



MKT.01Areg_FAD

Web e azienda: potenziare la presenza online e la capacità competitiva delle PMI

Corso Online – FINANZIATO DA REGIONE LOMBARDIA - Bando Formazione continua - Fase VI

FINALITÀ

Molte PMI sono consapevoli dell'importanza di Internet ma non hanno al loro interno persone con le competenze necessarie per dialogare con le agenzie o i fornitori di servizi di web marketing. Per questo, spesso non sono in grado né di valutarne le capacità né di impostare con esse una collaborazione proficua e fruttuosa. Non avendo i criteri per scegliere il fornitore migliore, a volte affidano questa parte fondamentale della loro comunicazione in base a criteri scorretti (passaparola, prezzo, l'amico dell'amico). Questo corso non si ripropone di formare specialisti di programmazione, realizzazione di siti web o di campagne di web e social marketing, ma di portare all'interno della PMI un livello di competenze sufficiente ma necessario per sfruttare al meglio la collaborazione con i professionisti del web. Inoltre, si propone di mettere in grado le imprese di poter svolgere direttamente quelle attività che possono e devono essere realizzate internamente all'azienda (definizione delle strategie, dei contenuti, consultazione e utilizzo basic dei principali software e metodi, ecc.). Molto più di quel che si creda, una delle sfide oggi è rendere consapevoli gli imprenditori (di aziende grandi, piccole e micro) di quali siano le effettive potenzialità dell'online. Ci sono però anche dei rischi concreti di inconsistenza degli investimenti lato web non integrati in una strategia di marketing aziendale pianificata.

DESTINATARI

Addetti alla comunicazione, al marketing e all'ufficio commerciale e vendite.

Mansioni/Professioni

Tutti coloro che in azienda si occupano di web, di marketing e di comunicazione.

PROGRAMMA

1. Il web e le aziende

- Il sito web come strumento di visibilità e di vendita
- Come deve essere il sito
- Come non deve essere il sito
- Come scegliere l'agenzia o il webmaster

2. Primi su Google ovvero le keywords dei miracoli. Un po' di chiarezza prima di investire in web marketing: concetti base per non confondere strumenti e strategia

- Motori di ricerca
- SEO + SEA = SEM – Social Ads
- Domanda (consapevole e latente) – Concorrenza - Customer Journey – Customer Care
- Strategia e strumenti : Analisi, obiettivi, controllo.





3. Web Analytics - Google Analytics Base – come leggere e usare le statistiche di visita del sito

- Funzionamento e installazione
- Strumenti
- Metriche
- Obiettivi

4. Search Engine Optimization - Organizzare un sito in ottica SEO

- Keyword research
- Search intent
- Organizzare i contenuti e gli articoli
- Ottimizzare le immagini

5. Social media e ADS

- Advertising FB e Instagram
- LinkedIn per le aziende

6. Lead Generation e CRM

- Obiettivi web marketing
- Funnel di conversione
- Sem, Social

7. Email marketing

- Come tenere i contatti con i clienti tramite newsletter
- Piano editoriale della newsletter
- Il customer database

8. CRM: la relazione con i clienti e il software

- CRM: rischio o opportunità?
- Come facilitare il processo di adozione del CRM da parte dei venditori
- Criteri di scelta per un processo di CRM: non tutto si può/deve automatizzare

DOCENZA

Dott.ssa Cristina Mariani

Supporto le aziende in area commerciale (vendite, marketing, comunicazione, customer experience, pricing, business writing).

Dott.ssa Caterina Terziotti

Web design e grafica dal 1998 in aziende del settore software e del settore eventi hi-tech. Segue e realizza progetti web per PMI dei comparti eterogenei e per multinazionali.

SVOLGIMENTO

Durata del corso 32H.

Avvio MAGGIO 2021 – CALENDARIO IN DEFINIZIONE





COSTI

€ 600,00 + iva per Aziende Associate/Non Associate

Il corso è finanziato tramite il Bando Formazione Continua Fase VI e rientra nel Catalogo delle offerte di formazione continua proposto da Servizi Confindustria Bergamo srl.

Gli interventi formativi del catalogo sono finanziati attraverso un voucher riconosciuto direttamente all'impresa per fruire di corsi di formazione da scegliere nell'ambito di un catalogo regionale.

Ciascun lavoratore può richiedere fino a 2.000 euro di voucher all'anno. L'azienda, invece, ha a disposizione fino a 50.000 euro l'anno.

La richiesta del voucher deve essere effettuata tramite piattaforma bandi.servizirl.it.

Info: s.querrini@serviziconfindustria.it
c.giordano@serviziconfindustria.it
formazione@serviziconfindustria.it

