

Data driven marketing

Come utilizzare la moderna scienza del dato
per supportare le strategie di marketing

corso 40 ore

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 della base clienti.

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.

Affinché le strategie di marketing (digital e non) siano efficaci e siano in grado di generare valore nel lungo periodo è fondamentale che siano guidate dall'analisi dei dati a disposizione. Individuare comportamenti e relazioni interessanti tra i dati produce infatti nuova conoscenza, che può trasformarsi in nuovi servizi, nuovi prodotti, nuove strategie, una nuova esperienza per i clienti.

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di costruire un percorso di avvicinamento alla “scienza del dato” identificando sin da subito ambiti concreti di applicazione e stimolando la crescita di sensibilità e attitudini al (moderno) data-driven decision making.

Destinatari

Il corso è rivolto in particolare a CMO, Market e Senior Market Analyst, responsabili e operatori del marketing B2B e B2C.

Contenuti

Il corso affronta i seguenti argomenti:

- Introduzione alla scienza del dato
- Processi decisionali in condizioni di incertezza
- CRM analitico e costruzione della unique customer view
- Modelli per il data-driven marketing (marketing segmentation, efficacia promozionale, demand forecasting, engine di raccomandazione, modelli di churn, analisi delle performance della forza vendita, analisi dell'elasticità al prezzo).

Metodologia

Sono previste lezioni frontali caratterizzate da un approccio interattivo. Le lezioni prevedono esercitazioni teoriche e pratiche, lavori di gruppo e presentazione di business case.

Coordinamento didattico e docenza

Danilo Maurizio: Coordinatore del corso, Advanced & Predictive Division Manager presso Horsa

Gianluca Emireni: Advanced Analytics Senior Consultant presso Horsa

Elisabetta Trevisan: Advanced Analytics Senior Consultant presso Horsa

Paolo Vaona: BI Consultant presso Horsa

Durata e periodo di svolgimento

Il corso si svolge in **dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00** nelle seguenti date:

- **10-11 maggio 2018**
- **23-24-25 maggio 2018**

Attestato e certificazioni

Al termine del corso, a fronte della frequenza di almeno il **70% del monte ore**, verrà rilasciato un **attestato di partecipazione**.

Requisiti

Al fine di garantire la massima efficacia dell'intervento formativo saranno valutate tutte le candidature che per curriculum studi e/o professionale risultino coerenti con gli obiettivi del corso.

Sede

VEGA, Parco Scientifico Tecnologico di Venezia - Venezia Marghera

Quota di partecipazione

€ 720 + IVA

Agevolazioni

Sono previste agevolazioni per l'iscrizione di **Alumni** (riduzione del **20%**) e per le Aziende o Enti che iscrivano più di un dipendente:

- riduzione del **10%** sulla seconda iscrizione;
- riduzione del **20%** sulla seconda e terza iscrizione;
- riduzione del **30%** sulla seconda, terza e quarta iscrizione.

Le riduzioni si applicano alla quota ordinaria e non sono cumulabili con altre agevolazioni.

Le Aziende o Enti che desiderano iscrivere **più di quattro dipendenti** possono richiedere un preventivo personalizzato.

Modalità di iscrizione

Per iscriversi è sufficiente completare il form di iscrizione on line all'interno della scheda web <http://www.unive.it/pag/30433/> ed effettuare il pagamento della quota di partecipazione come indicato nelle "Condizioni generali di adesione" del form.

Ca' Foscari Challenge School

Ca' Foscari Challenge School è la scuola per la **formazione continua** dell'Università Ca' Foscari Venezia. Un centro di competenze che incrocia ricerca ed esperienza, per dare vita ad un'ampia gamma di corsi in grado di interpretare le esigenze di aggiornamento di **organizzazioni** e **persone** nei diversi momenti della loro carriera.

Master universitari, programmi executive, workshops di approfondimento e progetti su misura, sviluppano temi innovativi garantendo il link tra **aziende, territorio e mondo accademico**.

Una solida programmazione che trova i suoi principali punti di forza in una **faculty caratterizzata da docenti e consulenti di profilo internazionale**; in un **network di partners** importanti; nella **multidisciplinarietà** dei percorsi che consentono di acquisire una preparazione completa; nell'utilizzo di **metodologie "attive"**.

Informazioni

Per maggiori informazioni relative a questa iniziativa (contenuti, docenti, sede, agevolazioni) è possibile contattare la segreteria organizzativa di Challenge School.

Ca' Foscari Challenge School Segreteria Organizzativa

tel. 041 234 6825/6853
(dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.00 alle 18.00)

fax 041 234 6801

corsi.challengeschool@unive.it

