

---

WEB WRITING  
PERSUASIVO: TECNICHE  
PER SCRIVERE SUI  
CANALI DIGITALI IN MODO  
EFFICACE STIMOLANDO  
ENGAGEMENT

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

Il corso è a tutti coloro che intendono e le modalità della propria comunicazione sui social media. In particolare le piccole imprese sottovalutano le potenzialità dei canali sociali non solo per acquisire nuovi clienti ma più in generale per far conoscere l'azienda e i suoi prodotti. Il corso mira a fornire esempi, metodi e strumenti pratici per impostare campagne sui social media funzionali agli obiettivi di business.

# PROGRAMMA

## PROGRAMMA DIDATTICO:

### Il testo come racconto

- Definizione degli obiettivi e dei pubblici di riferimento
- Definizione di valori e USP
- Definizione delle buyer personas
- Il tono di voce
- Fondamenti di storytelling aziendale

### Il testo come struttura psicologica

- AIDA, BAIFDASV, 5W e altri metodi per strutturare un testo persuasivo
- Tecniche di copywriting persuasivo
- Principi di neuromarketing applicati al web writing e web design

### Come scrivere sul web in modo efficace e persuasivo

- Come scegliere le parole chiave: efficacia, preminenza, densità
- Principi e tecniche di body copy e content design
- Come strutturare e impostare il testo in ottica SEO (esempio con editor di WordPress)
- Come scrivere la pagina di presentazione aziendale
- Come scrivere una scheda prodotto
- Come scrivere un post nel blog aziendale
- Come scrivere un post su Facebook, su Instagram, su Twitter e su LinkedIn

### Come creare una landing page efficace partendo dai bisogni del consumatore

- Tipologie di landing page, architettura e design
- Copy e call to action finalizzate alla conversione
- Errori da evitare e buone pratiche
- Test A/B e misurazioni

## DOCENTI

CARLO MILANI – Project Manager e Digital Manager di Futuraweb, web agency di Milano dal 2002, tiene corsi e seminari di email marketing dal 2004, rivolti sia a player di rilievo nazionale, sia alle PMI per aiutarle a migliorare le strategie e i processi di marketing online

## DESTINATARI

Imprenditori e responsabili marketing, comunicazione e social media, product manager e digital marketing manager, PMI e aziende che desiderano implementare o migliorare la strategia di marketing sui social network

## NOTE

### Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accredimento partecipanti

9:15 – 13:00 Formazione

13:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina

## REFERENTI

Web writing persuasivo: tecniche per scrivere sui canali digitali in modo efficace stimolando engagement

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Stefano Colognesi** (stefano.colognesi@assolombarda.it / Cell: 345 8674 646 )

## DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA