

## CORSO

# STRATEGIA E TECNICHE DI WEB-MARKETING PER IL MONDO B2B

Roma, 20 luglio 2017 - Hotel Abitart, via Matteucci 10



### FOCUS ON:

- Google Analytics e CRM aziendale per sviluppare azioni di MARKETING AUTOMATION in ambito B2B
- L'uso dei Social Media professionali per generare LEAD



## CONTENUTI

Il corso intende sollevare cautele e opportunità per chi, nel marketing e nella comunicazione delle imprese, deve rivedere i propri piani di lavoro.

Il mondo delle imprese che operano nei servizi B2B, ha inoltre la possibilità di:

- acquisire nuovi lead ed accrescere la notorietà dei propri brand grazie all'uso del proprio know-how in chiave di content marketing
- analizzare il proprio mercato di riferimento, differenziandosi dalla concorrenza e mettere a fattor comune le proprie specificità accrescendo competenze anche in ambito commerciale

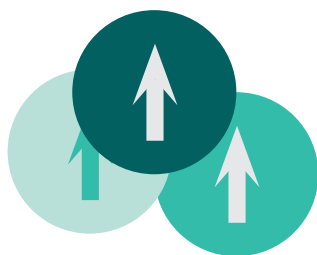
## PERCHÈ TIG ACADEMY

Un progetto formativo che si rivolge a professionisti e manager di aziende con diversi ruoli e funzioni che hanno bisogno di aggiornare le proprie competenze e vogliono essere coinvolti nella trasformazione digitale per “essere protagonisti e non followers”.

Sono stati quindi pensati **corsi a calendario ed eventi formativi** che si avvalgono del contributo di **analisti, consulenti e specialisti certificati**.

Il programma sarà inoltre arricchito da **testimonianze aziendali di manager ed esperti del settore coinvolti attualmente negli eventi e programmi di TIG**.

La proposta di TIG Academy prevede inoltre la possibilità di sviluppare corsi in house e progetti ad hoc sviluppati secondo le specifiche esigenze del cliente.



# PROGRAMMA

## 1° PARTE. CAMBIANO I MEDIA. CAMBIA IL BUSINESS.

### • Cambiamento del panorama Media

- **Il Web:** il protagonismo dei social media e dei motori di ricerca nel ridisegnare le dinamiche della Rete e le strategie di web-marketing

### • La pre-condizione di ogni attività di Marketing Digitale

- **La web analytics:** strumenti di tracciamento e metriche di business con cui valutare la nostra performance

- Il collegamento fra **Google Analytics ed il CRM aziendale per sviluppare azioni di marketing automation** in ambito business-to-business: webinar, brochure, cataloghi aziendali, newsletter, ...

## 2° PARTE. L'IN-BOUND MARKETING: FARSÌ TROVARE SUI MOTORI DI RICERCA.

### • L'importanza del sito e delle sue funzionalità relazionali

- **Il blog aziendale,** divenire editori di noi stessi. Accreditarci la nostra competenza sulla Rete e diventare leader di settore.

- **Il piano editoriale** e la presenza negli ambienti rilevanti.

- Le funzionalità di **ingaggio proattivo** sul sito per massimizzare i contatti commerciali.

### • L'uso dei social media professionali per generare lead

- **LinkedIn, Slideshare. E Facebook?** Qualche numero sui Social Media internazionali (Vkontakte, WeChat ...)

## OBIETTIVI

### Una giornata di corso per:

- **utilizzare** il digitale come strumento di marketing e comunicazione per le aziende dell'ambito B2B
- **posizionare** correttamente la nostra attività sulla Rete per renderla capace di produrre contatti qualificati
- **gestire** al meglio la presenza sui social media



# B2B

# DELLA GIORNATA

### • Farsi trovare sui motori di ricerca in ambito B2B

- Fondamenti di **SEO** (Search Engine Optimization): tecniche, buone pratiche, casi di successo

### • Farsi trovare sui mercati esteri

- Basi di indicizzazione di un sito sui principali motori di ricerca internazionali (Baidu, Yandex) ed esempi di marketplace internazionali (Alibaba, Rakuten, Ozon, Allegro, ...)

## 3° PARTE. L'OUT-BOUND MARKETING.

### LA GENERAZIONE DI CONTATTI COMMERCIALI ONLINE

#### • Introduzione alle tecniche di lead generation

- Come tradurre la presenza sul digitale in contatti utili e costruirsi un database clienti. Strumenti di comunicazione e di promozione sulla Rete.

