

# FUNNEL MARKETING: PROGETTARE E SVILUPPARE SISTEMI DI VENDITA EFFICACI ONLINE

---

Cod. corso: I.GESTfm-20

---

Il corso ha l'obiettivo di accompagnare il corsista nel "nuovo modo" di fare **marketing online** per acquisire nuovi clienti, far percepire meglio il valore dei propri servizi/prodotti e vendere praticante ogni cosa, attraverso i "**funnel di marketing**".

In un mercato dove la competizione è sempre maggiore e dove i costi pubblicitari sono sempre più alti, diventa vitale affinare le tecniche e migliorare le strategie per ottimizzare gli investimenti pubblicitari in modo da ottenere un ROI (ritorno sull'investimento) positivo.

**I funnel servono proprio a questo!**

Rappresentano l'evoluzione tecnologica (e psicologica) del "sito" e sono sistemi composti da un insieme di elementi e sequenze automatizzate che hanno lo scopo di creare relazione, educazione e far vivere all'utente un'esperienza tale da portarlo all'azione voluta.

## **DURATA DEL CORSO**

Il corso, della durata di **20 ore**, è erogato interamente online sulla nostra piattaforma e-learning, certificata e rispondente ai requisiti per ciò che riguarda la tracciabilità del processo formativo, l'organizzazione del corso in moduli SCORM, la presenza di un Help Desk didattico per i discenti che potranno così rivolgersi ai tutor del corso per ogni necessità di chiarimento o aiuto (richiesta da effettuarsi via e.mail su indirizzo di posta elettronica dedicato).

La piattaforma e-learning utilizzata è pensata e realizzata per essere facilmente utilizzabile dai discenti. Il corso prescelto è fruibile in qualunque momento della giornata, per cui il discente può scegliere quando e quanto collegarsi per seguire i vari moduli didattici.

## **PROGRAMMA DEL CORSO**

### **Modulo 1: PRESENZA ONLINE VS SISTEMA DI MARKETING**

- Concetti comuni del business e del marketing – Marketing 75%. Vendita 25% - Il web marketing come sistema di marketing (traffico – conversione – economia) – Differenze tra un sito e il funnel – Avvertimento prima dell'uso

### **Modulo 2: FUNNEL MARKETING: IL NUOVO MODO DI PENSARE**

- Il funnel marketing – Che cosa è un funnel (funnel di marketing = sistema – funnel di marketing = insieme di elementi – funnel di marketing = creare relazione – funnel di marketing = far compiere azioni – funnel di marketing = modo più automatico possibile) – Funziona nel mio settore – I funnel e le strategie di marketing (traffico verso sito – traffico verso landing page – traffico verso funnel) – I 5 tipi di funnel (break even funnel – continuity program funnel – webinar funnel – product launch funnel – high ticket funnel) – Le 7 cose che non è un funnel – I 2 pericoli che si possono riscontrare sui funnel)

### **Modulo 3: MODELLARE CHI HA SUCCESSO ATTRAVERSO LA “SCALA DEI VALORI”**

- Il suggerimento di Tony Robbins – Concetto della scala del valore (scala dei valori per infoprodotti – scala dei valori per prodotti/servizi – I 3 obiettivi fondamentali della scala dei valori)

### **Modulo 4: CREARE LA MAPPA CON LO SCHEMA A 9 FASI PER PROGETTARE E SVILUPPARE UNA STRATEGIA DI MARKETING EFFICACE ATTRAVERSO I FUNNEL**

