

È di prossima partenza il corso “Strategie di web marketing per la tua impresa” rivolto ai “Quadri” interessati a conoscere le opportunità offerte dal web marketing e alla ricerca di nuovi stimoli o spunti di riflessione perché direttamente impegnati nella realizzazione delle varie attività o per migliorare la collaborazione con consulenti del settore.

È un corso inserito nel catalogo QUADRIFOR, organizzato dall’agenzia FORTER PIEMONTE.

Il corso si terrà a Roma nelle date del 14 e 15 maggio 2018

Link: www.quadrifor.it

Strategie di web marketing per la tua Impresa

Come orientarsi tra social, web e digitale per migliorare la promozione e la vendita.

Obiettivi:

Da sempre abbiamo lavorato alla promozione della nostra azienda con attività di marketing e negli ultimi anni l’avvento del digitale ci ha fornito opportunità nuove anche in questo campo dove spesso non facciamo altro che trasferire su piattaforme diverse gli stessi principi.

Tra queste per un’attività locale, e non solo, sicuramente il Facebook advertising e la scheda local Google sono fondamentali.

Riuscire a capire quali di questi strumenti sia utile o necessario utilizzare per la nostra singola attività e come inserirli nel nostro piano di marketing diventa quindi essenziale per un’ottimizzazione di tempo e risorse.

Per fare questo è necessario uno studio del processo di acquisto del nostro cliente che ci permetta l’impostazione di una strategia mirata.

Si dovrà poi capire quali di questi strumenti possano essere gestiti in prima persona anche in base alla propria preparazione di base e quali invece delegate questa volta con cognizione di causa.

Il corso mira quindi al conseguimento dei seguenti obiettivi:

- Rielaborare una strategia di marketing che ci metta in collegamento con i nostri potenziali clienti partendo dall'analisi del processo di acquisto del nostro cliente
- Individuare gli strumenti da utilizzare e conoscerne le caratteristiche essenziali.
- Farsi trovare on line dai clienti interessati
- Acquisire contatti e trasformarli in clienti fidelizzati
- Imparare a lavorare sulla reputazione e sul passaparola per aumentare le vendite

Destinatari:

Quadri interessati a conoscere le opportunità offerte dal web marketing e alla ricerca di nuovi stimoli o spunti di riflessione perché direttamente impegnati nella realizzazione delle varie attività o per migliorare la collaborazione con consulenti del settore.

Principali contenuti:

Domanda, processo di acquisto e strategia.

Facebook in sinergia con gli altri strumenti di marketing

Caratteristiche base della campagna di Facebook ads

Facebook local

L'email marketing in questo contesto

Remarketing e retargeting, customer audience e Lookalike audience su Facebook

Google My Business e Local search marketing

Facebook Messenger e altri sistemi di comunicazione one to one

Richiesta feedback e gestione delle recensioni