

Operazione Rif. PA 2024-21170/RER approvata con DGR 1133/2024 in data 17/06/2024 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna



Marketing

STRATEGIE DI MARKETING PER LA CRESCITA DELLE MICRO E PICCOLE IMPRESE - MODALITA' WEBINAR

Sviluppare nuove attività PG.2



Obiettivi

Un corso intenso ed articolato per conoscere il tuo mercato, capire chi è o potrà essere il tuo cliente, gestire e valorizzare brand e prodotti e valutare passo passo l'efficacia delle azioni di promozione.

Argomenti

Introduzione al Marketing Strategico

- Il ruolo del marketing nelle PMI: comprendere l'importanza del marketing per la crescita e il successo.
- Differenza tra marketing operativo e strategico: focus sul pensiero a lungo termine.
- Analisi SWOT: strumento fondamentale per identificare punti di forza, debolezze, opportunità e minacce.

Analisi del Mercato e Segmentazione

- Ricerca di mercato: metodi per raccogliere dati preziosi.
- Segmentazione del mercato: identificare e comprendere i diversi segmenti di clienti.
- Targeting e posizionamento: strategie per raggiungere i segmenti più redditizi.

Sviluppo del Brand

- Elementi del branding: logo, colori, voce del brand, e slogan.
- Creare una brand identity forte: differenziazione e coerenza.
- Valore del marchio: come costruire e mantenere la fiducia dei clienti.

DURATA TOTALE:
40 ore

**NUMERO
PARTECIPANTI:**
8

CALENDARIO:
dal: 07/10/2024
al : 20/11/2024

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
06/09/2024

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
PIACENZA

**REFERENTE DEL
CORSO:**
LUCIANO LA PENNA
luciano.lapenna@formart.it
3466800415

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
Finanziato

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



Brand Storytelling

- Importanza delle storie nel branding: come connettersi emotivamente con i clienti.
- Tecniche di storytelling: costruire e comunicare una narrativa avvincente.
- Case studies di successo: analisi di brand che hanno sfruttato il storytelling.

Marketing Digitale per le PMI

- Panoramica degli strumenti di marketing digitale: SEO, SEM, social media, email marketing.
- Creazione di una strategia digitale integrata: sinergia tra i vari canali.
- KPI e metriche per il marketing digitale: come misurare il successo delle campagne.

Social Media Marketing

- Strategie per i principali social media
- Creazione di contenuti engaging: tipologie di contenuto e pianificazione editoriale.
- Gestione della community: come costruire e mantenere relazioni online.

Content Marketing

- Importanza del content marketing: generare valore attraverso i contenuti.
- Tipologie di contenuti: blog, video, infografiche, ebook.
- Piano editoriale e distribuzione: strategia e tempistica per la pubblicazione dei contenuti.

Email Marketing

- Costruzione di una lista email efficace: tecniche per raccogliere contatti qualificati.
- Creazione di campagne email persuasive: design, copywriting e segmentazione.
- Automazione del marketing: come utilizzare gli autoresponder per risparmiare tempo e migliorare l'efficacia

Customer Journey e Funnel di Vendita

- Mappare il customer journey: identificare le tappe del percorso del cliente.
- Costruzione di un funnel di vendita: strategie per convertire i lead in clienti.
- Ottimizzazione del funnel: analisi e miglioramento continuo delle performance.

Strategie di Pricing

- Psicologia dei prezzi: comprendere come i prezzi influenzano le



 Confartigianato

FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- percezioni dei clienti.
- Modelli di pricing: pricing dinamico, sconti, promozioni.
- Testare e ottimizzare i prezzi: metodi per trovare il prezzo ideale.

Public Relations e Media Relations

- Gestione delle PR per le PMI: come costruire una reputazione positiva.
- Scrivere comunicati stampa efficaci: struttura e contenuto.
- Gestione delle crisi: strategie per affrontare situazioni di crisi e mantenere la reputazione.

Partnership e Collaborazioni Strategiche

- Identificare partner strategici: come trovare e valutare potenziali partner.
- Costruire relazioni di successo: strategie per mantenere collaborazioni vantaggiose.
- Co-marketing: come collaborare per campagne di marketing congiunte.

Innovazione e Adattamento nel Marketing

- Rimanere competitivi: importanza dell'innovazione nel marketing.
- Adattarsi ai cambiamenti del mercato: come rispondere ai trend emergenti.
- Case studies di innovazione: analisi di aziende che hanno saputo reinventarsi.

Pianificazione e Misurazione del Successo

- Creare un piano di marketing: struttura e contenuti di un piano efficace.
- Implementazione e monitoraggio: strategie per mettere in pratica il piano e monitorarne l'andamento.
- Analisi dei risultati: come valutare le performance e apportare miglioramenti continui.

Destinatari

Il corso è dedicato a tutte le persone che vogliono sviluppare quelle competenze soft e manageriali utili per brillare nel mondo del lavoro

Calendario

Il corso si svolgerà in webinar nel periodo 07/10/2024 - 20/11/2024 dalle 18.00 alle 21.00

Nelle seguenti date:

- Lunedì 07/10/2024 dalle ore 18.00 alle 20.00
- Mercoledì 09/10/2024
- Lunedì 14/10/2024
- Mercoledì 16/10/2024
- Lunedì 21/10/2024
- Mercoledì 23/10/2024
- Lunedì 28/10/2024



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122
Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su



- Mercoledì 30/10/2024
- Lunedì 04/11/2024
- Mercoledì 06/11/2024
- Lunedì 11/11/2024
- Mercoledì 13/11/2024
- Lunedì 18/11/2024
- Mercoledì 20/11/2024 dalle ore 18.00 alle 20.00

06/09/2024 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: è possibile frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile. A richiesta del singolo partecipante verrà data la possibilità di seguire l'attività formativa in presenza presso la sede di FORMart Piacenza.

Docenti

Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti nell'ambito dell'innovazione sostenibile e digitale del settore.

Il docente di questo corso è : **Yuri Meazza**

Specialista in marketing & comunicazione con oltre 15 anni di esperienza nel settore. Nel corso degli anni si è occupato principalmente di strategie di web marketing attraverso attività specifiche come sviluppo di siti web, piani editoriali social, advertising online.

Requisiti

Possono partecipare al corso:

- tutte le persone residenti o domiciliate in Emilia Romagna in data antecedente all'iscrizione
- che hanno assolto l'obbligo d'istruzione e il diritto-dovere all'istruzione e formazione

Inoltre, per poter frequentare con successo il percorso è richiesto il possesso della conoscenze di base di organizzazione aziendale, che verranno valutate prima dell'avvio del corso attraverso un test.

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

1. Residenza in comuni diversi dal luogo della formazione (di norma diverso dal capoluogo di provincia)
2. Ordine di arrivo dell'iscrizione



FORMart sede di PIACENZA, via Gaetano Modonesi, 14 29122 Piacenza

T. 0523-606613 - info.piacenza@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

