



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

Marketing



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

Argomenti

- Premesse "evergreen" ad un marketing digitale efficace: o l'approccio strategico al mercato e la centralità del cliente per collegare gli obiettivi di marketing a quelli di business e vendita o l'analisi e la definizione dei target su cui agire o 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 o focus sui siti web, per farsi trovare da chi effettua ricerche tramite Google e per acquisire dati e contatti o focus sull'e-commerce, per portare una PMI a vendere on line o focus sulla pubblicità tramite i canali digitali o focus sui canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn), per creare community e attirare interesse
- o focus sull'e-mail marketing, per farsi ricordare e vendere

DURATA TOTALE:
15 ore

CALENDARIO:
dal: 07/05/2024
al : 20/05/2024

TERMINE ISCRIZIONI:
30/04/2024

MODALITÀ DI SVOLGIMENTO:
WEBINAR

REFERENTE DEL CORSO:
ELISABETTA BENDI
elisabetta.bendi@formart.it
335/6768639

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
230.00 € + IVA

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



- 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

- 7 maggio
- 9 maggio
- 14 maggio
- 16 maggio
- 20 maggio

Orario 17-20 In modalità WEBINAR

Docenti

FACINI PAOLO - Appassionato di tutto ciò che è business, innovazione e comunicazione, ha una pluriennale esperienza come formatore su tematiche di strategia e organizzazione aziendale, marketing e vendite, a supporto di persone e aziende nel realizzare il proprio potenziale competitivo.

Requisiti

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



FORMart sede di CESENA, via Ilaria Alpi, 65 47522 Cesena (FC)
T. 0547-630103 - info.cesena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

