

Corso Coach – Avanzato – I Software

GIORNATA 1

- **Introduzione al corso [SAMUEL] - 5 min**
 - *Benvenuto ai corsisti con Informazioni su come sarà il corso, le modalità di certificazione*
- **SALESmanago [ELENA] - 30 min**
 - *Introduzione su cosa è un software di marketing automation, cosa permette di fare.*
 - *Quali sono i principali software sul mercato*
 - *Introduzione a SALESmanago, quale URL, spiegare che si accede online e non si installa nulla*
 - *Informazioni su come ragiona SALESmanago : ogni indirizzo email è un utente, non ci sono contatti duplicati.*
 - *Informazioni a grandi linee sul software, quali sono le funzionalità principali, quali i moduli principali.*
- **Account [ELENA] - 15 min**
 - *Concetto di Owner*
 - *Spiegazione degli utenti di SALESmanago con i ruoli.*
- **Monitoraggio [SAMUEL + MATTEO T.] - 30 min**
 - *La teoria sul monitoraggio*
 - *Informazioni a grandi linee su come funziona il monitoraggio (cookie, attivazione)*
- **Lead Tagging [SAMUEL + ELENA] - 45 min**
 - *La teoria sul Lead Tagging.*
 - *Analisi della pagina contenente la lista dei tag su SM*
 - [Esercizio I : Domande teoriche sui Tag](#)
- **Lead Scoring [SAMUEL] - 45 min**
 - *La teoria sul Lead Scoring.*
 - *Assegnare i punteggi : Scoring Rules - e accenno sulle automazioni*
 - [Esercizio II : Domande teoriche sui punteggi](#)
- **CRM [ELENA + MATTEO T.] - 1,5h**
 - *Il concetto di CRM - uno strumento per la gestione dei contatti*
 - *Spiegazione dei concetti di Optin/Optout - Double Optin*
 - *Gestione dei consent : dove vederli nella contact card*
 - *La Dashboard del CRM e la Database Analytics.*
 - *Contact List : analisi della lista contatti.*
 - *Contact Card :*
 - *Analisi della pagina principale del contatto*
 - *Gli attributi del lead e analisi differenze tra Tag e Custom Details*
 - *Storico Visite, Messaggi, Analytics e Storico Optout*
 - *La gestione del Lead : Note e Task (cosa sono, come crearli, e la gestione dei task)*
 - *Un accenno a Automation Rules, Workflow e Sales Funnel (verranno analizzati più avanti).*
 - *Le informazioni Ecommerce : External Events*
 - [Esercizio III : Domande teoriche sul CRM](#)
 - *Company and Employee : i dati sull'azienda*

- **Automation Rules - Infarinatura [SAMUEL + MATTEO T.] 1,5h**
 - *La teoria sulle Automazioni*
 - *Eventi - Condizioni - Azioni*
 - *Come appaiono su SALESmanago*
 - *Alcune automazioni semplici*
 - *Statistiche sulle automazioni*
 - *Quick Action - Cosa sono e a cosa servono*
 - *Esercizio IV : Domande teoriche sulle automazioni*
- **Matrici di segmentazione [MATTEO T.] - 15min**
 - *Cosa sono e a cosa servono*
- **Sales Funnel [ELENA + MATTEO T.] - 30 min**
 - *Il concetto di Sales Funnel*
 - *Per cosa può essere utilizzato*
 - *Contact in campaign*
 - *Esercizio V : Domande teoriche sul funnel*
- **Recap della giornata [ELENA + MATTEO T. + SAMUEL] - 30 min**
 - *Monitoraggio*
 - *Tagging & Scoring*
 - *Automazioni & Sales Funnel*
 - *CRM*
 - *Spazio per le domande*

GIORNATA 2

- **Acquisizione contatti [ELENA + MATTEO] - 1h**
 - *L'aggiunta di nuovi contatti. Spiegazione di quali sono le modalità (Manuale da crm, import, form, livechat, API, plugin)*
 - *Esercizio VI : Domande teoriche sull'acquisizione dei contatti*
- **Email Marketing [MATTEO T. + ELENA] 2,5h**
 - *Teoria : Introduzione alle varie tipologie di Email*
 - *Email classica*
 - *Email dinamica*
 - *Email periodica*
 - *Email di compleanno*
 - *Concetti importanti: Email marketing account (mittente), double optin e disiscrizione*
 - *Esercizio VII : Domande teoriche su tipi di email, email mktg account e concetti fondamentali*
 - *Modalità di creazione Email :*
 - *Creazione email con codice HTML*
 - *Drag & Drop*
 - *Differenze tra loro.*
 - *Inviare un messaggio :*
 - *I selettori in SALESmanago*
 - *L'utilizzo dei selettori e dei filtri*
 - *Invii di test vs Invii standard*
 - *Varie opzioni di Invio*
 - *Esercizio VIII : Domande teoriche sui selettori*
 - *Email list : come trovare il proprio messaggio*
 - *Statistiche*

- *Dashboard iniziale Email marketing*
 - *Sent Email Analytics*
 - *Statistiche singola email*
 - *Esercizio IX : Domande teoriche su statistiche*
- **E-commerce [MATTEO T. + ELENA] 2h**
 - *Pannello RFM*
 - *Spiegazione dello strumento*
 - *Le tre metriche*
 - *Le matrici di analisi*
 - *Recupero Carrello Abbandonato e Mail dinamiche*
 - *Overview su come funzionano*
 - *Esercizio X : Domande teoriche su ecommerce*
- **Altri strumenti (solo teoria) [MATTEO T. + SAMUEL] - 30min**
 - *Chatbot : che cosa è questo strumento?*
 - *Banner : cosa sono e come permettono di personalizzare le mail e il sito*
 - *Notifiche Push : comunicare con gli anonimi*
 - *Popup : cosa sono e come funzionano*
- **Your Marketing [ELENA] - 15 min**
 - *Come vedere cosa è stato implementato*
- **Le domande comuni [??] - 45min**
 - *Se so soltanto il cognome dell'utente come faccio a trovarlo?*
 - *Come trovare l'open rate di una email*
 - *Quanti utenti hanno scaricato il coupon*
 - *Quanti utenti sono monitorati?*
 - *Quanti utenti ci sono in uno specifico step del funnel?*
 - *Perché questo contatto è in optout?*
 - *etc*