

SOCIAL MEDIA MARKETING (corso base) concetti, strategie, competenze, strumenti

INTRODUZIONE

Oggi i mercati sono conversazioni in cui il saper ascoltare e analizzare le interazioni tra marchi e utenti, rispondendo alle necessità di questi ultimi in tempo reale, può fare la differenza tra una Brand Promotion efficace e un marketing incerto e fallimentare. In tale contesto, il Social Media Manager è incaricato di gestire in prima persona la presenza dell'azienda sui Social Network, creando canali, piani editoriali e contenuti che coinvolgano gli utenti fino a fidelizzarli e trasformarli in accaniti sostenitori del brand online. Il Social Media Manager inoltre partecipa in tempo reale alle conversazioni tra utenti e brand e interagisce con opinion leader e influencer di settore al fine di influenzare il modo di pensare e di agire dell'audience digitale, gestisce promozioni, contest e campagne di product placement sui social network e analizza periodicamente le statistiche conversazionali per poter migliorare la propria strategia, il tutto in piena sinergia con la comunicazione corporate e il marketing “tradizionale” dell'azienda. Questa figura è costantemente aggiornata sugli ultimi trend della rete ed è alla perenne ricerca di una conversazione diretta ed empatica con i fan e i follower del brand, che sa promuovere in maniera efficace e discreta su ogni canale ottimizzando le risorse e incrementando progressivamente il Social Media ROI (return of investment).

OBIETTIVI

Questo corso permetterà ai partecipanti di sviluppare conoscenze e capacità concrete nel Social Media Marketing, illustrando differenze, opportunità e appetibilità di ogni social network per i diversi contesti e segmenti di mercato, con ampio riferimento a contesti reali e *case-studies* famosi. Nello specifico, i partecipanti impareranno a:

- cogliere l'enorme potenziale che i Social Media rappresentano per il marketing aziendale;
- integrarli in maniera vincente con la comunicazione corporate;
- elaborare strategie editoriali e contenuti efficaci per ogni Social Network;
- incrementare il numero di fan e follower dell'azienda, coinvolgendoli e fidelizzandoli il più possibile;
- monitorare i progressi e ripianificare la Social Media Strategy per massimizzare i profitti;

PROGRAMMA

- I Social Media, leva di marketing fondamentale per il mercato B2B e B2C
- Comunicazione aziendale e Social Media Strategies: come integrarle in maniera efficace
- Come consolidare la propria Brand Identity attraverso i Social Network
- Business Networking e Buzz Marketing: il potere del marketing conversazionale
- Facebook, Twitter, LinkedIn, Youtube, Google Plus, Pinterest e Instagram: come scegliere i canali *social* più idonei alla nostra promozione online
- Content Curation: come creare piani editoriali e contenuti efficaci per ogni Social Network
- Community Management: coinvolgere gli utenti per incrementare visibilità e profitto

- L'importanza del Blog aziendale e della Digital PR
- Analytics tool: monitorare i canali *social* per ottimizzare strategie e ROI

DESTINATARI

- Imprenditori, manager e addetti marketing che desiderano avvalersi del Web e dei Social Media per incrementare la visibilità e la diffusione del proprio brand e dei propri prodotti online;
- Titolari e dipendenti di agenzie di Comunicazione, PR, Marketing e Advertising che vogliono sviluppare nuove competenze per aprirsi al mercato dei servizi digitali;
- Professionisti e consulenti che desiderano avvalersi dei Social Media per promuovere la propria attività o quella dei loro clienti.

DURATA

2 giorni

METODOLOGIA

Il corso è caratterizzato da un taglio laboratoriale, al fine di permettere ai partecipanti di sperimentare immediatamente le strategie e le nozioni apprese. Verranno simulate azioni di Social Media Marketing nei più svariati contesti reali e con costante riferimento a casi studio famosi.

Nel corso dei laboratori verranno utilizzati supporti tecnologici, social network e ambienti di simulazione virtuali grazie ai quali i partecipanti potranno collaborare, dialogare e condividere le proprie esercitazioni in tempo reale, ottimizzando così l'attenzione, il coinvolgimento e l'efficacia dell'esperienza formativa.

DOCENTE

Michele Mannucci – Esperto di Comunicazione e Marketing nei Nuovi Media, Digital PR e Business Innovation con oltre 10 anni di esperienza sul campo, nel corso dei quali si è occupato sia di grosse campagne di Comunicazione cross-mediale, Business Networking e Internazionalizzazione, sia di Social Media strategies, Search Marketing e Digital Advertising per conto di brand, agenzie e PA italiane e straniere.

PER INFORMAZIONI E PRENOTAZIONI

Il corso può essere prenotato in qualunque momento, e può essere svolto sia presso la vostra azienda che via webinar (seminario online). Se siete un'agenzia di comunicazione, marketing o di formazione, e desiderate inserire questo corso nel catalogo della vostra offerta formativa, potete contattarci presso:

Progetti Europei Torino (Pianificazione, Gestione, Comunicazione)

c.so Sebastopoli 295/15, 10136 Torino

Tel. +39 3349282003

Email info@progettieuropi.eu

Skype [michele.mannucci](https://www.skype.com/people/michele.mannucci)