

### ALESSANDRA SALIMBENE

Classe 1975, imprenditrice a 20 anni, mamma a 34, ha sviluppato il primo sito web da sola con BloccoNote nel 1997 e da allora ha sempre vissuto on line. Si occupa di marketing (soprattutto digitale) e di comunicazione (soprattutto aziendale). L'avvento dei social network l'ha portata a sviluppare la convinzione che al centro del successo ci siano sempre le persone.

Opera come consulente, public speaker e formatrice negli ambiti del Digital Marketing, Personal Branding, Retail Marketing.
Collabora con oltre 100 aziende, è relatrice SMAU e MIDO, scrive per varie testate on line e ha una propria community professionale di circa 10.000 followers.

I suoi clienti sono per lo più professionisti e PMI, con particolare specializzazione nei seguenti settori: ottica e occhialeria, fotografia professionale, editoria, energia.

#### **MODALITA'**

Il costo di partecipazione a un singolo corso è di € 130,00 + IVA Il costo di partecipazione all'intero percorso è di € 310,00 + IVA I soci AIOC e Vision Group avranno un sconto del 30%. Per iscrizioni e informazioni: Tel. 055280161
E-mail: aiocitalia@gmail.com Iscriviti on line su: http://bit.ly/marketingaioc

### TRE GIORNATE PER IL BUSINESS DELLA CONTATTOLOGIA

Il mercato della contattologia professionale può dare grandi opportunità di business per l'ottico optometrista che ha la capacità non soltanto tecnica ma anche manageriale e di marketing di gestirlo nel modo corretto.

Alessandra Salimbene ha progettato questo percorso formativo in tre giornate (che può essere frequentato tutto o scegliendo i temi di maggior interesse) proprio per supportare coloro che credono nella professionalità e nel servizio e vogliono ritagliarsi una nicchia di successo all'interno di un mercato che può dare grandi soddisfazioni.

Il percorso è articolati in tre incontri della durata di 8 ore

- 1. MARKETING STRATEGICO come studiare, creare e comunicare il tuo brand professionale
- 2. MARKETING DIGITALE comunicare on line servizi e prodotti, coinvolgere, ampliare e influenzare il proprio mercato
- 3. GESTIONE DEL CLIENTE costruire un sistema di richiami e fidelizzazione che faccia sentire il cliente seguito lo renda fedele nel tempo.

#### **CALENDARIO**

DOMENICA 7 MAGGIO 2017 H 9.30 - 18.00 DOMENICA 28 MAGGIO 2017 H 9.30 - 18.00 DOMENICA 17 SETTEMBRE 2017 H 9.30 - 18.00

PRESSO - NILHOTEL - FIRENZE - VIA BARSANTI 27

#### SPONSOR DELL'INIZIATIVA







## MARKETING STRATEGICO

PRIMA GIORNATA DEL PERCORSO MARKETING E CONTATTOLOGIA DOMENICA 7 MAGGIO 2017 - NILHOTEL FIRENZE - H 9.30 - 18.00

#### COME STUDIARE, CREARE E COMUNICARE IL TUO BRAND

Obiettivo della giornata è quello di fornire una panoramica approfondita dei meccanismi di funzionamento del mercato, della comunicazione e nel marketing di oggi, valutando le modalità con cui il consumatore opera le sue scelte d'acquisto.

Tutti i temi sono orientati e specifici per il mondo della contattologia.

- · come sceglie il consumatore
- il marketing dei servizi: come valorizzare e vendere gli aspetti professionali
- il personal branding: perchè il professionista deve comunicare il proprio brand
- gli strumenti del marketing: vendere o frasi comprare?
- la pianificazione dettagliata del proprio piano di marketing e del percorso di posizionamento.

# **MARKETING DIGITALE**

SECONDA GIORNATA DEL PERCORSO MARKETING E CONTATTOLOGIA DOMENICA 28 MAGGIO 2017 - NILHOTEL FIRENZE - H 9.30 - 18.00

#### COMUNICARE ON LINE SERVIZI E PRODOTTI, COINVOLGERE, AMPLIARE E INFLUENZARE IL MERCATO

Obiettivo della giornata è quello di fornire strumenti operativi e pratici per realizzare la propria strategia di marketing attraverso i mezzi di comunicazione digitale.

- · definizione del target e degli obiettivi
- · content marketing: testi, video, fotografie, articoli

- creare valore e fidelizzare: infoprodotti e newsletter
- I ruolo del sito web e del blog gestione e sviluppo della pagina Facebook
- utilizzo professionale di Instagram
- Uno sguardo a LinkedIn
- · Whatsapp e i sistemi di messaggistica
- · Panoramica sui tools indispensabili per gestire la comunicazione on line

# **GESTIONE DEL CLIENTE**

SECONDA GIORNATA DEL PERCORSO MARKETING E CONTATTOLOGIA DOMENICA 17 SETTEMBRE 2017 - NILHOTEL FIRENZE - H 9.30 - 18.00

### COSTRUIRE UN SISTEMA DI RICHIAMI E FIDELIZZAZIONE CHE RENDA IL CLIENTE FEDELE NEL TEMPO.

Nel terzo incontro del percorso si analizzerà il meccanismo del Customer Relationship Management e la costruzione di un meccanismo • fidelity card, fisiche o digitali, e sistemi premianti di richiami e fidelizzazione automatizzato che garantisca continuità nel business e riduca la dispersione.

- cos'è il CRM e come funziona
- gli strumenti del CRM: relazione personale, telefono, sms, sistemi di messaggistica instatanea
- fidelizzare al servizio
- educare e informare come strategia contro la concorrenza
- contrastare e cavalcare l'ecommerce in contattologia
- il piano di CRM