

## **CORSO DI FORMAZIONE “LEAD GENERATION”**

### **Destinatari**

Imprenditori, professionisti, responsabili marketing e comunicazione che desiderano implementare una strategia online per la generazione di contatti in target con prodotti e servizi offerti.

### **Obiettivi**

Il corso permette di acquisire le nozioni necessarie per trovare realmente nuovi prospect sfruttando gli strumenti di web marketing. L'obiettivo è permettere l'individuazione delle modalità più efficaci per distinguersi dai competitor migliorando contestualmente vendite e gestione dei clienti.

### **Contenuti**

- Tecniche base di ottimizzazione contenuti;
- Come progettare una pagina di atterraggio per gli utenti;
- Cosa scrivere per rendere efficace una campagna pubblicitaria sul web;
- Integrare il blog nella propria attività online;
- Automatizzare i processi;
- La riprova sociale come meccanismo di fidelizzazione.

### **Data del corso**

20 aprile 2017

### **Durata**

1 giornata da 8 ore

### **Numero partecipanti previsti**

Il corso si svolgerà al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti e ne prevede un massimo di 16

### **Orari**

Dalle 09.00 – 13.00 e dalle 14.00 – 18.00

### **Sede**

Qsfera – Via dell'Industria, 1 37060 Lugagnano di Sona (VR)

**Materiale**

È previsto il rilascio di un attestato di partecipazione.

**Metodologia**

La formazione verrà erogata mediante un percorso in grado di abbinare concetti teorici e aspetti pratici immediatamente applicabili, sfruttando le piattaforme web.

**Docente: Simone Puliafito**

Imprenditore specializzato in consulente di marketing e comunicazione digitale, supporta piccole-medie imprese nel raggiungimento dei propri obiettivi online.