Webinar - Campagne eMail, Contact & Interaction Marketing

Torino, 8 e 22 giugno

Webinar - 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, 8 e 22 giugno

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-Car 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

Data e Orario: 8 e 22 giugno 2020 (9.30 - 17.00)

Scadenza adesioni: 3 giugno

Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con gli esperti.

Per informazioni potete inviare un'e-mail a:

fabrizia.pasqua@centroestero.org

rossana.bernardini@centroestero.org

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.

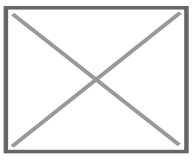
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

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.



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 08.06.2020 / 22.06.2020
- **Orario:** 09:30 - 17:30
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 1
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 15.05.2020
- **Data fine iscrizioni:** 05.06.2020

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