

Webinar dirigido a Pymes Industriales de la ciudad de Madrid. Canales Online para la Adquisición de Clientes.

La crisis provocada por la COVID19, ha acelerado la transformación digital de las empresas en todas sus áreas, siendo los procesos de venta, uno de los aspectos que más se ha visto afectado. La supresión de las ferias y exposiciones, en las que se presentaban anualmente las novedades y se realizaban contactos con potenciales clientes, se han visto suspendidas a nivel mundial, lo que hace necesario, explorar nuevos canales de comunicación y venta.

Dirigido:

La sesión va dirigida a los responsables de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) industriales. Los contenidos son de especial interés para miembros de la gerencia y departamentos comerciales.

Objetivo:

- ❖ Conocer las posibilidades que ofrecen los canales online para incrementar las ventas en PyMEs Industriales.
- ❖ Definir los aspectos básicos para elaborar un plan de marketing paso a paso de manera que podamos lograr convertir el canal online en un canal de venta real para nuestra empresa .

Programa:

- ❖ Tipos de audiencia que podemos encontrar online.
- ❖ Elementos claves de un plan de marketing digital.
- ❖ Aprender la diferencia entre SEO, SEM, Social Media, Community Management, Ecommerce, Email Marketing y Marketing Automation y cuál es la combinación indicada para cada tipo de PyME.
- ❖ Entender las características de los canales de ventas en remoto: LinkedIn, email, teléfono, chat, Whatsapp.
- ❖ Conocer los mejores tipos de campaña, aspectos a tener en cuenta e inversión mínima recomendada en cada plataforma.
- ❖ Elaborar un plan paso a paso para convertir el canal online en un canal de venta diferenciando entre expectativas y realidad de cada plataforma.



4 de noviembre 2020
De 16:00h a 18:00h

Ponentes:

Leandro Santoro (Five Media Lab).