



destinatari

**Imprenditori, manager,
webmaster, consulenti e tutti
coloro che desiderano imparare
a ottimizzare i canali che vengono
messi a disposizione dalla rete.**

durata

16 ore

WEB MARKETING PER LE PMI

descrizione

Avere successo sul web non vuol dire solo avere un elevato numero di accessi, ma piuttosto riuscire a fare leva sul giusto target di persone per trasformare l'interazione sul web in risultati misurabili. Questo corso fornisce le capacità di individuare gli influencer, creare e distribuire i giusti contenuti online, sapere dialogare con i consumatori, progettare campagne pubblicitarie efficaci e misurare i risultati ottenuti diventano fondamentali per progettare e implementare un'efficace strategia di marketing sul web.

obiettivi

Fare acquisire ai partecipanti le competenze indispensabili per progettare un efficace posizionamento aziendale e gestire campagne pubblicitarie sul web per comunicare, promuovere e vendere attraverso il sito e i Social.

programma

- Lo scenario di riferimento: il web e la sua evoluzione
- Il ruolo del sito web dell'azienda nella strategia di comunicazione
- Gli elementi chiave di una strategia di web marketing orientata alla performance
- Le tecniche SEO: generare traffico gratuito dalla ricerca organica
- Il Keyword Advertising
- Google Adwords
- Social Media Marketing (Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+)
- Utilizzo degli strumenti e dei portali web 2.0 come fonti di traffico
- Google Analytics e degli strumenti di web metrics
- Le metriche sugli strumenti sociali (Facebook, Twitter e LinkedIn)
- Direct Email Marketing: definizione e caratteristiche.