
NUOVO CORSO - TROVA NUOVI CLIENTI CON LE TECNICHE DI LEAD GENERATION ONLINE

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso indica alle aziende quali sono le principali e più efficaci tecniche di Lead Generation online, vale a dire le migliori tecniche online per generare contatti commerciali "caldi" e in target. Partendo dall'osservazione che oggi la pubblicità tradizionale (la cosiddetta "pubblicità d'immagine") è sempre più inefficace e che, d'altro canto, essere online "tanto per esserci" è altrettanto inutile, la giornata di formazione illustra strategie, tattiche e tecniche per intercettare i propri potenziali clienti e per spingerli all'acquisto o al contatto. Le azioni illustrate riguardano più strumenti, tra cui: l'advertising sui Social Media (Facebook Ads e LinkedIn Ads), Google AdWords, l'uso dell'e-mail per "riscaldare" database di potenziali clienti, il marketing attraverso i contenuti e così via

PROGRAMMA

9.00-9.15

Accreditamento partecipanti

9.15-11.00

- Che cos'è la Lead Generation?
- Perché la Lead Generation aiuta le aziende?
- Meglio fare Lead Generation nel B2C o nel B2B?
- Linee guida per capire da che parte iniziare a generare "lead" caldi

11.00-11.15

Coffee Break

11.15-13.00

- La Lead Generation con Facebook Ads
- Consigli per intercettare i tuoi potenziali clienti con la pubblicità su Facebook (come selezionare il target, come scrivere gli annunci, come gestire le campagne)

13.00-14.00

Lunch break

14.00-15.45

- La Lead Generation con Google AdWords (metodi e consigli)
- Il Content Marketing: creare contenuti online per generare contatti commerciali "caldi" (metodi e consigli)

15.45-16.00

Coffee Break

16.00-18.00

- La Lead Generation su LinkedIn (metodi e consigli)
- Non solo azioni web: integrare la Lead Generation con le Sales Letter cartacee
- Come creare un sistema di acquisizione clienti per la tua azienda

18.00

Conclusione

DOCENTI

ALESSANDRO SCURATTI – oltre 20 anni d'esperienza nella comunicazione per le imprese, specialista di content marketing e business blogging. ANTONIO VALENTE – imprenditore, digital strategist ed esperto di marketing strategico. ALBERTO GUIDOTTI – specialista di advertising online e di affiliate marketing.

DESTINATARI

Imprenditori, amministratori delegati, direttori marketing.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA