

STRATEGIE DIGITALI PER IL BUSINESS

in collaborazione con

web2be
GROW YOUR BUSINESS

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
FACEBOOK PER IL BUSINESS MODULO BASE	8 ore suddivise in n°2 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>A giugno 2014 Facebook festeggia 30 milioni di piccole imprese attive con una pagina aziendale sui propri canali. Questo conferma che il social media più utilizzato nel mondo si è dimostrato un canale potenzialmente straordinario per lanciare attività, eventi, nuovi servizi e prodotti.</p> <p>Con Facebook si possono raggiungere nuovi utenti e creare nuovi mercati. Per farlo è però necessario essere dei professionisti, o avvalersi di persone con competenze specifiche, in grado di coniugare conoscenze tecniche con abilità creative e relazionali. .</p>	<p>Il corso spiega ad aziende e singoli professionisti come essere presenti su Facebook con i propri contenuti, per poi concentrarsi sull'utilizzo degli strumenti utili a profilare e selezionare gli utenti target delle iniziative. Particolare attenzione sarà posta sulla definizione di obiettivi concreti di marketing utili a facilitare le vendite di servizi e prodotti, e alle metodologie di misurazione dei risultati degli investimenti intrapresi online.</p> <p>Nello specifico, il corso si propone di rispondere alle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ come lanciare e gestire al meglio la propria pagina Facebook aziendale? ✓ come creare dei contenuti e un piano editoriale social che funzioni?
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
<p>Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, a professionisti di ogni genere che gestiscono una propria presenza su Facebook e necessitano di aggiornamento e specializzazione professionale su modelli, tecniche e tecnologie necessari a ottimizzare la propria social media strategy.</p>	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, esposte in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza su Facebook.</p> <p>Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le Brand page: come utilizzarla al meglio; ✓ Content Strategy: ideare palinsesti di contenuto per target specifici; ✓ Facebook Insight: come misurare l'interazione con gli utenti. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Matteo Belardi – Partner Web2Be (CV) Cristiano Magi – Associate Web2be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l, Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p>-----,--- € + IVA</p>

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
<p align="center">FACEBOOK PER IL BUSINESS MODULO AVANZATO</p>	<p align="center">8 ore suddivise in n°2 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti</p>
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>A giugno 2014 Facebook festeggia 30 milioni di piccole imprese attive con una pagina aziendale sui propri canali. Questo conferma che il social media più utilizzato nel mondo si è dimostrato un canale potenzialmente straordinario per lanciare attività, eventi, nuovi servizi e prodotti.</p> <p>Con Facebook si possono raggiungere nuovi utenti e creare nuovi mercati. Per farlo è però necessario essere dei professionisti, o avvalersi di persone con competenze specifiche, in grado di coniugare conoscenze tecniche con abilità creative e relazionali. .</p>	<p>Il corso si propone di mostrare strumenti, tecniche per la definizione di strategie digitali; si tratterà il monitoraggio dei risultati raggiunti, per avvicinare sempre più la presenza sui social network alla vendita, monitorando il ritorno degli investimenti intrapresi online.</p> <p>Nello specifico, il corso si propone di rispondere alle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ come progettare una strategia efficace di Marketing su Facebook? ✓ da dove partire per definire obiettivi chiari per l'utilizzo della piattaforma? ✓ come misurare le azioni e le performance quotidiane e l'efficacia nel medio-lungo periodo? ✓ in che modo sfruttare Facebook come facilitatore di Social Commerce? ✓ come trovare nuovi clienti ed espandere il proprio business grazie a Facebook?
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
<p>Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, a professionisti di ogni genere che gestiscono una propria presenza su Facebook e necessitano di aggiornamento e specializzazione professionale su modelli, tecniche e tecnologie necessari a ottimizzare la propria social media strategy.</p>	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, esposte in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza su Facebook. Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Facebook Advertising: come trovare nuovi utenti su Facebook; ✓ Creazione ed impostazione delle campagne; ✓ Mobile: come gestire le campagne per chi usa il social network da smartphone e tablet; ✓ Strumenti di profilazione: imparare a selezionare il target delle nostre attività sul social network. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Matteo Belardi – Partner Web2Be (CV) Cristiano Magi – Associate Web2be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l, Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p align="center">-----,--- € + IVA</p>

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
SOCIAL MEDIA MARKETING PER IL BUSINESS	12 ore suddivise in n°3 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>Si stima che quotidianamente il 75% della popolazione ogni giorno si ritrova on-line, sia per lavoro che per hobby, interagendo tra di loro e generando una mole immensa di conversazioni su qualsiasi argomento.</p> <p>La diffusione e l'investimento nel social media marketing è in costante aumento e dall'inizio del 2012 sono cresciute le piccole e medie imprese che hanno puntato, incrementato ed in tanti casi raddoppiato il loro investimento in questo settore. Nonostante il vantaggio che appare evidente, alcune aziende non hanno ancora ben chiaro quanto sia importante avere una presenza qualificata sui principali social network.</p> <p>Il corso illustrerà le strategie e gli strumenti più innovativi grazie ai quali progettare piani di comunicazione sulle piattaforme sociali, lanciare campagne promozionali, analizzare le metriche di Social Analytics, ideare contest e soluzioni creative, affrontare le sfide di gestione sulle Community online.</p>	<p>L'obiettivo complessivo del corso è permettere ai partecipanti di sviluppare competenze concrete, illustrando le opportunità e le differenze che caratterizzano ogni singola piattaforma social, collegandole a contesti realistici e casi di studio estremamente recenti, di rilevanza nazionale e internazionale in diversi settori. In particolare il corso si propone di rispondere alle seguenti domande:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ qual è il ruolo e il peso delle attività Social all'interno di una azienda? ✓ come elaborare un piano strategico di contenuti sui Social Media? ✓ come accrescere il numero dei propri fan e follower, coinvolgendoli e fidelizzandoli? ✓ quali modelli seguire per lanciare attività di social media advertising efficaci? ✓ quali metriche bisogna leggere e interpretare per valutare azioni, progetti e campagne social?
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
<p>Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, a professionisti di ogni genere che gestiscono una propria presenza sui social network e necessitano di aggiornamento e specializzazione professionale su modelli, tecniche e tecnologie necessari a ottimizzare la propria social media strategy.</p>	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, esposte in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza su Social Network. Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Scenario e dati di sintesi 2014; ✓ Facebook: creare contenuti, lanciare eventi e iniziative, progettare contest, gestire la pubblicità; ✓ Google Business e Google+: creare e gestire la pagina aziendale, coinvolgere i clienti; ✓ Twitter: intercettare gli influencer, gestire relazioni, e sviluppare un social customer care; ✓ Youtube: lanciare un channel e progettare campagne YouTube Ads; ✓ LinkedIn: gestire un profilo e avviare campagne promozionali; ✓ Instagram & Pinterest: sviluppare la forza social delle immagini e delle bacheche di interesse; ✓ Social Media Analytics: misurare le metriche per interpretare azioni e risultati. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Matteo Belardi – Partner Web2Be (CV) Cristiano Magi – Associate Web2be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l., Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p>-----,--- € + IVA</p>

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
VENDERE ONLINE	8 ore suddivise in n°2 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>Il valore dell'e-commerce solo in Italia è stimato in 22,3 miliardi di Euro nel 2013. Il fatturato delle vendite online è cresciuto complessivamente del 6% rispetto al 2012. Si rileva quindi ancora una volta una crescita delle vendite online nonostante il protrarsi dello stato di recessione economica.</p> <p>La maggiore disponibilità di accesso ad internet, e la forte diffusione dei dispositivi mobile ha permesso di consolidare l'abitudine all'acquisto online da parte degli online shopper già attivi, che hanno aumentato la quota di spesa online sul totale dei consumi, e di allargare la base di utenti che effettuano acquisti online, soprattutto tra coloro che usano la rete come strumento di ricerca del prezzo più conveniente.</p> <p>Nonostante il vantaggio che appare evidente, alcune aziende non hanno ancora ben chiaro quanto sia importante iniziare a usare il web come ulteriore canale distributivo.</p>	<p>Il corso permetterà ai partecipanti di ottenere competenze su tutti i passaggi strategici dell'e-Commerce, acquisendo la massima consapevolezza sulla corretta piattaforma da lanciare, i modelli di vendita, le tecniche di analisi, gli aspetti gestionali, la valutazione della concorrenza e in generale di tutte le dinamiche e attività che un professionista deve comprendere per lanciarsi in questo mercato.</p>
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
<p>Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, commercianti di ogni genere e a tutti coloro che devono progettare, realizzare, gestire o supervisionare un sito di e-commerce nel settore B2C o B2B. In particolare può risultare particolarmente utile ed efficace per chi desidera incrementare le performance del proprio sito aumentando il grado di soddisfazione dei propri visitatori.</p>	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, esposte in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza sul web. Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ L'innovazione digitale dei modelli di vendita; ✓ Progettare e realizzare un sito di e-commerce ✓ Promuovere un sito di e-commerce ✓ Il valore aggiunto del servizio: customer service e Social Customer service; ✓ E-price e ticketing: listini, sconti e promozioni; ✓ Logistica: la gestione degli ordini e del magazzino; ✓ Spedizione e gestione dei Resi; ✓ Le informazioni obbligatorie per legge per una gestione corretta di un e-shop. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Matteo Belardi – Partner Web2Be (CV) Riccardo Melzi – Associate Web2be (CV) Francesco Giuntini – Associate Web2Be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l., Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p>-----,- € + IVA</p>

