

PROGRAMMA CORSO DI: LEAD GENERATION & AI MARKETING



OBIETTIVI DEL CORSO:

Fornire competenze pratiche e strategiche per generare lead e automatizzare il marketing con l'Intelligenza Artificiale.



DESTINATARI:

Marketer, sales, startup e aziende che vogliono scalare il proprio business. Non sono richieste conoscenze pregresse specifiche.

Numero Massimo di Partecipanti: 15



STRUTTURA DEL CORSO

**(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 3
SETTIMANE)**

SETTIMANA 1: FONDAMENTI DI LEAD GENERATION E AI MARKETING

SESSIONE 1: INTRODUZIONE ALLA LEAD GENERATION

- Cos'è la Lead Generation e perché è strategica per il business
- Differenza tra lead freddi, caldi e qualificati
- Canali di acquisizione: SEO, Content Marketing, Ads, Email Marketing
- Definizione del Customer Journey
- **Esercitazione:** Mappatura del customer journey del proprio business

SESSIONE 2: AI E AUTOMAZIONE NELLA LEAD GENERATION

- Come l'AI sta rivoluzionando il marketing
- Strumenti AI per lead nurturing (Chatbot, Email Automation, Predictive Lead Scoring)
- Introduzione al Machine Learning per la segmentazione dei contatti
- **Esercitazione:** Creazione di una sequenza email AI-driven con ActiveCampaign o HubSpot

STRUTTURA DEL CORSO

(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 3
SETTIMANE)



SETTIMANA 2: STRATEGIE AVANZATE E AI IN ADVERTISING

SESSIONE 3: AI E CONTENT MARKETING PER LEAD GENERATION

- Creazione di contenuti persuasivi con AI
- Ottimizzazione SEO con strumenti AI-based
- Copywriting avanzato e personalizzazione dinamica
- **Esercitazione:** Generazione di contenuti con ChatGPT e analisi con SurferSEO

SESSIONE 4: SOCIAL MEDIA & AI ADVERTISING

- AI per la gestione delle Ads su Facebook, Google e LinkedIn
- Automazione dell'ottimizzazione delle campagne
- Predictive Bidding e AI-driven targeting
- **Esercitazione:** Creazione e analisi di un'ADV con strumenti AI (Meta Ads, Google Ads)



STRUTTURA DEL CORSO

(2 SESSIONI SETTIMANALI
DI 3 ORE DISTRIBUITE SU 3
SETTIMANE)

SETTIMANA 3: ANALISI, OTTIMIZZAZIONE E IMPLEMENTAZIONE

SESSIONE 5: LEAD NURTURING, CRM E KPI PER LA LEAD GENERATION

- Creazione di funnel automatizzati
- CRM e gestione avanzata dei lead con AI
- Misurare il successo di una campagna
- KPI essenziali e strumenti di analisi AI-driven
- **Esercitazione:** Analisi di un report e suggerimenti di miglioramento

SESSIONE 6: WORKSHOP FINALE

- Revisione dei progetti realizzati
- Condivisione di strategie applicabili ai business reali
- Networking tra partecipanti



MATERIALE DIDATTICO

- Slide e workbook interattivi
- Accesso a tool e risorse AI-based
- Community esclusiva per networking post-corso
- Attestato di partecipazione "CNoise Knowledge Hub"

DOCENTI



- Esperti di Lead Generation & AI Marketing

NOTE



- Il corso è stato modulato per favorire l'interazione e la partecipazione attiva dei partecipanti.
- Verrà dato ampio spazio alle domande, alla discussione e al confronto tra i partecipanti.
- Le esercitazioni pratiche saranno svolte in piccoli gruppi per stimolare la collaborazione e l'apprendimento reciproco.
- Il numero limitato di partecipanti consentirà ai docenti di seguire da vicino i progressi di ciascuno e di fornire un feedback personalizzato.
- Il project work finale permetterà ai partecipanti di mettere in pratica le competenze acquisite e di sviluppare un progetto concreto.

Siamo a disposizione per fornirvi maggiori dettagli sui nostri programmi e per strutturare insieme il percorso più adatto alle vostre necessità.

