

Pozvánka na kurz

Název: **Online marketing - Jak získat nové zákazníky pomocí digitálních nástrojů?**
Vytvořte si efektivní systém, díky kterému budete získávat nové kontakty automaticky!!!

Termín: Kurz již proběhl

Cena: **1 694 Kč vč. DPH**
při účasti více osob z jedné firmy - SLEVA!!!

Místo konání: DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory

Manažer: Mgr. Jana Ivan

Garant: Ing. Alan Vápeníček, CSc.

Rozsah: 6 hodin

Lektoři: Ing. Filip Štroch:
je profesionál v oblasti digitální a marketingové strategie firem. Má silné průmyslové zázemí a více než 8 let zkušeností v mezinárodním marketingu. Pracoval na digitální strategii firem jako je Atlas Copco, Rocketbook nebo TonerPartner. V poslední letech pracoval na 30ce digitálních projektů firem z oblasti B2B i B2C a vyučoval marketing a management na Slezské univerzitě v Opavě, kde vede i svůj výzkum zaměřený na B2B marketing. Jeho specializací je marketingová automatizace.

Program: Vytvořte si efektivní systém, díky kterému budete získávat nové kontakty automaticky! 365 dní v roce a za zlomek nákladů, které byste běžně vydali za veletrh, či nové katalogy.

Prezence začíná: 8.30 hodin
Seminář začíná: od 9.00 hodin
Konec semináře: 14.30 hodin

Proč se semináře zúčastnit?

Dozvíte se jak získat nové kontakty a poptávky pomocí digitálních nástrojů za zlomek ceny, který byste vydali za tradiční aktivity, jako jsou veletrhy nebo katalogy. A to navíc automaticky chytře! Zjistíte jak je s podobnými aktivitami na tom Vaše konkurence a kde Vaše slabá místa.

Pro koho je seminář určen?

Workshop je určen jak pro vrcholové manažery a majitele firem, tak pro specialisty marketingového a obchodního oddělení.

Na semináři se naučíte jak vytvořit efektivní digitální strategii pro získávání nových kontaktů.

Zjistíte, pomocí kterých digitálních nástrojů jsme schopni identifikovat potenciální zákazníky a na praktických příkladech si perfektně osvojíte způsoby, jak tato nová spojení zaujmout. Budete umět nastavit kritéria a cíle pro oslovování potenciálních klientů a v neposlední řadě také to, jak tyto kontakty metodicky přeměňovat ve věrné zákazníky. To vše se zřetelem na efektivní využívání časových, lidských i finančních zdrojů.

Struktura semináře:

Zařazení digitálních nástrojů do obchodní strategie firmy

Aktuální stav marketingu v Česku a porovnání se světem

Současné teorie digitálního marketingu

Nástroje využívané v digitálním marketingu a jejich cíle

Jak identifikovat potenciální zákazníky

Životní cyklus zákazníka

Tvorba marketingových person a profilů ideálního zákazníka

Nástroje a způsoby identifikace kontaktů

Jak zaujmout a oslovit potenciální zákazníky

Tvorba obsahu pro jednotlivé fáze životního cyklu zákazníka

Příprava webu pro efektivní sběr kontaktů

Využití nástrojů digitálního marketingu pro sběr kontaktů

Jak přeměnit horké kontakty ve věrné zákazníky

Vyživování leadů, skórování a jejich segmentace

Jaké jsou průmyslové standardy a co lze považovat za úspěšnou kampaň

Jaké si zvolit cíle, a které informace nás zajímají

S jakými nástroji se seznámíte?

Obecně budeme chtít projít všechny nástroje, s kterými se marketér, ale nebo i obchodník může dostat do styku. Od těch projektových jako je Basecamp, Trello nebo i Kontentino, přes analytické jako je Google Analytics, Similar web nebo Alexa po výkonnostní - Google Ads, Facebook Business manager, ActiveCampaign, Manychat aj.

Poznámka:

Platbu proveďte:

Ve prospěch účtu č. 64 80 47 61/0100 KB Ostrava

var. symbol: 32 01 20 03

IČ: 47666439

DIČ: CZ47666439

Cena: 1.400 Kč + 21% DPH = 1.694,- Kč

Při bankovním převodu předložte u prezence kopii příkazu k úhradě. Daňový doklad obdržíte u prezence nebo následně poštou

V CENĚ JE ZAHRNUTO:

- příprava výukového materiálu od lektora - Výukové materiály budou upraveny na aktuální novinky pro dané téma

- tisk materiálů

- výuka lektora

- občerstvení v průběhu semináře

DALŠÍ INFORMACE:

Řádně vyplněnou webovou závaznou přihlášku zašlete prosím na adresu DTO CZ.

Výukové materiály obdržíte u prezence.

V případě přihlášení většího počtu osob z jedné firmy - SLEVA!!!

2 účastník - 5%

3 - 4 účastník - 10%

JAK SE K NÁM DOSTANETE:

DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava - Mariánské Hory

- z nádraží ČD Ostrava - Svinov tramvaj č. 3, 4, 8, 9 /směr centrum/

- z ústředního autobusového nádraží tramvaj č. 4, 8, 9 /směr Poruba/

- z ústředního autobusového nádraží tramvaj č. 11 /směr Zábřeh/, 12 /směr Dubina/

- z hlavního nádraží ČD Ostrava tramvaj č. 8, 12 /směr centrum/

• **Výstupní zastávka Mariánské náměstí!**

MOŽNOST PARKOVÁNÍ PŘÍMO PŘED BUDOVOU DTO CZ (omezený počet míst) NEBO U OC FUTURUM (cca 5 min. pěšky), nebo u supermarketu Billa (cca 2 min. pěšky).