

MARKETING E IMPRESE L'azienda con sede a Ferrara e il suo Ceo Luca Targa protagonisti alla prima edizione della fiera dedicata al business online

Generare contatti e avere più clienti, la lezione di 'Inside' a Milano

IL 13 FEBBRAIO ha debuttato a Milano la prima edizione di un nuovo evento dedicato al Marketing 100% B2B, organizzato da **Anes**, l'associazione degli editori specializzati e di settore. Ospiti dell'evento, imprese con i propri marketing manager, Ceo, direttori vendita e commerciali per un momento di aggiornamento unico e nuovo a loro dedicato. Speaker autorevoli e specializzati nel settore B2B, case histories, confronti e workshop tematici hanno scandito l'agenda della giornata. Quattro le macro-aree tematiche della manifestazione: smart content, big data, marketing del futuro, lead generation: all'interno di quest'ultima, il workshop sul conversion marketing di Luca Targa, Ceo di Inside, agenzia di comunicazione, web marketing e digital strategies basata a Ferrara e con seconda sede a Milano. Sono state più di 500 persone ad ascoltare Luca Targa in platea alla plenaria dell'auditorium Giò Ponti in Assolombarda, già sold out da parecchi giorni nella giornata dedicata al 'futuro e l'innovazione del marketing B2B'. «In un panorama in evoluzione, in cui cambiano i paradigmi della comunicazione e nuovi strumenti si impongono, qualcosa resta immutato: la necessità di generare contatti e trasformare i lead in clienti - afferma Luca targa -. Il 13 Febbraio, all'evento 'B2B Marketing Conference' ho avuto il piacere di illustrare ad un parterre di grande pregio l'Inside conversion marketing, l'innovativo approccio che consentirà agli utenti di trovare la propria azienda e soddisfare le proprie esigenze, intercettando il proprio pubblico online attraverso la marketing automation e il machine learning, proponendo contenuti di valore, in un percorso che culminerà inevitabilmente con la 'conversione offline', ovvero la trasformazione in clienti».