



MÀRQUETING DIGITAL PER CAPTAR EL TURISME FAMILIAR

Per poder realitzar la inscripció al curs primer us heu de registrar a la plataforma

DESENVOLUPAMENT

HORARI: 22 de setembre de 10 a 14h

DURADA: 4 hores

MODALITAT: Streaming

DESCRIPCIÓ

El turisme familiar és un dels sectors que més ha canviat amb la revolució digital, i per això és fonamental entendre les eines i estratègies que ens permeten adaptar-nos i destacar en un entorn altament competitiu i canviant.

Aquesta sessió de 4 hores està dissenyada per oferir una visió completa i pràctica de les eines del màrqueting digital que us permetran crear estratègies efectives per millorar la visibilitat, l'atractiu i la connexió amb els vostres clients.

DESTINATARIS

Aquest curs està dissenyat per a professionals, estudiants i qualsevol persona interessada a millorar les seves habilitats d'anàlisi i visualització de dades amb Microsoft *Power BI*, una de les eines de *Business Intelligence* més potents i utilitzades actualment.

OBJECTIUS

Proporcionar als participants els coneixements i eines pràctiques necessàries per crear i gestionar estratègies de màrqueting digital efectives, millorant la seva visibilitat en línia, la connexió amb els clients i l'impacte de les seves campanyes.

PROGRAMA

1. Introducció al Màrqueting Digital

- Definició i importància en el sector turístic familiar.
- Canvis en el comportament del consumidor en l'era digital.

2. Branding

- Identitat de marca i la seva importància en línia.
- Estratègies per crear un vincle emocional amb les famílies.

3. Behavioral Economics

- Principis bàsics d'economia del comportament.
- Com afecta la presa de decisions del consumidor.
- Estratègies per captar l'atenció i fidelitzar el consumidor.

4. SEO, SEM, xarxes socials i influenciadors

- SEO i SEM: Màrqueting orgànic i màrqueting de pagament.
- Plataformes més rellevants per al sector turístic familiar.
- Com construir una estratègia de xarxes socials.
- El rol dels influencers a les famílies i les empreses.
- Casos pràctics del sector turístic familiar.

5. Email màrqueting

- Estratègies d'email màrqueting per a negocis turístics familiars.
- Segmentació i personalització de newsletters.
- Creació de continguts efectius: ofertes i promocions.

6. Intel·ligència Artificial i màrqueting digital

- Creació de continguts i estratègies amb IA.

DOCENT

Jordi Camós

Ajuda les empreses a entendre les possibilitats del digital en el seu negoci i desenvolupa accions estratègiques, tàctiques i formatives per a elles.

Al llarg de la seva carrera ha impartit formació sobre tendències en l'entorn digital, l'impacte del digital dins i fora de l'organització, els canvis més significatius en el seu sector i les possibilitats en la generació de negoci així com en la seva relació amb els clients, a directius i empleats d'empreses com Mediaset, A3medica, Grup Godó, Grup Joly, Grup DF (Xile), Ricoh, Black&Decker, Banc Sabadell i Andorra Telecom, entre d'altres.

Ha ajudat en el desenvolupament de la presència digital a empreses com Ricoh, Grup Godó, ISS Facility Services, Fundació Bertelsmann, GAES, RBA, Almirall, Abertis, Mútua dels Enginyers, F.C. Barcelona, Alfil Logistics, Bagués-Masriera i Fundació Exit, entre altres.

Ha tingut el plaer de ser ponent a TedX Reus, Hoy es Marketing, BizBarcelona, eShow i el Congrés Internacional de Turisme Familiar.