

CON IL FSE E LA REGIONE DEL VENETO

LA FORMAZIONE CRESCE

CREARE VALORE PER IL CLIENTE WEBINAR

mar 30.03 | 11:00-13:00

Progetto: L2 - 77 anni di Fila Industria Chimica: dal passato al presente con il museo d'impresa

Codice: 4094-0001-1987-2018

Entità contributo pubblico: 50.704,00 €

Intervento Formativo nell'ambito del FONDO SOCIALE EUROPEO IN SINERGIA CON IL FONDO EUROPEO DI SVILUPPO REGIONALE POR 2014 – 2020 – Ob. "Investimenti a favore della crescita e dell'occupazione"

Dgr n. 1987 del 21/12/2018
"BOTTEGHE E ATELIER AZIENDALI
La tradizione si rinnova per guardare al futuro"

PROGRAMMA

CREARE VALORE ATTORNO AL CLIENTE: LA CUSTOMER JOURNEY

- Come si comportano oggi i nostri clienti?
- Costruire esperienze di valore: l'importanza del Customer Journey

COSTRUIRE CUSTOMER EXPERIENCE E VALUE PROPOSITION DI SUCCESSO

- Il Business Model Canvas: profilazione clienti & Buyer Persona
- Disegnare un Canvas: struttura & canali comunicativi
- Creare il Funnel di vendita

DAL DIRE AL FARE: IL CASO FILA

- L'esperienza del cliente FILA: come abbiamo costruito il funnel per i nostri main target

I CONSIGLI DELL'ESPERTO

- Costruire una proposta di valore efficace: gli errori da non fare
- 3 step per spingere l'utente alla vendita



Tecum srl