



Marketing Automation

Szkolenie / Marketing i obsługa klienta

Cel szkolenia:

Szkolenie ma na celu wprowadzenie uczestników w zagadnienie Marketing Automation oraz przygotowanie ich na szybkie i efektywne wdrożenie odpowiedniego narzędzia w swojej firmie.

Zakres szkolenia:

Podczas szkolenia uczestnicy uzyskają wiedzę:

- co i jak można zautomatyzować
 - jak krok po kroku wdrożyć automatyzację marketingu
 - jak wykorzystać MA do celów biznesowych
 - jak przebiega proces wdrożenia od strony technicznej i biznesowej
 - jak generować leady za pomocą marketing automation
 - jak zmienić anonimowego użytkownika w zadowolonego klienta.
-

Korzyści dla uczestników:

- zdobycie wiedzy na temat automatyzacji marketingu
 - przygotowanie do wdrożenia automatyzacji marketingu w swojej firmie
 - praktyczna umiejętność zautomatyzowania zapisu do Newslettera, generowania leadów dzięki wartościowym treściom, stworzenia formularza CallBack i kampanii Drip mailingową
 - zdobycie umiejętności konfiguracji analityki.
-

Korzyści dla organizacji:

- wykwalifikowana kadra
 - pracownicy gotowi na nowe wyzwania
 - wzrost pozyskanych leadów
 - większe zaangażowanie klientów i użytkowników
 - lepsze wyniki biznesowe.
-

Korzyści wspólne:

- świadomość silnych stron pracowników
 - realizowanie celów strategicznych organizacji przy minimalnym nakładzie środków i zasobów
 - korzystniejsza atmosfera w pracy
 - mniejsza liczba błędów i większa liczba trafnych decyzji ze względu na potwierdzoną wiedzę szkoleniem.
-

Dla kogo:

- kadra zarządzająca,
 - marketerzy,
 - pracownicy działów handlowych
 - przedsiębiorcy
 - strategii komunikacji
 - pracownicy działu sprzedaży i wsparcia klienta.
-

W cenie szkolenia:

- uczestnictwo w szkoleniu
 - komplet materiałów szkoleniowych
 - lunch, serwis kawowy (w przypadku szkoleń stacjonarnych)
 - certyfikat ze szkolenia
 - materiały edukacyjne.
-



Program szkolenia:

Moduł I

Wprowadzenie do Marketing Automation:

- czym jest Marketing Automation
- jakie procesy można zautomatyzować w obszarze marketingu, sprzedaży i obsługi klienta
- przegląd narzędzi dostępnych na rynku
- jak przygotować się na wdrożenie automatyzacji marketingu.

Moduł II

Wdrożenie systemu do automatyzacji marketingu:

- wdrożenie od strony biznesowej oraz technicznej
- specyfika różnych kanałów komunikacji
- struktura danych na temat użytkowników
- przegląd możliwości integracji danych i śledzenia użytkownika.

Moduł III

Tworzenie automatyzacji:

- generowanie leadów
- lead nurturing oraz lead scoring
- cold mailing i automatyczne follow upy
- proces wdrożenia klienta
- automatyzacje dla branży e-commerce
- automatyzacje w obszarze obsługi klienta
- integracja z systemami reklamowymi.

Informacje organizacyjne:

- Czas trwania – 8 godzin, 1 dzień
- Forma szkolenia – stacjonarnie / online

Współpraca:

- Zapytania prosimy kierować na adres email: kontakt@pgwi.pl
- Telefon komórkowy: +48 503 177 561
- Więcej informacji na stronie: <https://www.pgwi.pl/szkolenia>