ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

COME CREARE CONTENUTI PER TROVARE NUOVI CLIENTI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso insegna, in modo estremamente pratico, a creare testi per il web pensati per intercettare potenziali clienti e trasformarli in contatti commerciali "caldi". Il corso fa acquisire tutte le competenze per sfruttare i contenuti come un vero strumento di marketing online.

PROGRAMMA

Orari giornate formative:

9:00 – 9:15 Accreditamento partecipanti
9:15 – 13:00 Formazione
13:00 – 14:00 Pausa
14:00 – 18:00 Formazione
18:00 Conclusione

PROGRAMMA DIDATTICO:

- Come trasformare un semplice blog in media proprietario mettendolo al centro della comunicazione aziendale
- Scrivere per il lettore
- Come scegliere le argomentazioni adatte a un blog aziendale
- Dove trovare nuove idee per i tuoi contenuti
- Come sfruttare i "generatori di fiducia" per ottenere la massima attenzione
- Come coinvolgere dipendenti, collaboratori e clienti nella creazione dei contenuti
- Sfruttare i contenuti già presenti in azienda
- Calendario editoriale: cos'è, come utilizzarlo e come sfruttarlo per progettare e monitorare il lavoro del blog
- Forme di contenuto alternative al testo
- La scrittura per il web: tutte le differenze fondamentali tra la scrittura online e quella per la carta
- Le 15 regole del web writing: tutto quello che bisogna fare a livello operativo per rendere efficace la prop comunicazione online
- Le caratteristiche/competenze di un web writer efficace
- Che cos'è la SEO e quali sono i parametri fondamentali per posizionare bene i propri contenuti su Google
- La SEO e il copywriting: come applicare la SEO a un contenuto di un sito o blog
- Esercizio pratico: come creare un contenuto di 700 parole (per il sito o il blog) in un'ora
- La promozione dei contenuti su Facebook: come diffondere i tuoi contenuti su Facebook per ottenere engageme
- La promozione dei contenuti su Twitter: come diffondere i tuoi contenuti su Twitter per ottenere engagement

DOCENTI

ALESSANDRO SCURATTI – oltre 20 anni d'esperienza nella comunicazione per le imprese, specialista di content marketing e business blogging.

DESTINATARI

Imprenditori, amministratori delegati, direttori marketing, personale degli uffici di comunicazione, marketing e vendite.

Ai partecipanti sono richieste conoscenze minime di marketing e di social media.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA