



COM CREAR UNA ESTRATÈGIA DE CONTINGUTS PER ARRIBAR AL COR DEL MEU CLIENT (2a ed.)

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 1 de febrer de 10 a 14h

DURADA: 4 hores

MODALITAT: Streaming

DESTINATARIS

Professionals d'entitats turístiques que volen innovar i afegir valor als productes que ofereixen.

OBJECTIUS

- Aprendre tècniques de Màrqueting Inbound, des de la creació de contingut, i la seva importància en el negoci turístic.
- Conèixer quines són les principals eines per a la distribució de continguts turístics.
- Implementar estratègies de màrqueting digital, relacionades amb les xarxes socials
- Generació de leads. Arribar a nous perfils de clients mitjançant la generació de continguts.

PROGRAMA

1. Que és l'inbound marketing
2. Definició del nostre target i Buyer Persona
3. Tipus de continguts i com generar-los
4. Continguts Generats per tercers UGC
5. Distribució del contingut (web, blog, email marketing,...)
6. Xarxes socials
7. Creadors de contingut. Influents I influencers
8. Calendari Editorial
9. Mesura dels resultats i KPIS

DOCENT

Jaume Marin

Expert en marketing i destinacions turístiques.

Apassionat en la innovació i creació de productes memorables i conferenciant internacional, és docent a la Universitat de Girona i del CETT de Barcelona. Durant més de 19 anys ha estat Director de Màrqueting del Patronat de Turisme Costa Brava Pirineu de Girona, on han obtingut reconeixements com la "Millor campanya de màrqueting d'Europa" amb #eurofoodtrip, o el "Silver Award" europeu per l'acció promocional "Tastemotion, The ultimate dinning experience". També ha estat director de màrqueting de PGA Golf Catalunya Resort i Empordà Golf Resort, així com ha treballat en el mateix àmbit al Scottish Sports Council.