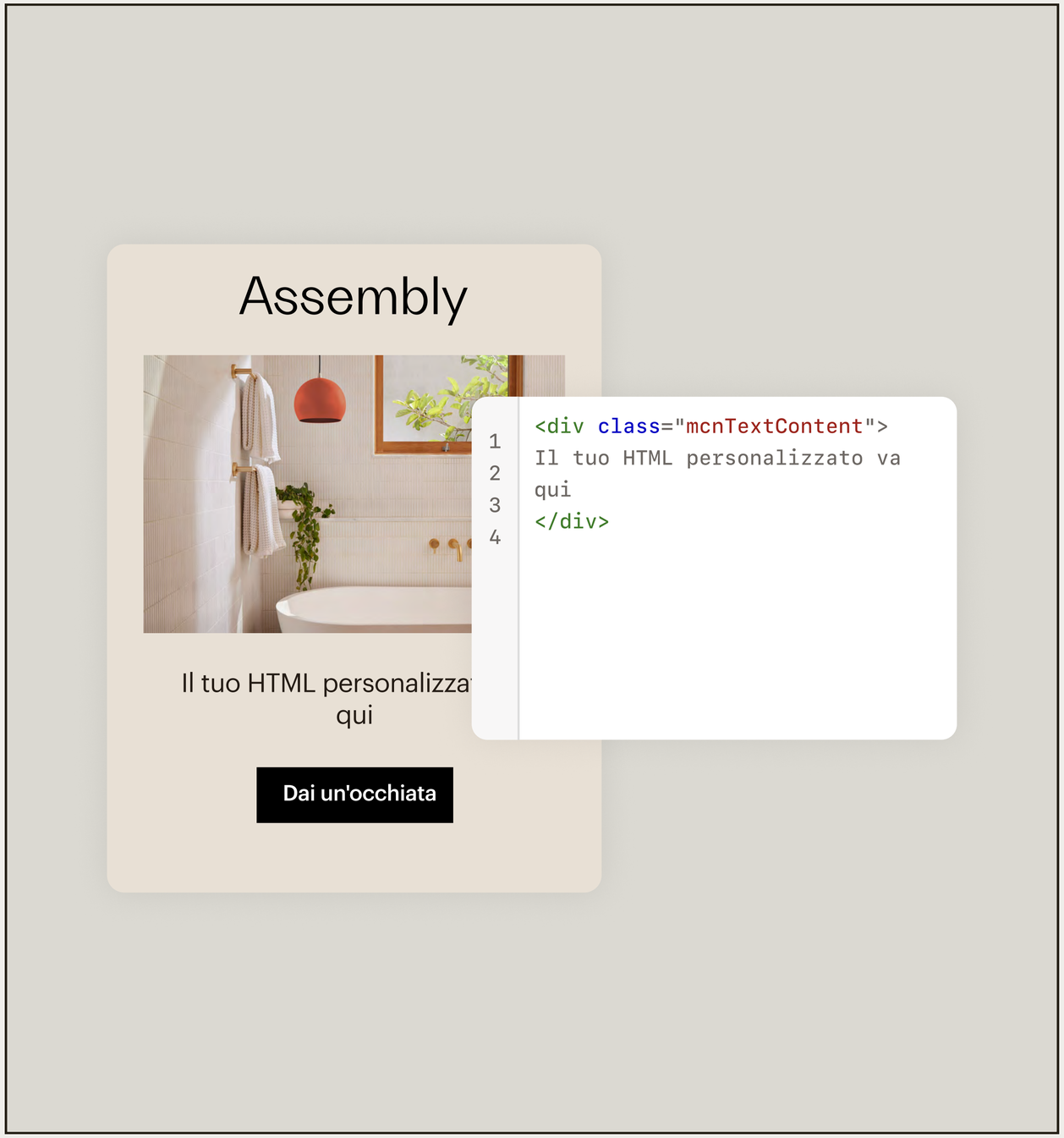
# Consigli di design

Quando progetti campagne email, concentrati sul tuo messaggio e mantieni il tuo design semplice. Ti suggeriamo di disporre tutti gli elementi della tua campagna in una gerarchia, mettendo le tue informazioni più importanti o il punto principale verso l'alto in modo che le persone possano scansionare rapidamente la tua email se hanno poco tempo.



# Progetta i tuoi template

Vorresti avere più controllo sul design delle tue email? Hai la possibilità di lavorare al codice HTML del tuo template e importarlo in Mailchimp.



# Testa le tue email

Individua i potenziali problemi delle tue campagne prima di inviarle ai tuoi clienti.

