LEAD GENERATION E CRM MARKETING EFFICACE PER VENDERE DI PIÙ ALL'ESTERO

23 luglio

LEAD GENERATION E CRM MARKETING EFFICACE PER VENDERE DI PIÙ ALL'ESTERO

23 luglio (online)

Dalle filiere produttive alla piccola e grande distribuzione all'alta gamma, **la lead generation (ovvero "generare" una lista di clienti potenzialmente interessati ai prodotti/servizi dell'azienda) rappresenta un aspetto cruciale del processo di vendita in ogni mercato e Paese.**
Sfruttando le strategie, le piattaforme e gli strumenti *digital* più adeguati, un'azienda B2B o B2C può profilare e **convertire in pochissimo tempo la maggior parte dei potenziali clienti** che riesce a raggiungere, avvantaggiandosi su tutti quei competitor di mercato che non riescono ancora a **sfruttare le opportunità offerte dal Data-driven Marketing, dai Customer Relationship Manager (CRM) e dagli strumenti offerti da Google, Facebook e Linkedin per il Contact e Interaction Marketing aziendale.**

Il corso propone un approfondimento dei numerosi approcci e delle soluzioni **digital "*ready to use*"** con cui l'azienda può incrementare i propri obiettivi commerciali B2B e B2C nei diversi Paesi del mondo:

- **sfruttando Buyer Personas e attività di targeting più efficaci,**
- riorganizzando il gestionale o il **CRM aziendale** in funzione di **specifici obiettivi economici**,
- raggiungendo nuovi clienti con **campagne mirate su Google, Facebook e Linkedin Ads**
- implementando servizi di **Customer Care digitale** pre e post-vendite su canali live-chat, Whatsapp Business, WeChat e Facebook Messenger.

Programma

- Analizzare le esigenze di business e trasformarle in opportunità di mercato con il Data-driven Marketing
- Buyer Personas & Targeting avanzato: segmentare la domanda per posizionare al meglio l'offerta e trovare nuovi clienti
- Lead Generation orientata agli obiettivi: come sfruttare le campagne Google, Facebook e Linkedin Ads per raccogliere nuovi contatti e trasformarli in clienti fidelizzati

- CRM e Corporate Dataflow: come pianificare un flusso di lavoro efficace per la gestione delle lead, dei prospect e dei customer da convertire in risultati di fatturato, presidio e fidelizzazione
- L’azienda BDC oriented: come implementare un Business Development Center efficacemente orientato agli obiettivi

Docente: Michele Mannucci - Esperto Ceipiemonte in Web e Digital marketing

Data e Orario: 23 luglio (9.00/17.00)

Scadenza adesioni: 22 luglio

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

Costi e modalità di adesioni

La quota di adesione è di € 380,00 + 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 **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

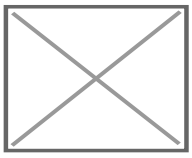
La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

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).



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 23.07.2025
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 12
- **Posti disponibili:** 5
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 27.02.2025
- **Data fine iscrizioni:** 23.07.2025

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

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

Fabrizia Pasqua

Email: fabrizia.pasqua@centroestero.org