

Progetto "Formazione e sviluppo"



DIGITAL MARKETING *dalla strategia alla pratica*

Le aziende di oggi devono prestare sempre maggiore attenzione ad una corretta presenza sul web, perché è il luogo principale dove i clienti ci cercano, ci scelgono e parlano di noi generando un potentissimo passaparola. Per garantirci una corretta presenza sul web diventa quindi indispensabile **conoscere gli strumenti** che abbiamo a disposizione ed **individuare l'approccio strategico più efficace**. Non esiste una regola vincente uguale per tutti, ma conoscere ci permette sicuramente di scegliere.

1° Modulo – Lunedì 2 novembre 2020 - dalle ore 17.00 alle ore 20.00

Cos'è il Digital Marketing: definizione e metodo

- Differenza tra Digital marketing e Marketing tradizionale
- Cos'è il web marketing: principali strumenti
- Cos'è il social media marketing: principali strumenti
- Cenni sull'e-commerce
- L'importanza della corretta presenza sul web



2° Modulo – Lunedì 9 novembre 2020 - dalle ore 17.00 alle ore 20.00

Focus su Facebook

- Facebook: perché utilizzarlo per il business
- Profilo o pagina: quale scegliere per un utilizzo professionale
- Ottimizzazione di una pagina FB
- Strumenti di pubblicazione e Insight
- Esercitazione pratica

3° Modulo – Lunedì 16 novembre 2020 - dalle ore 17.00 alle ore 20.00

Focus su Instagram

- Cosa è Instagram e come funziona
- Perché e come passare ad un profilo professionale su Instagram
- Hashtag: cosa sono e come utilizzarli al meglio
- Strumenti di pubblicazione e Insight
- Esercitazioni pratiche



4° Modulo – Lunedì 23 novembre 2020 - dalle ore 17.00 alle ore 20.00

Focus su LinkedIn e Google My Business

- Cosa è LinkedIn e come funziona
- Perché e quando è utile avere una pagina aziendale LinkedIn
- L'importanza oggi della scheda local Google My Business
- Ottimizzazione e utilizzo di Google My Business
- Esercitazioni pratiche

5° Modulo – Lunedì 30 novembre 2020 - dalle ore 17.00 alle ore 20.00

Lo strumento al servizio della strategia

- Perché è importante individuare una corretta strategia prima di "buttarsi" sullo strumento
- Impariamo ad analizzare il contesto a cui ci riferiamo: analisi target e competitor
- La Buyers Personas: individuiamo il nostro cliente tipo e comunichiamo con lui in modo efficace
- Il calendario editoriale per pianificare al meglio i nostri contenuti
- Esercitazione pratica

Progetto "Formazione e sviluppo"

cofinanziato da:



oggetto attuatore:



Sede: SONDRIO – Sala Cesaf – Largo Dell’Artigianato 1

Durata corso: 15 ore **Docente:** *Digital Marketing Specialist*

Quota di compartecipazione € 50,00 a partecipante (da riscuotere ad avvio corso)

Per iscrizioni inviare Scheda di adesione dal nostro sito www.artigiani.sondrio.it a formazione@artigiani.sondrio.it o telefonare allo 0342/51.43.43 Ufficio Formazione