

ASSOLOMBARDA SERVIZI
SOCIETÀ BENEFIT

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, anche alla luce delle **novità in ambito AI.** 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

INTRODUZIONE: MERCATO, ATTORI

- Il mercato della comunicazione digitale: trend, valori e nuovi player
- Evoluzione della fruizione digitale in Italia: comportamenti, canali e generazioni
- Digitale, quando la domanda viaggia più veloce dell'offerta
- **NOVITÀ** : L'intelligenza artificiale generativa (ChatGPT, Midjourney, strumenti automatizzati): cosa signific imprese, agenzie e professionisti del marketing

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

- Le fasi del customer journey: micro-momenti e lo "zero moment of truth"
- Audience personas: dai microdati all'analisi predittiva
- Il contenuto come motore di business e leva di posizionamento
- **NOVITÀ**: AI e personalizzazione: come i dati e l'intelligenza artificiale permettono di anticipare bisogni e co esperienze su misura

MODELLI DI BUSINESS DIGITALI

- L’importanza di un modello di business digitale solido e scalabile
- Analisi dei principali modelli digitali (e-commerce, servizi, infoprodotti, SaaS, subscription)
- Validazione e test dell’idea: strumenti e metodi agili
- **NOVITÀ** : Prompt design e prototipazione con AI – come creare e testare idee in modo rapido con dell’intelligenza artificiale

CANALI, STRUMENTI E FORMATI

- Il ruolo dei motori di ricerca nel customer journey
- Posizionamento organico (SEO) e sponsorizzato (SEM)
- Tracciamento, KPI e attribuzione
- **NOVITÀ** : Search Generative Experience, AI content writing per la SEO, e strumenti come Surfer SEO, J SEO.ai

I SOCIAL MEDIA

- Social e journey: dalla scoperta alla relazione
- Piattaforme, algoritmi, traffico e lead generation
- Tracciamenti e KPI
- **NOVITÀ**: Intelligenza artificiale per la creazione di contenuti (copy, immagini, video), gestione automatizzata community, e analisi dei trend in tempo reale

E-MAIL MARKETING E CRM

- E-mail marketing come leva di fidelizzazione e ottimizzazione del budget
- Il ruolo del CRM nella costruzione di una relazione continuativa
- Tracciamenti e KPI
- **NOVITÀ** : Sistemi di automazione intelligenti (Klaviyo, Mailchimp AI, ActiveCampaign) per personalizza automatico testi, offerte e invii

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

- Opportunità offerte dal commercio elettronico: trend e mercati
- Fattori critici di successo: UX, logistica, customer care
- Proprietario o marketplace? Pro e contro
- Iniziare a vendere online: step operativi
- **NOVITÀ**: AI applicata all’e-commerce: product recommendation, chatbot conversazionali, gestione automatizz prezzi, stock, customer service

DALL’IDEA, AL PROGETTO, AL FATTURATO

- Ridurre tempi e aumentare efficienza con metodi agili (Scrum, Kanban)
- Make or buy: scegliere cosa delegare e cosa tenere internamente
- Web analytics e KPI fondamentali per guidare il business
- **NOVITÀ**: AI per il project management e l’analisi dei dati: da Notion AI a strumenti predittivi per la pianificazio reporting

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

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA