IL GROWTH HACKING MARKETING:

Come incrementare velocemente le vendite e il fatturato nei diversi Mercati fondendo tra loro i modelli di business, export, marketing & sales in un unico approccio operativo basato su analisi e sperimentazioni digitali low-cost - Torino, 17 E 26 ottobre

IL GROWTH HACKING MARKETING

Come incrementare velocemente le vendite e il fatturato nei diversi Mercati fondendo tra loro i modelli di business, export, marketing & sales in un unico approccio operativo basato su analisi e sperimentazioni digitali low-cost

17 e 26 ottobre

La pandemia ha cambiato radicalmente il modo in cui lavoriamo, introducendo tanto nelle filiere produttive quanto in quelle commerciali **nuovi scenari, necessità, dinamiche di negoziazione e di acquisto** che hanno costretto molte aziende a riconsiderare priorità, ruoli e obiettivi per poter affrontare questa crisi (aumento costi materie prime, limitazioni logistiche, sospensione di fiere e di attività retail, etc.).

In tale frangente l'**esplosione dell'online e delle opportunità garantite da algoritmi, piattaforme e strategie digitali** ha sicuramente privilegiato chi da anni era già abituato a coglierle, molti altri invece, dinnanzi all'estrema mole di soluzioni digital a disposizione, faticano a scegliere e di conseguenza a colmare una distanza tra prodotto e consumatore che non è mai stata così accentuata come oggi.

In questo scenario, il **Growth Hacking Marketing** rappresenta senz'altro **uno degli approcci strategici più concreti ed efficaci per raggiungere risultati economici e di presidio tangibili**. Questa disciplina infatti si interroga simultaneamente su scenari commerciali, fattori umani, opportunità di business, algoritmi e piattaforme digitali per **concepire - attraverso l'analisi e alcune sperimentazioni low cost - prodotti e servizi perfettamente in linea con le esigenze del cliente** e canali di vendita che per l'impresa risultino più facili da gestire e più competitivi in un rapporto costi/tempi/risultati.

Attraverso **analisi, simulazioni e numerosi laboratori pratici,** questo percorso, organizzato da Ceipiemonte, intende trasmettere alle aziende **le nozioni e le competenze necessarie a implementare un approccio Growth Hacking** alle proprie attività marketing & sales, privilegiando uno scenario commerciale

omnicanale (mercato fisico + digitale) e l'adozione di risorse e piattaforme digitali gratuite che permettano loro di trovare nuovi clienti più velocemente e di concepire nuovi prodotti già pronti per essere acquistati.

Programma

- Dal fatturato al cliente, dal cliente al prodotto: il Growth Hacking come nuovo paradigma aziendale
- Business Growth Model: come trasformare il modello di business, il modello produttivo e il modello di marketing in un unico approccio strategico efficacemente orientato ai risultati
- Product Placement & Customer Journey: come concepire servizi e prodotti in funzione dei percorsi di acquisto e degli obiettivi commerciali (visibilità, valutazione, acquisto, fidelizzazione, etc.)
- Growth Hacking B2B e B2C: come sfruttare algoritmi e piattaforme digitali per analizzare nel dettaglio il mercato target e concepire prodotti e servizi al 100% in linea con le aspettative del prospect
- Product Impact & Lead Generation Rate: come analizzare il potenziale di successo di nuovi prodotti e servizi sfruttando le Lead Ads su Google, Linkedin, Instagram, TikTok e Facebook
- Growth Hacking & Strategia omnicanale: elaborazione di modelli, approcci, strategie e soluzioni marketing & sales da adottare immediatamente sul campo

Relatore: Dott. Michele Mannucci – Esperto di Web & Digital Marketing Ceipiemonte
Orario: 9.00 – 17.30
Modalità di erogazione: in presenza presso Ceipiemonte - Via Nizza 262/56 - Torino
Scadenza adesioni: 11ottobre

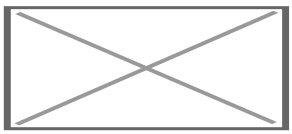
COSTI E MODALITÀ DI ADESIONE

La **quota di adesione** è di € 450,00 + IVA, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.
Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. 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).

Per informazioni:
Maddalena Covello
tel. 011 6700.669
maddalena.covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 17.10.2023 / 26.10.2023
- **Orario:** 09:00 - 17:30
- **Luogo:** Ceipiemonte - Via Nizza 262/56
- **Città:** Torino ( )
- **Posti totali:** 15
- **Posti disponibili:** 11
- **Data inizio iscrizioni:** 12.09.2023
- **Data fine iscrizioni:** 11.10.2023

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Maddalena Covello

Tel. +39 011 6700669

Email: maddalena.covello@centroestero.org