



P.L.A.N.

SOCIAL MEDIA MARKETING – L'importanza della lista clienti

PROFILO PROFESSIONALE

Il profilo professionale è orientato alla gestione strategica e operativa del social media marketing e dell'analisi dei dati digitali per supportare le imprese nei processi di digitalizzazione e innovazione.

CONTENUTI GENERALI: Le competenze digitali rivestono un ruolo cruciale nei processi di innovazione, in particolare per le PMI, che rappresentano il tessuto imprenditoriale predominante in Italia. La capacità di adottare strategie di social media marketing consente alle imprese di superare i limiti tradizionali legati alla scarsa digitalizzazione, spesso dovuti a budget limitati o a una carenza di competenze interne.



FORMAZIONE PERMANENTE

CONTENUTI DI DETTAGLIO:

L'importanza della lista clienti; l'impatto dei dati dei clienti sulle vendite e sulla fidelizzazione, il lifetime value. I metodi per la raccolta dei dati, le informazioni cruciali, la segmentazione dei dati e le strategie di marketing. Il CRM (Customer Relationship Management) nel commercio, come scegliere quello più adatto in funzione delle proprie esigenze.

Up-selling e Cross-selling: strategie e tecniche
Customer Satisfaction

Destinatari	Persone, indipendentemente dallo stato occupazionale, residenti e/o domiciliati in Emilia-Romagna, che intendano intraprendere un percorso formativo per migliorare la propria occupabilità e adattabilità.
Modalità	Il corso si svolgerà interamente online tramite Piattaforma Zoom Meeting
Durata	24 ORE Calendario: 22, 28, 29 maggio; 3, 5, 11 giugno Orario: dalle 14 alle 18
Attestato	Sarà rilasciato l'attestato di partecipazione a fronte della frequenza ad almeno il 70% delle ore previste

IL CORSO È GRATUITO



SITO: www.gruppolen.it
EMAIL: formazione@gruppolen.it
TELEFONO: 0521 038411