

Customer Journey & Content Marketing

Mercoledì 11 Dicembre 2019

09:00 Registrazione dei partecipanti

09:15 Cosa sono e a cosa servono Personas e Customer Journey

10:00 Come si imposta una Buyer Persona

10:30 Mappare il Customer Journey: come si imposta e quali informazioni occorrono (Parte 1)
Spunti ed esempi su quali strumenti digitali utilizzare rispetto alle varie fasi del customer journey

11:00 Coffee Break

11:30 Mappare il Customer Journey: come si imposta e quali informazioni occorrono (Parte 2)

12:30 L'importanza dei contenuti nella relazione con i clienti

Non c'è strategia digitale senza un'adeguata Digital Content Strategy. Come ideare, produrre e distribuire contenuti efficaci attraverso i diversi canali digital e social

13:00 Lunch

14:30 Content Marketing

Strumenti e modelli operativi per impostare il programma di Content Marketing di concerto con i Customer Journey, anche attraverso l'esame di casi di successo.

15:00 Esercitazione

Sessione operativa su Buyer Persona e Customer Journey per un'azienda "tipo".

16:30 Domande e risposte

17:00 Chiusura dei lavori