

## Data Driven Marketing

*In mercati sempre più competitivi, le strategie di marketing devono porre al centro il cliente (o il consumatore) e devono essere tese alla crescita e fidelizzazione.*

*Incentivi, campagne promozionali – anche attraverso l'utilizzo di strumenti di direct marketing personalizzato e marketing automation - sono alcuni degli strumenti utilizzati per aumentare la customer satisfaction, incentivare la partecipazione della base clienti e acquisire nuove quote di mercato. Senza dimenticare il ruolo cruciale svolto dalle tecnologie digitali che permettono, attraverso il monitoraggio dei comportamenti di acquisto e consumo, di analizzare i trend di mercato, sviluppare offerte personalizzate e sviluppare la propria rete commerciale.*

### Programma

#### GIORNATA 1:

- **Cosa e' il Data Driven Marketing? Si parla di Clienti.**
- **Comunicare direttamente con i tuoi Clienti.**
- **La foresta e gli alberi. Ma dove diavolo trovo i miei Clienti nella massa di dati che ho davanti?**
- **Usare e gestire le informazioni del tuo Cliente.**
- **Elementi base per una campagna Marketing**
- **Overview Strumenti a disposizione**



## GIORNATA 2:

- *Come si analizzano i dati. Devi diventare un po' un Data Scientist*
- *Segmentare i Clienti*
- *Ottenere il massimo dai dati di acquisto*
- *Capire la profittabilità di un Cliente*
- *Simulazioni, casi pratici, storie di successo*

## GIORNATA 3:

- *Progettare una campagna marketing guidata dai Dati*
- *Creare il funnel di vendita più adatto al tuo business*
- *Adattare il messaggio della campagna Marketing*
- *Progettare in ottica di misurazione*
- *Analizzare i risultati*
- *Condividere i dati all'interno dell'organizzazione*
- *Simulazioni, casi pratici, storie di successo*

## Date e Orario:

11, 18 e 25 luglio con orario

9.30 - 13.00 e dalle 14.00 - 16.30

## Docente:

### Nicola Mastroilli

Nato a Milano, 45 anni, lavora dal 1996 nel settore Retail specializzandosi nell'area IT in diversi progetti a supporto dei processi aziendali. Dal 2006 diviene Consulente Informatico coordinando svariati progetti di implementazione presso importanti aziende della grande distribuzione.

Grazie a tali esperienze affina e amplia le sue competenze approfondendo le aree tematiche della business intelligence e della formazione. Appassionato di tecnologia, prima che consulente, arricchisce il suo profilo attraverso una serie di interventi formativi e divulgativi sui temi dell'Information Design e dell'Instructional Design. Docente presso importanti Enti e aziende del settore della formazione (Digital Accademia, Unindustria Treviso, Sive, etc...) svolge il ruolo di Mentor all'interno del programma di accelerazione H-Camp dell'incubatore H-Farm.

Per informazioni: [info3@venetoinazione.it](mailto:info3@venetoinazione.it)

Iscriviti al link: [www.venetoinazione.it](http://www.venetoinazione.it)

Seguici anche su  e usa  con l'hashtag di progetto **#venetoinazione**

Ca' Foscari Challenge School,

Via della Libertà 12, Marghera (VE)



POR FSE 2014-2020  
REGIONE DEL VENETO

