

## Corso - Kurs

4/1796 - Progettare e gestire campagne commerciali su Internet

## Ente organizzatore - Organisator

**CTM – Centro di Tecnologia e Management Srl, Via Macello 57, 39100 Bolzano**  
*Riservato alle aziende associate ad Assoimprenditori Alto Adige*

Referente corso: Elisabetta Bartocci ([e.bartocci@assoimprenditori.bz.it](mailto:e.bartocci@assoimprenditori.bz.it))

## Destinatari - Zielgruppe

Dirigenti, quadri, figure commerciali e responsabili degli uffici marketing, vendite e comunicazione

## Obiettivi - Ziele

### OBIETTIVI DEL CORSO

Apprendere i fondamentali per sviluppare la propria offerta attraverso internet e progettare e gestire campagne commerciali in modo efficace.

Inoltre:

- Fornire una panoramica di base del perché è importante essere presenti in modo adeguato sul WEB.
- CHI SONO I CLIENTI SUL WEB, LORO IDENTIKIT, LE LORO MOTIVAZIONI
- COME RACCONTARE LA TUA AZIENDA SU INTERNET. GLI ERRORI DA EVITARE
- SITO WEB COME STRUMENTO DI VENDITA : Offrire una base di elementi per una corretta impostazione del proprio sito web.
- Garantire la conoscenza degli elementi chiave per impostare una corretta campagna di marketing e vendite su WEB.
- Illustrare i principali strumenti di Marketing e Comunicazione da impiegare in situazioni Digital

Al termine del percorso i partecipanti potranno comprendere se il loro posizionamento in rete e nei social network è allineato allo sviluppo del loro business o è inadeguato

**NB : PRIMA DEL CORSO I PARTECIPANTI POTRANNO INVIARE IL LINK DEL LORO SITO WEB ED OTTENERE DURANTE IL CORSO UN SINTETICO REPORT (RISERVATO E DISTRIBUITO DA CTM) CON L'ANALISI E SUGGERIMENTI MIGLIORATIVI**

## Contenuti - Inhalte

- MARKETING RECAP
- IL DIGITAL MARKETING PER LE VENDITE
- PERCHE' ESSERE PRESENTI SUL WEB: NUMERI E DATI INTERESSANTI
- IL SITO WEB COME STRUMENTO COMMERCIALE
- Identità aziendale, cosa comunicare, dove comunicare
- Segmentare i pubblici
- Elementi base di set-up del sito
- LEAD e CLIENTI
- I 4 step di verifica di un buon sito web
- CHI VISITA IL MIO SITO?

- Ricerca Organica, Lead, Prospect e tools di Analisi del traffico web
- **COSTRUISCI IL TUO PIANO DI WEB MARKETING IN 6 STEP**
- Strumenti di marketing : Google Mktg, Facebook Marketing, LinkedIn Marketing....
- **CAMPAGNE DI EMAIL MARKETING : COME RENDERLE EFFICACI**
- **TOOLS DI MKTG AUTOMATION**
- **PRESENZA SUI SOCIAL NETWORK**
- **PILLOLE DI DIGITAL ADVERTISING**
- **CUSTOMER JOURNEY DIGITALE**
- **INBOUND E OUTBOUND MARKETING**
- **DATI E LORO ANALISI PER MIGLIORARE L'EFFICACIA COMMERCIALE**
- **CONCLUSIONI**

#### Docente - Kursleiter

**ANTONIO CORRIAS**

<https://www.linkedin.com/in/antonio-corrias-9b008268/>

**ALESSANDRO ANGELOTTI**

<https://www.linkedin.com/in/alessandroangelotti/>

#### Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Italiano

#### Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

**4 ore + 1 ora per report personalizzato su sito web aziendale (per ogni azienda partecipante)**

21 aprile 2023

dalle ore 9.00 alle ore 13.00

#### Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Piattaforma online di Assoimprenditori Alto Adige,

#### Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

19 aprile 2023

#### Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

**€ 260,00 + IVA solo corso di 4 ore**

**€ 100,00 + IVA consulenza personalizzata su sito aziendale**

*Materiale didattico compreso*

*Per le aziende aderenti a Fondimpresa la quota può essere finanziata attraverso il "Conto formazione aziendale". Le aziende associate ad Assoimprenditori possono richiedere assistenza a CTM per la presentazione della domanda.*

**Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung**

**Al termine dell'attività formativa ogni partecipante che ha frequentato almeno l'85% delle ore totali, riceve un attestato di frequenza.**