

Web Marketing & Social Media

L'approccio strategico

PADOVA [3-4-5] Dicembre 2018

1. Premessa

Web Marketing & Social Media targato Factory School è un corso in aula multimediale, prettamente esperienziale dove i partecipanti potranno realizzare il proprio progetto individuale.

Il corso di formazione è finalizzato a fornire gli strumenti e le strategie di web marketing supportate dall'analisi delle statistiche e casi studio, immediatamente e praticamente applicabili alla propria attività o finalizzati all'acquisizione di competenze specifiche spendibili nel mondo lavorativo.

Verranno trattati tutti i principali strumenti in ambito di web marketing e social media, dalla SEO a Google Adwords, dai social media ai relativi strumenti di advertising, dalle email marketing al copywriting, alla persuasione online e all'e-commerce.

Non mancherà l'area dedicata al marketing strategy nei social: stiamo parlando di Facebook e LinkedIn Advertising, potentissimi mezzi di comunicazione per far conoscere e divulgare informazioni ad un numero elevato di persone promuovendo in modo rapido i propri prodotti e servizi online e agevolando l'interazione con gli utenti.

Il percorso sarà erogato in modalità **"Problem-based learning"** che prevede la realizzazione di esercitazioni pratiche dove saranno trattati ed elaborati i casi specifici presentati dai singoli partecipanti.

In Italia la figura del Web Marketer si è fortemente affermata per consentire alle imprese una presenza online efficace ed evitare di attuare vere e proprie campagne di spamming che potrebbero compromettere la visibilità o la percezione del brand da parte dell'utente.

2. Obiettivi del Corso

La nostra eccellenza è la formazione. Per tale ragione ci siamo posti l'obiettivo di formare una figura professionale in linea con un mercato economico e del lavoro moderno e innovativo, nel quale solo chi sarà dotato di strumenti e competenze specifiche, potrà fare della propria conoscenza una vera professione indispensabile al business di oggi e del futuro.

Factory School attraverso i propri docenti specializzati in web marketing, comunicazione e social media, trasferirà a tutti i partecipanti le conoscenze e gli strumenti necessari per diventare un **Web Marketing Manager** ed iniziare da subito ad operare in questo campo con competenza e professionalità.

Si formerà una figura professionale in grado di:

- Conoscere e definire gli obiettivi del web marketing.
- Utilizzare in modo ottimale il motore di ricerca Google attraverso l'uso corretto delle keywords.
- Saper gestire gli strumenti di promozione che offre come Google AdWords creando campagne, annunci e gruppi di annunci conoscendo le modalità di pagamento come il Pay Per Click, Rete di ricerca e Rete Display; infine si conosceranno anche le funzionalità di Google Analytics.
- Utilizzare i social Facebook e LinkedIn con tutte le potenzialità commerciali e di marketing; saper comunicare con i social utilizzando il programma di Facebook e LinkedIn Advertising.
- Comunicare anche con tutti gli altri social come Twitter, Google+, YouTube, Pinterest, Instagram.
- Saper persuadere l'utente attraverso strumenti efficaci, leggi e tecniche.
- Analizzare una Landing page e saperla creare.
- Conoscere le principali strategie di ottimizzazione del modulo di contatto del carrello nell'ecommerce, della registrazione e della spedizione.
- Conoscere le statistiche secondo cui la stragrande maggioranza degli utenti abbandona un sito senza comprare.

- Saper pianificare una strategia che consiste nel catturare il contatto dell'utente (mail) e inviare un piano di mail periodico per tenere il contatto e comunicare valore (Lead Nurturing).

3. Destinatari della Formazione

Il corso è rivolto a persone che desiderano acquisire competenze specifiche nell'area dei media e social network:

- Diplomatici e Laureati
- Imprenditori, Free Lance, Liberi professionisti, Consulenti
- Figure di responsabilità che lavorano nella comunicazione corporate e di marketing
- Figure di responsabilità che lavorano nell'area della comunicazione aziendale

4. Tematiche del Progetto

Il percorso esperienziale, prevede l'approfondimento dei seguenti moduli:

Il marketing su Google:

- SEO, Google Adwords, Google Analytics.
- Come scegliere le parole chiave più adeguate (criteri e strumenti).
- Come posizionare un sito web su Google operando sul sito (ottimizzazione on page) e fuori dal sito (link building).
- Il ruolo del CTR.
- Come funziona Google Adwords, come creare campagne e annunci e posizionarsi più in alto possibile spendendo il meno possibile.
- Funzionalità generali di Google Analytics, lo strumento per il monitoraggio delle visite e di tutto ciò che compete il sito web.
- Esercitazioni pratiche su ricerca e selezione delle parole chiave, ottimizzazione on page, redazione di annunci GoogleAdwords.

Marketing sui social network:

- Come comunicare e fare pubblicità sui social network.
- Il marketing su Facebook, come e cosa comunicare su una Pagina aziendale, come aumentare il numero di "Mi Piace".
- Monitoraggio delle statistiche con Facebook Insights.
- Analisi di case histories.
- Lo strumento Facebook e LinkedIn Advertising, come creare annunci pubblicitari a seconda dell'obiettivo da raggiungere.
- Come comunicare sugli altri social network per creare engagement.
- Esercitazione pratica di analisi di pagine Facebook e redazione di annuncio Facebook Advertising.
- Come e quando usare i social media per creare engagement.

Persuasione ed usabilità in Landing Page ed Ecommerce:

- Le tecniche persuasive e di usabilità nelle Landing Page e negli ecommerce, ovvero come convincere il visitatore della qualità di prodotto o servizio e azienda e come facilitarli la procedura di conversione (comprare un prodotto o lasciare i propri dati di contatto).
- Strategie di ottimizzazione del carrello, della procedura di registrazione e delle spedizioni nei siti ecommerce.
- Come mantenere i contatti e comunicare valore ai clienti che non convertono alla prima visita tramite l'email marketing (Lead Nurturing).
- Esercitazione pratica su creazione di testi di landing page, analisi di ecommerce, schedulazione di un piano di Lead Nurturing.

5. Corpo Docente

I docenti della scuola, provenienti dal mondo accademico e dal mondo professionale sono selezionati tra professionisti con comprovata esperienza.

L'esclusiva tecnica formativa utilizzata dai nostri docenti è stata progettata e testata per ottenere il massimo trasferimento di nozioni e competenze immediatamente applicabili nel quotidiano professionale.

Il mix di case history, attività pratiche e docenze frontali forniranno all'allievo un'esperienza formativa unica.

6. Costi, Tempi di attuazione, durata e frequenza

Il corso è articolato in 24 ore d'aula tra teorie a pratica, con lezioni frontali, analisi di casi aziendali, esercitazioni pratiche con orario dalle 09.00 alle 18.00.

Inizio corso: Mercoledì 3 Dicembre 2018

La quota di partecipazione è di € 650.00 + IVA. Particolari agevolazioni sulle quote sono indicate al punto 7.

Al termine del corso sarà emessa regolare fattura intestata al partecipante o all'azienda se comunicata all'atto di iscrizione.

La quota comprende:

- Materiale didattico consultabile nell'esclusivo cofanetto by Factory School
- USB Key contenente tutto il materiale didattico digitalizzato
- Assistenza di un tutor per tutta la fase d'aula
- Gadget targati Factory School

7. Agevolazioni sulle quote di partecipazione

L'unico Prima Prenoti e Meno Paghi!

Prenota subito il tuo posto e Factory School ti assicura un risparmio immediato sulla quota di partecipazione.

Tutte le iscrizioni pervenute e saldate entro il **05/11/2018** godranno della speciale quota di partecipazione ridotta a € **550.00 + IVA.**

Ex Allievi:

Tutti gli ex allievi, entrando a far parte del programma fidelity, ottengono uno sconto individuale privilegiato del 10% sulla quota di partecipazione di ogni corso a calendario.

Tale sconto è cumulabile con altre promozioni ed è estendibile a tutti i componenti della propria famiglia.

Partecipazioni Aziendali e di Gruppo:

A fronte di un numero minimo di 3 iscrizioni tutte le quote dei partecipanti riceveranno uno sconto del 15% non cumulabile con altre promozioni.

Studenti - Neo Diplomati/Laureati

Gli studenti e i Neo Diplomati e Laureati entro 12 mesi dall'acquisizione del titolo avranno diritto ad uno sconto della quota pari al 10%.

Lo sconto è cumulabile con altre promozioni.

Per ogni ulteriore informazione rivolgersi alla segreteria corsi al numero 049 8256256.

MODULO CONFERMA PARTECIPAZIONE

DATI ANAGRAFICI

_____		_____	
Cognome		Nome	
_____		_____	
Nato/a a	il	Codice Fiscale	
_____		_____	
Residente a:	Via	n°	Prov
_____	_____	_____	_____
CAP	Tel	Cell	E-mail
_____	_____	_____	_____

DATI DI FATTURAZIONE

_____		_____		
Ragione sociale		P.IVA e Codice Fiscale		
_____		_____		
Comune	Via	n°	CAP	Prov
_____	_____	_____	_____	_____

INDICARE IL TITOLO DEL CORSO, L'EDIZIONE E LA DATA DI INIZIO PRESELTA

<input checked="" type="checkbox"/>	Titolo corso	Sede Corso	Data di frequenza Corso
<input type="checkbox"/>	Visual Merchandising		
<input type="checkbox"/>	Organizzazione di Eventi		
<input type="checkbox"/>	Web Marketing & Social Media		

CONDIZIONI GENERALI di CONTRATTO

L'allievo dichiara di essere interessato in via prioritaria alla formazione offerta da Factory School by Boscolo srl e di accettare tutte le seguenti condizioni:

1. Tempi di attuazione, durata e requisiti per l'accesso

Il corso si sviluppa secondo il piano studi indicato nel rispettivo progetto formativo prescelto come indicato dalla tabella sopra esposta. Il progetto formativo integrale è sempre disponibile on line sito www.factoryschool.it o presso la segreteria organizzativa.

Orari, date di svolgimento, organizzazione delle lezioni e sedi di erogazione del progetto formativo prescelto verranno comunicati dalla segreteria corsi Factory School 15 giorni prima dalla data effettiva di inizio corso.

2. Conferma di Partecipazione:

Per essere ammessi al corso è necessario compilare ed inviare il presente modulo via fax al numero 0498252049 o tramite email a info@factoryschool.it. Successivamente al ricevimento dei moduli compilati e firmati, la segreteria organizzativa invierà a ciascun partecipante la conferma di ricezione e di partecipazione.

Tutti gli allievi che avranno inviato via fax/email il contratto di conferma partecipazione, saranno tenuti a versare l'acconto di partecipazione corso per riservare il loro posto in aula (vedi punto 3. del presente contratto) e successivamente si richiede il saldo della quota di partecipazione previa comunicazione da parte della segreteria Factory School.

La quota di partecipazione indicata nel progetto formativo (parte integrante del presente contratto) comprende:

- Docenze e tutoraggio
- Materiale didattico a supporto dell'attività d'aula
- Attestato di partecipazione

Se il pagamento viene effettuato tramite Bonifico Bancario contestualmente dovrà pervenire via fax al numero 0498252049 l'attestazione di avvenuto versamento.

La fattura verrà emessa al termine del periodo d'aula, secondo i dati indicati nel modulo di conferma di partecipazione. In caso di ritiro dell'allievo, la somma versata non sarà rimborsata.

3. Quota di partecipazione al corso e modalità di pagamento

Per l'iscrizione al corso, il partecipante sarà tenuto a versare un acconto di €300,00 contestualmente all'invio della propria conferma di partecipazione. L'importo sarà dovuto a titolo di caparra e anticipo di pagamento.

