

DIGITAL MARKETING, E-COMMERCE MANAGEMENT e GESTIONE CLIENTI

Obiettivi: Obiettivo del corso è quello di formare una risorsa esperta nel mondo del digital marketing, dell'e-commerce management e della gestione del cliente per affiancare le aziende nella loro crescita. Verranno utilizzate tutte le tecniche e le piattaforme digitali, nonché verranno analizzati i vari Social per utilizzarli nell'ambito della comunicazione digitale.

Completano la formazione i moduli relativi alla Sicurezza Generale nei Luoghi di Lavoro e Diritti e Doveri dei Lavoratori in somministrazione.

Programma:

IL BRAND E LA COMUNICAZIONE EFFICACE - LE CAMPAGNE SOCIAL

- Identificare i punti di forza della tua azienda
- Identificare il proprio pubblico
- Analizzare i concorrenti
- Comunicare efficacemente il tuo prodotto e servizio
- Impostare una campagna marketing
- Definire budget e obiettivi
- Comunicare solo ai clienti di valore
- Diventare un'icona del settore

Le Campagne social: Facebook e TIK TOK ADS

- Facebook e Instagram per le aziende.
- L'influencer Marketing.
- Come postare per ottimizzare l'algoritmo.
- Ottimizzare Facebook For Business
- Creare delle promozioni per Facebook e Instagram
- Facebook Pixel per il tracciamento degli utenti e il re-marketing
- . Whatsapp Business, messenger e chatbot automatici
- Le opportunità di crescita su Tik Tok
- Come creare e gestire una community
- Consigli pratici per scalare l'algoritmo di Tik Tok
- Creare dei video virale
- L'advertising su Tik Tok

E-COMMERCE E DIGITAL MARKETING - INTELLIGENZA ARTIFICIALE NEL MARKETING

- Come indicizzare il proprio sito sui motori di ricerca con la SEO e la SEM
- I fondamenti del digital Marketing
- Progettazione e Management dell'E-commerce
- Creare e gestire campagne pubblicitarie per Facebook, Instagram, Google, Youtube e Tik Tok

- I cambiamenti del mercato
- Definire il brand e l'immagine aziendale
- I Canali della comunicazione
- Studiare e individuare il target
- Definire gli obiettivi aziendali in modo SMART
- Fare Content Marketing
- Essere un Social Media & Community Manager
- Organizzare e gestire i fornitori
- Drop Shipping e Amazon.

L'intelligenza artificiale nel marketing

- Introduzione all'intelligenza artificiale (IA) e al marketing
- Come l'IA sta cambiando il marketing
- Tipi di IA utilizzati nel marketing
- Tools e strumenti per creare contenuti tramite l'IA
- Migliorare la personalizzazione delle campagne di marketing con l'IA
- Gestire il ciclo di vita e la fidelizzazione del cliente con l'IA
- Come l'IA può aiutare a migliorare l'esperienza dell'utente

VIDEO E CONTENT MARKETING

- Videocamere e obiettivi: le caratteristiche tecniche
- Usare il cellulare per creare foto e video professionali
- I supporti di ripresa video e registrazione audio
- Le regole della fotografia
- Gestione dell'audio
- Montaggio video e Fotoritocco base
- Cosa vuol dire fare copywriting e scrivere testi pubblicitari
- Lo storytelling moderno
- Scrivere testi per landing page

GOOGLE ANALYTICS - GOOGLE ADS – SEO

GOOGLE ANALYTICS: COME MISURARE I RISULTATI

- Impostare google analytics
- Settare google analytics su un sito
- leggere i dati di google

- usare i dati per attuare delle azioni strategiche

GOOGLE ADS: FARE PUBBLICITA' SU GOOGLE E SITI PARTNER

- Creare delle campagne vincenti
- Ottimizzare il budget
- Leggere i dati
- Modificare le campagne
- Intercettare il bisogno dell'utente
- Retargeting su google

SEO: OTTIMIZZAZIONE PER I MOTORI DI RICERCA

- Le regole dell'indicizzazione
- I core web vitals
- Google search console
- Scrivere un testo in ottica SEO
- SEO, SEM e SERP
- Come scalare il motore di ricerca

MOD. 5 SICUREZZA E SALUTE NEI LUOGHI DI LAVORO (4 ore)

Corso effettuato ai sensi dell'art. 37 comma 1 e 2, del D. Lgs. 81/08 correttivo 106/09 e dell'Accordo Stato Regioni del 21/12/2011

MOD. 6 DIRITTI E DOVERI DEI LAVORATORI (4 ore)

Contenuti standard Allegato 12 Vademecum Forma.Temp