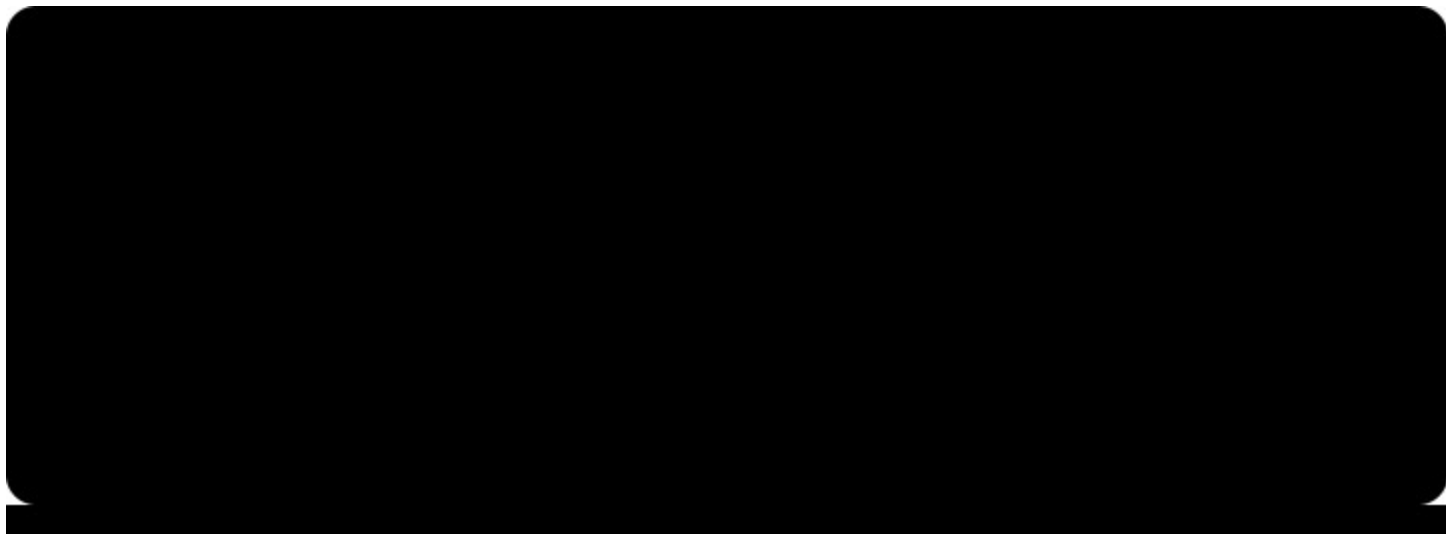


## Taller: Màrqueting: aprèn a construir una estratègia per al teu negoci



Tuesday,  
14 de May 2024



Centre de Serveis a les  
Empreses

**Dates:** 14,15 i 17 de maig de 2024

**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 del teu negoci i ajudar-te a prendre decisions des de l'inici.

### DURADA

12 hores

### A QUI S'ADREÇA?

Taller adreçat a empreses i emprenedors/es

### QUIN ÉS L'OBJECTIU?

En aquest taller aprendràs a definir un bon pla de màrqueting, establir objectius, identificar el teu client, definir els canals ideals per fer créixer la teva marca i a tenir en compte altres variables importants.

### 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).