



Comunicato stampa 04/05/2017

Costruire il database: la nuova edizione dell'ebook di MailUp, espansa e aggiornata

Un classico della collana rivede la luce in una nuova versione, per offrire alle aziende idee, best practice e le ultime tecnologie utili a raccogliere indirizzi email, mantenere le liste pulite e riattivare i contatti dormienti.

Milano, 4 maggio 2017. **MailUp** lancia **Costruire il database** (lp.mailup.com/it/ebook-database-building), la versione espansa dell'ebook dedicato alle attività di Email Marketing per creare e alimentare le liste di destinatari.

Concepito come percorso di apprendimento tra le tecniche di database building lecite e a norma di legge, l'ebook offre basi teoriche e spunti pratici sviluppandosi lungo tre fondamentali step strategici: la **raccolta del dato**, tra canali online (sito e social media) e offline (negozi, fiere, eventi); il **mantenimento delle liste**, per proteggere la reputazione dell'azienda e il dominio di invio; la **riattivazione degli utenti dormienti**, per isolarli e operare su di loro mediante campagne di re-engagement. A chiusura del percorso, un capitolo dedicato al nuovo **regolamento europeo sulla privacy**, in vigore dal 2018: l'opportunità per adeguare le attività di raccolta all'ormai prossima normativa sulla protezione dei dati personali.

Posta nella fase intermedia del **funnel di acquisizione**, l'attività di database building rappresenta per le aziende uno dei fattori di maggiore incidenza sulle **performance** delle campagne, con una ricaduta diretta su tutte le operazioni di Email Marketing: dalla creazione dei messaggi all'invio, dalla profilazione alle strategie di automation. Una lista di contatti nutrita e a norma di legge consente di esprimere il reale potenziale del canale email nel promuovere prodotti, servizi e l'identità del brand.

L'ebook *Costruire il database* è **gratuito**; per scaricarlo è sufficiente compilare il form all'indirizzo lp.mailup.com/it/ebook-database-building.



Stefano Branduardi, Marketing Operations Manager di MailUp, commenta: *“Ancora troppo spesso si pensa che una strategia di Email Marketing passi per l’acquisto di elenchi email o la raccolta di indirizzi in rete. Al contrario, le aziende devono sapere che esistono tutti gli strumenti per moltiplicare e ottimizzare gli entry point, per raccogliere i contatti in modo lecito, continuativo e con il pieno consenso del futuro destinatario. Questi contatti si riveleranno inoltre molto più attivi e ricettivi verso le comunicazioni del brand. Abbiamo così pensato di riprendere in mano uno dei best seller – si fa per dire, perché sono e rimarranno gratuiti – della nostra collana di ebook, per aggiornarlo nelle best practice e ampliarlo alla luce degli ultimi sviluppi tecnologici”.*

MailUp S.p.A. (MAIL.MI) (ISIN IT0005040354) è una società tecnologica che ha sviluppato una piattaforma digitale di cloud computing scelta da PMI e grandi imprese per creare, inviare e monitorare newsletter, email e SMS. MailUp è la soluzione leader in Italia nel settore ESP e conta oltre 10.000 clienti e 800 rivenditori in più di 50 paesi. Fondata nel 2003 a Cremona, MailUp ha sede anche a Milano, San Francisco e Buenos Aires, con partnership consolidate a Tokyo e Jakarta. Dopo la quotazione in Borsa nel 2014 sul mercato AIM gestito da Borsa Italiana, MailUp ha intrapreso un percorso di crescita per linee esterne acquisendo realtà affermate ed emergenti, appartenenti allo stesso segmento di mercato o dal business complementare: Acumbamail (mercato spagnolo e Latam), Globase (mercato Nordics) e Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale). www.mailup.com | www.beefree.io

MailUp Press Office

Andrea Serventi
+39 02 89603047
press@mailup.com
www.mailup.it/press