

# SOCIAL MEDIA MARKETING

## I social da stimolo a vendita



I social media sono diventati gli strumenti principali per **promuovere** un prodotto, un servizio o il brand aziendale anche perché sono divenuti la principale fonte d'informazione e di stimolo per le persone, il luogo virtuale dove discutere o condividere le esperienze di tutti i giorni o semplicemente un'opportunità per far sentire la propria voce.

---

### Obiettivi

Oltre ai tecnicismi dei singoli social per ottenere successo è importante differenziarsi attraverso un approccio strategico per ogni social media utilizzato (*Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter*) in modo da utilizzarli in maniera efficace a seconda del tipo di target di riferimento a cui sono destinati i nostri contenuti.

### Contenuti

- *Facebook*: come creare e gestire la presenza su *Facebook*.
- *Facebook ADS*: come creare una campagna informativa pubblicitaria.
- Ottenere il massimo dalla profilazione del pubblico.
- *LinkedIn* per le aziende: come definire la strategia su *LinkedIn*.
- Generare fiducia per ottenere contatti.
- La possibilità di comunicare direttamente agli *stakeholders* e ai *decision makers*.
- *Instagram*: come creare e gestire un profilo *Instagram*.
- Come sfruttare tutti i suoi strumenti.
- Le strategie per una corretta impostazione.
- *Twitter*: il *microblogging* perfetto per il *realtime*.
- Come gestire le informazioni di servizio su *Twitter*.
- *Social media manager*: come organizzare il lavoro.
- Tecniche per comunicare efficacemente sui *social network*.
- Come gestire più *social network* contemporaneamente con la *social media automation*.

### Benefici attesi

Il corso permetterà di sviluppare la capacità di gestire e creare le corrette strategie di *social media marketing*.

### Destinatari

Direttori Generali, Imprenditori, Marketing manager, Sales manager, Responsabili Comunicazione.

### Docenza

**Francesco De Nobili** svolge attività di docenza, ricerca e consulenza in *digital marketing*. È relatore e divulgatore scientifico nei più importanti eventi di *digital marketing* in Italia; docente nelle università italiane più prestigiose, lavora da anni ad un Osservatorio permanente sul *digital marketing*, i cui risultati sono riportati all'interno dei libri di cui è autore.

### Calendario

1 giornata

**18 luglio 2019** ore 9.00 - 18.00

### Quota di iscrizione

400 € + iva aziende associate

500 € + iva aziende non associate

### Sede

**Assoform Romagna** (sede di **Rimini**)

Via IV Novembre 37 - 47921 Rimini