

MARKETING E CONTATTOLOGIA

Percorso formativo in tre giornate

Docente : Alessandra Salimbene

PRESSO NILHOTEL – FIRENZE - VIA BARSANTI 27

1) DOMENICA 07 MAGGIO 2017 H 9.30 - 18.00	2) DOMENICA 28 MAGGIO 2017 H 9.30 - 18.00	3) DOMENICA 17 SETTEMBRE 2017 H 9.30 - 18.00
COME STUDIARE, CREARE E COMUNICARE IL TUO BRAND	COMUNICARE ONLINE SERVIZI E PRODOTTI, COINVOLGERE, AMPLIARE E INFLUENZARE IL PROPRIO MERCATO	COSTRUIRE UN SISTEMA DI RICHIAMI E FIDELIZZAZIONE CHE RENDA IL CLIENTE FEDELE NEL TEMPO.
<p>Obiettivo della giornata è quello di fornire una panoramica approfondita dei meccanismi di funzionamento del mercato, della comunicazione e nel marketing di oggi, valutando le modalità con cui il consumatore opera le sue scelte d'acquisto.</p> <p>Tutti i temi sono orientati e specifici per il mondo della contattologia.</p> <p>I temi principali della giornata:</p> <ul style="list-style-type: none"> • come sceglie il consumatore • il marketing dei servizi: come valorizzare e vendere gli aspetti professionali • il personal branding: perchè il professionista deve comunicare il proprio brand • gli strumenti del marketing: vendere o frasi comprare? • la pianificazione dettagliata del proprio piano di marketing e del percorso di posizionamento. 	<p>Obiettivo della giornata è quello di fornire strumenti operativi e pratici per realizzare la propria strategia di marketing attraverso i mezzi di comunicazione digitale.</p> <p>I temi principali della giornata:</p> <ul style="list-style-type: none"> • definizione del target e degli obiettivi • content marketing: testi, video, fotografie, articoli • creare valore e fidelizzare: infoprodotti e newsletter • il ruolo del sito web e del blog • gestione e sviluppo della pagina Facebook • utilizzo professionale di Instagram • Uno sguardo a LinkedIn • Whatsapp e i sistemi di messaggistica • Panoramica sui tools indispensabili per gestire la comunicazione on line 	<p>Nel terzo incontro del percorso si analizzerà il meccanismo del Customer Relationship Management e la costruzione di un meccanismo di richiami e fidelizzazione automatizzato che garantisca continuità nel business e riduca la dispersione.</p> <p>I temi principali della giornata:</p> <ul style="list-style-type: none"> • cos'è il CRM e come funziona • gli strumenti del CRM: relazione personale, telefono, sms, sistemi di messaggistica istantanea • fidelity card, fisiche o digitali, e sistemi premianti • fidelizzare al servizio • educare e informare il cliente come strategia contro la concorrenza • contrastare e cavalcare l'e-commerce in contattologia • il piano di CRM