

I motori ricerca per il marketing e la vendita



I consumatori di tutto il mondo si affidano ai motori di ricerca prima di decidere un acquisto.

Quali sono le tecniche per farsi trovare dai potenziali consumatori, quali sono le strategie che l'impresa deve mettere in atto per essere in grado di presentarsi adeguatamente nei nuovi media?

Nel corso del seminario vedremo come pianificare, realizzare e valutare una campagna di marketing per un'azienda o per il lancio di un singolo prodotto

Il seminario si rivolge a

Il seminario è rivolto ad imprenditori, responsabili commerciali, marketing, personale della rete di vendita di imprese manifatturiere e di servizi.

Obiettivi

Il seminario si propone di:

- fornire ai partecipanti conoscenze di base sul marketing non convenzionale
- fornire alcune competenze nella progettazione di iniziative che utilizzano queste nuove tecniche.

Metodologia didattica

Il seminario prevede l'utilizzo di metodologie attive di apprendimento quali discussioni e analisi di case history che coinvolgeranno direttamente i partecipanti.

- L'evoluzione dei media con l'introduzione dell'IT ed il modello di comportamento dei consumatori (
- Il motore di ricerca come strumento di marketing.
- Raggiungere i clienti con il motore di ricerca.
- Progettare e realizzare una campagna di marketing attraverso il motore di ricerca.
- La valutazione in termini di costi e benefici della campagna di marketing attraverso i motori di ricerca.
- Nuovi servizi e prodotti dei motori di ricerca a supporto della attività di marketing.
- I criteri di scelta dei motori di ricerca per la campagna di marketing.
- I costi di una campagna di marketing attraverso i motori di ricerca.

Gratuito per i partecipanti: adesione alla community e consulenza on line

Durata del seminario: 6 ore

Costo: 350,00€ + iva (Sconto del 20% sul secondo partecipante)

Materiale fornito: on line kit

Per iscrizioni e informazioni: info@digital-academy.it

Sito Web: www.digital-academy.it