

Misurare il successo delle strategie di marketing a risposta diretta - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 25 marzo 2025

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



Panoramica corso:

Il corso di formazione in Misurazione delle Strategie di Marketing ha l'obiettivo di fornire strumenti e conoscenze utili per verificare i veri risultati derivati da una campagna marketing.

Durante il percorso, i partecipanti apprendono come analizzare le KPI di una campagna marketing realizzata su Meta o su Google: guardando sì i dati effettivi che restituiscono le piattaforme ma andando oltre e capendo come tali numeri impattano sulle aziende e quali KPI scaturiscono da queste campagne.

Il corso si sviluppa in diverse aree tematiche. Inizialmente vengono esplorate le basi del marketing, partendo dall'intervista al cliente arrivando fino alla creazione di un'offerta irresistibile da lanciare sul mercato. Vengono messi in luce i distinti livelli di consapevolezza, capendo chi conviene e chi non conviene intercettare in una campagna marketing. Potremo notare come alle volte bisognerà "inventare" un nuovo prodotto o servizio per ottenere delle KPI più performanti.

Aree cruciali di interesse sono la fase di analisi e ottimizzazione delle campagne: gli studenti vedranno come leggere le KPI per mettere in evidenza cosa, in un funnel di marketing, sta funzionando e cosa non sta funzionando.

Il corso include, nelle sue parti conclusive, anche esercitazioni pratiche: gli studenti vedranno un file con delle KPI e dovranno indicare "i problemi" e simulare una soluzione per ciascuno di essi.

Obiettivi del corso:

L'obiettivo del corso è quello di fornire a tutti gli studenti strumenti e conoscenze perché siano in grado di capire in ogni momento se le proprie azioni di marketing stanno portando fatturato o meno all'azienda.

I partecipanti saranno formati a partire dallo studio di una strategia di marketing a risposta diretta, fino alla creazione delle campagne e all'analisi delle KP.

Argomenti trattati:

- ? Fondamenti di Marketing
- ? Livelli di consapevolezza del mercato
- ? Livelli di sofisticazione del mercato
- ? Come si crea un'offerta irresistibile
- ? Come si crea un nuovo prodotto
- ? Come si crea una campagna (tecnica su Meta)
- ? Quali sono le KPI da analizzare sulla campagna
- ? Quali sono le KPI generate dalla campagna da analizzare
- ? Come ottimizzare una campagna
- ? Come definire il budget da destinare ad una campagna
- ? Esercitazioni pratiche

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Venditori, imprenditori e titolari d'azienda, professionisti del marketing, responsabili commerciali.