

Club Innovazione dalla teoria all'applicazione

aziende che parlano alle aziende

Social Selling: come acquisire nuovi clienti e coltivare le relazioni sui social network

Giovedì 24 maggio 2018, ore 17.30
Udine - Palazzo Torriani

Il Social Media hanno cambiato radicalmente il processo di acquisto di aziende e clienti. In questo mutato contesto nasce il Social Selling, l'utilizzo dei social network, LinkedIn e Instagram, per identificare potenziali clienti, trasformare un prospect in un lead qualificato e infine chiudere la trattativa, mostrandosi utile e guadagnando la sua fiducia. Il Social Selling non significa quindi vendere sui social media ma costruire una solida reputazione, usare i Social Media per creare punti di contatto e di interazione frequenti, in modo da poter coltivare il contatto qualificato durante la fase di maturazione del cliente. L'incontro del Club Innovazione, con diverse testimonianze di imprenditori associati, si propone di discutere su differenti modelli e approcci al Social Selling. Tutti i presenti saranno invitati a condividere le proprie esperienze, opinioni ed idee alla successiva tavola rotonda moderata da un esperto di Ninja Academy, professionisti della comunicazione alle nuove tecniche di marketing innovativo. La serata si conclude con l'aperitivo in Foresteria.

Saluti di benvenuto

Dino Feragotto, Vicepresidente di Confindustria Udine

Introduzione alla serata del club

Cristina Mattiussi, Commissione Innovazione di Confindustria Udine

Aziende che parlano alle aziende

- Fabiano Benedetti, BEANTECH SRL
- Francesca Cancellier, BESSER VACUUM SRL
- Federica di Fonzo, FRAG SRL
- Katuscia Lanza, RALC ITALIA SRL
- Elisa Toppano, ORO CAFFÈ SRL
- Patrizia Zanier, P.A.B. SRL

Tavola rotonda tra tutti i partecipanti del Club

moderata da
Federica Bulega, Corporate Training Coordinator - NINJA ACADEMY

Apericena in Foresteria



La partecipazione all'incontro è gratuita.
E' richiesta l'iscrizione on-line dal sito www.confindustria.ud.it/convegni.
Le iscrizioni saranno accettate fino ad esaurimento dei posti disponibili.