

B2B azoketara joatea errentagarri egitea, marketin digitaleko estrategien bidez



– Data eta ordutegia

Urriak 3, osteguna. 9:30etatik 13:00etara

– Formatua

Aurrez aurrekoa.

– Lekua

Arima Hotela (Magnolia Gela). Miramon Pasealekua, 162,
Donostia

– Iraupena

3,5 h.

– Plazak

30

– Norentzat

• Zuzendaritzako karguetarako, marketineko karguetarako eta egungo bezero-zorroa leialtzeko eta negozio berria erakartzeko estrategia digitalak garatzeko beharra edo interesa duten ETE industrialentzako edo B2B enpresentzako.

* Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.

B2B azoketara joatea errentagarri egitea, marketin digitaleko estrategien bidez

Ikaskuntza-helburuak

Hauek dira prestakuntza-ekintza honen ikaskuntza-helburuak:

- Ulertzea zer abantaila dituen azoka batera joatea aurretiko estrategia digitala landuta.
- Talde komertzialak modu autonomoan aktiba ditzakeen tresna digital nagusiak ezagutzea.
- Beste konpainia batzuen arrakasta- eta porrot-erreferentziak kontuan hartzea.
- Ikasitakoaren aplikazio praktiko posibleak identifikatzea.

Prestakuntzaren edukia

- Azokaren hautaketa.
- Bertaratze-eredua: stand-arekin edo bisitari gisa.
- Azoka aurretik: merkataritza-bilerak eginez.
- Azokan zehar: presentzia komunikatuz.
- Azoka ondoren: jarraipen komertziala.
- Landing page eta web orria oinarritzko kanpaleku gisa.
- Arrakasta eta porrot kasuak.
- Kasu praktikoa.

Norekin



Urko De La Torre Alberdi

ADI Revolutioneko CEOa eta EHUko eta Deusto Business Schooleko irakasle laguntzailea da. ESICetik Executive MBA

8 urte baino gehiagoko eskarmentua du estatu mailako zein nazioarteko enpresa taldeei eta

enpresa txiki eta ertain industrialei merkataritza-estrategia digitalak diseinatzen eta abian jartzen laguntzen.