

Taller online estratègies de màrqueting en temps incerts



Dilluns,
29 de Juny 2020



On line

Dates: 29 i 30 de juny i 1 i 2 de juliol

Horari: De 14 a 16 h

Localització: On line

L'estratègia de màrqueting és clau per aconseguir els objectius de negoci i ajudar-te a prendre decisions. La situació actual causada pel Covid-19 ha canviat la forma en què ens relacionem amb les marques i amb el consum, i és per això que en aquest context, és essencial revisar i adaptar les nostres accions de màrqueting.

Necessitaràs descarregar-te l'**aplicació Zoom** i ordinador amb connexió a internet.

DURADA

12 hores

A QUI S'ADREÇA?

Taller adreçat a empreses i emprenedors

QUIN ÉS L'OBJECTIU?

- Definir la teva estratègia de màrqueting després del Covid-19: característiques, públic objectiu, competència, situació política, social i econòmica del sector, i proposta de valor. - Conèixer els tipus de màrqueting per a petits comerços en temps difícils: xarxes socials, ecommerce vs botiga física... - Tenir en compte la importància d'una estratègia de màrqueting digital: màrqueting de continguts, de xarxes socials, email màrqueting, esdeveniments digitals...

CONTINGUTS

ESTRATÈGIES DE MARKETING EN TEMPS INCERTS

La pandèmia causada pel Covid-19 ha canviat la forma en què ens relacionem amb les marques i amb el consum. A causa del confinament, el negoci de moltes empreses s'ha vist seriosament afectat tant pel que fa a les vendes com a la percepció del públic. D'altra banda, els consumidors esperen un posicionament de les marques pel que fa a la crisi. En aquest context, és essencial revisar i adaptar les accions de màrqueting.

Per on comencem?

- Definir la nostra estratègia de màrqueting després del coronavirus
- Principals característiques del teu negoci
- Situació política, social i econòmica de el sector a què pertany la teva empresa
- Característiques del teu públic objectiu: necessitats reals del mercat o dels clients potencials
- Característiques positives i negatives de la teva competència.
- Exercici: Definició d'objectius, Proposta de valor de la teva marca, anàlisi DAFO

Tips de màrqueting per a petits comerços en temps difícils

- Facilitats per al client: més humans i propers
- Comunicar: Generar confiança: continguts més propers i útils (xarxes socials i web)
- D'atenció a client a cura de el client
- Ecommerce vs tienda física: la unió fa la força
- Publicitat: canvi d'estil per connectar amb els seus clients en aquest període excepcional
- Exemples i exercicis pràctics

La importància de una estratègia de màrqueting digital

- Màrqueting de Continguts
- Màrqueting en Xarxes Socials
- Email màrqueting
- Esdeveniments Digitals
- Cerca orgànica (estratègies per a ser trobat en cercadors com Google a través d'un lloc web, bloc o Google mi Business, per exemple);
- Referència (quan el contingut es reproduïx per diversos altres llocs a través d'aliances com co-màrqueting, guest posts i link building, per exemple)
- Trànsit directe (quan les persones ingressen directament a la pàgina web sense intermediaris)
- Mitjans de pagament (anuncis en xarxes socials, enllaços patrocinats, xarxes de display, etc).
- Bones pràctiques