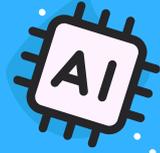


# IA & Email Marketing: scenari e applicazioni pratiche



## Sommario

<b>1</b>	<b>Che cosa si intende per intelligenza artificiale?</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>IA &amp; Marketing: un binomio dal grande potenziale</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Utilizzare l'IA al meglio: 3 buone pratiche e 1 mito da sfatare</b>	<b>8</b>
<b>4</b>	<b>L'Intelligenza artificiale nell'email marketing</b>	<b>11</b>
<b>5</b>	<b>Caso pratico 1: creare una newsletter con il Generatore email con IA di GetResponse</b>	<b>27</b>
<b>6</b>	<b>Caso pratico 2: creare una DEM per il BlackFriday con il Generatore email con IA di GetResponse</b>	<b>31</b>
<b>7</b>	<b>I limiti dell'IA nell'email marketing</b>	<b>34</b>
	Se chiediamo all'IA di offrire risposte sull'attualità	35
	Se pretendiamo che l'Intelligenza Artificiale lavori in completa autonomia	35
<b>8</b>	<b>Conclusioni</b>	<b>36</b>



**1**

**Che cosa si intende  
per intelligenza  
artificiale?**



## Che cosa si intende per intelligenza artificiale?

Fin dagli anni '50 del 1900, gli studiosi hanno sentito parlare di Intelligenza Artificiale (IA). Per decenni, però, è stato impossibile passare dalla teoria alla pratica. Oggi viviamo in un'epoca di grandi cambiamenti e tra le trasformazioni storiche a cui stiamo assistendo c'è anche questa: l'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale nel concreto della vita quotidiana!

Ma cos'è l'Intelligenza Artificiale?

Non è facile rispondere perché le tecnologie e le metodologie sottostanti la creazione di una soluzione intelligente possono essere molteplici. Un concetto è però basilare: il Machine Learning, ossia l'apprendimento automatico che si configura come la capacità di un sistema informatico di non rifarsi a regole predefinite in fase di programmazione ma di imparare dai dati che vengono forniti in input, di comprendere in autonomia le relazioni tra input e output e quindi predire il risultato più corretto.

Alla base dell'IA, ci sono algoritmi che riescono ad apprendere automaticamente dai dati a disposizione. Tramite la comprensione delle relazioni tra variabili e, di conseguenza, la capacità di fare previsioni accurate, l'Intelligenza Artificiale arriva ad analizzare testi o immagini, ad estrarne i principali significati e, come impareremo in questa guida, può arrivare anche a generare nuova informazione.

Questo capovolgimento nell'approccio – abilitato dai big data e dall'accesso a immense capacità di calcolo (la macchina apprende facendo dei calcoli di fatto!) – ha aperto nuovi orizzonti di opportunità: dal miglioramento della capacità previsionale genericamente all'analisi estremamente più efficace di testi e immagini fino ad arrivare alla cosiddetta IA Generativa.

Si compone quindi di hardware e software dotati di capacità tipiche dell'essere umano, quali ad esempio la capacità di apprendere (la capacità principe, su cui porre l'attenzione), la capacità di interazione con l'ambiente, la capacità di pianificazione e ragionamento, le capacità di analisi dei testi o delle immagini.

Nel novembre 2022 si impone sulla scena ChatGPT un chatbot sviluppato da OpenAI facente parte dell'IA Generativa e che svolge compiti di analisi, comprensione e addirittura creazione di nuovi testi.

Questo è il punto di svolta. Non solo addetti ai lavori, ma anche semplici curiosi parlando di intelligenza artificiale.

Per capire meglio cosa sia ChatGPT possiamo chiedere direttamente a lui di spiegarcelo in maniera semplice. Ad esempio, qui ho chiesto di modulare lo stile per rispondere a un bambino di 10 anni:



Ciao! Sono ChatGPT, un assistente virtuale programmato per rispondere alle tue domande. Sono come un amico immaginario che vive nel computer e che può parlare con te e aiutarti a trovare le risposte che cerchi.



2

**IA & Marketing:  
un binomio dal  
grande potenziale**



## IA & Marketing: un binomio dal grande potenziale

Tutte le attività di Marketing possono essere riassunte con un solo obiettivo: attirare l'attenzione di potenziali clienti su un prodotto o servizio! La capacità di analisi dati, di personalizzazione della comunicazione e dell'esperienza utente dell'Intelligenza Artificiale vengono quindi in soccorso e sono sempre più centrali nelle attività di Marketing.

**Secondo uno studio di McKinsey del 2021, ad esempio, l'IA può contribuire a migliorare il ROI delle campagne di marketing fino al 10%.**

Di seguito elenchiamo alcuni esempi di utilizzo dell'IA nel marketing:

- la creazione di contenuti personalizzati
- l'analisi dei dati dei clienti per migliorare la segmentazione
- il targeting delle campagne
- l'utilizzo di chatbot per migliorare l'assistenza ai clienti.

Inoltre, l'IA può essere utilizzata per ottimizzare la gestione della pubblicità online, migliorare le strategie di SEO e SEM e individuare le tendenze del mercato in tempo reale.



**3**

**Utilizzare l'IA  
al meglio:  
3 buone pratiche  
e 1 mito da sfatare**



## Utilizzare l'IA al meglio: 3 buone pratiche e 1 mito da sfatare

Per evitare di incorrere in multe o di assumersi dei rischi, con potenziali danni monetari o d'immagine verso i propri clienti, è necessario utilizzare l'IA in modo consapevole.

Proviamo ad elencare 3 principali buone pratiche:

- **Presta attenzione al trattamento dei dati**

L'intelligenza artificiale si fonda sui dati, necessari per l'allenamento e il funzionamento degli algoritmi. I dati, specialmente quelli personali, devono essere trattati in conformità alle normative. In Italia, come dimostra l'esempio del blocco di ChatGPT richiesto dall'Autorità Garante della Privacy (al momento risolto, maggio 2023), la mancata osservanza dei principi normativi del GDPR (Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati) può comportare sanzioni o l'interruzione dell'attività. Per evitare questi problemi, anche nel campo dell'email marketing, è doveroso conformarsi alle norme più aggiornate riguardo alle newsletter e al corretto trattamento dei dati in fase di raccolta, immagazzinamento e gestione di azioni di iscrizione e disiscrizione.

- **Ragionare su un utilizzo etico dell'IA**

L'intelligenza artificiale potrebbe assimilare dei "preconcetti" dai dati analizzati e formulare decisioni scorrette, discriminatorie o potenzialmente pericolose. Nel caso estremo, di chi è la responsabilità se un veicolo autonomo, gestito dall'intelligenza artificiale, colpisce un individuo? Nel campo del marketing, i pericoli possono sembrare meno gravi, tuttavia, un algoritmo che produce automaticamente contenuti discriminatori o percepiti come tali, può arrecare danno all'immagine dell'azienda o addirittura provocare controversie legali.

- **Imparare a collaborare con le soluzioni di IA**

Le aziende e i liberi professionisti che comprendono il potenziale dell'IA possono utilizzare tali tecnologie per automatizzare processi ripetitivi, migliorare la gestione dei dati e persino creare nuovi modelli di business.

La collaborazione tra l'uomo e l'Intelligenza Artificiale è quindi fondamentale per migliorare la produttività e la competitività, così come la capacità di innovare e di affrontare le sfide del futuro. Ciò è vero anche nel marketing, in cui, come vedremo ancor più nel dettaglio, l'IA può rendere più efficaci ed efficienti le attività.

## **Un mito da sfatare: L'Intelligenza Artificiale ci sostituirà**

Sia che tu sia un imprenditore o un freelance, conosci perfettamente i valori che vuoi trasmettere attraverso la tua attività e le modalità di relazione con i clienti. Per questo motivo, la miglior modalità di utilizzo dell'intelligenza artificiale è quella collaborativa: impara a collaborare con l'IA senza viverla passivamente. Nessuno strumento può sostituire l'essere umano, ancor più nei processi di marketing e email marketing, in cui è una capacità essenziale riuscire a costruire un rapporto di fiducia con i clienti. Tuttavia, questi strumenti possono essere di grande aiuto per i digital marketing manager, gli specialisti di email marketing e i copywriter, migliorando l'efficienza, la produttività e l'efficacia del lavoro.



**4**

# L'Intelligenza artificiale nell'email marketing



## L'Intelligenza artificiale nell'email marketing

GetResponse ha da poco introdotto sul mercato la nuova funzionalità di intelligenza artificiale applicata all'email marketing annunciando il lancio del loro Generatore di Email con IA. L'azienda è una delle prime realtà a proporre sul mercato la tecnologia GPT di OpenAI. L'obiettivo è aiutare i professionisti del marketing e gli imprenditori a risparmiare tempo prezioso nella creazione delle loro email e a fornire contenuti più rilevanti e interessanti ai loro abbonati.

**“Con il Generatore di Email con IA è 6 volte più veloce creare un'email”**

Gli utenti inseriscono semplicemente i dettagli chiave sulla loro email (come l'intenzione, l'occasione e il pubblico di destinazione) e questa viene generata in maniera estremamente rapida. Tutti i contenuti dell'email (es. copy, layout, foto e colori, CTA e riga d'oggetto) vengono creati in pochi secondi.

Ma prima di entrare nel dettaglio e mostrarvi come funziona il Generatore di Email con IA di GetResponse, occorre precisare che l'intelligenza artificiale è già presente nel mondo dell'email marketing anche se il più delle volte non ce ne accorgiamo.

Ecco alcuni casi:

- **Prima di tutto, l'IA è già presente nella gestione delle email**

Sorpresa, l'intelligenza artificiale viene già utilizzata nel mondo della posta elettronica.

E le applicazioni di IA sono oramai talmente “standard” da essere date per scontate. Un esempio? Il rilevamento della posta indesiderata e relativo filtraggio della posta in arrivo e, non meno importante, la composizione intelligente.

Hai presente quando inizi a scrivere una parola e il provider la completa per te, addirittura suggerendoti l'intera frase? Ecco questa è la composizione intelligente.

Il mondo della posta elettronica è sempre più pervaso di IA e ciò ha un impatto anche sulle preferenze e sulle aspettative dei consumatori che desiderano una comunicazione estremamente personalizzata e coerente con le loro esigenze.

Come ci aiuta l'IA nel raggiungere questo ambizioso obiettivo?

- **Il filtro antispam intelligente e il filtraggio della posta**

Oggi, praticamente tutti i principali client di posta elettronica hanno la capacità di scansionare i messaggi in arrivo alla ricerca di contenuti discutibili, schemi di invio rischiosi o non validi. Grazie ai filtri antispam basati su IA la posta elettronica diventa più pulita e questo è solo un bene per chi si occupa di email marketing. Le email di valore per l'utente hanno maggior probabilità di essere viste, aperte e lette!

Ma si può anche andare oltre, ad esempio Gmail (così come altri provider) cerca di categorizzare le mail di arrivo, distinguendo tra email "Principali", "Social" e "Promozioni". Anche in questo caso entra in gioco l'intelligenza artificiale che impara dal comportamento del singolo utente e mostra cosa si ritiene più interessante e pertinente al destinatario nella sezione "Principali".

Per lavorare bene nel campo dell'email marketing, non bisogna aver paura di questi strumenti. Una email costruita bene e indirizzata al giusto target non finirà schiacciata dal filtro antispam. Proprio grazie all'utilizzo di soluzioni di IA – come vedremo - sarà possibile dedicare il proprio tempo alla creazione di contenuti di valore, la vera chiave per costruire un'email che venga letta e apprezzata dal cliente.

## La composizione intelligente

Rimanendo nell'ambito dell'IA nelle email, va citato brevemente anche il tema della composizione intelligente (es. Smart Compose integrato in Gmail).

Oggi strumenti di questo tipo non solo suggeriscono la parola corretta mentre la stai scrivendo, ma riescono a replicare il *tone of voice* delle tue mail, proponendo ad esempio le frasi conclusive più adeguate al contesto o ricordarti di inserire un "Come va?" o un "Grazie" per il destinatario.

Va detto che nel momento stesso in cui redigiamo questo breve contenuto Google ha appena annunciato nuove importanti novità anche per la composizione intelligente e in generale l'IA applicata ai suoi asset.

- **Le funzionalità di IA per gli email marketer**

Gli email marketer, come sappiamo, lavorano su diversi ambiti: dalla costruzione di email transazionali di un eCommerce a newsletter personalizzate fino a campagne pubblicitarie indirizzate a migliaia o addirittura milioni di utenti. In questi casi, come può essere di aiuto l'IA?

- Scegliere il momento giusto per il recapito
- Scegliere il prodotto giusto
- Generare la riga dell'oggetto
- Generare automaticamente il contenuto dell'email
- Svolgere analisi predittive
- Accelerare le attività di A/B Testing

## Scegliere il momento giusto!

Qual è il momento giusto per inviare un'email? Anzi, premessa: esiste un momento giusto? Probabilmente sì, ma non è lo stesso per tutti!

Ovviamente, ipotizzando una base utenti distribuita in tutto il mondo, sarà necessario considerare i diversi fusi orari per evitare di inviare email in orari inadeguati o poco efficaci. Oltre questo aspetto, è possibile ottimizzare ancor di più i tempi di invio tramite l'intelligenza artificiale.

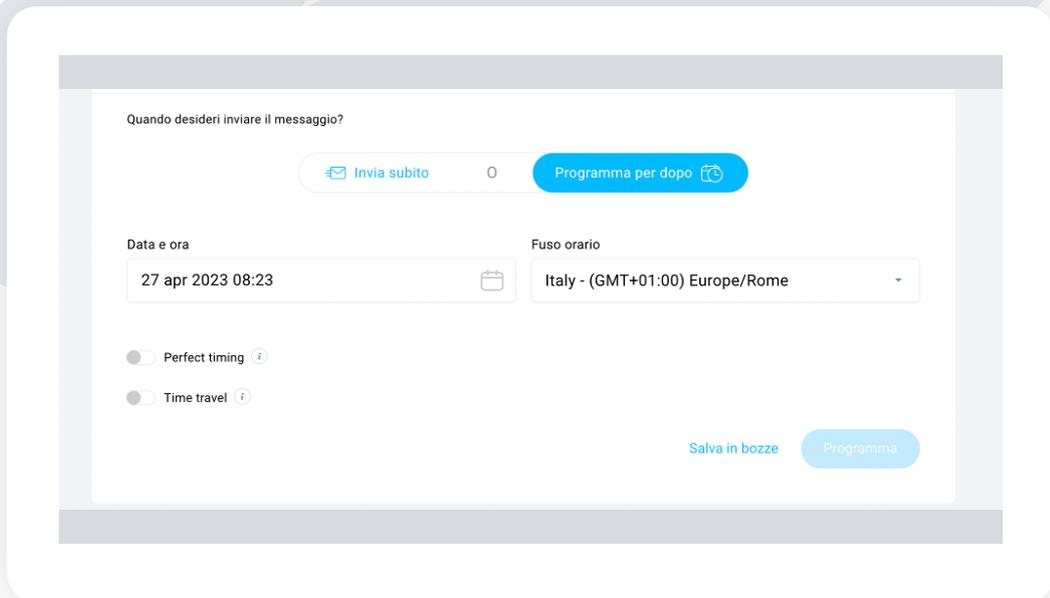
Ci chiediamo quindi: qual è l'orario in cui è più probabile che una parte più ampia dei tuoi iscritti alla newsletter apra effettivamente la posta elettronica e legga la tua email? Qual è l'invece l'orario migliore per il singolo utente? Il Machine Learning può analizzare i comportamenti passati degli utenti e fornire una risposta a queste domande, attivando in automatico i processi conseguenti.

Le piattaforme di email marketing più avanzate hanno già integrato questa funzionalità.

Due sono le funzionalità che mette a disposizione GetResponse per l'ottimizzazione dei tempi di invio: **Perfect Timing** e **Time Travel**.

**Time Travel:** grazie a questa funzione tutti i tuoi utenti riceveranno l'email allo stesso orario, ad esempio alle 9 di mattina, sebbene su fusi orario diversi.

**Perfect Timing:** questa funzione di GetResponse abbina il miglior orario di invio delle email alle tendenze di comportamento dei clienti massimizzando la probabilità che il messaggio venga letto.



## Scegliere il prodotto giusto!

La posta elettronica rimane il miglior canale per fornire “consigli per gli acquisti” personalizzati e mirati. È un canale meno invasivo ma più difficile da perdere e adeguato ad un cliente che ha necessità/effettiva volontà di approfondire per scegliere il miglior prodotto.

Quali sono però le informazioni corrette da veicolare? Quali prodotti suggerire allo specifico utente? Per rispondere a queste domande è necessario utilizzare l'intelligenza artificiale per analizzare i dati storici a disposizione. Anche in questo caso, le migliori piattaforme di email marketing hanno già integrato questa funzionalità.

**AI Recommendations (un'esclusiva per i clienti GetResponse MAX):** GetResponse AI Recommendations analizza i dati storici della cronologia degli acquisti dei visitatori e il comportamento degli utenti sul sito per suggerire prodotti pertinenti all'interno delle email di marketing.

## Generazione della riga dell'oggetto

Scrivere la riga dell'oggetto, diciamo, è uno degli aspetti più delicati e complessi perché incide direttamente sul tasso di apertura. Oggetti accattivanti permettono alla tua email di non passare inosservata nel marasma dell'inbox e, non meno importante, le giuste parole permettono al tuo messaggio di posta elettronica di non finire in spam.

Quali sono quindi le buone pratiche da seguire per aumentare i nostri tassi di apertura?

L'oggetto della nostra email deve includere le informazioni principali ma deve essere sintetico, scorrevole e ingaggiante. Deve inoltre rispecchiare lo stile del brand e il *tone of voice* solitamente utilizzato.

Se hai il blocco dello scrittore, l'IA è l'assistente virtuale che stavi cercando: veloce, semplice e diretto. E se non sei soddisfatto di quanto creato dal robot puoi modificare in pochi clic!

Ma non partire dal foglio bianco è decisamente più rapido ed efficace.

**Generatore oggetto con IA: GetResponse offre uno strumento gratuito per la generazione automatica delle righe dell'oggetto delle tue email grazie al supporto dell'intelligenza artificiale .**

Accedi a Email Marketing > Crea Newsletter > clicca su “Generatore oggetto email con IA”



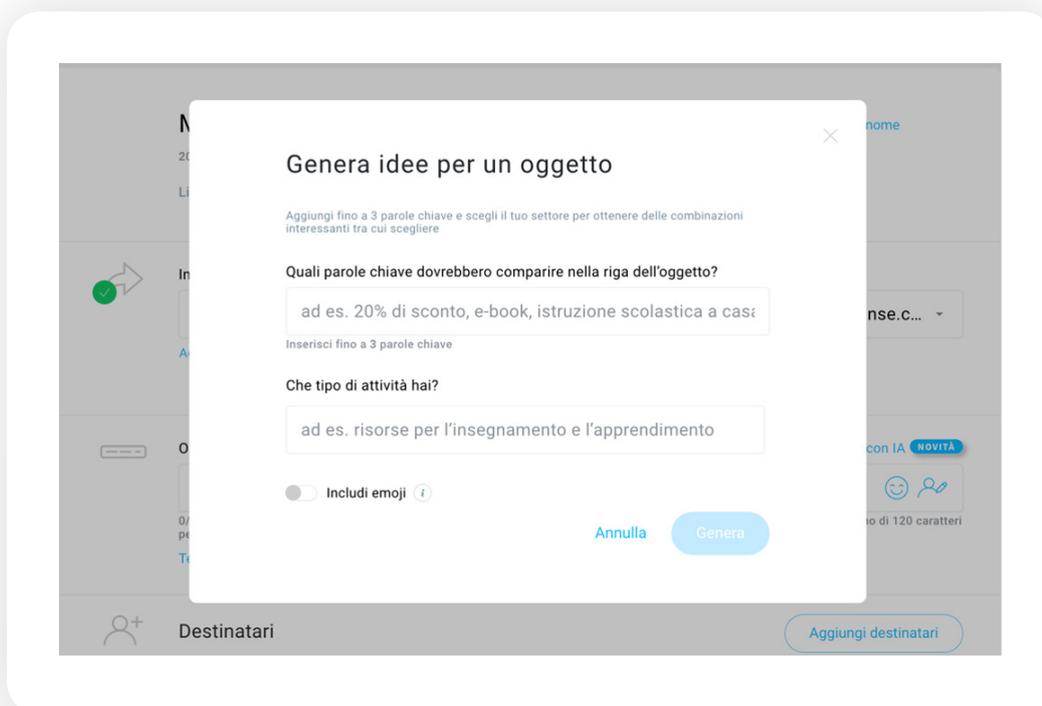
Oggetto Generatore oggetto email con IA **NOVITÀ**

Come vuoi distinguerti nella casella di posta dei destinatari?

0/150 caratteri. Per una visibilità ottimale, crea una riga dell'oggetto con meno di 60 caratteri per i dispositivi mobili e con meno di 120 caratteri per quelli desktop.

[Testo di anteprima](#)

Chiedi all'assistente IA di suggerirti 5 idee di oggetto completando i seguenti campi:



Genera idee per un oggetto

Aggiungi fino a 3 parole chiave e scegli il tuo settore per ottenere delle combinazioni interessanti tra cui scegliere

Quali parole chiave dovrebbero comparire nella riga dell'oggetto?

ad es. 20% di sconto, e-book, istruzione scolastica a casa

Inserisci fino a 3 parole chiave

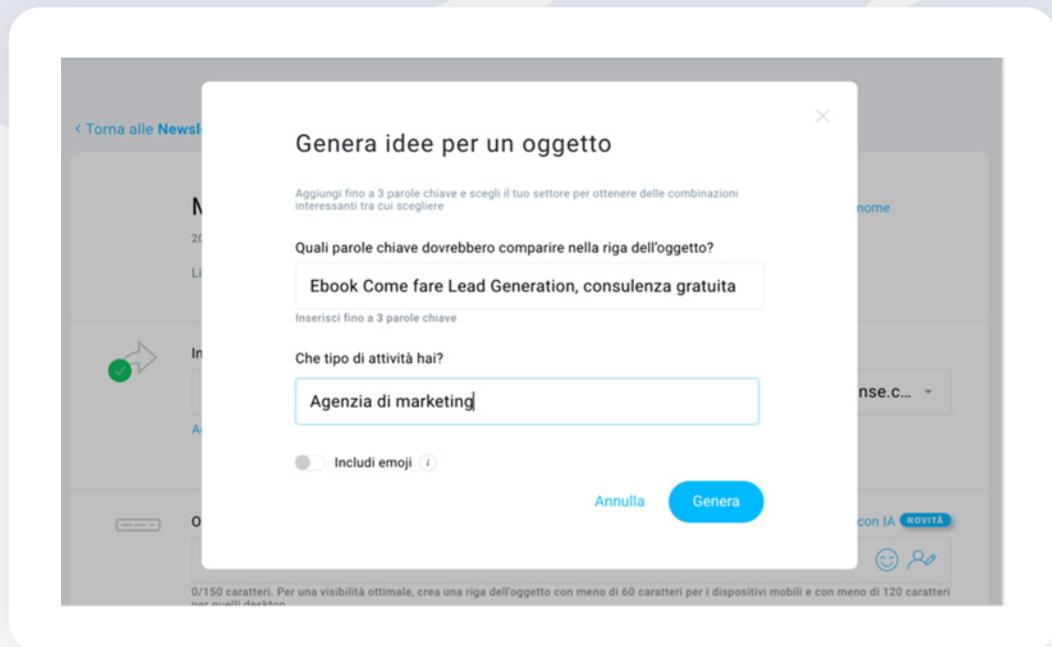
Che tipo di attività hai?

ad es. risorse per l'insegnamento e l'apprendimento

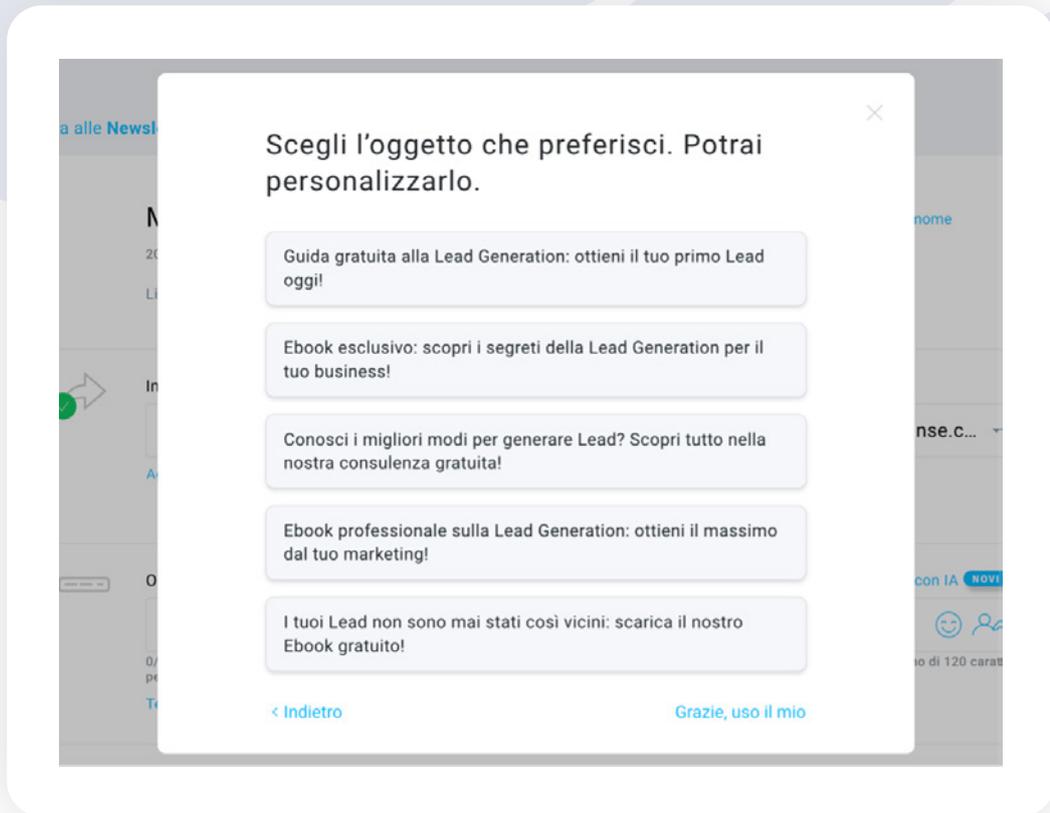
Includi emoji *i*

[Annulla](#) [Genera](#)

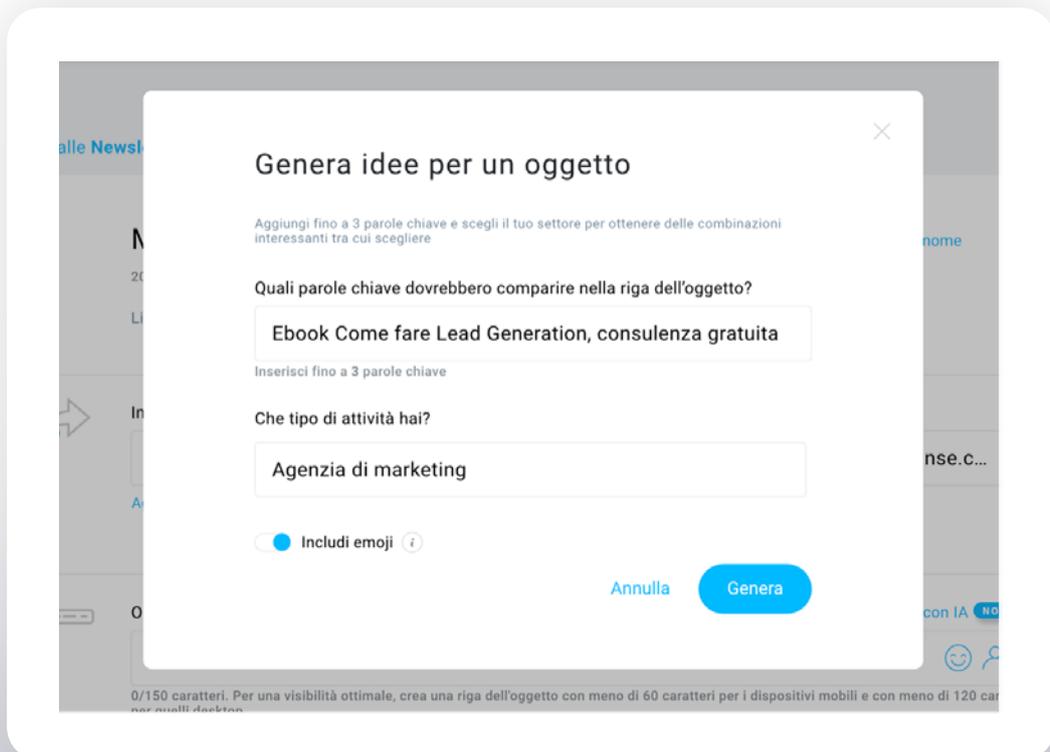
1. Inserisci le parole chiave divise da una virgola
2. Scegli il settore in cui operi



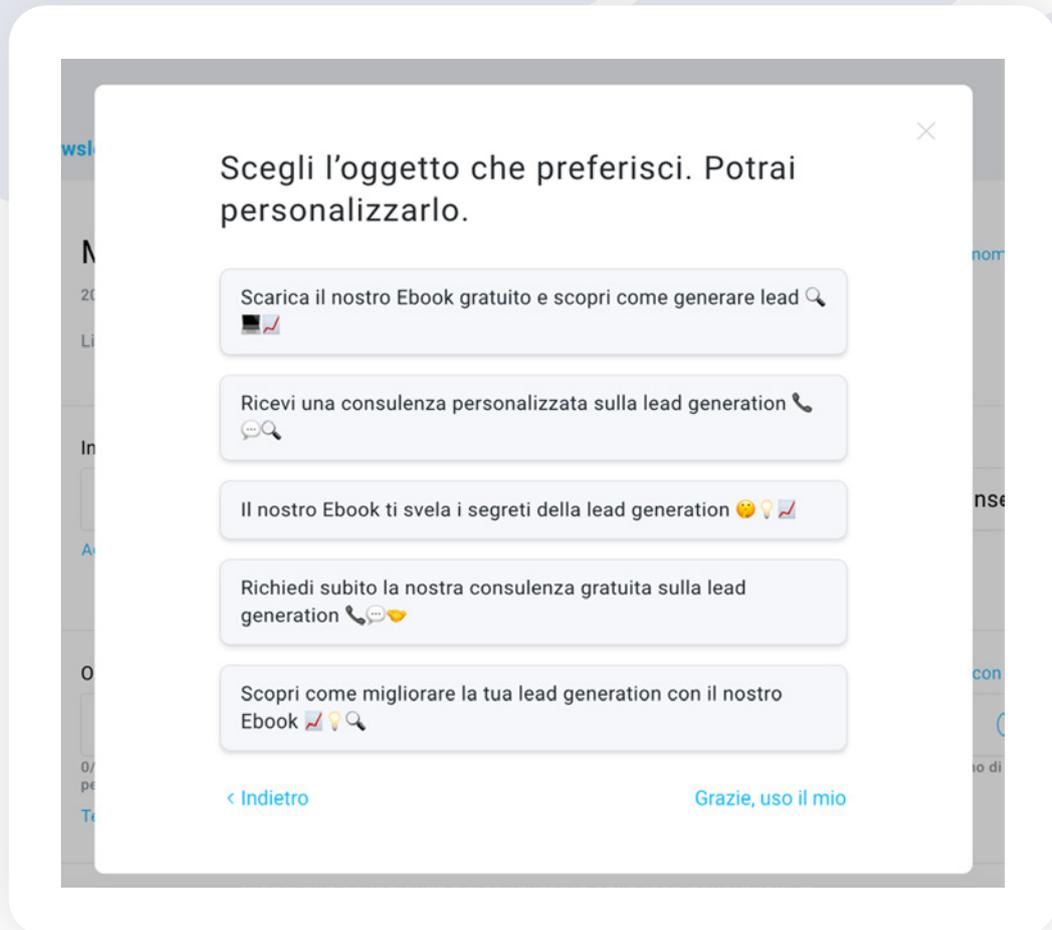
Questo il risultato senza aver scelto l'opzione "con Emoji":



Oppure:



Lo stesso risultato ma selezionando le emoji:



## Intelligenza Artificiale per la scrittura di email

Ci abbiamo preso gusto, non ci basta che l'IA ci aiuti soltanto nella riga dell'oggetto. L'intelligenza artificiale sta diventando ancora più utile quando si tratta di copywriting!

E no, ciò non significa che sostituirà il lavoro di qualcuno perché la capacità umana di creare empatia, la creatività o l'aspetto strategico che precedono la creazione di una email non sono assolutamente in discussione!

Ma l'intelligenza artificiale nella creazione dei copy può portare diversi benefici anche se non viene utilizzata per la vera e propria scrittura definitiva.

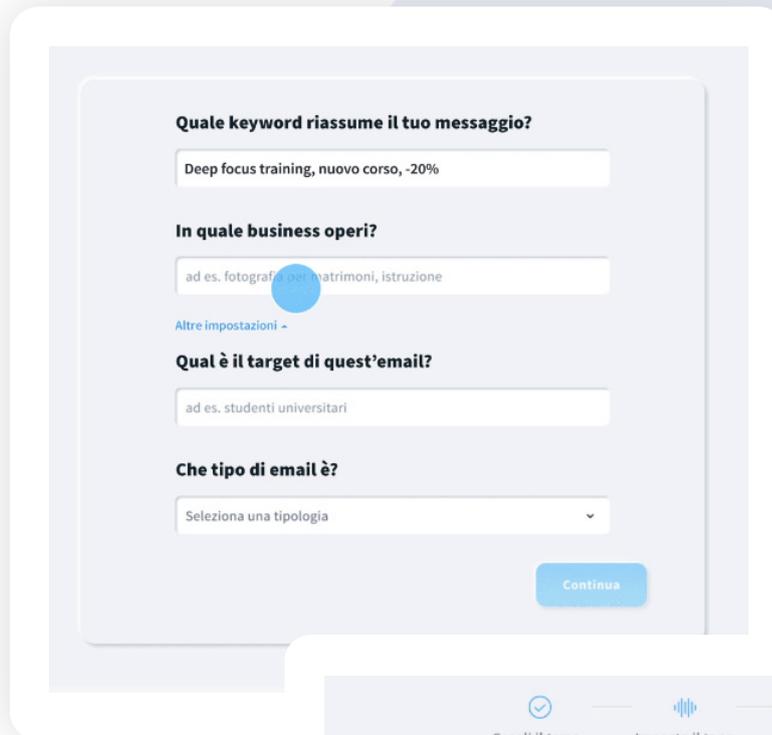
Ad esempio:

- Può aiutarci a creare la prima bozza aiutandoci a superare il blocco dello scrittore
- Riassume un contenuto più lungo con sintesi di qualità
- Crea righe dell'oggetto, messaggi di anteprima e call-to-action accattivanti
- Agisce da correttore di bozze
- Converte testi e contenuti già presenti nel blog in newsletter, con un lavoro sullo stile e sul formato/lunghezza del testo

**Con il Generatore dell'Email con IA di GetResponse hai a tua disposizione uno strumento completo per creare la tua email: partendo dalla riga dell'oggetto passando per il contenuto ed il layout fino alle CTA. Il tutto definito sulla base delle tue esigenze e di quanto da te scelto e richiesto al robot.**

Più avanti vedremo in maniera approfondita come creare una newsletter e come creare una DEM con l'ausilio di questo potente strumento.

**Step 1:** scegli le parole chiave, il settore in cui operi e descrivi brevemente il tuo target.



Quale keyword riassume il tuo messaggio?

Deep focus training, nuovo corso, -20%

In quale business operi?

ad es. fotografia, matrimoni, istruzione

Altre impostazioni -

Qual è il target di quest'email?

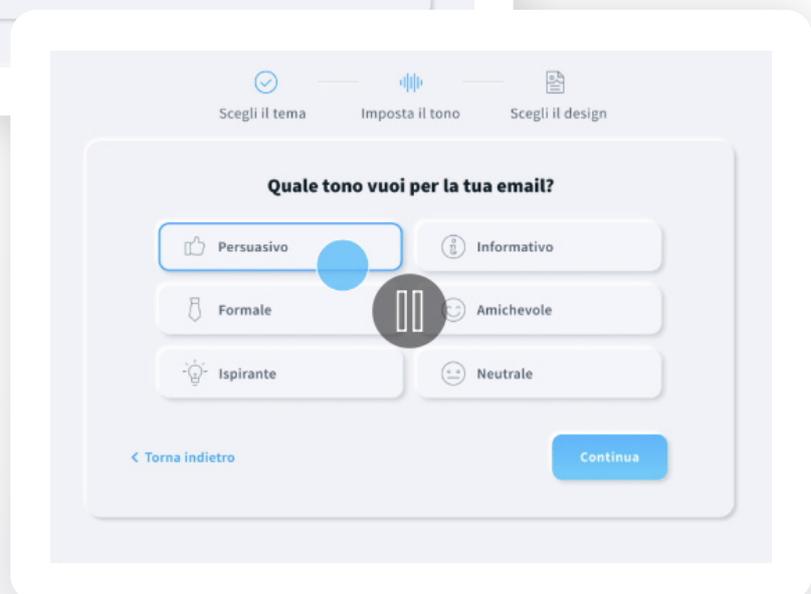
ad es. studenti universitari

Che tipo di email è?

Seleziona una tipologia

Continua

**Step 2:** scegli il tono di voce



Scegli il tema    Imposta il tono    Scegli il design

Quale tono vuoi per la tua email?

