

## NUOVE STRATEGIE DI MARKETING E EVENDITE NELLE PMI

**Data:** Martedì 27 giugno 2017 (8 ore)

**Sede:** Federmanager Reggio Emilia, Via Paolo Borsellino 2, 42124 Reggio Emilia (RE)

**Orario:** 9.00-18.00

### Per informazioni e iscrizioni:

Federmanager Academy: Marialuisa Lusetti

Tel. 0644070231

Tel. 3391262280

e-mail: [marialuisa.lusetti@federmanageracademy.it](mailto:marialuisa.lusetti@federmanageracademy.it); [info@federmanageracademy.it](mailto:info@federmanageracademy.it)

Federmanager Reggio Emilia

Tel. 0522 280385

e-mail: [segreteria@federmanager.re.it](mailto:segreteria@federmanager.re.it)

## CONTENUTI

### Il marketing digitale

- Perché oggi non possiamo esimerci dall'essere presenti sulle piattaforme digitali

### Inbound marketing e lead generation

- Facciamoci trovare dai clienti: "attrarre, convertire, chiudere, fidelizzare", le parole d'ordine per aggredire i mercati oggi

### DEM Direct Email Marketing e strumenti

- Sparare nel mucchio non è una buona idea, utilizziamo gli strumenti giusti per un buon workflow

### Il marketing sales funnel ed i suoi indicatori

- Ciò che non misuri non lo gestisci

### **Database e CRM**

- Buttate la carta per gestire i vostri leads

### **Internet ed il social selling**

- L'evoluzione del processo di acquisto e l'utilizzo dei social per vendere

### **Tecniche SEM (SEO e SEA)**

- Aumentiamo gli accessi qualificati al nostro sito

La metodologia didattica sarà basata su un approccio pragmatico con numerose esercitazioni che consisteranno nel:

- predisporre una attività di inbound marketing;
- redigere un piano editoriale per attività DEM;
- fare una analisi reale di CRM in cloud;
- ipotizzare un progetto di advertising sui principali social networks;
- analizzare i contenuti SEO di un sito aziendale.

## **OBIETTIVI**

- Crescere nella cultura del Marketing Strategico e del Marketing Operativo nelle PMI
- Utilizzare il web ed i social come strumenti di marketing per aprire ed ampliare i mercati
- Sfruttare le potenzialità del CRM come strumento indispensabile di marketing strategico per le PMI
- Sviluppare o migliorare le attività di Social Media come canale di comunicazione privilegiato ma poco utilizzato dalle PMI per la definizione di un piano di campagna social media con contenuti di qualità che ripropongano i valori del brand aziendale
- Avere l'occasione di mettersi utilmente in gioco, di divertirsi apprendendo.

**DESTINATARI:** Direttori Commerciali e Marketing, Responsabili Vendite ed Area Manager

**DOCENTE:** **Marco Besi**, Consulente aziendale e formatore in area Web Marketing e Internazionalizzazione, ha maturato una lunga esperienza aziendale in ambito commerciale e marketing, ricoprendo posizioni di direzione commerciale in contesti internazionali presso grandi aziende come Telecom Italia, ASK Automotive Group e PMI leader nel loro settore.