

QUÉ SON LOS LEAD MAGNETS Y LOS EMBUDOS DE VENTA EN MARKETING DIGITAL

PLAN DE FORMACIÓN DE TURISMO DE NAVARRA / NAFARROAKO TURISMOKO FORMAKUNTZA PLANA

La forma más efectiva de llegar a tus potenciales visitantes es en su bandeja de email o su teléfono. Conseguir que alguien que aún no te conoce te de su contacto no es tan sencillo, necesitan algo a cambio y qué es un lead magnet, fácil, ofrecer contenido de calidad gratis a cambio de información.

En este curso vas a ver ejemplos de tipos de Lead Magnets que puedes crear de forma sencilla para atraer turistas y cómo hacerlos.

MODALIDAD

On line

DURACIÓN

2 horas (de 9:30 a 11:30)

FECHAS

Lunes, 30 de enero

DOCENTE

Ana Cortaire Ciordia, consultora y asesora de marketing digital y comunicación para el sector turístico.



PLAN DE FORMACIÓN
DE TURISMO DE NAVARRA
NAFARROAKO TURISMOKO
FORMAKUNTZA PLANA

+ INFO

turismo.formacion@navarra.es



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

Gobierno
de Navarra



Nafarroako
Gobernua



AGENDA
2030

OBJETIVOS DEL CURSO

- Ser capaz de identificar el tipo de información que puede enganchar a un futuro turista cliente.
- Tener una visión de conjunto de los diferentes tipos de Lead Magnets que hay.
- Ser capaz de diseñar una sencilla estrategia para captar datos de turistas.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

- Qué es un Lead Magnet.
- Cómo lo están haciendo otras empresas.
- Qué tipo de datos necesito recoger de mis futuros contactos.
- Ejemplos de Leads y cómo los puedo crear.
- Qué es el embudo de venta digital y cómo lo puedo aprovechar.

METODOLOGÍA

La profesora, con lenguaje coloquial y explicaciones sencillas, expondrá todos los puntos del índice. El ritmo de la clase será rápido.

DESTINATARIOS/AS

Empresas y profesionales del sector turístico de Navarra.

NÚMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

Número máximo de participantes: 90

ADJUDICACIÓN DE PLAZAS

Es necesario inscribirse con dos días de antelación en el enlace proporcionado. En el supuesto que existan más solicitudes que plazas, se realizará un sorteo para su asignación.

REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios conocimientos previos.

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

ITINERARIO Y SUBITINERARIO FORMATIVO DEL QUE FORMA PARTE

Itinerario 2: Innovación en productos y procesos. Subitinerario 02.03: Innovación digital.