# SOCIAL MEDIA MARKETING: STRATEGIA E STRUMENTI PER COMUNICARE ONLINE

#### **OBIETTIVI**

Questo corso ti insegna a sfruttare le potenzialità dei social media. Imparerai a:

- Gestire i passi fondamentali di una strategia di social media marketing
- Definire obiettivi concreti e misurabili
- Selezionare i social media più adatti al tuo tipo di impresa
- A pianificare la creazione e pubblicazione di contenuti

#### **DESTINATARI**

Il corso è rivolto a chi usa il web e i social media per la propria attività di marketing, come ad esempio: social media manager, responsabili marketing, responsabili commerciali, responsabili export ed imprenditori.

#### CONTENUTI

# Introduzione: dall'improvvisazione alla strategia

- L'importanza di avere una strategia ben definita
- Gli elementi di base di una strategia efficace di comunicazione

#### Identità

- Conoscere se stessi per avere uno stile di comunicazione coerente
- Il metodo delle User/Buyer Persona: chi è il tuo cliente ideale e quali sono i suoi bisogni
- Una categorizzazione utile dei bisogni: da quelli funzionali a quelli emotivi

# Obiettivi di comunicazione: concreti e misurabili

- Scegliere obiettivi concreti con la tecnica SMART
- Le KPI (Key Performance Indicator) fondamentali per misurare visibilità, attenzione, interesse e coinvolgimento

• Strumenti per analizzare le statistiche

#### I canali di comunicazione

- Criteri di base per scegliere il social media giusto
- Come integrare i social media con la comunicazione del sito web e delle mail

# **Content marketing**

- Definire i tipi di contenuto in base all'obiettivo
- Contenuti per l'inbound e contenuti per outbound marketing
- Uno schema per trovare subito idee per contenuti originali

#### Risorse e tattiche

- Creare un calendario editoriale consistente e facile da applicare
- I principali strumenti gratuiti per gestire la pubblicazione dei contenuti social

#### **DOCENTE**

Giovanni Dalla Bona – Formatore e consulente sull'uso strategico del web e dei social media per aiutare aziende e professionisti a ottenere risultati di vendita comunicando efficacemente on line.

### **DURATA**

4 ore

# numero 5

## **SEDIE DATE**

PARMA, 26 gennaio REGGIO EMILIA, 18 febbraio RAVENNA, 25 maggio

# **QUOTA DI PARTECIPAZIONE**

150,00 € + IVA az. associate 180,00 € + IVA az. non associate

# **ISCRIZIONE**

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5