

# BEST PRACTICE PER GESTIRE LE LISTE

 Difficoltà: Base  Tempo di lettura: 2 minuti

Una parte fondamentale delle attività di email marketing consiste nel gestire le liste e i suoi contatti, vediamo insieme alcuni consigli per farlo in maniera efficace ed efficiente.

## In questa guida:

Limitare il numero delle liste (#1)

Utilizza i campi personalizzati e le profilazioni (#2)

Esplora le impostazioni di lista (#3)

Tieni pulita e in ordine la tua console (#4)

## Limitare il numero delle liste

Molto spesso si tende a prediligere la creazione di nuove liste piuttosto che gestire quelle attualmente in uso, questo può dar origine a diverse problematiche che impattano potenzialmente su più aree del tuo lavoro.

**Velocità della tua console** - avere tante liste contenenti dati può portare alla lunga a rallentamenti in alcune sezioni della tua piattaforma.

**Statistiche meno affidabili** - Creare tante liste contenenti gli stessi iscritti frammenta le statistiche rendendoti difficile stabilire una strategia efficace per aumentare le performance.

**Difficoltà ad aggiornare i dati e trovare un iscritto** - La piattaforma ti mette a disposizione diverse modalità per trovare un iscritto o modificare uno o più dati dei tuoi iscritti, tuttavia ogni lista esiste come un contenitore a se stante e se uno più contatti sono presenti su più liste reperire la giusta lista e aggiornare i dati potrà comportare di dover effettuare più volte le medesime procedure di aggiornamento.

## Utilizza i campi personalizzati e le profilazioni

Affrontati i problemi legati alla creazione di tante liste vediamo una possibile soluzione.

**Utilizza i campi personalizzati** - I campi personalizzati sono utili non solo per ospitare i dati dei tuoi contatti, ma sono anche utili per gestirli tramite le profilazioni.

Se per esempio invii 3 tipi di comunicazioni (es. prodotto A - prodotto B - prodotto C) la prima reazione sarebbe quella di creare 3 liste separate il che da un punto di vista meramente pratico significa triplicare il lavoro di gestione iscritti, flussi d'ingresso, aggiornamento ecc.

Dedicare in una lista un campo personalizzato al campo prodotto invece ti consente di gestire i tipi d'invio da una medesima lista tramite le profilazioni. Potrai in questo modo far confluire i tuoi iscritti in una sola lista.

## Esplora le impostazioni di lista

Dalle impostazioni è possibile impostare diversi automatismi per gestire in maniera efficace l'iscrizione dei tuoi contatti, come per esempio iscriverlo in un'ulteriore lista al momento dell'iscrizione, oppure cancellarlo da una determinata lista. Potrai gestire dalle impostazioni anche le azioni al momento della disiscrizione e le tipologie di soppressione per quella specifica lista. È importante in questi casi avere bene in mente il flusso che si vuol far seguire al contatto.

*Prima di modificare i comportamenti di soppressione analizza attentamente le conseguenze, per qualsiasi dubbio ti invitiamo ad aprire una richiesta di supporto tramite ticket.*

## Tieni pulita e in ordine la tua console

Non sempre si riesce a gestire tutto tramite una sola lista e le profilazioni create possono diventare inutilizzate dopo alcuni invii mirati per cui sono state create.

Pianifica almeno 3 momenti nel corso dell'anno in cui effettuare un'attività di pulizia, cancella le liste non più utilizzate, cancella le profilazioni che non utilizzi più, cancella i contatti che non effettuano attività (aperture) da almeno un anno.

### **Riassumendo:**

*Prima di creare una nuova lista pensa se puoi farne a meno.*

*Utilizza i campi personalizzati per contenere le informazioni dei tuoi iscritti.*

*Con i campi personalizzati e le profilazioni puoi organizzare le liste senza bisogno di crearne di nuove.*

*Utilizza le impostazioni di lista per gestire i comportamenti post iscrizione / disiscrizione.*

*Pianifica attività di pulizia della tua console per rimuovere liste, iscritti, profilazioni o campi personalizzati non più utilizzati.*