

Programma:

- Cos'è Google My Business (GMB) e come rivendicare la scheda locale dell'attività;
- Impostare correttamente una scheda-azienda in GMB per una sede o un gruppo di sedi;
- Come creare un piano editoriale in GMB;
- Come gestire un programma di recensione di successo.

Durata: 3 ore

Orario: 20.00-21.30

Calendario: Martedì 05-12 marzo 2024

FONDAMENTI DI VENDITA ONLINE

Oggi integrare la propria attività commerciale con la vendita online è una strada che si rivela efficace, fino a divenire in alcuni casi la fonte di entrata primaria.

Ma avere un proprio sito di eCommerce non è per tutti.

Potrai capire se per la tua attività sia più conveniente realizzarlo oppure appoggiarsi a una piattaforma online già esistente.

Il corso è pensato per coloro che ricoprono il ruolo di titolari e responsabili di esercizi commerciali tradizionali o digitali, che vorrebbero intraprendere una nuova attività utilizzando i canali digitali oppure integrare l'attività commerciale tradizionale già esistente.

Programma:

- Cos'è l'eCommerce;
- Requisiti di un eCommerce;
- Strategia di marketing: cosa comporta gestire un eCommerce di successo;
- I punti chiave del processo di acquisto online: analizzare i comportamenti e ottimizzare i ritorni dell'investimento;
- Regole e strumenti da sapere: come aprire un negozio online, leggi sulla privacy;
- Rendere visibile il tuo eCommerce: catturare traffico su Google e sui social, farsi vedere e trovare i consumatori;
- Marketplace sì o no: differenze e peculiarità di Amazon ed eBay.

Durata: 6 ore

Orario: 13.00-15.00

Calendario: Martedì 19-26 marzo e 02 aprile 2024

EMAIL MARKETING

L'eMail Marketing è una delle più vecchie tecniche di digital marketing, ma tra le più efficaci!

Impara come ottenere il massimo dalle tue campagne di eMail Marketing.

Questo corso offre strategie per costruire una lista di abbonati di qualità, creare e mantenere la reputazione della tua azienda ai più alti livelli e generare contenuti eMail vincenti.

Programma:

- Introduzione all'eMail Marketing;
- Costruire un buon database;
- Come scrivere newsletter efficaci;
- Elementi della eMail;
- Analisi di una eMail perdente/vincente.

Durata: 4 ore

Orario: 13.00-15.00

Calendario: Martedì 09-16 aprile 2024

COMUNICARE PER FARE BUSINESS SUI SOCIAL

Come conquistare i clienti attraverso i contenuti della tua azienda?

Internet è informazione e quest'ultima è contenuto.

Il corso è pensato per tutti coloro che hanno l'esigenza di incrementare visibilità e notorietà per il proprio brand per acquisire reputazione e fiducia.

Ti aiuteremo quindi a capire come creare contenuti volti al business.

Programma:

- Come scrivere un post efficace sui social;
- La strategia dei contenuti;
- L'analisi dei contenuti: obiettivi, tipi, formati, canali e strumenti.

Durata: 3 ore

Orario: 20.00-21.30

Calendario: Martedì 23-30 aprile 2024

CREA IL TUO CANALE YOU TUBE E SPONSORIZZALO CON LE YOU TUBE ADS

I video rappresentano oggi uno dei contenuti che attirano più attenzione sui social, per questo YouTube è diventato un canale importante anche per le attività commerciali.

Scopri come creare un canale YouTube, come gestirlo e quali strategie mettere in campo per acquisire nuovi clienti e rafforzare la fiducia nel brand.

Ti mostreremo come realizzare inserzioni e video efficaci su YouTube per incrementare il traffico sul tuo sito e raggiungere il segmento di pubblico più in linea con quello che offri.

Programma:

- Come creare un canale YouTube
- Impostare una strategia
- Imparare a gestire il proprio canale
- Cosa sono le YouTube ads e come crearle
- Tipologie di annunci di YouTube ads
- Creare una campagna video
- YouTube Analytics

Durata: 6 ore

Orario: 13.00-15.00

Calendario: Martedì 07-14-21 maggio 2024