# Esegui il test con diversi client di email e ISP

Tutti i client di email vengono creati in modo diverso, il che significa che la campagna che hai progettato in Mailchimp potrebbe apparire leggermente diversa nelle caselle di posta dei tuoi iscritti. Assicurati di controllare le email sui dispositivi mobili in quanto potrebbero avere un aspetto diverso nei design reattivi.



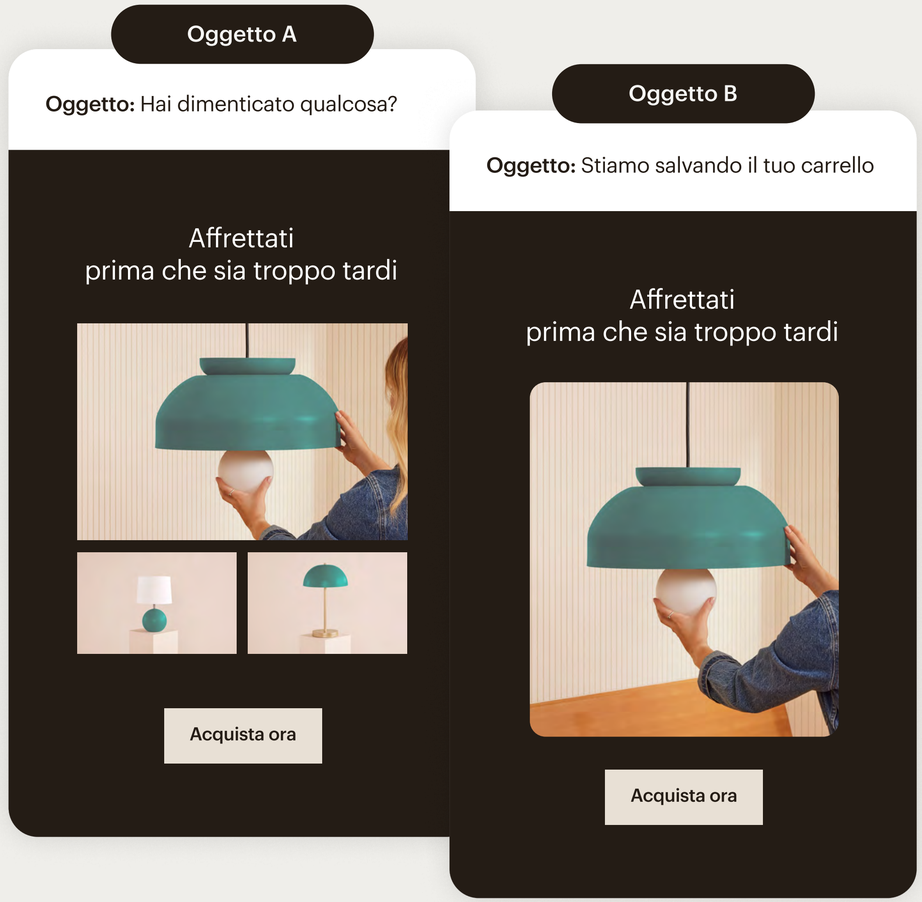
# Invia email di prova ad amici e colleghi

Se hai amici o colleghi che possono controllare eventuali errori di battitura nelle tue email e darti un feedback sul layout, puoi inviare loro un'email di prova in modo che possano visualizzare in anteprima la campagna direttamente nella propria casella di posta.



# Trova la versione migliore con le campagne con A/B test

Non sai quale sia l'oggetto che otterrà il maggior numero di aperture e di clic? Pensi che ci sia una certa ora del giorno in cui i tuoi clienti sono più propensi a fare un acquisto attraverso la tua campagna? L'esecuzione di un A/B test ti permette di sperimentare diverse versioni delle tue email per vedere come le modifiche apportate influiscono sui risultati.



# Cosa puoi fare con la marketing automation

Gli strumenti multicanale avanzati e automatizzati di Mailchimp ti aiuteranno a trasmettere messaggi di marketing personalizzati scalabili insieme all'attività.

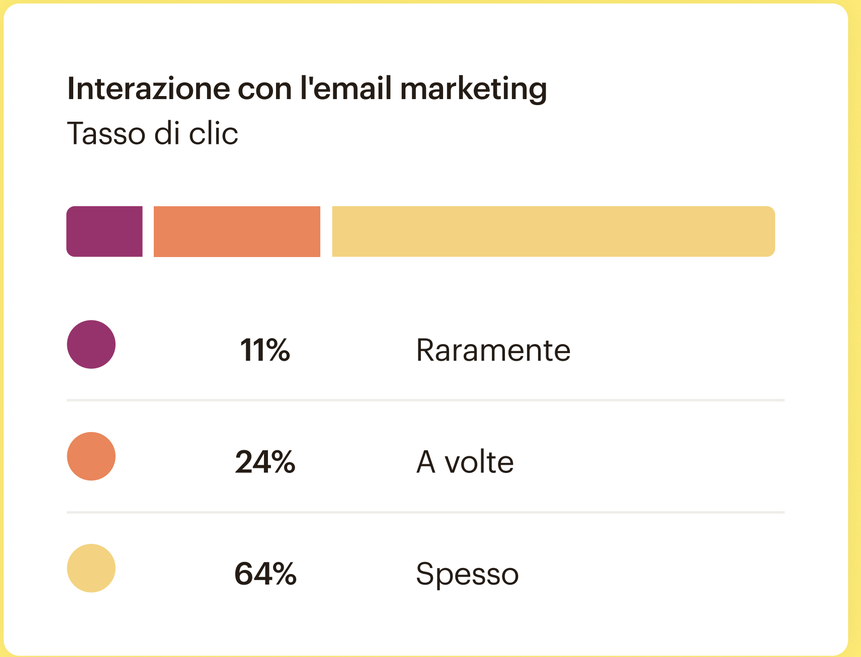
A differenza delle normali campagne, un'automazione è un'email mirata o una serie di email che puoi impostare e dimenticare. Da una serie di email di benvenuto alle email di follow-up dopo un acquisto, fino a premiare i tuoi clienti con un incentivo speciale, l'automazione ti aiuta a semplificare le comunicazioni con i clienti in modo da avere più tempo per concentrarti sulla creazione di contenuti e aumentare il ritorno sull'investimento (ROI). Inoltre, puoi progettare, inviare e monitorare le notifiche d'ordine per aggiornare i clienti sugli acquisti effettuati dal tuo negozio.

# Misura le tue prestazioni

I dati analitici di marketing raccolti nei tuoi report Mailchimp ti aiuteranno a perfezionare la tua strategia di marketing in futuro.

# Aperture e clic

Queste sono le statistiche più ovvie per misurare l'interazione con la campagna, poiché indicano se l'oggetto e i contenuti della campagna trovano il favore di una particolare lista. Ma è importante considerare come i tuoi tassi di apertura e di clic si confrontano con altre aziende del tuo settore, altrimenti starai guardando delle statistiche fuori contesto.



# Dati di e-commerce

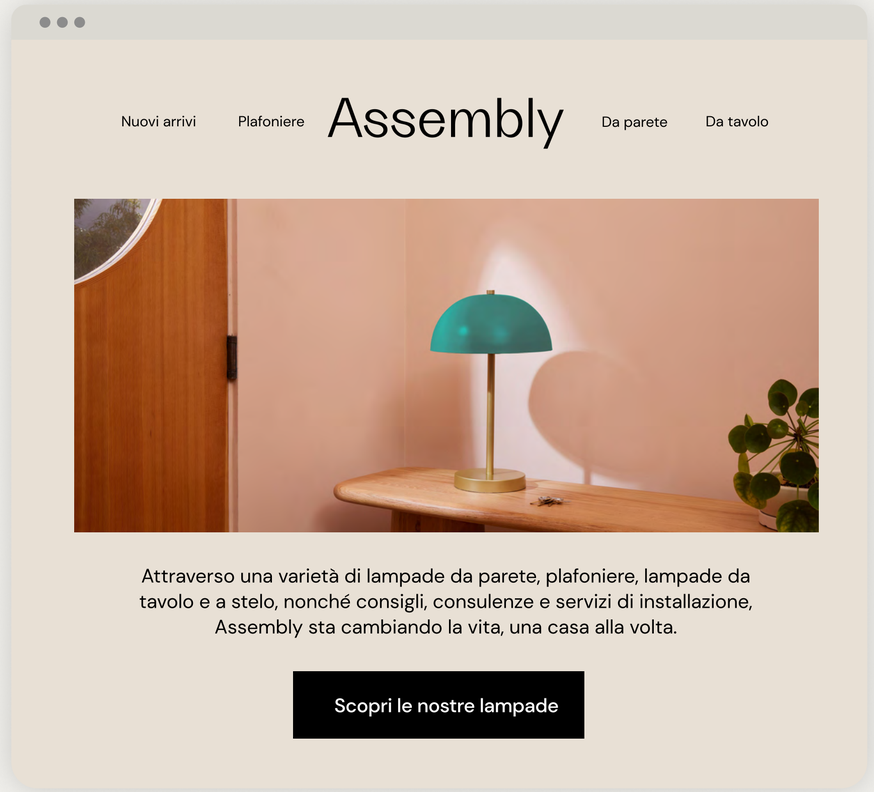
Se hai collegato il tuo negozio a Mailchimp e attivato il monitoraggio dei link di e-commerce per le tue campagne, puoi visualizzare i dati di acquisto per i tuoi iscritti nei report delle campagne, nei profili degli iscritti e nella dashboard dell'account. Visita la nostra directory delle integrazioni per sfogliare oltre 300 app e strumenti per fare di più con Mailchimp.



# Traffico del sito web

Le campagne che invii possono aiutarti a indirizzare più traffico verso il tuo sito web o negozio online. E ci sono alcune integrazioni che puoi sincronizzare con Mailchimp in modo da poter monitorare qualsiasi tendenza nel traffico del sito web o nell'attività di e-commerce dopo aver inviato una campagna.

Scopri come gli strumenti di email marketing gratuiti di Mailchimp si confrontano con la concorrenza.



# Come iniziare a usare Mailchimp

Se hai bisogno di aiuto per creare le migliori campagne di email marketing per la tua attività, Mailchimp è quello che fa per te.

Con Mailchimp puoi ricevere aiuto per scrivere, progettare e inviare le tue campagne email in modo da avere la certezza di fornire sempre i migliori risultati possibili. Puoi anche accedere a una varietà di strumenti utili su Mailchimp che possono aiutarti con la tua strategia di email marketing, come una guida all'email marketing e template di email e newsletter.

Creare campagne di email marketing può sembrare difficile, soprattutto se non sai da dove cominciare, ma è proprio qui che entra in gioco Mailchimp. Mailchimp ti aiuterà a creare le migliori campagne di email marketing in modo che la tua attività possa avere un successo senza precedenti.

Puoi avere molte strategie di marketing diverse per la tua attività, ma l'email marketing è senza dubbio una delle migliori. L'email marketing è un ottimo modo per costruire relazioni con i tuoi clienti, aumentare le vendite e indirizzare il traffico. Quindi, se non hai ancora iniziato con l'email marketing, ora è il momento. E puoi usare Mailchimp per aiutarti.

Mailchimp è leader nel settore delle piattaforme di email marketing e ti aiuta in tutto, dalla gestione delle mailing list alla creazione di campagne di email marketing. Mailchimp è una piattaforma di marketing all-in-one che può aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi di business. Quindi cosa stai aspettando? Iscriviti oggi stesso e migliora per sempre le tue campagne di email marketing.

# I dati

Ci sono molti numeri nei report di Mailchimp sulle email e sulla marketing automation, ma ti starai chiedendo come si confrontano le tue statistiche con quelle di altri nello stesso settore.

L'accuratezza dei tassi di apertura delle email può essere influenzata dalle modifiche alla privacy di Apple e dalla sua funzione Mail Privacy Protection (MPP), e questo dovrebbe essere preso in considerazione quando si interpretano i dati sui tassi di apertura.
I seguenti dati si basano sui dati disponibili a dicembre 2023

# Media del settore

**35,63%**
di tasso di apertura medio

**2,62%**
di tasso di clic medio

**0,22%**
di tasso di disiscrizione

**0,21%**
di tasso di hard bounce

**0,70%**
di tasso di soft bounce

| settore | tasso di apertura medio | tasso di clic medio | tasso di disiscrizione | tasso di hard bounce | tasso di soft bounce |
|---|---|---|---|---|---|
| Media del settore | 35.63% | 2.62% | 0.22% | 0.21% | 0.70% |
| agricoltura e servizi alimentari | 38.02% | 2.90% | 0.23% | 0.19% | 0.64% |
| architettura e costruzioni | 31.08% | 2.95% | 0.33% | 0.54% | 1.54% |
| arte e artisti | 42.17% | 2.80% | 0.24% | 0.20% | 0.69% |
| bellezza e cura della persona | 31.90% | 1.30% | 0.24% | 0.14% | 0.69% |
| business e finanza | 31.35% | 2.78% | 0.15% | 0.26% | 0.70% |
| computer ed elettronica | 26.98% | 2.19% | 0.21% | 0.34% | 1.06% |
| consulenza | 29.61% | 2.92% | 0.22% | 0.38% | 1.13% |
| servizi creativi/agenzie | 32.37% | 2.53% | 0.29% | 0.44% | 1.24% |
| offerte giornaliere/coupon elettronici | 27.59% | 2.10% | 0.09% | 0.06% | 0.28% |
| e-commerce | 29.81% | 1.73% | 0.19% | 0.12% | 0.45% |
| educazione e formazione | 35.64% | 3.02% | 0.18% | 0.23% | 0.80% |

| settore | tasso di apertura medio | tasso di clic medio | tasso di disiscrizione | tasso di hard bounce | tasso di soft bounce |
|---|---|---|---|---|---|
| Media del settore | 35.63% | 2.62% | 0.22% | 0.21% | 0.70% |
| intrattenimento ed eventi | 37.30% | 2.31% | 0.24% | 0.18% | 0.63% |
| giochi | 31.46% | 3.22% | 0.22% | 0.24% | 0.61% |
| governo | 40.56% | 4.58% | 0.12% | 0.23% | 0.72% |
| salute e fitness | 37.07% | 1.87% | 0.33% | 0.18% | 0.59% |
| hobby | 40.55% | 4.12% | 0.20% | 0.10% | 0.40% |
| casa e giardino | 35.69% | 2.27% | 0.32% | 0.21% | 0.70% |
| assicurazioni | 30.08% | 2.96% | 0.18% | 0.40% | 0.98% |
| legale | 31.40% | 3.14% | 0.19% | 0.31% | 0.87% |
| produzione | 29.08% | 2.83% | 0.27% | 0.55% | 1.67% |
| marketing e pubblicità | 29.71% | 2.30% | 0.22% | 0.34% | 0.99% |
| media ed editoria | 34.23% | 4.37% | 0.09% | 0.10% | 0.35% |

| settore | tasso di apertura medio | tasso di clic medio | tasso di disiscrizione | tasso di hard bounce | tasso di soft bounce |
|---|---|---|---|---|---|
| Media del settore | 35.63% | 2.62% | 0.22% | 0.21% | 0.70% |
| assistenza medica, dentale e sanitaria | 34.65% | 2.80% | 0.25% | 0.33% | 0.93% |
| telefonia mobile | 31.02% | 1.56% | 0.25% | 0.29% | 0.88% |
| musica e musicisti | 36.94% | 2.54% | 0.23% | 0.18% | 0.68% |
| non profit | 40.04% | 3.27% | 0.18% | 0.21% | 0.69% |
| foto e video | 37.44% | 2.65% | 0.33% | 0.35% | 0.99% |
| politica | 36.10% | 2.61% | 0.21% | 0.20% | 0.60% |
| servizi professionali | 32.74% | 3.04% | 0.25% | 0.39% | 1.11% |
| pubbliche relazioni | 33.69% | 2.78% | 0.15% | 0.33% | 0.93% |
| attività immobiliare | 35.38% | 2.23% | 0.24% | 0.26% | 0.71% |
| assunzione e personale | 32.40% | 2.38% | 0.25% | 0.31% | 0.88% |
| religione | 43.97% | 3.04% | 0.13% | 0.08% | 0.33% |

| settore | tasso di apertura medio | tasso di clic medio | tasso di disiscrizione | tasso di hard bounce | tasso di soft bounce |
|---|---|---|---|---|---|
| Media del settore | 35.63% | 2.62% | 0.22% | 0.21% | 0.70% |
| ristorazione e locali | 40.03% | 1.58% | 0.37% | 0.17% | 0.57% |
| vendita al dettaglio | 35.05% | 2.08% | 0.21% | 0.14% | 0.48% |
| social network e community online | 37.15% | 3.34% | 0.16% | 0.15% | 0.51% |
| software e applicazioni web | 28.12% | 2.40% | 0.27% | 0.49% | 1.37% |
| sport | 41.84% | 2.88% | 0.25% | 0.15% | 0.52% |
| telecomunicazioni | 30.57% | 3.19% | 0.19% | 0.50% | 1.31% |
| viaggi e trasporti | 33.25% | 2.56% | 0.24% | 0.24% | 0.78% |
| integratori vitaminici | 27.35% | 1.19% | 0.21% | 0.15% | 0.52% |

# Vuoi saperne di più?

**Intuit Mailchimp**
Intuit Mailchimp è una piattaforma di email e marketing automation pensata per fare crescere la tua azienda. Supportiamo milioni di clienti in tutto il mondo perché possano avviare ed espandere le loro attività grazie all'esclusiva tecnologia di marketing, alla nostra premiata assistenza clienti e all'ispirazione dei contenuti. Mailchimp mette al centro del tuo marketing le raccomandazioni basate sui dati, così puoi trovare e coinvolgere i clienti tramite email, social, pagine di destinazione e pubblicità, in modo automatico e con la potenza dell'AI.

Leggi il report completo su Mailchimp.com

Iscriviti oggi stesso

Contatta il reparto vendite