Persuasivo    Informativo

Formale    Amichevole

Ispirante    Neutrale

< Torna indietro    Continua



## L'intelligenza artificiale per l'analisi del feedback dei clienti

L'email è un canale preferenziale per l'invio di richieste di feedback sui prodotti o sulle attività dell'azienda nel complesso. Il tasso medio di risposta di un sondaggio via email è del 24,8%!

L'intelligenza artificiale può avere un ruolo determinante nell'analizzare meglio i feedback dei clienti. Ad esempio, l'IA può:

- svolgere analisi sui testi e quindi permetterti di elaborare facilmente risposte qualitative
- svolgere una sentiment analysis sulle risposte classificando a partire dai testi sentimenti positivi e negativi
- automatizzare i messaggi di risposta
- preparare le domande personalizzate per un gruppo specifico di destinatari.

Un esempio concreto di questa attività ce lo offre Medallia, una delle piattaforme più importanti nel management dell'esperienza del cliente. Di fatto tutte le funzionalità elencate vengono coperte da questa piattaforma che riesce a unificare i dati di comportamento dei clienti sui diversi touchpoint digitali e ad analizzare i feedback raccolti in forma testuale o audio e, a partire da questo, proporre azioni personalizzate per il singolo cliente sia automatizzate sia da svolgere per gli operatori di customer care.

## **L'Intelligenza Artificiale nell'A/B Testing**

L'A/B Testing, o split testing, è un elemento fondamentale nel digital marketing, e più nello specifico nell'email marketing per ottimizzare le performance. È un metodo che permette di confrontare due o più versioni di un'email su percentuali distinte di pubblico determinando quale delle due sia in grado di ottenere prestazioni migliori.

**Se desideri approfondire questo argomento e conoscere le buone pratiche per fare A/B testing nell'email marketing, leggi [questa infografica di GetResponse](#).**

Anche in questo caso, l'intelligenza artificiale ci viene in soccorso! Può, infatti, aiutarci a personalizzare i test applicando un targeting più sofisticato o addirittura creare velocemente tantissimi test.

Nel primo caso ciò significa segmentare gli utenti non soltanto in base a variabili anagrafiche o di localizzazione ma in base all'attività dell'utente sul sito web o sulle newsletter e dunque in base al suo comportamento indicativo del sentiment e delle esigenze. Nel secondo – come ci aspettiamo accadrà in futuro - andremo a sfruttare le opportunità aperte dall'Intelligenza Artificiale generativa creando velocemente testi con stili differenti nelle email o nelle pagine web del nostro sito.



**5**

**Caso pratico 1:  
creare una newsletter  
con il Generatore  
Email con IA  
di GetResponse**



## Caso pratico 1: creare una newsletter con il Generatore Email con IA di GetResponse

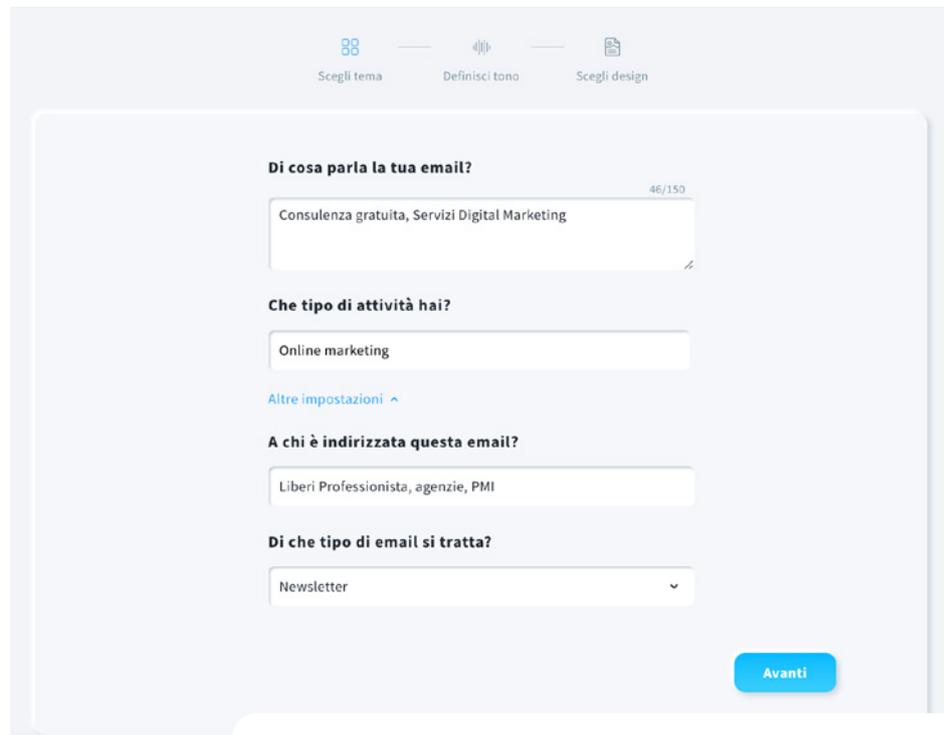
Abbiamo compreso che l'IA può aiutarci, di fatto, nella creazione completa di un'email e su molte altre attività di analisi dei dati a disposizione. È davvero così facile? Proviamo ad utilizzare l'Generatore Email con IA di GetResponse per velocizzare e migliorare le nostre attività.

Partiamo da un esempio semplice. Sei un libero professionista che offre servizi di consulenza in ambito digital marketing e vuoi creare una newsletter in cui annunciare la possibilità di accedere ad una consulenza gratuita.

### Step 1: Prova ad utilizzare il Generatore email con IA



## Step 2: Scegli il topic e il target

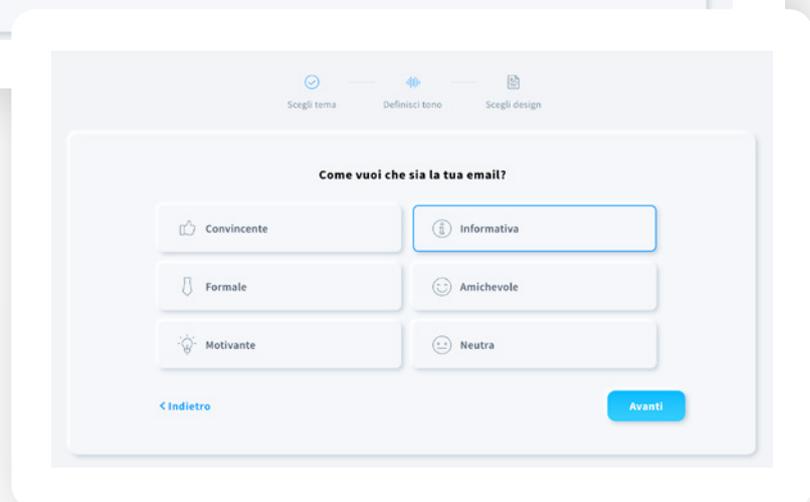


The screenshot shows the 'Step 2: Scegli il topic e il target' interface. At the top, there are three tabs: 'Scegli tema', 'Definisci tono', and 'Scegli design'. The main content area contains four text input fields and a dropdown menu, each with a question in bold:

- Di cosa parla la tua email?** (46/150 characters): Consulenza gratuita, Servizi Digital Marketing
- Che tipo di attività hai?**: Online marketing
- A chi è indirizzata questa email?**: Liberi Professionista, agenzie, PMI
- Di che tipo di email si tratta?**: Newsletter

An 'Avanti' button is located at the bottom right of the form.

## Step 3: Scegli il tone of voice

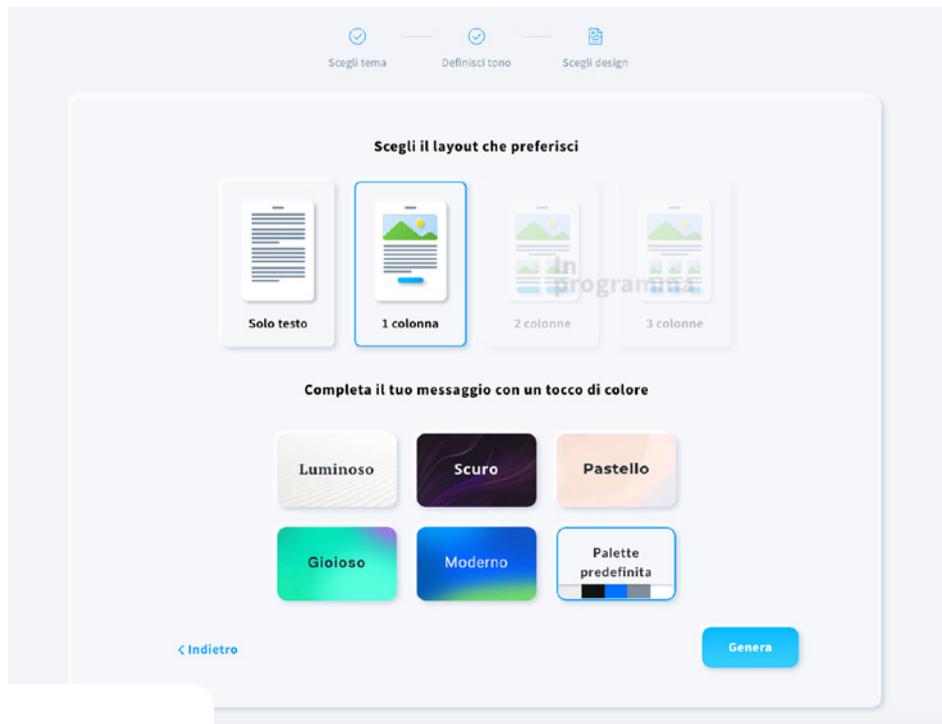


The screenshot shows the 'Step 3: Scegli il tone of voice' interface. At the top, there are three tabs: 'Scegli tema', 'Definisci tono', and 'Scegli design'. The main content area contains a section titled 'Come vuoi che sia la tua email?' with six buttons representing different tones:

- Convincente
- Formale
- Motivante
- Informativa (selected)
- Amichevole
- Neutra

An '< Indietro' button is located at the bottom left, and an 'Avanti' button is at the bottom right.

## Step 4: Scegli il giusto layout



**Step 5:** In pochi minuti la newsletter è pronta

**Step 6:** Step 6: Non sei convinto? Mettici del tuo!

L'Intelligenza Artificiale è un valido supporto ma non può e non deve sostituire il tuo lavoro. Modifica la newsletter per adattarla al meglio al tuo target e per aggiungere un tocco del tuo stile.



**6**

**Caso pratico 2:  
creare una DEM per  
il BlackFriday con  
il Generatore email  
con IA di GetResponse**

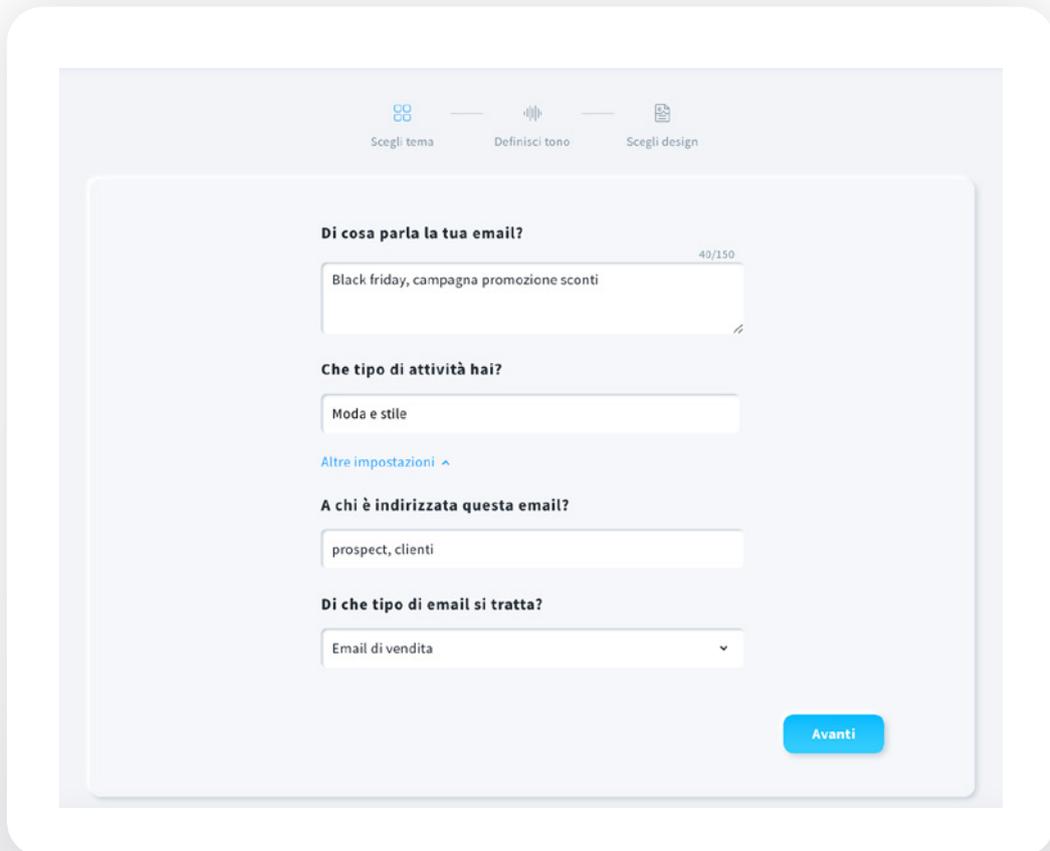


## Caso pratico 2: creare una DEM per il BlackFriday con il Generatore Email con IA di GetResponse

Vi proponiamo adesso un ulteriore esempio. Immagina di essere un'azienda impegnata nelle attività di comunicazione e promozione in occasione del BlackFriday. Sono giorni convulsi, in cui le scadenze si accumulano e avere un supporto tramite l'Intelligenza Artificiale acquista ancora maggiore importanza.

Vediamo insieme un esempio.