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
VENDERE SUL WEB CON GOOGLE ADWORDS	12 ore suddivise in n°3 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>Non molto tempo fa, le aziende desideravano pubblicizzare la loro attività commerciale, avrebbero potuto comprare un annuncio in un elenco telefonico, distribuire volantini casa per casa o persino pagare annunci sui cartelloni pubblicitari.</p> <p>Spendere sperando di raggiungere potenziale clienti, senza sapere con certezza quante persone avrebbero mai visto i tuoi annunci.</p> <p>Con la pubblicità online, le aziende possono mostrare il loro annuncio solo agli utenti che probabilmente sono interessati ai prodotti e servizi, escludere allo stesso tempo quelli che non lo sono e sapere se gli utenti hanno fatto clic sul tuo annuncio.</p>	L'obiettivo complessivo del corso è quello di aiutare i partecipanti a comprendere come raggiungere i potenziali clienti attraverso Google Adwords.
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, a professionisti di ogni genere che gestiscono una propria presenza sul web e necessitano di aggiornamento e specializzazione professionale su modelli, tecniche e tecnologie necessari a ottimizzare la propria pubblicità online.	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, esposte in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza sul web.</p> <p>Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pubblicità sul web; ✓ Creazione di un business plan; ✓ Creazione di una campagna e di un gruppo di annunci; ✓ Ottimizzazione delle parole chiave e dell'annuncio; ✓ Monitoraggio e perfezionamento degli annunci; ✓ Suggerimenti per la vendita, per ricevere chiamate o generare contatti sul web. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Matteo Belardi – Partner Web2Be (CV) Cristiano Magi – Associate Web2be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l., Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p>-----,--- € + IVA</p>

TITOLO DEL CORSO	DURATA e PARTECIPANTI
SEO: AUMENTARE VISITE E VENDITE SUL WEB	8 ore suddivise in n°2 giorni lavorativi MIIN. 5 – MAX. 15 Partecipanti
PREMESSA	OBIETTIVI
<p>La SEO è l'"arte" dell'ottimizzazione e del posizionamento dei siti web ai primi posti nei motori di ricerca. Tale arte richiede un mix di conoscenze, capacità tecniche e competenze strategiche di impostazione del lavoro fondamentali per raggiungere correttamente gli obiettivi di business dei siti web da posizionare.</p> <p>Questo corso fornirà i fondamentali ti permetteranno di realizzare progetti SEO per migliorare la visibilità del sito aziendale sui motori di ricerca.</p>	<p>Il corso si propone di fornire i termini tecnici fondamentali nella fase di ottimizzazione e posizionamento di un sito nonché gli aspetti tecnici quali la sintassi html, la definizione dei tag e delle linee guida per la produzione di contenuto di qualità.</p>
A CHI È RIVOLTO	METODOLOGIA DIDATTICA
<p>Il Corso è rivolto alle piccole e grandi imprese, a professionisti e commercianti di ogni genere che gestiscono una propria presenza sul web e necessitano di aggiornamento e specializzazione professionale su modelli, tecniche e tecnologie necessari a ottimizzare il posizionamento del proprio sito sui motori di ricerca.</p>	<p>Il corso propone una serie di strumenti e tecniche, espone in presentazioni ppt e/o dispense, che permetteranno di gestire con efficacia la propria presenza sui motori di ricerca.</p> <p>Chiuderanno case history selezionate, riprese tanto da grandi aziende quanto da casi di eccellenza di PMI di diversi settori.</p>
PROGRAMMA	DOCENTI
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Il corretto approccio per perseguire gli obiettivi di visibilità di un sito; ✓ Come valutare la competitività del settore e della concorrenza; ✓ Come selezionare le parole chiave in base alle esigenze dei consumatori; ✓ Come creare contenuti funzionali al posizionamento nei motori di ricerca; ✓ Keyword density e Keyword frequency: cosa sono e cosa oggi valgono veramente; ✓ Errori da evitare e le strategie da adottare per comparire ai primi posti nei motori di ricerca. 	<p>Leonardo Franci – Partner Web2Be (CV) Riccardo Melzi – Associate Web2be (CV) Francesco Giuntini – Associate Web2Be (CV) Cristiano Magi – Associate Web2be (CV)</p>
SEDE di SVOLGIMENTO e CONTATTI	QUOTA di PARTECIPAZIONE
<p>A: Ambienta S.r.l, Via Leopardi 31/c – Montevarchi (AR) E: formazione@ambienta.biz vichi@ambienta.biz info@web2be.it T. 055 9102708 F. 055 9850357 W: www.ambienta.biz www.web2be.it</p>	<p>-----,--- € + IVA</p>