



ing. **Gabriele Polla Mattiot**

Gem communication Dronero

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

fondatore del portale nazionale www.caseperferiepergruppi.it

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

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

andate su GEM Academy e logatevi

GEM ACADEMY
La formazione professionale per chi vuole iniziare a fare business on line

Le BASI per muoversi sul web

Benvenuto nella nostra pagina dedicata alla formazione: qui troverai le slide e le registrazioni dei nostri corsi realizzati per imprenditori e liberi professionisti che vogliono muovere i primi passi. Consapevolezza è sinonimo di successo: ecco il Perché di questi corsi.

Solo formandoti riuscirai a capire di cosa hai bisogno per far crescere il tuo fatturato (Social? Oppure un blog? O meglio Youtube?) e comunicare in modo genuino ed efficace con il tuo target.

SCOPRI PERCHE' ABBIAMO CREATO LA GEM ACADEMY
Ti raccontiamo la nostra mission e presentiamo i tutor che ti accompagneranno in questo percorso

VUOI INIZIARE UN CORSO?
Ottimo, allora contattaci! In questo modo potremmo creare un percorso formativo su misura per la tua PMI.

ACCEDI ALLE NOSTRE RISORSE GRATUITE!
Accedi o registrati, in un attimo verrai sommerso dai contenuti gratuiti

Buttons: SCOPRI, CONTATTACI, ACCEDI

e

GEM
communication srl
la tua web agency

Gli STILISTI della COMUNICAZIONE WEB
Consigli di web marketing per PMI che iniziano a muoversi sul web

Corsi in programma

Youtube

LA COMMUNITY del WEB MARKETING
BY GEMCOMMUNICATION

Gruppo di Gem Communication

Web marketing GEM communication
Gruppo Privato - 61 membri

Informazioni | Discussione | Stanze | Membri | Eventi | Media

A cosa stai pensando Gabriele?

Stanza | Foto/video | Tagga persone

Nuove attività

Gem Communication
Nuovo membro · 1 h ·

Facebook Creator Studio
Cos'è e perché usarlo?
Il Facebook Creator Studio è uno strumento di facebook, molto utile per la gestione delle nostre pagine Facebook e Instagram.
Con un unico strumento potrai:
- Vedere l'andamento dei tuoi post e contenuti
- Rispondere ai messaggi
- Leggere le... Altro...

Informazioni
Web marketing GEM communication è la COMMUNITY dove cercheremo di mantenere informati tutti i privati, aziende e professionisti che hanno partec... Altro...

Privato
Solo i membri possono vedere chi fa parte del gruppo e cosa pubblica

Visibile
Chiunque può trovare questo gruppo.

Gruppo Generale

Argomenti popolari nei post
Social (13) | Content Ma...
web market...
Mostra altro

Contenuti multimediali recenti

Mostra tutto

Eventi in programma

FB

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)

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?

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 Subito? (min. 250 battute)

Come vendere su Amazon? (min. 250 battute)

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?

Presentiamoci !

Chi siamo? FOGLIO NOME

Per cosa ci ricordano?

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

da dove partiamo? ...



iniziamo a **LEGGERE**



Vi consiglio di seguire:

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

Come si svilupperà il corso?

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".

Come comunichiamo?

es.: **RIPRESENTIAMOCI**

per attirare il nostro uditore

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,

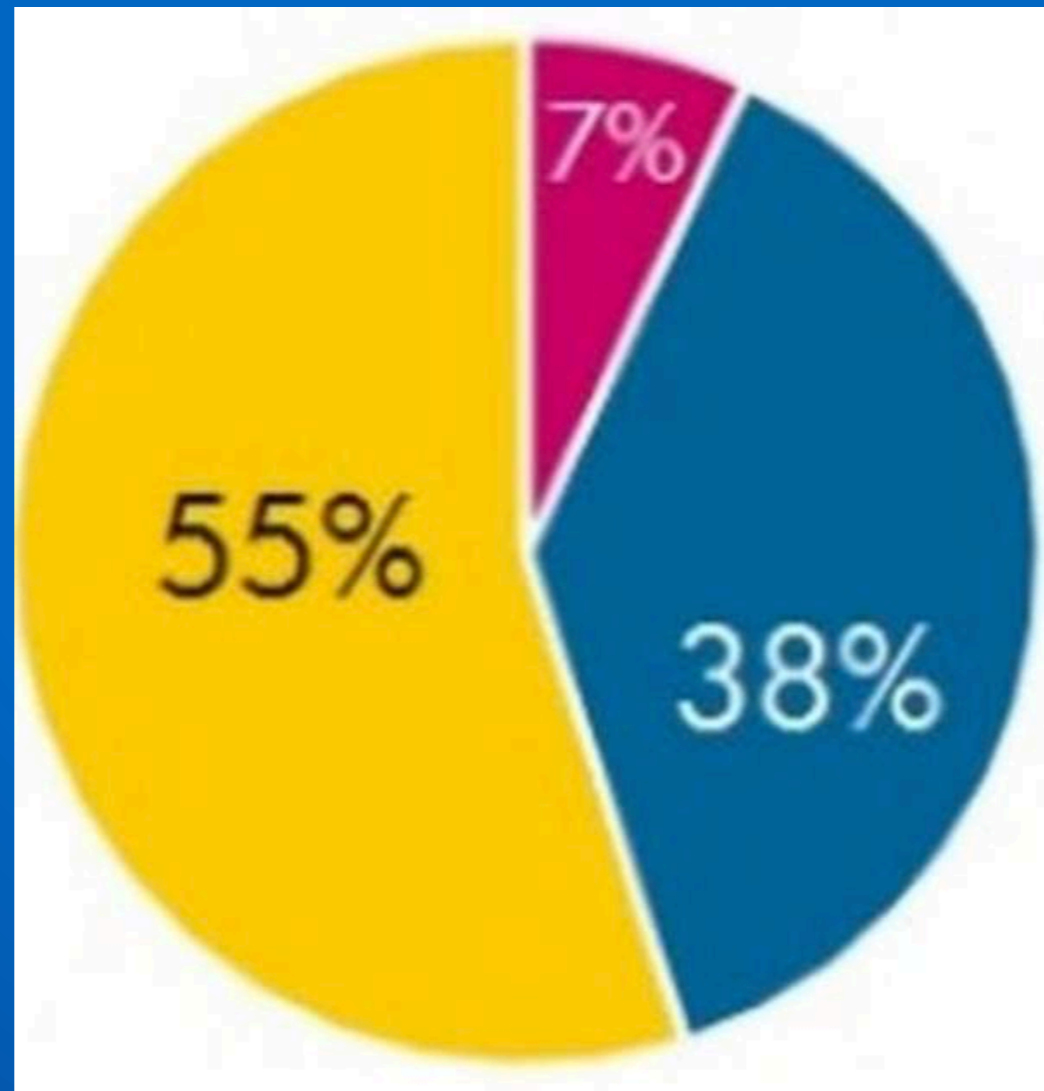
Quanti e quali segnali lanciamo mentre parliamo?

es.: se ti guardo da lontano?

Come comunichiamo?

Comunicazione

Verbale, Paraverbale, Non Verbale



Come comunichiamo?

... ora

Ragioniamo su come comunicano le aziende?

... facciamo una lista di azioni

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

TV

- Free
- Pay
- Smart

SCRITTO:

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

WEB:

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

PERSONALE E LOCALI aziendali:

-> Rappresentanti

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

A LIVELLO VOCALE:

- > Radio
- > Passaparola
- > Telefono

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 Stura

Definiamo realisticamente:

Obiettivi

Target

Connotazione

Azioni

Budget