

**COMMERCIALE,
MARKETING E
COMUNICAZIONE****Durata**

8 ore

**Formazione
in Presenza**

PARMA, 18 marzo

**Formazione
a distanza**

8 e 15 maggio - mattino

11 e 18 giugno - mattino

21 e 28 settembre - mattino

**Quota di
partecipazione**

300,00€ + IVA az. associate

360,00€ + IVA az. non associate

Iscrizione

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5

SOCIAL MEDIA STRATEGY

Essere presenti sui social è un plus che può portare enormi benefici, a condizione che le azioni siano studiate, pensate e progettate in un'ottica strategica. Ma come trarre vantaggio dalle molteplici azioni che possiamo sviluppare? Il corso fornisce le competenze fondamentali per attivare una strategia efficace, le basi metodologiche e gli strumenti concreti da applicare e personalizzare rispetto agli obiettivi aziendali oltre ad esercitazioni pratiche per definire le scelte di una concreta Social Media Strategy.

Obiettivi

- Analizzare il web e saper riconoscere i KPI utili per la tua azienda
- Prendere decisioni strategiche in un'ottica di comunicazione integrata
- Operare praticamente sui social networks sapendo valutare la bontà della strategia intrapresa ed attuando azioni correttive o di miglioramento

Destinatari

Titolati d'azienda, Responsabili ed Addetti alla comunicazione aziendale ed al marketing, Social media strategist.

Contenuti

- La strategia al servizio del web: come raggiungere gli obiettivi aziendali applicando un'efficace "social media strategy": elementi base
- I 7 passi per una strategia che lasci il segno e porti risultati all'azienda: facciamo il punto
- Gli strumenti: come scegliere i social network che fanno al caso nostro?
- Carrellata dei principali social network (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, ecc.), analizzati in ottica strategica
- Consigli pratici per definire, gestire e aggiornare la social media strategy aziendali

Docente

Luca Lo Iacono, imprenditore in ambito digitale. Docente e consulente di web marketing e strategie digitali Lovemark, agenzia di digital marketing strategico con oltre 15 anni di esperienza e più di 300 clienti B2B. Partner certificato HubSpot e Salesforce, affianca aziende e istituzioni in progetti che integrano creatività, tecnologia e consulenza.