

FORMAZIONE PROFESSIONALE 2020

DIGITAL CRM E LEAD GENERATION

Quando:

- Prima parte: mercoledì 30 settembre 2020 dalle 10:00 alle 12:00
- Seconda parte: mercoledì 7 ottobre 2020 dalle 10:00 alle 12:00

Dove: webinar via Zoom

Contenuti:

Prima parte.

- Le tecniche di **lead generation online** per tradurre un utente in un contatto commerciale.
- Ragioni e applicazioni d'uso della **web analytics** per valutare i dati provenienti dal sito e dalle campagne di web-marketing. La configurazione di Google Analytics e gli aspetti critici del tracciamento delle iniziative di lead generation.
- Il ruolo di un'**area riservata** ai clienti registrati.
- La **gestione del lead**. Differenza fra lead generation e **lead nurturing**. Newsletter, mail automatizzate, notifiche via mail e sms, teleselling. Le piattaforme per la gestione operativa della marketing automation.

Seconda parte.

- Dalle keyword alle audience. L'evoluzione dell'offerta pubblicitaria di Google: Google Ads, Google Merchant Center e le soluzioni avanzate. L'introduzione dei formati **pay-per-lead**.
- Gli ambienti di pianificazione di **Google Ads**: Google Rete di ricerca, Google Display Network. Differenze e similitudini con Facebook Ads: il ruolo dei dati dell'Interest Graph e il diverso posizionamento nel processo decisionale dell'utente.
- **L'operatività di Google Ads**.
- Differenza con **Facebook Ads**: l'uso corretto degli Interessi e delle Connessioni in ottica di acquisizione dell'utente e upselling del cliente.

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

Obiettivi:

- Osservare strategie ed esempi di acquisizione di contatti commerciali online;
- Comprendere i canali di web-marketing utili in un'ottica di lead generation;
- Affrontare, sul piano analitico ed operativo, le modalità per accrescere i tassi di conversione di utenti e lead;
- Distinguere fra lead generation e lead nurturing e mappare correttamente gli strumenti e le tecniche per perseguirli;
- Analizzare le funzionalità delle aree riservate ai clienti registrati e le tecniche di marketing automation.

Ente di formazione: The Vortex

