

# 80

**COMMERCIALE,  
MARKETING E  
COMUNICAZIONE**

**Quota di  
partecipazione**

250,00 € + IVA az. associate

300,00 € + IVA az. non associate

**Durata**

7 ore

**Formazione  
in presenza**

PARMA, 16 luglio

**Formazione  
a distanza**

22 e 29 marzo

5 e 12 novembre

**Iscrizione**

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

## MARKETING STRATEGY: ANALISI EFFICACE PER UNA STRATEGIA VINCENTE

La pianificazione strategica di marketing non esiste senza un'accurata analisi del contesto in cui opera l'azienda: oggi i principali fattori su cui porre attenzione derivano in gran parte dal web e occorre saperli valutare a livello quantitativo e qualitativo. Il corso fornisce una visione completa e operativa del processo di analisi utile e necessario alla redazione e applicazione di una strategia di marketing vincente.

### Obiettivi

- Interpretare i dati forniti dal web riferiti allo scenario competitivo e alla domanda di mercato
- Pianificare in modo analitico le strategie di web marketing: individuazione del target e strategia di posizionamento
- Elaborare un piano (funnel) strategico di marketing coerente con il target, gli obiettivi di business e le evoluzioni dello scenario competitivo digitale

### Destinatari

Addetti al marketing, alla comunicazione aziendale, all'area commerciale e titolari d'impresa interessati ad aggiornare e/o consolidare le competenze di analisi e pianificazione strategica nel nuovo panorama di marketing digitale.

### Contenuti

- Analisi della struttura del mercato di riferimento nel contesto digitale
- Competitor: analisi della concorrenza e benchmarking
- Target vs Buyer Persona: tipologie di clienti, processi e comportamenti di acquisto
- Segmentazione (processo e criteri di segmentazione)
- Analisi SWOT
- Customer value proposition: identificare i driver della creazione di valore e definire il proprio posizionamento competitivo attraverso la GAP Analysis
- Struttura del piano di marketing digitale (funnel marketing)
- Linee guida per la stesura di un piano di marketing

### Docente

Patrizia Bergamini, dal 2014, dopo una lunga esperienza aziendale in ambito marketing e comunicazione, svolge attività di consulenza e formazione per piccole e medie imprese con l'obiettivo di fornire un supporto alla definizione e realizzazione del loro potenziale strategico e competitivo.