

Taller: Màrqueting per a empreses de nova creació



Dilluns,
8 de Maig 2023



Centre de Serveis a les
Empreses

Dates: 8, 9 i 11 de maig

Horari: De 9.30 a 13.30 h

Localització: C/ Francesc Layret, 15

L'estratègia de màrqueting, i especialment l'estratègia digital, és clau per aconseguir els objectius de negoci i ajudar-te a prendre decisions per arribar-hi des d'un bon principi.

DURADA

12 hores

A QUI S'ADREÇA?

Taller adreçat a empreses i emprenedors

QUIN ÉS L'OBJECTIU?

L'objectiu d'aquest taller és donar les directrius bàsiques essencials per aprendre com definir un pla de màrqueting que s'ajusti a les necessitats del teu negoci pas a pas. El primer pas és establir els objectius i identificar l'audiència per poder definir els canals de màrqueting ideals per fer créixer la teva marca.

CONTINGUTS

Per a què serveix el Pla de Màrqueting?

- Determinar les necessitats reals del mercat i dels clients potencials
- Desenvolupar o llençar els productes i/o serveis de manera ordenada
- Establir a través de quins canals s'introduiran en el mercat
- Identificar la millor manera de comunicar la nostra marca, productes, serveis al mercat a través dels mitjans i suports adequats
- Exercicis pràctics

Per què és important tenir una estratègia clara des del principi?

- Per concretar quina és la nostra posició en el mercat
- Per saber a quins canals i segments actuarem

- Per tenir molt clar quins recursos necessitarem per fer-ho possible
- Exemples i exercicis pràctics

Parlarem de les claus per seduir al teu client

- Disseny i imatge persuasiva
- Posicionament clar: principals característiques del teu negoci
- Credibilitat i confiança
- Continguts seductors
- Crides a l'acció
- Atenció al client
- Exemples i exercicis pràctics

La importància de una estratègia de màrqueting digital

- Màrqueting de Continguts
- Màrqueting en Xarxes Socials: en quin d'elles he d'estar
- Email màrqueting
- Esdeveniments Digitals
- Posicionament: cerca orgànica (estratègies per a ser trobat en cercadors com Google a través d'un lloc web, bloc o Fitxa d'empresa de Google, 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