

Come attirare gratis nuovi clienti

Il valore della web reputation

Descrizione



In questi anni è cresciuta continuamente l'importanza della gestione della reputazione online, in quanto una quantità sempre maggiore di utenti valuta le aziende sulla base di ciò che trovano a riguardo online. La web reputation presenta insidie ma anche molte opportunità di promozione e di branding a basso costo sia per professionisti sia per piccole aziende a carattere locale. Per chi volesse sfruttare questa grande opportunità è di fondamentale importanza costruirsi una ottima reputazione online sui canali online più importanti, attraverso 2 fasi essenziali.

Fase 1

Imparare a:

- conoscere le piattaforme online per la web reputation (tra cui Google, Instagram, Facebook...);
- conoscere cosa scrivere e come scrivere di se stessi o della propria azienda per migliorare la propria reputazione digitale;
- presidiare continuamente le piattaforme con semplici strumenti disponibili gratuitamente online;
- imparare come rispondere alle critiche online;
- coinvolgere e dialogare attivamente con i potenziali clienti grazie ai Social Network

Fase 2

Esercitarsi in prove tecnico-pratiche per:

- analizzare oggettivamente il lavoro svolto per migliorare la propria reputazione online
- comprendere come essere trovati sul web da potenziali clienti per beneficiare dei miglioramenti della propria reputazione digitale

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di illustrare, attraverso esempi pratici ed esercitazioni in aula, come pianificare al meglio la propria Web Reputation, approfondendo gli elementi critici da considerare quando si decide di migliorare la propria reputazione online, cercando inoltre di risparmiare migliaia di euro di pubblicità facendosi trovare online prima dei propri potenziali concorrenti.

Docente

Leonardo Vilella – Si occupa di formazione e consulenza del marketing strategico e web marketing per startup innovative, PMI e Blockchain. Vanta una lunga esperienza come consulente in campo turistico tra cui: marketing strategico per imprese turistiche, turismo sostenibile, marketing turistico accessibile e programmi di valorizzazione del territorio e sviluppo DMS (Destination Management System). Da oltre 15 anni è sale specialist in e responsabile gruppo agenti per il gruppo Area Royal, in grado di fidelizzazione e valorizzazione del portafoglio clienti attraverso la customer satisfaction, l'insegnamento dell'ascolto empatico e gestione dell'obiezioni dei clienti, formazione e comunicazione emozionale del personale.

Costo

Il corso ha un costo di € 90 + iva (comprensivo di materiale didattico e coffe break).

Durata

8 ore

Dove

Imbastita Business Campus – c.da Imbastita 2e Scicli (RG)