



Centro di Ricerca
Sperimentazione e Formazione
in Agricoltura "Basile Caramia"

AREA FORMAZIONE

STRATEGIE E STRUMENTI AVANZATI DI SOCIAL MEDIA MARKETING (Marketing, E-Commerce, Social Media)



Obiettivo

Il web sta cambiando in maniera radicale il nostro modo di conoscere, collaborare, comprare, vendere.

Gli strumenti digitali offrono immense opportunità professionali per chi sa muoversi nel web con competenza e creatività.

Al termine del Corso Intensivo di Alta Formazione in STRATEGIE E STRUMENTI AVANZATI DI SOCIAL MEDIA MARKETING, i partecipanti sapranno gestire con competenza i nuovi strumenti digitali: **Social Media, Blog, Sito Web, Newsletter, Email, Digital Public Relations, Web Marketing, E-Commerce, SMS Multimediali, Social Commerce, Whatsapp Marketing**



Programma

- ✓ Le diverse fasi del Piano di Marketing
- ✓ Come costruire il Piano di Comunicazione Integrata
- ✓ Gli obiettivi comunicazionali, la scelta del budget, il target, gli strumenti della comunicazione integrata, il ritorno degli investimenti.
- ✓ Brand Awareness, Brand Positioning, Brand Reputation
- ✓ La liberalizzazione dei domini di 1° livello: quali opportunità per le aziende.
- ✓ Usabilità e accessibilità del sito web.
- ✓ Come gestire una presenza efficace ed efficiente su Google:
 - Google My Business
 - Google Maps
 - Google Street View
 - Google Alert
 - Google Foto
 - Google Shopping
 - Google Hotel ADS
 - Google Travel
 - Google Trends
 - Google Ads & Google Ad Sense
 - Google Analytics
 - Google Drive
 - Google Contatti
 - Google Workspace
 - Google Local Guides
 - Google Forms
 - Google Pay
 - Google Calendar
 - Google Gmail

- ✓ La progettazione delle pagine aziendali sui Social Network:
 - Facebook,
 - Twitter,
 - Youtube,
 - LinkedIn,
 - Slideshare,
 - Pinterest,
 - Instagram,
 - Flickr,
 - Tik Tok
 - Snapchat
- ✓ La procedura per far rimuovere determinati contenuti da Google.
- ✓ La condivisione di contenuti testuali, audio, foto, video.
- ✓ Gli strumenti del gruppo Facebook:
 - Il racconto della storia aziendale e personale attraverso il TimeLine
 - Profilo personale
 - Pagina aziendale
 - I Gruppi
 - Come creare un catalogo prodotti sulla Pagina
 - La progettazione del nostro negozio di E-Commerce sulla Pagina Facebook e su Instagram Business
 - Gli strumenti di pagamento: Facebook Pay
 - Fare E-Commerce con Whatsapp Business
 - Lettura e interpretazione delle statistiche della nostra pagina (Insights)
 - Le campagne pubblicitarie su Facebook, Instagram, Messenger, Whatsapp
 - Vendere sul Marketplace di Facebook
- ✓ Segmentazione avanzata del target; come mostrare i nostri post ai gruppi che hanno le seguenti caratteristiche:
 - Possediamo i loro dati di contatto
 - Hanno interagito con la nostra pagina Facebook
 - Hanno visitato il nostro sito web
 - Hanno compilato un nostro formulario
- ✓ Il biglietto da visita digitale: About Me.
- ✓ Una grande opportunità in arrivo: il Social Commerce.
- ✓ Come gestire in maniera efficace il nostro Personal Branding:
 - Blog personale
 - Newsletter & magazine
 - Email commerciali
- ✓ STORYTELLING: raccontare in maniera efficace la nostra azienda e la nostra professionalità.
- ✓ La progettazione del Piano Editoriale
- ✓ La Social media Policy
- ✓ Realizzare campagne di Email Marketing, Newsletter, SMS Multimediali, WhatsApp Business, Telegram.
- ✓ Come leggere e creare i QR Code
- ✓ Le Digital Public Relations
- ✓ La gestione dei rapporti con testimonial, blogger, influencer (Influencer Marketing)

- ✓ Come creare relazioni efficaci con gli Stakeholders
 - Pubblica amministrazione
 - Associazioni di Consumatori
 - Azionisti
 - Sindacati
 - Associazioni di Categoria
 - Ordini Professionali
 - Associazioni Non Profit
 - Scuole, Università, Centri di Formazione Professionale
 - Etc.

Al termine del percorso formativo, il soggetto formato saprà gestire con competenza i nuovi strumenti digitali: Social Media, Blog, Sito Web, Newsletter, Email, Digital Public Relations, Web Marketing, E-Commerce, SMS Multimediali, Social Commerce, Whatsapp Marketing

Il fruitore del servizio formativo riceverà 6 giga di materiale didattico e l'Attestato di frequenza.

Destinatari

Il corso è indirizzato a tutti coloro che desiderano acquisire le competenze operative per muoversi nel mercato del web:

Imprenditori, Liberi Professionisti, Manager,
Consulenti Aziendali, Giovani diplomati e laureati.

Profilo del docente

SCOPPIO ONOFRIO, nato a Bari il 19 marzo 1965. Dopo la laurea, nel 1991 ottiene il Diploma del 10° Corso Master SPEGEA in Management e Sviluppo Imprenditoriale, con specializzazione in Marketing. Socio Ordinario Associazione Italiana Formatori (A.I.F.) – Iscritto al Registro Formatori Professionisti.

Dal 1992, come libero professionista, è consulente e formatore aziendale su: Comunicazione, Customer Satisfaction, Marketing Non Convenzionale, Pianificazione di Marketing, Public Relations, Ricerche e Analisi di Mercato, Social Network Management, Tecniche di vendita, Trade e Consumer Marketing, Visual Merchandising (rif www.rinoscoppio.com)

METODOLOGIE DIDATTICHE

Le lezioni avranno un forte **taglio operativo** in quanto l'obiettivo è quello di fornire gli strumenti manageriali più efficaci per accompagnare la propria azienda nel percorso di **DIGITAL TRANSFORMATION**

Saranno adottate diverse metodologie didattiche:

- ✓ Lezioni frontali
- ✓ Navigazione siti web
- ✓ Case History
- ✓ Esercitazioni individuali
- ✓ Presentazione lavori svolti

- ✓ Test intermedi e finali volti alla verifica del raggiungimento degli obiettivi formativi.

CALENDARIO DIDATTICO

30 ore di lezioni suddivise in 10 lezioni da 3 ore ciascuna.

Orario: 16.00-19.00

Per contrastare la diffusione del virus COVID-19 le attività didattiche potranno essere realizzate a distanza.