

# 24

## Quota di partecipazione

150,00 € + IVA az. associate

180,00 € + IVA az. non associate

## Durata

4 ore

## Webinar

9 marzo

22 settembre

## Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

# LEAD GENERATION: ACQUISISCI IN MANIERA SISTEMATICA, RIPETIBILE E SOSTENIBILE NUOVE RICHIESTE DI ACQUISTO PER I TUOI PRODOTTI E/O SERVIZI

## Obiettivi

L'obiettivo del percorso di formazione sulla Lead Generation è quello di permettere all'attività di capire come poter acquisire in maniera sistematica, ripetibile e sostenibile nuove richieste di acquisto dei propri prodotti e/o servizi. Gli interventi effettuati per sviluppare la Lead Generation sono doppiamente vantaggiosi, da un lato permettono di attirare il giusto cliente tipo, dall'altro lato, l'acquisizione sistematica, ripetibile e sostenibile di nuove richieste da parte di nuovi potenziali clienti, permette di costruire un database di contatti altamente profilati che potrà essere utilizzato dal reparto commerciale per operazioni appunto commerciali o per indagini di mercato. La Lead Generation inoltre, oltre ad aumentare il numero di clienti potenziali, e a creare un database di contatti altamente profilati consente ad un'impresa di apportare miglioramenti alla brand awareness, all'affidabilità percepita e al ROI (Return On Investment).

## Destinatari

Il corso è rivolto a figure professionali come CEO, capi funzione e i responsabili di divisione (HR Manager / Marketing & Communication Manager / General Manager).

## Contenuti

- Le basi della Lead Generation
- Lead Generation e Vendita Online
- L'imbuto della conversione
- I 6 casi in cui la Lead Generation è il tuo obiettivo
- La customer journey
- La ricetta della Lead Generation
- Le 9 C del web marketing
- Il workflow di Lead Generation Formula (protocollo di lavoro sviluppato da Digital Marketing Consulting Srl)

## Docente

Luca Bucci - Consulente di Marketing Digitale e Digital Coach | Digital Marketing Consulting SRL. Il Consulente di Marketing Digitale e Digital Coach aiuta e guida business, imprenditori e professionisti a svilupparsi e crescere in modo intelligente e funzionale grazie all'online ed al digitale. Digital Marketing Consulting SRL ha sviluppato Lead Generation Formula, un protocollo di acquisizione clienti che per il suo alto valore innovativo e tecnologico è stato certificato e brevettato da San Marino Innovation, un hub internazionale per le tecnologie digitali.