- Formula del successo – Le 9 fasi dei funnel di marketing (pre-frame e il differente “peso” del clic) – Fase 1: Analisi (il business – il cliente ideale – dove si può intercettare? – come catturare l'attenzione? – quale esca per attirare? – che trasformazione si vuole ottenere?) – Fase 2: Traffico (tipologie di traffico – calore del traffico) – Fase 3: Bridge marketing (che cosa è il bridge marketing – elementi del pre-frame bridge marketing) – Fase 4: List building (l'importanza della lista – il potere delle email – I 5 errori da evitare nella list building – elementi da utilizzare per fare list building) – Fase 5: L'offerta (le tre magie della fase di offerta – elementi da utilizzare per la fase di offerta – metodologie per trasformare i buyer in superbuyer) – Fase 6: La value ladder (il segreto della scala dei valori) – Fase 7: Lead nurturing (che cosa è la lead nurturing e la sua importanza – motivi per cui si deve fare lead nurturing per gestire i “NO” – quali contenuti si possono creare e pubblicare?) – Fase 8: Referral marketing: il marketing del passaparola (perché in Italia non si fa referral marketing? – perché si dovrebbe progettare un sistema di referral marketing – chi sono i potenziali referenziatori e quando creare l'accordo – come aiutare la conversione per il partner) – Fase 8: Analisi delle KPI: capire cosa e come migliorare un funnel (l'analisi dei feedback reali ottenuti – l'analisi delle kpi tecniche – le tipologie di kpi – l'analisi delle kpi del messaggio)

### **Modulo 5: I 5 ELEMENTI FONDAMENTALI (CHE IL 97% DEI MARKETER NON UTILIZZA) PER CREARE UN FUNNEL DI SUCCESSO**

- I 5 motivi che causano il fallimento di un funnel – Le 5 soluzioni per ridurre il rischio (posizionamento – strategia – big idea – storyboard di marketing – offerta)

## Modulo 6: **LO STRUMENTO**

- L'importanza di un unico strumento

## **VALUTAZIONE FINALE**

Al termine del corso al partecipante verrà inviato via email il test di verifica di apprendimento finale (esame finale), tale test sarà a risposta multipla.

### **ATTESTATO RILASCIATO:**

Al termine del corso e dopo la prova finale al partecipante verrà rilasciato l'attestato di:

## **FUNNEL MARKETING: PROGETTARE E SVILUPPARE SISTEMI DI VENDITA EFFICACI ONLINE**

L'attestato sarà rilasciato dalla Scuola Join Academy & Consulting, soggetto formatore opelegis.

**Join Academy & Consulting Soc. Coop. a r.l.** è Ente di formazione accreditato, in conformità al modello di accreditamento, dalla Regione Campania.

---

*Completa la formazione con i seguenti corsi:*

- ✚ Cod. corso: I.GESTfb-20 – **Facebook** marketing: comunicare e vendere in modo efficace con fb
  - ✚ Cod. corso: I.GESTin-20 – Comunicare in modo efficace con le immagini: **instagram**
  - ✚ Cod. corso: I.GESTlk-20 – **Linkedin**: strategie e metodi per imprese e professionisti
  - ✚ Cod. corso: I.GESTym-20 – **Youtube** marketing: fare business e trovare clienti con i video online
  - ✚ Cod. corso: I.GESTem-10 – Comunicare in modo efficace con l'**email marketing**
  - ✚ Cod. corso: I.GESTdm-20 – **Digital marketing** integrato: strategie e tecniche per aumentare le vendite
  - ✚ Cod. corso: I.GESTlp-20 – **Landing page** efficace: conquistare il mercato con un'offerta invincibile
  - ✚ Cod. corso: I.GESTfm-20 – **Funnel marketing**: progettare e sviluppare sistemi di vendita efficaci online
-



**SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE JOIN ACADEMY & CONSULTING**

Accreditata dalla Regione Campania

Sedi: Napoli – Milano

---

- + Cod. corso: I.GESTwm-20 – **Web marketing**: SEO e SEM
- + Cod. corso: I.GESTtm-20 – **Time management**: gestire in modo efficace il proprio tempo

---

**081 193 195 67 – 02 379 014 59 - [joinacademy@gmail.com](mailto:joinacademy@gmail.com)**

Sede legale: Napoli – Sedi centrali: Milano Località Centro Direzionale – Napoli Località Tavernanova

**[www.joinacademy.it](http://www.joinacademy.it)**