



Alla scoperta del tuo cliente ideale. Come identificarlo e conquistarlo

Corso on line per capire come definire in modo preciso il tuo mercato e il tuo cliente ideale, così da poterti rivolgere a lui con il messaggio giusto al momento giusto, senza sprecare tempo e risorse

Il corso è fruibile in modalità live streaming

Comodamente seduto al tuo Pc, potrai partecipare alla diretta on line e interagire con il docente, come se fossi in aula

DOVE E QUANDO

CORSO ON LINE

Data: 3 ottobre 2023

Ore: 9-13

DURATA

4 ore

QUOTA DI ISCRIZIONE

PREZZO IVA ESCLUSA

200 € (+Iva 22%)

- In caso di iscrizioni aziendali multiple, è previsto uno **sconto del 10%** a partire dalla seconda quota di partecipazione

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Il mercato sempre più competitivo, la sovrabbondanza di messaggi pubblicitari, le decisioni basate sull'istinto invece che sull'analisi dei dati: sono alcuni dei problemi che rendono il marketing (on line e off line) meno efficace.

In questo quadro generale, i bisogni del tuo cliente ideale sono il punto di partenza più semplice per dare forza al tuo marketing.

Questo corso ti offre il metodo e gli strumenti per definire in modo preciso il tuo mercato e il tuo cliente ideale, così da poterti rivolgere a lui con il messaggio giusto al momento giusto, senza sprecare tempo e risorse.

CONTENUTI

1: INTRODUZIONE

- L'importanza di conoscere il proprio cliente per comunicare meglio e vendere di più
- Vocabolario di base: segmentazione, target market, target audience, user persona e buyer persona

2: LA STRATEGIA E LA TATTICA DEL TARGETING

- Ripasso delle basi: segmentazione e targetizzazione
- Fonti e strumenti per trovare dati e informazioni: fonti ufficiali, fonti interne (CRM e reparti vendita), questionari, analytics, microdati, Piramidi di Bain e Value Proposition Canva

3: 6 STRUMENTI UTILI PER CAPIRE I TUOI CLIENTI (E SODDISFARLI MEGLIO)

- Cosa sono La User persona e la Buyer Persona
- Primi passi: modelli di Alan Cooper e di Hubspot per capire i bisogni dei clienti
- Approfondimenti: Il framework dei "5 rings of buyer insight" di Adele Revella
- Il Buyer Persona Canvas di Tony Zambito
- Il metodo JTBD di Clayton Christensen

4: COME USARE LE INFORMAZIONI SUI CLIENTI PER COSTRUIRE STRATEGIE DI COMUNICAZIONE MIGLIORI

- Partire dai dati per costruire una strategia di comunicazione
- Rubriche e contenuti che servono davvero per il tuo sito e per i tuoi social
- Come trasformare i bisogni dei clienti in template di copywriting efficace

5: TOOL UTILI

- Tool free per creare questionari e sondaggi
- Template free per le Buyer Persona



IL DOCENTE

Giovanni Dalla Bona

Formatore e consulente sull'uso strategico del web e dei social media. Con il suo team aiuta aziende e professionisti a ottenere risultati di vendita comunicando efficacemente on line.

in