



Digital marketing: come costruire un sistema di acquisizione e sviluppo clienti con il web - corso webinar



Obiettivi

La competizione economica si sposta sempre più in territorio digitale. Per una piccola attività questo può rappresentare una seria minaccia così come un'opportunità di adattamento senza precedenti: dipende da quanto efficacemente e velocemente si sanno riconoscere le nuove regole del marketing, della comunicazione e della vendita, da come ci si mette in relazione con i propri pubblici, da quale strategia di mercato si è in grado di definire e da quanto si riescono a presidiare i nuovi canali digitali.

Il corso passerà in rassegna i vari step tramite cui costruire un sistema di marketing digitale, arrivando a indicare come creare e gestire la propria presenza tramite il web, i social, gli e-commerce, le mail, e come sviluppare risultati attraverso questi strumenti.

Argomenti

Premesse "evergreen" ad un marketing digitale efficace:

- l'approccio strategico al mercato e la centralità del cliente per collegare gli obiettivi di marketing a quelli di business e vendita
- l'analisi e la definizione dei target su cui agire
- il posizionamento, come elemento di differenziazione sul mercato
- I modelli del funnel e della flywheel per definire una strategia di marketing digitale, come guida di quel che avviene prima, durante e dopo la vendita
- I canali di comunicazione digitale con clienti e potenziali clienti, per generare traffico, acquisire contatti, vendere e sviluppare il mercato
- focus sui siti web, per farsi trovare da chi effettua ricerche tramite Google e per acquisire dati e contatti
- focus sull'e-commerce, per portare una PMI a vendere on line
- focus sulla pubblicità tramite i canali digitali
- focus sui canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn), per creare community e attirare interesse

DURATA TOTALE:
15 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 10/03/2021
al : 26/03/2021

TERMINE ISCRIZIONI:
02/03/2021

SEDE DI SVOLGIMENTO:
RIMINI

REFERENTE DEL CORSO:
Martina Simonazzi 0541
791909 email:
martina.simonazzi@formart.it

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
230.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



- focus sull'e-mail marketing, per farsi ricordare e vendere
I contenuti e lo stile di comunicazione da adottare
L'analisi e la valutazione dei risultati, tramite l'utilizzo di strumenti di monitoraggio

Destinatari

Titolari di micro e piccole imprese, artigiani, commercianti, addetti alla segreteria e all'area commerciale-vendite

Calendario

Le lezioni si svolgono con modalità webinar nei seguenti giorni/orari:

- 10/03/2021 ore 14.30-17.30

- 17/03/2021 ore 14.30-17.30

- 19/03/2021 ore 14.30-17.30

- 24/03/2021 ore 14.30-17.30

- 26/03/2021 ore 14.30-17.30

Docenti

Paolo Facini, da oltre 20 anni consulente in marketing e comunicazione per PMI ed agenzie pubblicitarie; relatore in workshop e convegni su tematiche di marketing e comunicazione; formatore senior sulle tematiche del marketing strategico ed operativo, tecniche di vendita, strategia ed organizzazione aziendale, competenze relazionali per svariati enti di formazione.

Requisiti

E' consigliabile possedere conoscenze di base del marketing tradizionale e capacità informatiche di base.



FORMart sede di RIMINI, Via Nabucco, 70 47922 Rimini
T. 0541.791909 - info.rimini@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

