
STRATEGIE E TECNICHE DI INBOUND MARKETING

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

La conoscenza e applicazione delle buone pratiche e degli strumenti di inbound marketing consente alle aziende di ottimizzare al massimo il budget speso per l'acquisizione di nuovi clienti. Lo spostamento del focus sul contenuto, su come valorizzarlo e diffonderlo tra i canali online consente di farsi raggiungere in modo più semplice ed economico anziché sprecare investimenti in campagne poco efficaci.

PROGRAMMA

9:00 – 9:15

Accreditamento partecipanti

9:15 – 13:00

- Perché passare dall'outbound all'inbound marketing
- Il ciclo di acquisto del cliente: Attrarre, Convertire, Chiudere, Soddisfare
- Conoscere e creare le buyer persona
- Come ottimizzare sito web e landing page
- Strumenti e tecniche per soddisfare le ricerche degli utenti e portarli al nostro sito

14:00 – 18:00

- Come costruire una content strategy e distribuire i contenuti sui canali social
- Come monitorare e misurare le performance
- Come monitorare e misurare la conoscenza e la reputazione del brand
- Analisi e discussione di case study

DOCENTI

Carlo Milani – Project Manager e Web Specialist di Futuraweb, web agency di Milano dal 2002, tiene corsi e seminari di web marketing dal 2004, rivolti sia a player di rilievo nazionale, sia alle PMI per aiutarle a migliorare le strategie e i processi di marketing online.

DESTINATARI

Imprenditori e responsabili marketing, comunicazione e social media che desiderano aggiornarsi sui principi e sulle tecniche dell'inbound marketing per promuovere la propria attività, acquisire nuovi clienti, ed estendere la visibilità della propria azienda online.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA