



CORSO

“STRATEGIE DI DIGITAL MARKETING: MARKETING OLINE, SOCIAL MEDIA E TRIPADVISOR PER IL COMMERCIO E IL TURISMO”

**Modalità del corso:
On-line Aula Virtuale**

OBIETTIVI

Gestire un'attività, che si tratti di abbigliamento, ospitalità, bar, ristorazione, è un lavoro complesso e oggi risulta particolarmente difficile mantenere delle buone performance in un contesto di concorrenza, di cambiamento nei comportamenti di acquisto e di nuovi possibili modi di svolgere la propria attività, attraverso l'uso delle tecnologie.

**Per aziende che hanno ottenuto
i contributi ex art. 100 LR 29/2005:
corsi riconosciuti ai fini del rilascio
del libretto formativo**

DURATA:

12 ore suddivise
in 3 moduli

CALENDARIO:

Vendere on-line:

23/03 – 25/03

orario 15.30 – 17.30

I Social Media:

07/04 – 09/04

orario 15.30 – 17.30

TripAdvisor e Instagram:

14/04 – 16/04

orario 15.30 – 17.30

MODULI E CONTENUTI

VENDERE ON-LINE: DALLO SPAZIO FISICO DEL NEGOZIO AL MONDO DEL WEB

Mai come in questo momento storico il mondo delle vendite on-line è cresciuto in modo esponenziale e sta abituando nuove nicchie di clienti a selezionare la modalità dell'acquisto in funzione della comodità e praticità. Ecco che allora un fattore discriminante, oggi per la sopravvivenza, domani per avere successo, è la capacità di vendere anche on line.

DURANTE IL CORSO SARANNO TRATTATI I SEGUENTI ARGOMENTI:

- Il concetto di vendita "on-line": dall'esplorazione del bisogno alla conclusione dell'acquisto.
- Progettare il proprio negozio fisico e on-line in modo da potenziare le vendite e non da cannibalizzarle
- Come mantenere anche nel web la propria identità e fisicità

I SOCIAL COME STRUMENTO DI SVILUPPO DELLE ATTIVITÀ COMMERCIALI

Mai come oggi è utile per un'attività commerciale definire una campagna di marketing che garantisca una maggior presenza sui Social Media e, in generale, sul web.

È importante però saper gestire in modo corretto la propria presenza su queste piattaforme, poiché un uso improprio, a livello personale/professionale, potrebbe portare a gravi conseguenze sul singolo e sull'azienda

DURANTE IL CORSO SARANNO TRATTATI I SEGUENTI ARGOMENTI:

- Overview del sistema Facebook, panoramica generale della piattaforma
- Errori più comuni nella gestione del business aziendale
- Strategia, da dove partire, quali sono gli asset di partenza
- Piano Editoriale, tipologie contenuto, format, SEO
- Psicologia Pubblicitaria
- Data Analisi, Insights, Indicatori
- Errori più comuni nella gestione del business aziendale
- Situazioni di Emergenza, Amministrazione/Gestione
- Sistema di Advertising, Investimento, Budget di spesa Badge di verifica

MODULI E CONTENUTI

TRIPADVISOR ED INSTAGRAM PER LE ATTIVITÀ COMMERCIALI

TripAdvisor è il social di viaggi più grande del mondo che ha stravolto l'industria; è l'App in cui le persone lodano, criticano le attività presenti sul mercato e in cui scoprono nuove strade da percorrere. È, in sostanza, il Social in grado di intercettare un pubblico molto più a target rispetto alle altre piattaforme: gli utenti presenti sono al 100% in linea con i settori delle attività che presenziano TripAdvisor come la ristorazione, l'hotellerie e il turismo. Instagram è un social media di condivisione di foto e video che ha rivoluzionato il modo di fare comunicazione; infatti, ci ha insegnato che un'immagine vale più di mille parole. Lanciato il 6 ottobre del 2010 nel giro di pochissimi anni il bacino di utenza cresce e le persone che visitano Instagram ogni mese sono circa 1 miliardo

DURANTE IL CORSO SARANNO TRATTATI I SEGUENTI ARGOMENTI:

- Overview del sistema Instagram, panoramica generale della piattaforma
- Errori più comuni nella gestione del business aziendale
- Strategia, da dove partire, quali sono gli asset di partenza
- Piano Editoriale, tipologie contenuto, format, feed
- Strumenti e gestione del budget
- Overview del sistema Tripadvisor, panoramica generale della piattaforma
- Aree di mercato e categorie merceologiche
- Errori più comuni nella gestione del business aziendale
- Strategia, contenuti e Brand Reputation
- TOV e Interazioni

DOCENTI

STEFANO SABATTI BUSINESS AND MARKETING CONSULTANT

Laureato in Economia e Commercio con un background in information technology, opera nello sviluppo di strategie di marketing per aziende che operano in mercati di B2B industriale, con particolare attenzione al mondo dell'IOT e dello sviluppo tecnologico.

MARCO VALENTINSIG DIGITAL MARKETER DI BELIKED FORMATORE IN MATERIA DI SOCIAL

Primo Experting Speaker su Tripadvisor all'Italia's Growth Talent 2021, ideatore del primo corso per imprenditori sui social e ideatore di Basic Business progetto dedicato alla formazione delle aziende sui social.

COSTI

PER AZIENDE ADERENTI AL FONDO
FOR.TE: GRATUITO PER I DIPENDENTI

PER TITOLARI E SOCI DI AZIENDE
ADERENTI AL FONDO FOR.TE/ PER AZIENDE
NON ADERENTI AL FONDO FOR.TE:

- SE SOCI ASCOM € 240,00+IVA
(tot. € 292,80)
- SE NON SOCI ASCOM € 300,00+IVA
(tot. € 366,00)

*Si precisa che l'iscrizione è riferita all'intero corso. Non è possibile iscriversi ai singoli moduli formativi

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

VERA PORRACIN

v.porracin@terziaria.pn.it
0434 549465

CLICCA QUI PER ISCRIVERTI

ISCRIZIONI ENTRO 15/03/2021