

L'**e-mail marketing** ha un basso costo, è altamente **targettizzato**, **personalizzabile** e perfettamente **misurabile**.

L'**E-mail marketing** ha una serie di vantaggi:

- È meno oneroso del marketing diretto costituito da materiale cartaceo.
- **Il ritorno d'investimento** (ROI) è solitamente molto alto in fronte ad una buona campagna.
- È molto più rapido rispetto la posta cartacea ed i tempi di consegna sono istantanei
- Mentre un sito web "aspetta" che i visitatori lo raggiungano la mail arriva quando il pubblicitario necessita di comunicare col cliente.
- È facile da tracciare tramite conferme di ricezione, apertura delle e-mail, i riscontri positivi o negativi, le vendite derivate, etc.
- Consente di personalizzare il messaggio in base al destinatario.
- Permette di fare test per vedere quale Permette di fare test per vedere quale tipo di messaggio produce migliori risultati in base al pubblico cui si rivolge

