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 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 e così via.

PROGRAMMA

9:00 – 9:15

Accreditamento partecipanti

9:15 – 11:00

- 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

11:00 – 13:00

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

14:00 – 16:00

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

16:00 – 18:00

- La Lead Generation su LinkedIn (metodi e consigli)
- Come creare un sistema di acquisizione clienti per la tua azienda

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