

# PMGT-6 - DIRECT MARKETING: IMPOSTARE UN DIALOGO PROFICUO CON I PROPRI TARGET

Categoria: **Management**

## INFORMAZIONI SUL CORSO



Durata:  
1 Giorni



Categoria:  
Management



Qualifica Istruttore:  
Docente Senior (min.  
5 anni)



Dedicato a:  
Manager



Produttore:  
PCSNET

## OBIETTIVI

Definire le logiche del marketing one to one alla luce delle caratteristiche del contesto attuale.  
Immagine aziendale e online reputation come base per l'impostazione delle iniziative one to one.  
Focalizzare gli aspetti operativi collegati alla costruzione del database.  
Individuare le specifiche caratteristiche dei diversi strumenti di comunicazione one to one.  
Descrivere i passaggi strategici e operativi per pianificare e realizzare una campagna di direct marketing.  
Analizzare i metodi per una corretta gestione continuativa del database.

## PREREQUISITI

Nessun prerequisito.

## CONTENUTI

**Caratteristiche del marketing one to one nel contesto attuale: integrazione degli strumenti e logica del permission marketing**

**Definizioni e caratteristiche del direct marketing**

**Tecniche di acquisizione, creazione, gestione ed incremento del database; tipologie di liste**

**La costruzione di una campagna di direct marketing**

**Il database marketing ed il processo di data mining**

**Le caratteristiche del direct marketing B2B e B2C**

**Analisi delle caratteristiche e dei vantaggi dei diversi strumenti di direct marketing: strumenti tradizionali e strumenti tecnologici**

## INFO

**Materiale didattico:** Dispense PCSNET

**Costo materiale didattico:** 20 € incluso nel prezzo del corso a Calendario

**Natura del corso:** Teorico Metodologico