Seminario - SE 306

# Customer journey e Buyer personas

## Iniziativa ON Demand

Durata: **2gg**

Date: Iniziativa attivabile a richiesta con un minimo di 4 partecipazioni.

Prezzo: **€ 1.300,00** (per partecipazione)

Scarica modulo iscrizione:
**www.festocte.it/iscrizione**

Due strumenti fondamentali per orientare le strategie di marketing delle aziende:

- Il Customer journey è il processo che caratterizza l'interazione tra consumatore e azienda, dal bisogno di un prodotto/servizio fino all'acquisto
- Buyer Personas è uno strumento di marketing che consente di capire a fondo il potenziale cliente per riuscire ad orientarne la decisione d'acquisto

### A chi è rivolto

- Direzione commerciale
- Direzione marketing
- Marketing manager
- Digital marketing manager
- Responsabili marketing
- Product manager e funzioni di marketing operativo
- Business development manager

### Obiettivi

- Comprendere l'evoluzione del Customer Journey fino al modello circolare di processo d'acquisto che va a sostituire il tradizionale funnel lineare e pone le aziende davanti ad un continuo giudizio da parte del cliente
- Capire cosa induce a cercare un prodotto o servizio, indagare a fondo le aspettative dei clienti, prendere coscienza di cosa inibisce l'acquisto della soluzione che noi offriamo e conoscere i criteri decisionali dei potenziali clienti è di importanza vitale per il successo della nostra strategia di marketing
- Studiare questi modelli per trarne vantaggio creando valore per i clienti

### Contenuti

- Digitalizzazione e nuovi modelli di Marketing: le tre principali direzioni
- I paradossi del Marketing e le conseguenze della connettività: interazione, informazione e advocacy
- Le sottoculture digitali: giovani, donne e netizen
- Gli aspetti principali del Marketing 4.0
- La nuova esperienza multimediale del cliente finale: dalle 4P alle 5C
- Come misurare l'efficacia del nuovo Marketing (PAR e BAR)
- I possibili modelli di Customer Journey del cliente
- La visione strategica del nuovo marketing

Prosegue -->



Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci

- Il ruolo della digitalizzazione nell'esperienza cliente
- Marketing Omnichannel

## Sperimenterete

- Didattica interattiva e coinvolgente con simulazioni, esercitazioni pratiche e momenti di contestualizzazione sugli esempi dei partecipanti
- Dibattito, confronto e condivisione delle esperienze per assicurare la massima integrazione tra contributi teorici e il vissuto nella realtà aziendale



Contatti:
cell +39 335 103 8822
contatti@festo.com

© Festo C.T.E. Srl - P.I. 13236390152

Sede centrale:
Via Enrico Fermi, 36/38
20057 Assago (MI)
Come raggiungerci