

N. 54

SEDI E DATE

PIACENZA
15 maggio

PARMA
30 marzo

RIMINI
5 dicembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

250,00 € + IVA
aziende associate

300,00 € + IVA
aziende non associate



Questo percorso è fruibile in modalità blended con un sovrapprezzo di € 40+IVA ad iscrizione

INBOUND MARKETING: LASCIATE CHE I CLIENTI VENGANO A VOI!

OBIETTIVI

La quantità di offerte presente nel mercato confonde i clienti che faticano sempre più a comprendere quale sia il prodotto migliore, li porta a valutare le proposte più o meno tutte uguali e li spinge a considerare il prezzo come unico parametro di decisione.

L'inbound marketing si concentra sulla creazione di contenuti educativi che attirano le persone verso il sito web, dove possono acquisire informazioni autonomamente su ciò che interessa loro e compiere il primo passo nel processo di acquisto.

DESTINATARI

Titolari, direttori marketing, ufficio marketing, direttori commerciali.

CONTENUTI

- Strategie e vantaggi propri dell'inbound marketing
- L'importanza dei contenuti
- La creazione del "funnel" di vendita
- Lo strumento principe per creare leads: il blog aziendale
- L'uso della newsletter per trasformare un utente in cliente

DOCENTE

Stefano Donati – Svolge attività di consulenza e formazione in Marketing e Comunicazione. Collabora con numerose istituzioni, quali Università, Camere di Commercio ed Enti di formazione professionale. Scrive articoli di Marketing per riviste di settore e dal 2007 è "Esperto d'Area Qualifica Professionale" nelle aree marketing e vendite per il sistema di formalizzazione e certificazione delle competenze della regione Emilia Romagna

DURATA E ORARI

7 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

INFORMAZIONI

Tancredi Lucia – tancredi@ciosita.parma.it
Tel. 0521/226500