#### • L'e-mail marketing

- Come usare al meglio le newsletter e le comunicazioni aziendali per percorrere al meglio il ciclo di vita di un cliente.
- La **lead nurturing**

## DESTINATARI

Il corso è rivolto alle seguenti figure: **CIO, responsabili organizzazione, responsabile marketing, amministratori delegati, direttori generali, responsabili risorse umane, responsabili commerciali, responsabili di produzione, responsabili acquisti, responsabili e-commerce, liberi professionisti e tutti coloro che hanno necessità di acquisire competenze nell'ambito social e digitale.**

## IL PARERE DI TIG

Il corso sarà inoltre integrato con alcuni interventi da parte degli analisti di The Innovation Group sull'inquadramento, sui trend e scenari del mercato, focalizzandosi sulle tematiche trattate.



**Elena VACIAGO**  
ASSOCIATE RESEARCH MANAGER

## DOCENTE

### Andrea BOSCARO

Fondatore del think tank dedicato al marketing digitale The Vortex ([www.thevortex.it](http://www.thevortex.it)), ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato per sei anni Amministratore Delegato di Pangora (poi entrata nel gruppo americano Become); autore dei volumi "Tecniche di web-marketing" ([www.facciamoecommerce.it](http://www.facciamoecommerce.it)), "Portare clienti nel nostro negozio con Internet" e "Fare politica Digitale" editi da Franco Angeli, è un formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale.





# INFORMAZIONI GENERALI

## SEDE E ORARI DEL CORSO

Il corso si terrà a Roma il 20 luglio presso l'hotel Abitart - Via Matteucci, 20

Per ulteriori informazioni su come raggiungere la location: <http://www.abitarthotel.com/>

### Orari della giornata

9.30 – Registrazione dei partecipanti

10.00 – Apertura del corso

17.30 – Chiusura della giornata

## QUOTA DI PARTECIPAZIONE

Full Price: euro 600,00 + IVA

Iscrizioni in Early Booking fino al 10 luglio: euro 540,00 + IVA

Per più partecipanti dalla medesima azienda: -5% da applicare alla tariffa sopra esposta

La quota di partecipazione comprende il rilascio della documentazione proiettata durante il corso e i servizi di catering.

A conclusione del corso verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

## MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE

È possibile iscriversi al corso in due modalità:

- compilando il form riportato nel seguito e inviandolo via e-mail all'indirizzo: [academy@theinnovationgroup.it](mailto:academy@theinnovationgroup.it)

- tramite il form di registrazione presente sul nostro sito: <http://www.theinnovationgroup.it/form-discrizione-ai-corsi/?lang=it>

## MODALITÀ DI PAGAMENTO

Bonifico bancario intestato a:

**The Innovation Group S.r.l. - Banca CREDITO VALTELLINESE - Filiale Ag. 23 di MILANO IBAN: IT36L052160162800000000517**

L'iscrizione sarà confermata al momento del ricevimento, da parte di The Innovation Group, della scheda d'iscrizione completa dei dati anagrafici e di fatturazione. Il pagamento della quota dovrà essere effettuato a seguito dell'e-mail di conferma registrazione partecipante, entro la data d'inizio del corso.

**Per Informazioni: Segreteria Organizzativa TIG Academy | 02 87285512 | E-mail: [academy@theinnovationgroup.it](mailto:academy@theinnovationgroup.it)**



# MODULO ISCRIZIONE

## STRATEGIA E TECNICHE DI WEB-MARKETING PER IL MONDO BUSINESS-TO-BUSINESS

Nome		Cognome	
Qualifica		Società	
Via	CAP	Città	Prov.
Tel.		Fax	
Cell.		Email	

### Dati per la fatturazione:

Ragione Sociale		
Via	CAP	Città
C.F.		P.IVA

- N.B. in caso di esenzione iva ex artt.8, 8bis e 9 decreto IVA allegare dichiarazione d'intento a: The Innovation Group Srl
- Dichiaro di essere a conoscenza delle condizioni di vendita relative alla TIG Academy
- Il sottoscritto, preso atto dell'informativa rilasciata a norma dell'art. 13 del D.lgs. 196 del 2003 e leggibile qui  
A. relativamente alla prestazione del consenso al trattamento dei dati per la finalità di invio di comunicazioni commerciali da parte di The Innovation Group s.r.l.:  
 Presta il consenso  Non presta il consenso  
B. relativamente alla prestazione del consenso al trattamento dei dati per la finalità di comunicazione dei dati a The Vortex per l'invio di comunicazioni commerciali e promozionali di servizi offerti dalla medesima:  
 Presta il consenso  Non presta il consenso

Luogo e Data \_\_\_\_\_

Timbro e Firma \_\_\_\_\_