

COSTRUIRE RELAZIONI EFFICACI CON I PROGETTISTI

ONLINE MASTERCLASS (3 MODULI DA 3H CIASCUNO)

DATE

4,11,18 ottobre 2023

ORARIO

9.30-12.30

DURATA COMPLESSIVA

9 ore

COSTO

300€+iva prima

iscrizione

600€+ iva corso + 6h di

consulenza in azienda

50% di sconto 2°

partecipante

DESTINATARI

Imprenditori e risorse
coinvolte nell'attività di
marketing

OBIETTIVI

Chi ci ha provato lo sa: costruire un database di architetti è relativamente facile ma usarlo per vendere è tutta un'altra storia e distribuire i contatti divisi per area geografica è il più classico degli errori. Questo corso intende fornire gli spunti per organizzare un sistema efficace di relazione con i prescrittori, fornendo suggerimenti ed esempi di Best Practice su come organizzare i processi, misurare i ritorni, ottimizzare i risultati. Per molto tempo è stato possibile per le aziende concentrarsi soprattutto sulla Produzione lasciando alla Distribuzione il compito di esporre e di vendere. Per competere con efficacia a livello globale diventa ora sempre meno rimandabile disegnare un approccio omnicanale, che sfrutti le nuove tecnologie per creare valore economico a vantaggio dell'azienda produttrice e del proprio sistema distributivo, consolidando un'alleanza competitiva che parta dalla gestione degli interlocutori più importanti: i prescrittori e i loro clienti.

PROGRAMMA

Pianificazione e controllo

Il piano di Marketing rivolto ai progettisti
Definire la Designer Value Proposition e la copy strategy
Programmare le attività di comunicazione e gli obiettivi di Funnel iniziali
Definire il ruolo del Trade e identificare i partner
Misurare i ritorni
Individuare le opportunità, gestire le segnalazioni in tempo reale e le relazioni successive
Misurare i ritorni economici dell'attività e ottimizzare i processi nel tempo
Casi di successo

Designer relationship management

1.Funnel Management

Unire i touchpoint per profilare efficacemente
Leads nurturing - dal Funnel alla Seamless Customer Experience.
L'importanza del momento giusto.
Aumentare l'Efficacia e l'Efficienza attraverso la Marketing Automation
Come ottenere i feedback dopo le segnalazioni

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

Iscriviti
qui

2. Abituare il progettista a lavorare con il proprio brand

La prospettiva del Life Time value di un progettista

Le opportunità legate alle librerie digitali e al BIM

DOCENTE

Linkedin [Marco Mignatti](#)

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it