



## Digital marketing: come costruire un sistema di acquisizione e sviluppo clienti con il web

Marketing



### Obiettivi

La competizione economica si sposta sempre più in territorio digitale. Per una piccola attività questo può rappresentare una seria minaccia così come un'opportunità di adattamento senza precedenti: dipende da quanto efficacemente e velocemente si sanno riconoscere le nuove regole del marketing, della comunicazione e della vendita, da come ci si mette in relazione con i propri pubblici, da quale strategia di mercato si è in grado di definire e da quanto si riescono a presidiare i nuovi canali digitali. Il corso passerà in rassegna i vari step tramite cui costruire un sistema di marketing digitale, arrivando a indicare come creare e gestire la propria presenza tramite il web, i social, gli e-commerce, le mail, e come sviluppare risultati attraverso questi strumenti.

### Argomenti

- Premesse "evergreen" ad un marketing digitale efficace: o l'approccio strategico al mercato e la centralità del cliente per collegare gli obiettivi di marketing a quelli di business e vendita o l'analisi e la definizione dei target su cui agire o il posizionamento, come elemento di differenziazione sul mercato
- I modelli del funnel e della flywheel per definire una strategia di marketing digitale, come guida di quel che avviene prima, durante e dopo la vendita
- I canali di comunicazione digitale con clienti e potenziali clienti, per generare traffico, acquisire contatti, vendere e sviluppare il mercato o focus sui siti web, per farsi trovare da chi effettua ricerche tramite Google e per acquisire dati e contatti o focus sull'e-commerce, per portare una PMI a vendere on line o focus sulla pubblicità tramite i canali digitali o focus sui canali social (Facebook, Instagram, LinkedIn), per creare community e attirare interesse

**DURATA TOTALE:**  
15 ore

**NUMERO  
PARTECIPANTI:**  
8

**CALENDARIO:**  
dal: 11/09/2025  
al : 30/09/2025

**TERMINE  
ISCRIZIONI:**  
02/11/2025

**MODALITÀ DI  
SVOLGIMENTO:**  
WEBINAR

**REFERENTE DEL  
CORSO:**  
ELISABETTA BENDI  
elisabetta.bendi@formart.it  
335/6768639

**QUOTA DI  
PARTECIPAZIONE:**  
230.00 € + IVA

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



o focus sull'e-mail marketing, per farsi ricordare e vendere

- I contenuti e lo stile di comunicazione da adottare
- L'analisi e la valutazione dei risultati, tramite l'utilizzo di strumenti di monitoraggio

### **Destinatari**

titolari di micro e piccole imprese, artigiani, commercianti, addetti alla segreteria e all'area commerciale-vendite

### **Calendario**

Il calendario è il seguente :

11-16-18-23-25-30 SETTEMBRE orario 17-20.00

Il corso si svolgerà in Webinar

### **Docenti**

Facini Paolo, Appassionato di tutto ciò che è business, innovazione e comunicazione, ha una pluriennale esperienza come formatore su tematiche di strategia e organizzazione aziendale, marketing e vendite, a supporto di persone e aziende nel realizzare il proprio potenziale competitivo.

### **Requisiti**

E' consigliabile possedere conoscenze di base del marketing tradizionale e capacità informatiche di base.



 Confartigianato

FORMart sede di CESENA, via Ilaria Alpi, 65 47522 Cesena (FC)  
**T. 0547-630103** - info.cesena@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

