

Warsztaty: Skuteczna sprzedaż przez social media - program

Program warsztatów

09.00-09.15	Rejestracja uczestników - poranna kawa i herbata
09.15-10.15	Wprowadzenie - przegląd portali social media wraz z wskazaniem potencjału sprzedażowego Jeśli zastanawiasz się czy lepiej prowadzić fanpage czy może Twittera, czy Pinterest w ogóle sprzedaje i czy Instagram służy tylko do budowania wizerunku - nie martw się, odpowiem na te i inne pytania podczas przeglądu portali.
10.15-11.15	Skąd i jak pozyskiwać leady w social media? Nie samą reklamą człowiek żyje. Omówimy sposoby pozyskiwania leadów przez posty, aplikacje i nietypowe akcje. Dowiemy się gdzie szukać potencjalnych klientów.
11.15-12.30	Narzędzia potrzebne do monetyzacji w mediach społecznościowych Jak korzystać z monitoringu sieci, co analizować w narzędziach statystycznych, w czym przetrzymywać dane o leadach - przyjrzymy się fajnym narzędziom potrzebnym w sprzedaży.
12.30-13.30	Lunch

13.30-14.30	Pielęgnowanie leadów i social CRM Jak skutecznie pielęgnować leady, po co, gdzie je przetrzymywać i czym powinny cechować się dobre social CRM, jakie dane się przydają i jak je wykorzystywać?
14.30-15.30	Model EEIA, consumer journey oraz case study Poznamy model sukcesu, jak decyzję podejmują klienci i gdzie możemy na nich wpływać. Przedstawię też ciekawe przykłady kampanii.
15.30-16.30	Social media a inne narzędzia marketingowe: landing page, email marketing itd. Social media to jedno z narzędzi internetowych. Pokażę jak łączyć nasze działania z innymi narzędziami w sieci.
16.30-16.45	Podsumowanie i zakończenie

Organizatorzy dołożą wszelkich starań, aby konferencja odbyła się zgodnie z prezentowanym programem, jednak zastrzega się możliwość częściowych zmian.