Factory School by Boscolo srl si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso se non sarà raggiunto e perfezionato un numero minimo di partecipanti e di rimandarlo ad altra data per cause di forza maggiore. Inoltre si riserva la possibilità di sostituire i propri docenti in caso di sopravvenuta indisponibilità degli stessi.

In ogni caso la responsabilità di Factory School by Boscolo srl è limitata al rimborso della quota eventualmente già versata.

Il partecipante dovrà versare il saldo della quota corso entro la data di scadenza della quota agevolata per chi aderisce con formula "Prima Prenoti e Meno Paghi" (Vedi punto 7 del progetto formativo), mentre per chi aderisce con la quota intera entro 15 giorni lavorativi dall'inizio del corso, pena la perdita dell'acconto versato.

L'acconto e il saldo dovranno essere versati tramite bonifico bancario utilizzando le seguenti coordinate:

COD IBAN: IT 61 P 02008 62740 000104347204 - BOSCOLO SRL (Copia dell'attestazione di avvenuto versamento dovrà essere inviata alla segreteria organizzativa a mezzo fax 0498252049)

Se il pagamento verrà effettuato tramite PayPal, l'importo totale subirà una maggiorazione del 4% (Prima di effettuare il pagamento contattare la segreteria per ricevere il link utile per effettuare il pagamento)

In caso di ritiro del partecipante, l'importo versato sarà trattenuto da Factory School by Boscolo srl.

Particolari agevolazioni:

Ex Allievi:

Tutti gli ex allievi, entrando a far parte del programma fidelity, ottengono uno sconto individuale privilegiato del 10% sulla quota di partecipazione di ogni corso a calendario.

Tale sconto è cumulabile con altre promozioni ed è estendibile a tutti i componenti della propria famiglia.

Partecipazioni Aziendali e di Gruppo:

A fronte di un numero minimo di 3 iscrizioni tutte le quote dei partecipanti riceveranno uno sconto del 15% non cumulabile con altre promozioni.

Studenti - Neo Diplomatici/ Laureati

Gli studenti e i Neo Diplomatici e Laureati entro 12 mesi dall'acquisizione del titolo avranno diritto ad uno sconto della quota pari al 10%.

Lo sconto è cumulabile con altre promozioni.



4. Regole e norme di comportamento

Nessuna responsabilità è a carico di Factory School by Boscolo srl per eventi dannosi cui dovessero andare incontro gli allievi che si allontanano, sia pur per poco tempo, dalla sede del corso per motivi non connessi allo svolgimento dello stesso. Il comportamento di ciascun allievo deve adeguarsi al massimo rispetto della sede e delle persone che vi studiano e vi lavorano, secondo le normali regole di civile convivenza.

5. Attestati di partecipazione

Al termine dell'attività formativa d'aula verrà rilasciato ai partecipanti un attestato di frequenza.

6. Foro Competente e Privacy

Per qualsiasi controversia, il Foro Competente, in via esclusiva è quello di Venezia.

I dati personali dei partecipanti agli interventi formativi saranno registrati e conservati su archivi informatici e cartacei presso la struttura Boscolo srl. Tutela della privacy: in ottemperanza dell'art.7 D.lgs. 30 giugno 2003, n. 196, per la tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento di dati personali, in ogni momento è possibile modificare o cancellare i dati presenti nel nostro archivio.

Firma per accettazione

Nome e Cognome Leggibile

Luogo e data

A norma degli artt. 1341 e 1342 del Codice Civile, il richiedente dichiara di aver piena conoscenza e di accettare espressamente quanto previsto nella presente scrittura alla clausole punto 1 (Tempi di attuazione, durata e requisiti per l'accesso); Punto 2 (Conferma di partecipazione); punto 3 (Quota di partecipazione al corso e modalità di pagamento); punto 6 (foro competente e Privacy).

Firma per accettazione

Nome e Cognome Leggibile

Luogo e data