

CORSO DI WEB MARKETING

Tecnico specializzato UX Enaip CN



ing. Gabriele Polla Mattiot

(rev. 11/11/19)

29 ott, 5 e 12 nov 2019

1° ... uno sguardo generale



ing. **Gabriele Polla Mattiot**

Gem communication Dronero

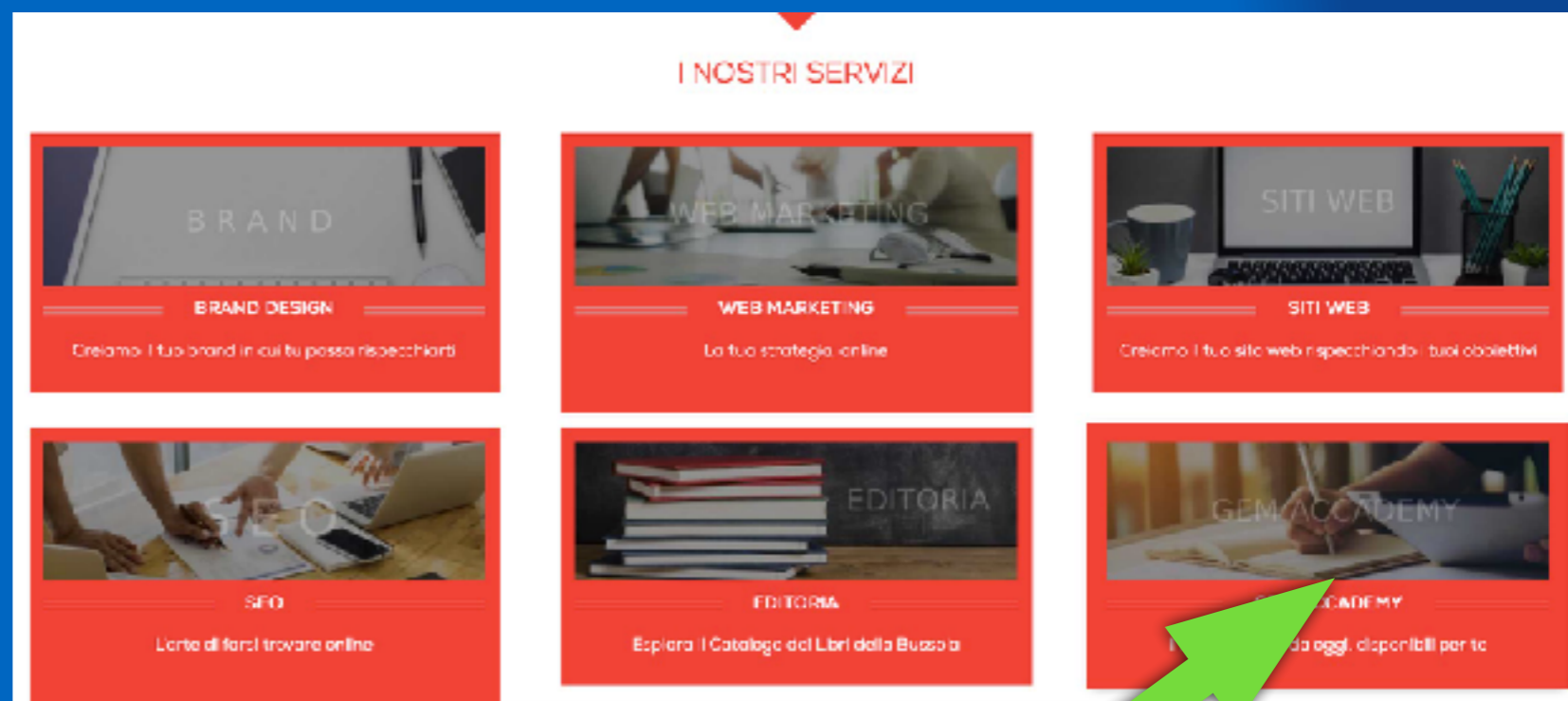
Mi occupo di strategie di **marketing turistico** dal 2004

fondatore di www.caseperferiepergruppi.it

Dal 2014, mi sono specializzato in attività **SEO e strategie di webmarketing per PMI** e faccio **formazione** in questo ambito in **corsi post diploma/ laurea**

