

**COMUNICARE LA PROFESSIONE E RAGGIUNGERE NUOVI CLIENTI:
Come i Dottori Agronomi e i Dottori Forestali possono fare marketing e creare valore**

Venerdì 25 Marzo 2022 ore 17:30 – 19:30

Programma:

- Le leve del marketing tradizionale sono ancora valide nel mondo digitale?
- Dagli strumenti tradizionali della comunicazione ai nuovi canali digitali
- Come i Big Data, l'Artificial Intelligence e il Machine Learning stiano cambiando il mondo del marketing e della comunicazione digitale.
- Creare un sito web e ottimizzarne le performance
- Siamo entrati nell'era del tracciamento cookieless. Scopriamo come conciliare la sicurezza dei dati e la storicizzazione dei consensi con le capacità di targeting
- Cenni sulla Cyber Security
- La comunicazione della professione nel nuovo scenario digitale: agricoltura 4.0 opportunità?
- Cosa significa realizzare un sistema di Customer Relationship Management (CRM).
- Perché i progetti di CRM spesso non funzionano?
- 4 situazioni tipiche per lo sviluppo di un CRM.
- Le Fasi di un progetto CRM ben fatto
- Case History – Il CRM in Azione nella professione di Dottore Agronomo

Relatore: Dott. Luca Fontanini - Dottore Agronomo libero professionista. Esperto di marketing e comunicazione per imprese agricole, agroalimentari, meccanica agraria e di agricoltura digitale 4.0

La partecipazione al seminario prevede il riconoscimento di n. 0,25 crediti formativi metaprofessionali