
DIGITAL MARKETING PER LE PMI

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il nostro **corso di formazione in Digital Marketing per le PMI** fornisce una visione completa del panorama della **comunicazione digitale**, offrendo ai partecipanti una solida comprensione degli strumenti principali del **marketing online**. Questo **corso aziendale** è progettato per coloro che desiderano espandere il proprio business attraverso una strategia multicanale efficace. Attraverso una serie di sessioni approfondite, i partecipanti al **corso di formazione aziendale in digital marketing** acquisiranno conoscenze fondamentali sul contesto digitale, compresi il valore di mercato, gli attori principali, le abitudini di consumo, i modelli di business e la terminologia. Impareranno inoltre a ottimizzare la presenza online utilizzando tecniche di indicizzazione sui motori di ricerca, a creare contenuti coinvolgenti per i social media e ad aumentare la visibilità attraverso campagne sponsorizzate. Durante il corso, verranno esplorate le diverse tipologie di advertising digitale, tra cui video, display, keyword advertising e social advertising, consentendo ai partecipanti di comprendere le varie opportunità offerte dal mondo della vendita online. Verranno inoltre approfonditi argomenti legati alla legalità e alla privacy, con una particolare attenzione alla protezione dei dati. Il **corso di formazione in digital marketing** si svolgerà tramite Live Webinar, garantendo un'esperienza di apprendimento coinvolgente e interattiva, anche da remoto, che replica le dinamiche dell'aula reale.

PROGRAMMA

PROGRAMMA DIDATTICO

1. INTRODUZIONE: MERCATO, ATTORI

- Il mercato della comunicazione digitale: trend, valori, ruoli dei principali player
- La fruizione dei mezzi digitali in Italia: quanti sono e cosa fanno gli utenti connessi
- Digitale, quando la domanda viaggia più veloce dell'offerta

1. IL CUSTOMER JOURNEY E LA COSTRUZIONE DI UNA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE DIGITALE

- Le fasi del customer journey: micro-momenti e “zero moment of truth”
- Microdati e audience personas
- Il ruolo dei contenuti come motore di business

1. MODELLI DI BUSINESS DIGITALI

- Perché è importante avere un modello di business digitale
- Analizziamo i principali modelli di business digitali e alcuni casi di successo
- Come validare/ testare un modello di business digitale

4. CANALI, STRUMENTI E FORMATI

- Motori di ricerca
- Importanza dei motori di ricerca nel customer journey
- Il posizionamento naturale e sponsorizzato
- Tracciamenti e KPI

5. I SOCIAL MEDIA

- Importanza e ruolo dei social media nel customer journey
- Piattaforme, algoritmi, traffico e lead generation
- Tracciamenti e KPI

6. E-MAIL MARKETING E CRM

- Importanza e ruolo dell'e-mail marketing nel customer journey
- E-mail marketing come strumento di fidelizzazione e ottimizzazione dei budget
- Tracciamenti e KPI

7. E-COMMERCE: OPPORTUNITÀ E FATTORI CHIAVE PER LA VENDITA ONLINE

- Comprendere le opportunità che l'e-commerce offre: mercati e trend
- Fattori critici di successo, la curva di valore
- E-commerce proprietari o marketplace? Quali scegliere, come sfruttarli al meglio
- Iniziare a vendere online

8. DALL'IDEA, AL PROGETTO, AL FATTURATO

- Dimezzare i tempi con il project framework “Agile”
- Make or buy? Come scegliere cosa internalizzare e cosa no.

- Web analytics, conoscere i numeri del digitale, guidare il business

DOCENTI

Docenti Faculty Assolombarda Servizi

DESTINATARI

Il corso è pensato per professionisti e imprenditori che vogliono capire come far crescere il proprio business attraverso attività di marketing e comunicazione

NOTE

Il corso sarà trasmesso via ZOOM.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

Il corso non è video-registrato.

REQUISITI

- Pc
- Buona connessione internet
- Microfono e webcam attivi e funzionanti

REFERENTI

Davide Inclimona (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)

Arianna Marchianò (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

DATE E PREZZI

Live webinar

Edizione di: Maggio 2025

Durata: 32 ore

Scheduling:

13/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

15/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

20/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

22/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

27/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

29/05/2025 dalle 14:00 alle 18:00

03/06/2025 dalle 14:00 alle 18:00

05/06/2025 dalle 14:00 alle 18:00

PREZZI:

Quota NON associato e privato: € 1,800.00 + IVA

Quota associato: € 1,500.00 + IVA

Sconto del 10% dal secondo partecipante

Erogato come **Webinar**