

FORMAZIONE PROFESSIONALE 2019

DIGITAL CRM. IL DATABASE E LE CAMPAGNE DI MARKETING PER FIDELIZZARE I CLIENTI E TROVARNE DI NUOVI

Quando: 27 giugno 2019 dalle 10:00 alle 17:00

Dove: CONFIDA – via Napo Torriani, 29 - Milano

Contenuti:

- Ragioni e applicazioni d'uso della web analytics: fonti di produzione dei dati e principali criticità nel loro tracciamento e nella loro interpretazione.
- Dalla web analytics al Digital CRM: usare i dati per conoscere meglio i clienti e fidelizzarli.
- Dal contatto alla relazione commerciale: come usare gli strumenti del marketing digitale per coinvolgere nuovi contatti ed alimentarne la relazione fino ad un rapporto commerciale.
- Le forme di lead generation online: le campagne pubblicitarie a performance e le buone pratiche per trasformare un utente in un utente registrato. Anatomia di una landing page.
- Il tracciamento e la valutazione delle campagne di acquisizione e fidelizzazione dei clienti. L'uso di Google Analytics: il pannello di Amministrazione ed i principali Rapporti.
- Dalle newsletter alle "mail automatizzate": come è cambiato il ruolo dell'e-mail marketing e quali strumenti possono essere usati per inviare comunicazioni commerciali.

A chi è rivolto: Il corso è rivolto a responsabili marketing e responsabili digital.

Obiettivi:

- Apprendere le modalità per valutare l'apporto e il ritorno sull'investimento delle attività digital;
- Mappare il ruolo degli strumenti di web-marketing in funzione della relazione con il cliente, con particolare riferimento alle performance dell'attività pubblicitaria e dell'e-mail marketing.
- Imparare ad usare Google Analytics e gli strumenti di e-mail marketing.

Ente di formazione: The Vortex