

# CORSO di FORMAZIONE

## IL CLIENTE **ONLIFE**

LA CENTRALITÀ DEL MARKETING E DELLE VENDITE NELLE SCELTE STRATEGICHE AZIENDALI PER COMPETERE E VINCERE NEL FUTURO DEL BUSINESS

### GIORNO 1

1. Presentazione
2. La mappa dell'ambiente.  
I nuovi paradigmi che governano il mondo del retail e delle micro PMI locali:
  - l'azienda info first marketing
  - un facilitatore invisibile
  - le 5 "A" del nuovo customer journey
  - Buyer personas

### GIORNO 2

1. La strategia. Le potenzialità del digitale e la centralità del marketing:
  - strategia omnicanale
  - il posizionamento
  - servizio clienti-addetti alle vendite, i nuovi venditori.
2. Le scelte operative per competere:
  - lo smartphone
  - social
  - Local marketing
  - Proximity marketing
  - Local shopping Marketplace, l'evoluzione dell'e-commerce
3. Il valore della formazione continua

### GIORNO 3

1. Uno strumento operativo: il business model canvas
2. Abbiamo fatto rete. Come creare modelli di business produttivi e innovativi attraverso reti di successo.
3. Il valore del territorio
4. Obiettivi finali: l'importanza del mindset

**Saverio Bufi**  
MARKETER

[www.saveriobufi.it](http://www.saveriobufi.it)



E' UN INIZIATIVA DEL



CAMERA DI COMMERCIO  
BARI

**10** **SAVE THE DATE!**  
**17** **FEBBRAIO**  
**20** **2020**