

# Area Formazione

Certificato CSICERT n. SQ031305 Ente Accreditato per la Formazione REGIONE LOMBARDIA ID 4993 formazione@api.lecco.it

# MARKETING PER IL B2B TRA ONLINE E OFFLINE

## **PROGRAMMA**

Durata 16 ore

#### Obiettivi

Il corso vuole dare l'opportunità alle imprese che operano nel settore B2B di avere una formazione mirata, in grado di essere immediatamente calata nella propria attività lavorativa. Se le modalità di comunicazione e le leve di marketing sono diverse, la valorizzazione di un marchio produce benefici a tutta l'azienda e per tanto deve essere compresa e raggiunta da chiunque voglia competere e dare un'immagine di sé pertinente e coerente.

Dove sono i miei clienti? Attraverso quali canali si formano in ambito lavorativo? Come mi cercano? Le imprese B2B, sono chiamate a concentrarsi sulle risposte a queste domande ed in loro aiuto può sicuramente andare il Marketing digitale ed i suoi canali, che vanno però sempre pensati offline e poi integrati online.

Obiettivo del corso è far capire come declinare un posizionamento di brand nel B2B per rispondere a queste domande:

- Perché il potenziale cliente deve scegliere proprio la tua azienda?
- Quali sono i passaggi per poter creare un posizionamento efficace?
- Quale è la differenza tra un posizionamento attuale e un posizionamento che funzionava anni fa?

## Argomenti

#### Pensare offline per l'online

Il marketing, anche quello B2B non può più prescindere dall'online, ma, per ottenere risultati efficaci e fare in modo che gli investimenti digitali siano veramente efficaci, occorre pensare offline prima di andare online. In questa giornata verrà trasmesso come fissare obiettivi per ogni progetto digitale, che sia un sito internet, un e-commerce, un blog e come questo influenza il nostro lavoro quotidiano.

#### Il cliente business

L'impresa che ha come interlocutore un cliente business deve creare un marketing dedicato al suo segmento, partendo sempre dalle persone. In ogni azienda chi acquista è sempre una persona e, per ognuno di noi, le leve di marketing che ci inducono all'acquisto sono diverse, ma sempre umane. Anche quando si parla di prezzo. I partecipanti impareranno una nuova metodologia per comprendere come costruire una proposta di marketing pertinente ed efficace per ogni nostro cliente.

## Creare un piano di marketing e comunicazione efficace

Le aziende B2B che integrano nel piano di marketing strumenti digitali e tradizionali riescono a raggiungere i risultati in minor tempo rispetto alle altre. Verrè trasferito ai partecipanti come integrare

tutti gli strumenti che hanno a disposizione per generare piani di marketing e comunicazione innovativi, efficaci e in linea con il budget aziendale.

### I valori del brand per differenziarsi

Perchè alcuni blog sembrano funzionare meglio rispetto ad altri? Vi siete mai sentiti in stallo davanti a una pagina bianca? Eppure, contenuti in azienda ce ne sono moltissimi, basta avere un metodo per creare un piano editoriale e fare in modo che tutti possano parteciparvi.

I partecipanti scopriranno come partire dal valore del brand sappia dare a tutti un codice di comunicazione univoco e efficace, offrendo sempre nuovi spunti per essere creativi online e offline.

Prima del corso saranno forniti ai partecipanti i materiali e le indicazioni, con una metodologia che si chiama flipped class, in modo da poter essere attivi nell'apprendimento e nelle esercitazioni il giorno della formazione