Dove potete trovare il materiale?
su: www.gemcommunication.com

andate su **AREA: GEM ACCADEMY**



TEST

IL TEST

Test d'ingresso
corso WEBMARKETING

Cognome: _____ Nome: _____ data: _____

Che cosa è il webmarketing? (min. 250 battute)

Che cosa è un piano di comunicazione? (min. 250 battute)

Che cosa è un piano di webmarketing? (min. 250 battute)

Qual'è la differenza tra marketing e comunicazione? (min. 250 battute)

Predisponi un CASE STUDY simulando un piano di comunicazione per un agriturismo a Limone Piemonte (min. 1250 battute)

www.gemcommunication.com rev. 5/16/16 Pagina 1 di 4

Test d'ingresso
corso WEBMARKETING

Chi sono i principali esperti di webmarketing in Italia? (min. 250 battute)

Come si fa SEO? (min. 250 battute)

A cosa bisogna fare attenzione quando si invia una newsletter? (min. 250 battute)

Quali sono le logiche che guidano l'algoritmo di Google? (min. 250 battute)

Chi è il proprietario di fb?

www.gemcommunication.com rev. 5/16/16 Pagina 2 di 4

IL TEST

Test d'ingresso
corso **WEBMARKETING**

Chi è il proprietario di WhatsApp?

Come si valuta la bontà di un post su fb? (min. 250 battute)

Come si valuta la bontà di un post su Instagram? (min. 250 battute)

Come funziona fb ads? (min. 250 battute)

Che cosa è una campagna di remarketing su fb? (min. 250 battute)

Come vendere su Suoib? (min. 250 battute)

Come vendere su Amazon? (min. 250 battute)

www.gemcommunication.com rev. 5/10/18 Pagina 3 di 4

Test d'ingresso
corso **WEBMARKETING**

Cos'è un blog? (min. 250 battute)

Come si realizza una stories su Instagram? (min. 250 battute)

Titolo di studio conseguito e eventuali altri corsi?

Aspettative derivanti da questo corso?

www.gemcommunication.com rev. 5/10/18 Pagina 1 di 4

Presentiamoci !

Chi siamo? FOGLIO NOME

Per cosa ci ricordano?

**Obiettivo del corso x i singoli partecipanti
abbinato ad un oggetto?**

Come si svilupperà il corso?

Un pò di cultura generale (a seguito del test):

Qual'è la differenza tra marketing e comunicazione?

Nell'immaginario collettivo, i concetti di marketing e di comunicazione **tendono a sovrapporsi**, fino a diventare sinonimi. E' un procedimento sbagliato

Per marketing si intende quell'insieme di tecniche che consente a una qualsiasi realtà operante in un contesto socio-economico, di raggiungere i suoi obiettivi. Questi possono essere sia di vendita, dunque quantitative, che di immagine, dunque qualitativi.

L'affermazione secondo cui il marketing "serve per vendere" è quindi falsa, o per lo meno riduttiva.

Ora, per raggiungere gli obiettivi, chi si occupa di marketing ha a disposizione varie "leve"

La comunicazione può essere definita come una "**sotto-leva**" della leva "promozione".

1°... uno sguardo generale

Un pò di cultura generale (a seguito del test):

Alcuni dei principali esperti di webmarketing in Italia: ...

Giorgio Tave, Jacopo Matteuzzi ...

Come si fa SEO?

“Si costruiscono dei contenuti di qualità legati a dei Topic strategici e selezionati x il sito”

Quali sono le logiche che guidano l’algoritmo di Google?

