Piano di Lavoro

Istituto Tecnico Aeronautico Valerio Tacchini
Monterotondo (RM)

3

Profilo e necessità

L'Istituto Aeronautico Valerio Tacchini opera nel campo dell'istruzione dal 1970. L'esperienza maturata in questi decenni gli permette di affrontare oggi, nella migliore maniera, l'istruzione di centinaia di ragazzi ogni anno.

l'Istituto Tecnico Aeronautico ogni anno forma periti aeronautici con la possibilità di diventare piloti grazie alla convenzione con l'AVIOMAR - Aeroporto dell'URBE;

La necessità della scuola relativamente al reclutamento è primariamente quella a partire da un restyling del sito, di sviluppare i contatti, le richieste di informazioni, in funzione di valorizzare la didattica e conseguire un maggior numero di iscrizioni, che negli ultimi 3 anni appare in costante flessione.

Il lavoro di riorganizzazione dell'informazione e di sviluppo dei contatti è fatto adattando il Pacchetto INBOUND: RACCOGLI PIU' CONTATTI, preceduto da: (a) aggiornamento form, (b) indicizzazione e riposizionamento SEO sito.

PUNTI ASSEGNATI

Punti totali: 480

Punti mensili: 40

Punti settimanali: 10 Points

Durata intervento: 12 mesi

PRINCIPALI ARGOMENTI DELLA STRATEGIA

Ottimizzazione Sito

Analisi Posizionamento & Sviluppo SEO

Pay-per-Click e integrazione Social Network

Ottimizzazione Funnel di Vendita

Formazione Personale Addetto Segreteria

Piano annuale delle attività

Istituto Tecnico Aeronautico Valerio Tacchini - Monterotondo (RM)

Analisi e impostaz. CRM

resource allocation:

20%

Obiettivi:

- Impostare la dashboard di analisi e stabilisci le metriche.
- Sviluppare le persone acquirenti e aggiungerle a HubSpot.
- Creare criteri di segmentazione e fase del ciclo di vita.
- Eseguire audit SEO e ottimizzare ricerca per parole chiave.

Iniziative Strategiche:

- Configurazione HubSpot)
- Personal Development
- Reporting Dashboard Setup
- Revisione SEO
- Implementazione SEO
- Analisi della concorrenza
- Segmentazione del ciclo di vita
- Configurazione CRM / Sales Automation

Totale Punti:
96

Internet WEBSITE

resource allocation:

30%

Obiettivi:

- Lancio del nuovo sito nel giugno 2019.

Iniziative Strategiche:

- Riprogettazione Homepage
- Redesign Solutions Template
- Riprogettazione modello servizi
- Riprogettazione Chi siamo Pagina
- Riprogettazione post di blog e modelli annunci
- Riprogettazione pagina pagamenti
- Riprogettazione Contattaci Pagina
- Redesign Systems Pages
- Contenuto home page
- Contattaci Contenuto della pagina
- Contenuto pagine nuovi corsi

Totale Punti:
134

LEAD GENERATION

resource allocation:

30%

Obiettivi:

- Lanciare una campagna di marketing che includa:
  - Post di blog per aumentare la consapevolezza del marchio.
  - Un libro bianco per generare contatti.
  - Una sequenza di e-mail che alimenta i lead per convertire i lead in clienti.
  - Analisi e riconfigurazione Social Network

Iniziative Strategiche:

- Strategia Content Marketing
- 5 nuovi post sul blog
- Modello di email di marketing di base
- Whitepaper Flusso di lavoro di nutrimento del lead/contatto
- Revisione Social Esistenti
- Configurazione Likedin
- Strategia produzione contenuti social

Totale Punti:
134

Sviluppo CRM

resource allocation:

20%

Obiettivi:

- Formare le risorse all'uso del nuovo CRM
- Impostare il flusso delle risposte ai leads/Contatti
- Supportare la direzione nella formazione del personale dedicato della scuola.
- Riprogettare i documenti di vendita e contrattualistica per favorire le iscrizioni.

Iniziative Strategiche:

- Formare la segreteria al contatto clienti con gestionale CRM
- Produrre modelli di email risposta contatti
- Definire contenuti e modalità colloquio telefonico di vendita
- Ridefinire tattiche di vendita, sconti, borse di studio...
- Aggiornare modalità di chiusura delle iscrizioni con PNL e tecniche di vendita

Totale Punti :
96

ONORARIO & PAGAMENTI

Costo di Attivazione: nessuno

Costo Mensile: 720 €

Durata del Contratto: 12 mesi

PROPOSTA DI PAGAMENTO A RISULTATO

Costo di Attivazione: 1.820 €

Costo Mensile, per ogni:

- Lead/Contatto: 22 €
- Appuntamento svolto: 75
- Iscrizione effettuata: 320 €

Ciò significa che EAS srl, a partire dai miglioramenti effettuati per la produzione dei contatti e del funnel di vendita ha fiducia di sviluppare – insieme al cliente – nell'arco dei 12 mesi di attivazione del contatto almeno:

- 200 Lead
- 50 Appuntamenti di vendita
- 24 Iscrizioni

* * *

L'onorario pattuito in base ai risultati raggiunti sarà fatturato mensilmente.

Firenze, 12 giugno 2018

Firma e timbro di EAS srl

.....

Firma e timbro del Cliente

.....