

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)

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.