Le conoscessimo saremo miliardari...

Un pò di cultura generale (a seguito del test):

Vi consiglio di seguire:

- Blog di Studio SAMO
- Canale Youtube Giorgio Tave
- Canale Youtube JLMarshal
- Canale Youtube Montemagno
- Canale Youtube GEM communication
- Blog GEM communication

Partiamo da uno sguardo generale:

Come comunichiamo?

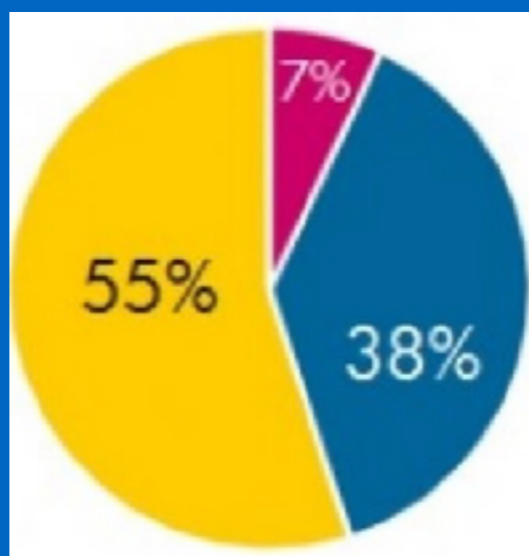
Molte ricerche hanno rivelato che **l'impressione che ci si fa di uno sconosciuto si consolida nei primi 90 secondi di conoscenza: un minuto e mezzo**. In un lasso di tempo così ridotto il contenuto del discorso non può essere l'aspetto che prendiamo più in considerazione per farci un'idea di una persona con cui parliamo per la prima volta.

Uno studio condotto dall'Università di Toronto su un campione di 100 persone aggiunge un altro tassello importante alla riflessione: **nella maggior parte dei casi**

la prima impressione di una persona continua a condizionarci anche quando la conosciamo di più,

Quanti e quali segnali lanciamo mentre parliamo?

Comunicazione
Verbale, Paraverbale, Non Verbale



1°... uno sguardo generale

Partiamo da uno sguardo generale:

Come comunichiamo?

... ora

Ragioniamo su come comunicano le aziende?

... facciamo una lista di azioni

1°... uno sguardo generale

... ora, ragioniamo su come possono comunicare le aziende?

TV

- Free
- Pay
- Smart

PERSONALE E LOCALI aziendali:

-> Rappresentanti

- > Testimonial
- > Abbigliamento
- > Dettagli interni
- > Dipendenti

SCRITTO:

- Riviste/ Riviste
- SMS
- Mail
- Lettere
- Flyer/ Brochure/Depliant/ Biglietti da visita

A LIVELLO VOCALE:

- > Radio
- > Passaparola
- > Telefono

WEB:

- Forum
- Sito web, Portali, Piattaforme
- Skype
- App, ...
- Social - In
 - Facebook
 - Twitter
 - Flickr
 - Pinterest
 - LinkedIn
 - Vimeo
 - Youtube

PUBBLICITA' VARIA:

- > Fiere
- > Eventi
- > Merchandising
- > Striscione
- > Targa/ Insegna
- > Affissione

ON MOVE:

Auto, Tram, Bus, Metropolitana

Esplicitiamo gli step fondamentali finalizzati alla **costruzione di un piano di comunicazione:**

Cosa comunichiamo?

Messaggio?

A chi comunichiamo?

Target?

Profilazione?

Cosa ci rende unici?

Cosa ci rende
diversi dagli altri?

Perché qualcuno dovrebbe
acquistare il vostro prodotto?

BRANDING!?!

No MODA

ma

Strategia

Simuliamo...

Case study: Agriturismo in Valle Varaita

Definiamo realisticamente:

Obiettivi

Target

Connotazione

Azioni

Budget