

Comunicare e vendere con Whatsapp Business

INIZIO CORSO: giovedì 3 novembre 2022

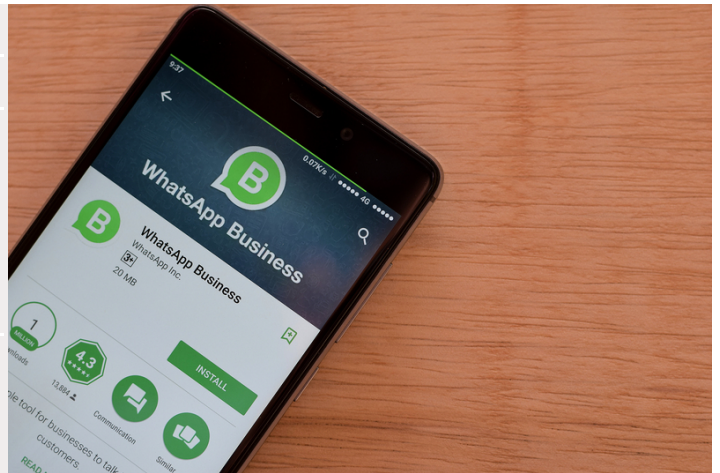
DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 23.00

**SEDE: Centro Formazione Esac
Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI)**

PREZZO: 219,60 € (180,00 € + IVA)

FINANZIATO AL 100%



Panoramica corso:

Il cosiddetto "instant messaging" è la nuova frontiera del B2C. Ormai gli utenti preferiscono la condivisione privata a quella pubblica, non solo perché stabilisce un contatto diretto con il venditore ma anche perché permette lo scambio di domande e risposte "istantanee" appunto.

In perfetta linea con il trend del periodo, a gennaio 2018 WhatsApp ha reso disponibile nel mercato la propria versione Business che ad oggi conta più di 50 milioni di utenti in tutto il mondo.

I vantaggi di Whasapp Business per le aziende sono molteplici, e principalmente:

- a) offre la possibilità di creare un vero e proprio profilo aziendale con riferimenti alla pagina web e ai contatti diretti dell'impresa;
- b) offre un servizio di comunicazione sempre attivo per i propri clienti grazie all'impostazione di messaggi automatizzati e predefiniti da condividere periodicamente con i propri contatti (anche in differenti lingue);
- c) permette agli account business di monitorare costantemente l'efficacia delle proprie attività mediante specifici tools che analizzano i contenuti maggiormente letti e condivisi.

Obiettivi del corso:

Il programma fornisce le competenze per sfruttare Whatsapp come strumento di relazione, di comunicazione e di vendita.

Vedremo tutti gli aspetti della relazione con il cliente e come integrare l'applicazione per mantenere sempre comunicazioni attive ed interessanti per gli utenti.

Attraverso delle case history vedremo come le aziende usano questi strumenti per relazionarsi con i clienti a qualsiasi livello si trovino nel processo di acquisto.

Argomenti trattati:

Instant Messaging (IM):

- Cosa cambia per le aziende con IM
- Facebook Messenger vs Whatsapp

Whatsapp Business:

- I vantaggi
- Analisi statistiche
- 20 etichette per profilare il cliente

Come integrare Whatsapp in una strategia di mobile marketing:

- Fidelizzare i clienti
- Assistenza clienti
- Aumentare il traffico sul sito web
- Aumentare il traffico nel punto vendita

Whatsapp e Privacy:

- Come ottenere il consenso al trattamento dei dati

Whatsapp per local business: casi di successo:

- Nazionali
- Internazionali

Marketing con Whatsapp:

- Il proprio negozio online su whatsapp
- Far arrivare persone da Facebook e Instagram sul vostro Whatsapp
- La creazione di un funnel di vendita su Whatsapp
- Il dopo vendita con Whatsapp

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dall'Ente Bilaterale Settore Terziario della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario e Turismo e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

A chi è rivolto:

Il corso è rivolto principalmente a titolari di punti vendita interessati ad acquisire le competenze necessarie per utilizzare la piattaforma di messaggistica istantanea Whatsapp Business.