

# Campagne eMail, Contact & Interaction Marketing

Torino, 16 e 23 marzo 2020

## Campagne eMail, Contact & Interaction Marketing:

come gestire i contatti e il customer care pre e post-vendita per aumentare

il fatturato e fidelizzare i clienti con i media digitali

Torino, 16 e 23 marzo 2020

La gestione dei contatti e delle relazioni pre e post-vendita rappresenta da sempre il **touch-point più importante per un'attività commerciale**. Tuttavia, da quando la competizione si è spostata sui canali digitali e sui social network molte aziende faticano a ottenere la **visibilità e l'attenzione necessarie a trasformare le proprie attività di Contact, Interaction e Direct eMail Marketing in risultati di business concreti**. A prescindere dalla nicchia e dal mercato la **raccolta strategica di nuovi contatti**, la **gestione di un CRM aziendale** e l'**implementazione di attività** di Lead Generation, Digital Customer-Care e Direct Marketing su canali Chat, eMail e ADV diventano allora un **elemento imprescindibile per incrementare le vendite** e il posizionamento in contesti B2B e B2C sia in Italia che all'estero.

## Cosa si imparerà a fare?

- **Pianificare** investimenti, strategie e attività di Contact, Interaction e Direct eMail Marketing a misura degli obiettivi e delle capacità gestionali dell'impresa
- **Targettizzare** l'utenza e raccogliere i contatti "giusti" per convertirli in clienti nel minor tempo possibile
- **Organizzare** liste di prospect e clienti in-target attraverso strumenti CRM o DEM
- **Gestire** campagne di Contact e Direct eMail Marketing orientate a pubblici e obiettivi specifici
- **Implementare** un'attività di Customer Care pre e post-vendita su canali Chat, Messenger, WhatsApp Business, etc
- **Sfruttare** un funnel di marketing basato sull'interazione 1:1 in scenari B2B, B2C e eCommerce

**Relatore:** Dott. Michele Mannucci - Esperto di Marketing, New Media Promotion e Export Strategy – Ceipiemonte

**Sede di svolgimento:** Ceipiemonte, Via Nizza, 262 int. 56 - 1° piano

**Date e Orario:** 16 e 23 marzo 2020 (9.15/17.45)

**Scadenza adesioni:** 10 marzo

## Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 450,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "**nuova iscrizione**". A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

### **ATTENZIONE:**

**La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.**

Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

**Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.**

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (<http://www.centroestero.org/it/privacy.html>).

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un massimo di 15 partecipanti.



## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 16.03.2020 / 23.03.2020
- **Orario:** 09:15 - 17:45

- **Luogo:** Ciepimonte, Via Nizza 262 int. 56 - 1° piano
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 15
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 19.12.2019
- **Data fine iscrizioni:** 10.03.2020

## Per informazioni

### **Centro Estero per l'Internazionalizzazione**

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Tel. +39 011 6700619

Email: [fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:fabrizia.pasqua@centroestero.org)