

CONSIGLI PER AVERE SUCCESSO

Perché un piccolo bar di periferia diventa il più rinomato ritrovo del sabato sera? Cosa rende un negozio di abbigliamento più attraente di un altro? Come può una lavanderia aumentare la propria clientela? A queste ed altre domande risponderanno i tre seminari, organizzati nell'ambito del progetto Imprenderò, dedicati a quanti vogliono rilanciare l'azienda di famiglia o dare nuova linfa ad un'azienda da poco acquisita.

In particolare verranno trattati tre temi:

- definire un piano di marketing adeguato
- come utilizzare i social network per aumentare la propria visibilità
- come rendere la propria azienda più attraente

PROGRAMMA:

1 - Piano strategico di marketing per i punti vendita: poca grammatica, molta pratica lunedì 5 marzo – dalle 15.00 alle 19.00

Le teorie di marketing sono spesso di difficile applicazione per le medie aziende, figuriamoci per un negozio. Ma i fondamenti possono essere comunque funzionali se vengono calati negli aspetti pratici di chi ogni giorno lavora direttamente con i clienti e non ha a disposizione una struttura con personale e specialisti. Semplificando al massimo i concetti e applicandoli in casi concreti questo seminario punta alla costruzione di un piano strategico di marketing per i punti vendita, evidenziando le azioni da svolgere in considerazione del rapporto costi/ benefici.

2 - I social network per le piccole e micro imprese: quando e come usarli lunedì 12 marzo – dalle 15.00 alle 19.00

Tutti i social network stanno cambiando il nostro modo di relazionarci, consigliare e scegliere. Una opinione può diventare una tendenza e un negozio può beneficiarne o subirne le conseguenze.

- Quando ha senso essere presenti su un social media on line e quando è una perdita di tempo?
- Come ragiona chi cerca informazioni e a cosa serve davvero avere un sito internet?
- Come usarlo per un punto vendita e con cosa sostituirlo se non funziona?

Sono gli argomenti principali di questo seminario che vuole dare un taglio pratico sul cosa fare e soprattutto come usare i sistemi che come facebook e linkedin veicolano la nostra attenzione.

3 - Come accrescere il “percepito” del punto vendita senza spendere una fortuna! lunedì 19 marzo – dalle 15.00 alle 19.00

Le persone scelgono un negozio rispetto ad un centro commerciale per pochi e semplici motivi. Sono le leve su cui puntare per mantenere il rapporto con i clienti, per portarne dentro di nuovi e per dare rilievo al punto vendita ben oltre il prodotto venduto. A basso investimento e con esempi pratici e concreti si affronteranno le tecniche di riposizionamento del punto vendita nella percezione delle persone.

SEDE: Confesercenti Pordenone, viale Michelangelo Grigoletti, 72

informazioni:

Rossella CAVALLINI

numero verde 800 238 775

rossella.cavallini@imprendero.it