

Corso - 11/02/2025

Trovare nuovi clienti con AI: ChatGPT e altri tools

Strategie e strumenti AI per accelerare la ricerca di nuovi clienti e ottimizzare l'acquisizione con ChatGPT e tecnologie multi-canale

Obiettivi

Fornire strumenti pratici per utilizzare l'AI nella ricerca di nuovi clienti, implementando strategie multi-canale e ottimizzando la ricerca.

Programma

1. Introduzione all'AI nella Ricerca di Clienti

- Panoramica delle applicazioni AI per il sales prospecting
- Principi etici e legali da considerare nell'uso dell'AI

2. Sfruttare ChatGPT per la Ricerca di Clienti

- Formulazione di prompt efficaci per identificare potenziali clienti
- Esercitazione pratica su prompt di ricerca con ChatGPT

3. Altri Strumenti AI per la Ricerca di Clienti

- Panoramica di strumenti come LinkedIn Sales Navigator AI, Crystal, Clearbit
- Demo live e confronto delle funzionalità

4. Strategia di Ricerca Multi-Canale con AI

- Integrazione di strumenti AI in una strategia coerente
- Case study di successo

5. Analisi e Segmentazione dei Risultati

- Tecniche di segmentazione dei lead
- Creazione di un elenco qualificato di clienti

6. Misurazione e Ottimizzazione

- KPI e tecniche di A/B testing per valutare gli strumenti

7. Conclusione e Prossimi Passi

- Riepilogo delle best practices e risorse aggiuntive

Destinatari

Professionisti delle vendite e marketer

Durata

8 ore

Quota di adesione:

600,00 € + IVA a persona per le aziende associate

700,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

11/02/2025 14.00-18.00 - ONLINE

14/02/2025 14.00-18.00 - ONLINE

