



Corso Funnel Marketing

Programma didattico

Fase 1 – Prelezione

1. Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
2. Valutazione del livello di partenza dell'allievo
3. Perfezionamento degli obiettivi del corso
4. Controllo degli strumenti e dei dispositivi

Fase 2 – Programma Didattico

Modulo 1: Introduzione al Funnel Marketing

1. Introduzione ai concetti fondamentali del digital marketing e del Marketing Funnel. Questo modulo fornirà una panoramica completa delle fasi del funnel, dall'awareness alla conversion.
2. Concetti base di digital marketing
3. Cos'è un Marketing Funnel e perché è importante
4. Le fasi del Marketing Funnel: Awareness, Interest, Decision, Action

Modulo 2: Strategia di Marketing "Full Digital"

1. Come costruire una strategia di marketing digitale completa, partendo dalla definizione del target e degli obiettivi fino alla scelta degli strumenti e delle attività di marketing.
2. Definizione del target di mercato
3. Stabilire obiettivi SMART
4. Strumenti e attività di marketing digitali



Eccezionale | TrustScore **4.8**

Offriamo corsi su misura e personalizzati per tutti i livelli, garantendo qualità e risultati grazie a docenti esperti e metodologie all'avanguardia



CERTIFICATO DI GARANZIA

Modulo 3: Fondamenti del Marketing Digitale

1. Approfondimento sui modelli di acquisto pubblicitario, modelli di payout e metriche standard.
2. Modelli di acquisto advertising: CPC, CPM, CPA
3. Modelli di payout: CPA (Cost Per Action), CPL (Cost Per Lead), CRO (Conversion Rate Optimization)
4. Metriche standard nel digital marketing

Modulo 4: Gestione del Marketing Funnel

1. Approfondimento sulla logica di base, sugli strumenti e sulle best practices per trasformare le lead in clienti finali.
2. Logica di base del Marketing Funnel
3. Strumenti per la gestione del Marketing Funnel
4. Best practices per la conversione delle lead

Modulo 5: Costruzione della Customer Journey

1. Come creare un percorso di acquisto efficace per i tuoi futuri clienti.
2. Concetto di Customer Journey
3. Fasi della Customer Journey
4. Creazione di un Customer Journey Map

Modulo 6: Implementazione di una Target Strategy

1. Dalla comprensione dei bisogni del target alla definizione delle Audience Personas e delle strategie di comunicazione.
2. Comprendere i bisogni e i comportamenti del target
3. Creazione di Audience Personas
4. Strategie di comunicazione mirate

Modulo 7: Principi Fondamentali del Budgeting

1. Introduzione ai concetti di budgeting nel digital marketing.
2. Importanza del budgeting
3. Stabilire un budget efficace
4. Gestione e ottimizzazione del budget

Modulo 8: Definizione dei KPI nel Digital Marketing

1. Come identificare e monitorare i KPI (Key Performance Indicators) più importanti delle campagne di Digital Marketing.
2. Cos'è un KPI e perché è importante
3. KPI comuni nel digital marketing
4. Strumenti per il monitoraggio dei KPI

Modulo 9: Principi di creazione di una Landing Page efficace

1. Elementi essenziali di una landing page efficace
2. Best practices per la progettazione e l'ottimizzazione delle landing page
3. Utilizzo di strumenti e piattaforme per la creazione di landing page
4. Test A/B e analisi dei risultati per migliorare le performance delle landing page

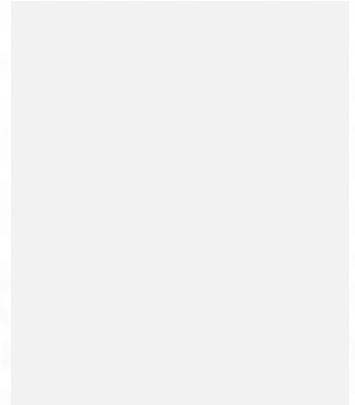
Modulo 10: progetto Finale

1. Elaborazione e messa in opera di una mini-strategia di marketing digitale

Fase 3 – Preparazione per il lavoro

1. Incontro con il JOB Advisor (di gruppo)
2. Verifica delle competenze in essere
3. Creazione ed aggiornamento del CV
4. Gestione dei social media
5. Ricerca delle offerte di lavoro
6. Preparazione ai colloqui di lavoro
7. Regole di comportamento sul posto di lavoro

N.B.: Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici



MAC Formazione Costruttori di Certezze

Metodo Certificato

25 anni di successi nel campo della formazione professionale

- 1. Better Choice:** Consulenza gratuita per essere sicuri che il corso risolve il tuo problema
- 2. Tailor-made training:** Formazione su misura con tutte le personalizzazioni necessarie e per tutti i livelli di partenza
- 3. Fearless:** Formazione alla portata di tutti grazie alle capacità dei nostri docenti, nessuna paura di non farcela!
- 4. Know-how potenziato:** livello di preparazione per essere un professionista del settore; «diciamo NO ai corsi di base»
- 5. Ready for Work:** formazione individuale con il nostro Job Advisor per essere pronti ai colloqui di lavoro e MAC-Boom; il boost per trovare più velocemente lavoro. Iscrizione preferenziale nelle liste dei nostri partner per il lavoro quali ADECCO, Portale Tirocini, Hunity ed il nostro JOB Center

Le nostre GARANZIE

Il risultato è esattamente come lo vuoi tu... garantito

- 1. Safe Go!** Non riesci a finire il programma didattico nel tempo stabilito? Le ore in più che sono necessarie te le **garantiamo** noi, senza sovrapprezzo
- 2. Speedy Boarding:** corsia preferenziale per iniziare subito il corso di formazione
- 3. Top – Prof:** solo docenti selezionati e continuamente aggiornati. Il meglio che il mondo della formazione possa offrirti
- 4. Best Certification:** ti accontenti di un attestato? O devi sostenere esami con altri enti? Tutti i nostri corsi rilasciano il CERTIFICATO al completamento delle ore, senza nessun esame!
- 5. Super Promo paghi 1 e prendi 3:**

Con l'acquisto di questo corso ricevi in regalo un altro corso tra quelli selezionati più un videocorso a scelta tra Inglese pratico e Microsoft Office. Facciamo un CV da paura!