DTO CZ
VZDĚLÁVACÍ A PORADENSKÁ
SPOLEČNOST

Pozvánka na kurz

Název:	**Získání nových zákazníků pomocí digitálních nástrojů** Vytvořte si efektivní systém, díky kterému budete získávat nové kontakty automaticky!!!
Anotace:	
Forma:	Prezenční
Místo:	DTO CZ, s.r.o., Mariánské náměstí 480/5, Ostrava-Mariánské Hory
Manažer:	**Mgr. Jana Ivan** 595 620 118 jana.ivan@dtocz.cz
Cena:	**1 694 Kč** Poznámka: při účasti více osob z jedné firmy - SLEVA!!!
Obsah:	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.**

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.
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).