**Step 1:** Fornisci al Generatore email con IA di GetResponse le principali informazioni

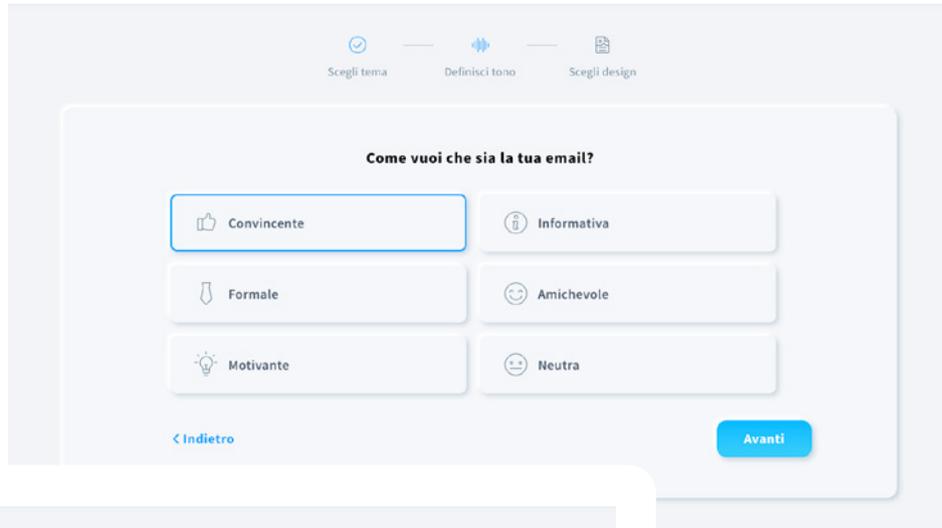
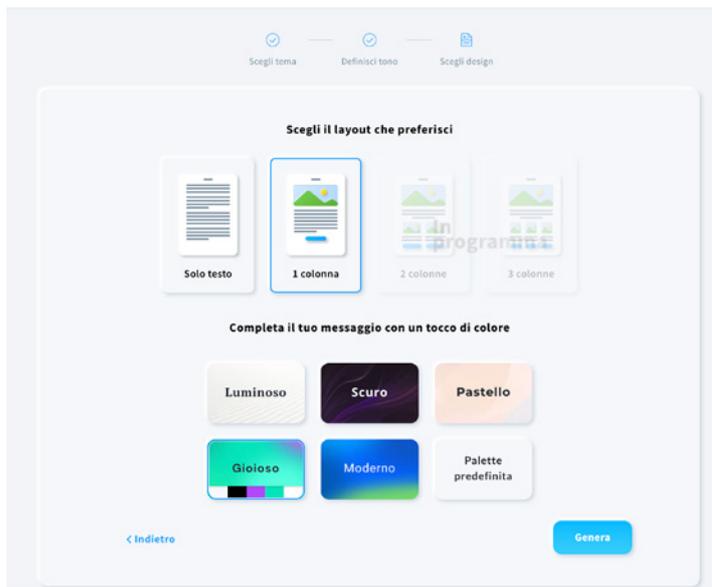


The screenshot shows the 'Scegli tema' (Choose theme) step of the GetResponse AI email generator. The interface includes a progress bar with three steps: 'Scegli tema', 'Definisci tono', and 'Scegli design'. The main form contains the following fields:

- Di cosa parla la tua email?** (What is your email about?): A text input field containing 'Black friday, campagna promozione sconti' with a character count of 40/150.
- Che tipo di attività hai?** (What type of activity do you have?): A dropdown menu with 'Moda e stile' selected.
- A chi è indirizzata questa email?** (To whom is this email addressed?): A text input field containing 'prospect, clienti'.
- Di che tipo di email si tratta?** (What type of email is it?): A dropdown menu with 'Email di vendita' selected.

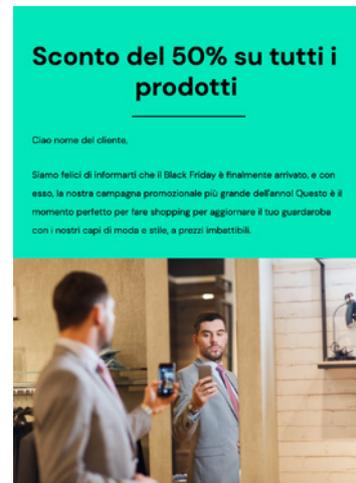
An 'Avanti' (Next) button is located at the bottom right of the form.

## Step 2: Scegli la tipologia di email

## Step 3: Scegli il layout che ritieni più adeguato

## Step 4: Dopo pochi secondi, visualizza il risultato



Siamo felici di informarti che il Black Friday è finalmente arrivato, e con esso, la nostra campagna promozionale più grande dell'anno! Questo è il momento perfetto per fare shopping per aggiornare il tuo guardaroba con i nostri capi di moda e stile, a prezzi imbattibili.

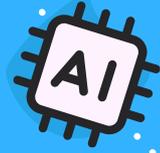
Siamo sicuri che troverai qualcosa di bello tra la nostra vasta collezione di abiti, scarpe, accessori e tanto altro. Inoltre, grazie alla nostra offerta del 50% di sconto su tutti i nostri prodotti, non ci sarà mai stato un modo più conveniente per acquistare i tuoi articoli preferiti.

Ma le sorprese non finiscono qui: per i nuovi clienti, offriamo un ulteriore sconto del 20% sul primo acquisto! E con l'arrivo del Natale, non c'è momento migliore per fare un regalo ai tuoi cari o semplicemente per coccolarti un po'.

Non perdere questa occasione: la nostra campagna di Black Friday è già iniziata e durerà solo per un tempo limitato. Accedi al nostro sito web, scegli tra i nostri prodotti e applica il codice promozionale per ottenere il tuo sconto.

Entra subito nel nostro mondo di moda e stile e non rimarrai deluso. Fino alla prossima volta!

Cordiali saluti,



**7**

## **I limiti dell'IA nell'email marketing**



## I limiti dell'IA nell'email marketing

L'intelligenza artificiale può fare tutto? Ovviamente no, per trarne vantaggio è necessaria saperla utilizzare e ciò significa conoscere anche i limiti e le sfide che la caratterizzano. In particolare, quando l'Intelligenza Artificiale nelle attività di email marketing potrebbe dare risposte parzialmente o totalmente inefficaci?

### **Se i dati a disposizione sono insufficienti o di bassa qualità**

Se il mio obiettivo è identificare l'orario migliore per inviare una email, ad esempio, dovrò partire da dati storici di quantità sufficiente e di buona qualità. Se sono agli inizi della mia attività, ad esempio ho appena pubblicato il sito web, ho uno scarso traffico mensile e pochi abbonati alla mia newsletter, non potrò subito applicare un tool di questo tipo. Si può risolvere il problema della mancanza di dati partendo da soluzioni di Intelligenza Artificiale pronte all'uso affidandosi ad una piattaforma che può avvalersi di tantissimi dati di diversi clienti per offrire strumenti di valore.

### **Se chiediamo all'IA di offrire risposte sull'attualità**

Gli attuali strumenti di Intelligenza Artificiale generativa (come anche ChatGPT) non si aggiornano in maniera continuativa, proprio perché la fase di addestramento avviene su un dataset limitato nel tempo. Questo fa sì che non sia possibile utilizzarla per generare informazioni che abbiano qualche attinenza con l'attualità.

### **Se pretendiamo che l'Intelligenza Artificiale lavori in completa autonomia**

Nonostante la tendenza ad umanizzare questi sistemi, va sempre ricordato che funzionano su basi probabilistiche e non comprendono davvero né il contenuto che "leggono" né il contenuto che generano. Nonostante le grandi potenzialità, l'IA nell'email marketing lavora come un "assistente molto bravo ma un po' distratto". L'errore è sempre dietro l'angolo e va revisionato tutto il contenuto generato.

Inoltre, l'empatia e la creatività sono caratteristiche che impattano sulla bontà di un lavoro legato al marketing e queste due qualità umane si configurano come limiti intangibili dell'intelligenza artificiale.

L'IA quindi non sostituisce l'essere umano ma occorre imparare a collaborare con essa!

## Conclusioni

In questo ebook abbiamo affrontato diverse soluzioni ed applicazioni dell'Intelligenza Artificiale nel mondo dell'email marketing. Si tratta di una panoramica sicuramente non esaustiva dei potenziali utilizzi ma che prova a descrivere quelle attività già applicabili ed utilizzabili da tutti: dalla grande azienda alla PMI, dal team marketing al libero professionista.

## GetResponse

GetResponse è una suite di strumenti di marketing online completa che offre email marketing, marketing automation, siti web, landing page, funnel di marketing, webinar, live chat, notifiche push e molto altro.

Scelto da più di 350.000 aziende di piccole, medie e grandi dimensioni in tutto il mondo e con più di 20 anni di esperienza è la piattaforma ideale per gestire tutte le attività di marketing online in unico posto.

**Inizia subito a creare le tue email con GetResponse e l'innovativa funzionalità di IA. Creare una campagna di email marketing è ora 6 volte più veloce!**

**INIZIA ORA**