

---

# COME TROVARE NUOVI CLIENTI SUL WEB

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il corso indica le principali e più efficaci tecniche per generare contatti commerciali online "caldi" e in target, con maggiori probabilità di chiusura. 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 al contatto o addirittura, dove questo è possibile, all'acquisto diretto. 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.

## PROGRAMMA

### Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accreditoamento partecipanti  
9:15 – 13:00 Formazione  
13:00 – 14:00 Pausa  
14:00 – 18:00 Formazione  
18:00 Conclusione

### PROGRAMMA DIDATTICO:

- Perché la pubblicità d'immagine non funziona più?
- Che cos'è la Lead Generation?
- Perché la Lead Generation online aiuta le aziende?
- Meglio fare Lead Generation online nel B2C o nel B2B?
- Linee guida per capire da che parte iniziare a generare "lead" caldi
- Come trovare clienti 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)
- Come trovare clienti con Google AdWords (metodi e consigli)
- Il Content Marketing: creare contenuti online per generare contatti commerciali "caldi" (metodi e consigli)
- Come trovare clienti su LinkedIn (metodi e consigli)
- Come creare un sistema di acquisizione clienti per la tua azienda



## DOCENTI

---

ALESSANDRO SCURATTI – esperto di marketing e comunicazione per le imprese, specialista in content marketing e business blogging.

## DESTINATARI

---

Imprenditori, direttori marketing, addetti marketing e vendite.

Ai partecipanti sono richieste conoscenze minime di marketing e di social media.

## REFERENTI

---

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**