STOGEA LUCCA



Executive Master in Web & Social Media Marketing

Bologna e Firenze

07 ottobre 2023 – 20 gennaio 2024

Modalità aula e online possibilità, su richiesta, interamente online

CQY CERTIQUALITY

ASFOR SOCIO ORDINARIO

Aderente CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD Lucca Pistoia Prato

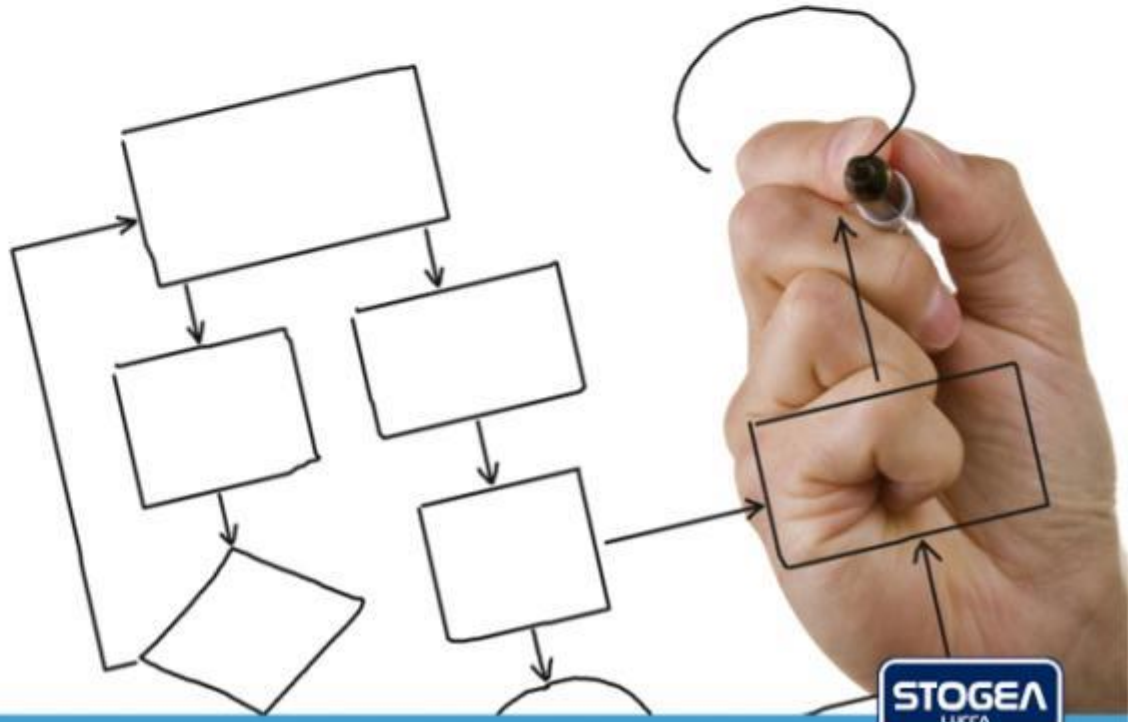
Stogea è una Business Unit di Scudo srl

Il Master

Lo scenario in cui viviamo oggi è caratterizzato da una fase di grandi cambiamenti di carattere sia economico che sociale che hanno delle dirette ripercussioni sulla gestione strategica dell'impresa.

Oggi si va sempre più diffondendo il concetto di **World of Mouth Marketing**, cioè l'arte di creare un'azienda di cui si ama parlare. Ed il luogo in cui si comunica di più oggi è sicuramente il web che è diventato il "posto" più frequentato dal consumatore moderno.

Un'azienda quindi, che vuole far parlare di sé e raggiungere direttamente i propri clienti, deve porre particolare attenzione alla propria presenza sul web, che offre oggi le soluzioni più innovative in termini di comunicazione, immediatamente traducibili in vantaggi competitivi.



I destinatari

Il programma dei master Executive consente un'ampia opportunità di **formazione manageriale** in un contesto che richiede una sempre maggiore **capacità di gestione e sviluppo dei processi di cambiamento.**

I destinatari di questo programma intendono raggiungere obiettivi di carriera indipendentemente dal settore di appartenenza e di specifico impiego, e dalla formazione di base ricevuta.

Date le caratteristiche dei corsi, potranno partecipare sia laureati che diplomati, purchè l'esperienza consenta **la formazione di un'aula omogenea.**

I corsi sono progettati con **l'obiettivo di fare aderire le tematiche trattate in aula ai problemi delle imprese coinvolte.**



Destinatari

- Marketing e Communication Manager
- PR manager
- Product e Brand Manager
- E-business e Web Project Manager
- Marketing Intelligence Manager
- Web Analyst
- Consulenti di marketing e comunicazione
- Strategic Planner e Media Planner,
- Community Manager
- Imprenditori
- Profili tecnici interessati ad integrare il proprio profilo con nuove conoscenze

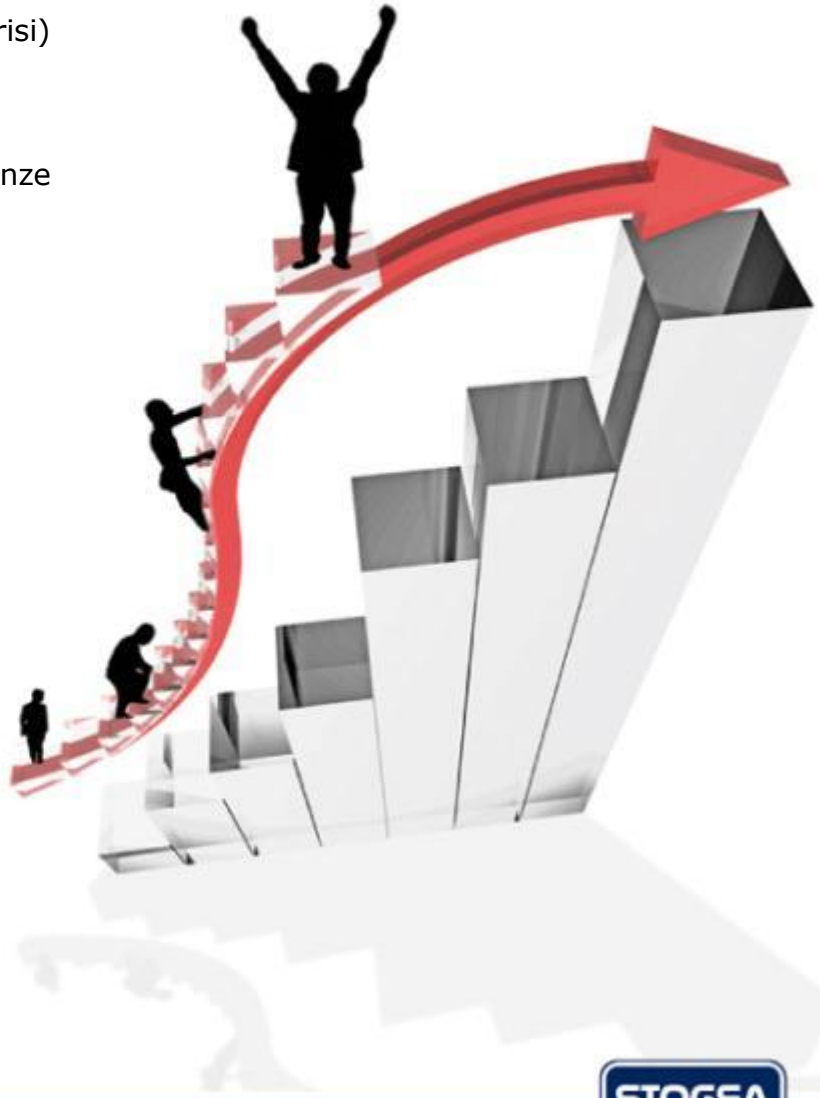
STOGEA LUCCA

Gli obiettivi

L'Executive Master in Web & Social Media Marketing nasce dall'esigenza di formare degli specialisti di comunicazione del web. Tali professionisti saranno in grado di lavorare sugli aspetti di pianificazione strategica che riguardano il posizionamento e riposizionamento (elemento quanto mai attuale in periodi di crisi) dell'azienda.

Più specificatamente il **Master** si propone di fornire le competenze per:

- La creazione di un corretto piano di internet marketing
- Gestire la web communication creando un traffico di utenti significativo e facendo della corretta diffusione dell'informazione un vantaggio competitivo per l'azienda
- Fare del web marketing una delle leve strategiche dell'azienda, tramite un attento monitoraggio della concorrenza on-line e del comportamento dei visitatori
- Gestire le 4 C delle PR on-line (contatti, canali, comunicazione, controllo) in maniera ottimale e proficua per l'azienda
- Scegliere gli strumenti di contatto, relazione, interazione e coinvolgimento più adeguati per raggiungere, acquisire, trasformare in clienti e fidelizzare il proprio target in rete.



STOGEA LUCCA

METODOLOGIA

Elevati contenuti culturali e specialistici.
Approccio di tipo operativo LEARNING BY DOING

La procedura di ammissione
La procedura d'ammissione prevede un accertamento del profilo, mediante valutazione del curriculum ed un colloquio (anche telefonico), finalizzato a confermare la congruità delle motivazioni e delle aspettative del candidato con il progetto formativo proposto da Stogea. Le candidature, in considerazione delle 2 edizioni annue, vengono valutate continuativamente.

Numero chiuso
La partecipazione al Master è riservata ad un massimo di 15 partecipanti allo scopo di garantire la massima interazione ed offrire un servizio qualitativamente adeguato alle aspettative.

Il materiale didattico
A supporto dell'attività di studio i partecipanti riceveranno via posta elettronica il materiale didattico predisposto ad hoc dai docenti con l'obiettivo di sintetizzare gli argomenti sviluppati in aula.

Metodologia didattica:
La forte interattività con il corpo docente, costituito da professionisti, consulenti e manager che uniscono esperienza d'azienda e d'aula, costituisce uno degli elementi caratterizzanti il progetto formativo.

La metodologia didattica prevede:

- Esposizione di teorie, approcci e modelli di riferimento
- Esercitazioni
- Discussione di casi aziendali allo scopo di favorire lo sviluppo di competenze manageriali necessarie per lavorare in team



I docenti

Antonella Coppotelli: Media Specialist. Da anni lavora presso Piemme, una delle più importanti Concessionarie di Pubblicità a livello nazionale dove matura una notevole esperienza nel campo dell'Editoria, del Marketing e della Pubblicità; contestualmente collabora da anni con la RAI in attività di post produzione.

Alessandro Frangioni: Esperti Web Marketing, Social Media Marketing e Web Design.

Maurizio Mesenzani: Consulente e formatore senior nelle aree del Customer Management, lo sviluppo del business, le strategie e i processi di innovazione, l'organizzazione aziendale, il knowledge management, la formazione e lo sviluppo manageriale. Ha sviluppato la sua esperienza dirigendo interventi di consulenza, formazione e ricerca per numerose imprese pubbliche e private, tra le quali: Vodafone, Telecom Italia, Poste Italiane, TIM, H3G, MonteTitoli - Borsa Italiana, ING Direct, Gabetti Finance, Formez, Regione Emilia-Romagna, TAV, Comune di Parma.

Antonio Raimondo: CEO - Project leader & Software engineer presso EasyRay.

Giorgio Soffiato: È esperto di web marketing, project management e social media marketing, collabora come ricercatore sulle tematiche di innovazione e tecnologia con Venice International University, è Managing Director di InTarget Womm e gestisce un noto blog di marketing (marketingarena.it).

Alberico Tremigliozzi: Consulente e formatore senior, è Project Leader in una società di consulenza direzionale e curatore di blog professionali. Come free lance si occupa di formazione e di supportare le PMI nei processi di innovazione.



I docenti elencati hanno partecipato e partecipano a diverso titolo al master. Sulla base di esigenze organizzative, potranno intervenire in aula ulteriori e diversi professionisti.

STOGEA LUCCA

Il Programma

I FONDAMENTI DEL MARKETING ON LINE
La creazione di un Internet marketing plan
Internet marketing strategy
Missione, valori online
Segmentazione, targeting e posizionamento online
Analisi delle forze competitive online
Il comportamento dei visitatori in rete (cosa cercano, come e cosa acquistano..)
Obiettivi di business online
modelli di siti web orientati al business
Internet marketing mix
Le 4C online: commerce, content, context, community
Come cambiano le 4 P in rete
La gestione della relazione online
La relazione durante il ciclo di vita del cliente
Dal marketing relazionale all'e-marketing
Dal marketing di massa al marketing one to one

SEO
Introduzione ai motori di ricerca: cosa sono e come funziona
Numeri sui motori e sul loro uso
Introduzione all'ottimizzazione
Indicizzazione
Home Page: pagine, codice, struttura e ottimizzazione
SEO e Social
Gli universal search: la ricerca personalizzata e Google

LINK BUILDING E PR ONLINE
SEO off page: link Building
Come fare le PR online
Le 4 C delle PR online: contatti, canali, comunicazione e controllo
Come comunicare online con tutti gli stakeholder (azionisti, clienti, partner, dipendenti e fornitori)
Viral marketing & Word of mouth marketing
Sponsorizzazioni ed eventi online
Business Blogging
Le Brand Communities online

SEM
Ricerca spontanea e ricerca a pagamento
Impostare un programma di Search marketing
Adwords
Gli elementi della campagna: keyword, annunci e landing page
Come valutare l'efficienza di una campagna di marketing e comunicazione online

WEB SITE USABILITY
Il Web design centrato sul cliente
La definizione degli scenari d'uso per profilo
L'architettura informativa del sito
Scrivere per il web
Tecniche e test di usabilità

EMAIL MARKETING
Come creare newsletter efficaci
Come creare o affittare le liste
Come creare i contenuti
Come gestire la comunicazione
Tecniche avanzate: strumenti di ottimizzazione
Esempi e applicazioni



STOGEA LUCCA

Il Programma

ADVERTISING ONLINE
Gli strumenti per la pubblicità online
Banner advertising & rich media
Le 4 fasi di un Media Strategy, Media Planning, Media Execution e Media Analysis & Refinement
Come e dove acquistare la pubbilcità
Advergaming
Direct E-mailing
Digital couponing

E-COMMERCE E LA GESTIONE DELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE
Le caratteristiche principali del commercio elettronico
I modelli di revenues
Regole per un sito web con efficacia commerciale
L'E-CRM: il processo IDIC (Identify – Differentiate – Interact - Customize) di Don Peppers e Martha Rogers
Il ciclo di vita e il valore del cliente online
Customer acquisition, conversion, retention, loyalty
Come ottimizzare la relazione con il cliente durante il ciclo di vita online
Loyalty management on line
Gli strumenti per favorire la fedeltà in rete
Come calcolare e monitorare la fedeltà online

SOCIAL MEDIA MARKETING
Il web 2.0: cos'è e da dove arriva
I fondamenti teorici dei social network: comunità rilevanti, influencer, proxy
Social media e social network
I "campioni": Facebook, Twitter, LinkedIN e Pinterest
Il personal branding

SOCIAL MEDIA ANALYSIS
Social media ROI
Gli stumenti di rilevazione per i social: come usarli e leggerli
Social KPI
Analisi Statistica
Controllo della reputation e selezione degli influencer

WEB ANALYTICS
Customer acquisition online
L'ottimizzazione delle campagne di marketing online
I parametri da ottimizzare: tasso e costo di acquisizione, costo per contatto
Customer retention online
Favorire il ritorno dei visitatori online
Ottimizzare l'esperienza online
Migliorare la fidelizzazione online
Gli strumenti di web analytics
Click-stream analysis
Path analysis
Business process analysis

MOBILE MARKETING & COMMUNICATION
Mobile inter-action: il direct response a portata di mano
Dal marketing multicanale al social mobile marketing
Le dimensioni del fenomeno e del mercato
Modelli di erogazione del servizio e modelli di tariffazione e pricing online
Mobile advertising e le opportunità di geotargeting
Infotainment & smartphone
Valutazioni e metriche

STOGEA LUCCA

Executive Master in Web & Social Media Marketing

Informazioni generali

I 12 incontri previsti si svolgeranno a Bologna e Firenze secondo il seguente calendario:

Mese	Giorno	Mese	Giorno
Ottobre 2023	07,14,21,28	**Novembre 2023**	04,11,18,25
Dicembre 2023	02,16	**Gennaio 2024**	13,20

(Il calendario potrà subire variazioni in relazione ad eventuali esigenze didattiche o organizzative)

Per iscriversi inviare a Stogea - Segreteria Master, via mail (stogea@stogea.com), fax (0583.418368) o posta ordinaria (Segreteria Master, Viale San Concordio, 81 – 55110 Lucca), i seguenti documenti:

- Lettera motivazionale
- Curriculum Vitae (*con autorizzazione al trattamento dei dati personali*)

La trasmissione può essere effettuata per e-mail, fax o posta.

Orario

9.30 -18.00

con frequenza al sabato

Sede

Bologna e Firenze

Durata

12 incontri al sabato

Quota di partecipazione

3.200,00 € + IVA

Al termine delle attività ai partecipanti che avranno frequentato almeno l'80% delle ore di lezione, verrà rilasciato il

Diploma di Executive Master in Web & Social Media Marketing

STOGEA offre:

Riduzioni e possibilità di finanziamenti della quota di partecipazione.

TUTTE LE INFORMAZIONI SU WWW.STOGEA.COM

Alcuni dei nostri clienti:

A.S.A.S., Acam, Accenture, Acque Industriali, Acque Toscane, Adacta Studio, Albacom, Alcan Alluminio, Alcoa, Alga, Arredofrigo, Asa Dental, Baker Hughes, Banca Antonveneta, Banca di Bologna,Banca Mediolanum, Banca Popolare del Commercio e dell'Industria, Banco di Sardegna, Barilla, Bertazzoni,Bianchi Dino, Biomerieux, Blumet, Byte Software House, C.V.S. Service, Calp, Calzavara, Campana Consulting, CAP Gemini Ernst Young Italia, Carditex, Carpi Edilizia, Carraro, Cartiere Etruria, Cassa di Risparmio di Firenze, Cassa di Risparmio di Venezia, Cavotec Specimas, Ceccato Aria Compressa, Cementerie Aldo Barbetti, Centro Azzurro, Cepu, Cerit - Centro Riscossione Tributi, Chiesi Farmaceutici, Clara, Coccinelle, Colussi Perugina, Conf.Arc.C., Confartigianato Macerata, Confindustria Toscana,Consorzio Romagna Energia, Coop Estense, Cooperativa Ceramica di Imola, Costacurta, Crif, CSC Itali, CTP, Dab Pumps, Elettrolitica Del Basso Nera, Eli Lilly Italia, Elica, Enel, Engel Hard, Europa Metalli, Eurovinil, Farmigea, Fatro, Fedex, Fedrigoni Cartiere, Ferrari, Ferretti Casa, Ferrucci Orlando, Formarche, Fort Dodge Animal Health, Fox Mark, Gam, General Electric, Giorgio Fagiani, Graniti Fiandre, Granucci, Grs, Gt.Line,Heineken Italia, Hugo Boss Shoes E Accessories Italia, I.C.S.I.M., Ilsa Srl, Imer International, IMG, Industrie Cotto Possagno, Inforservice, Intercosmo, Ipersidis, Ismea, Istituto Universitario di Architettura di Venezia, Italkali, Italmatch Chemicals, Jonser , KPMG Advisory Services, Lanificio Tessil Club, M&G, Maimex , Margotta, Martini Vega, Menarini, Mirmidon, Mondial, Monte Titoli, Omnia Card Systems , Paradigma, Pelacci, Pescanova Italia, PF Consulting, Pfizer, Pneus Acqui, Poste Italiane,Price Waterhouse Coopers,Q.S.I.,RAI Radio Televisione Italiana,eckitt Benckiser Italia,Regione Toscana, Regione Umbria,Rosen Rosignano Energia, S.E.A., Scibo, Scuola Radio Elettra,SDA Bocconi, Socib,Sogo, Sport Timing System,Supernova, Team Consulting,Tecnologie Sanitarie,Terme di Saturnia,Thuega Italia,Torno Internazionale, Uniconsult, Unifive, Università degli Studi di Pavia, Università IUAV di Venezia,V. Besana,V.M. Motori, Visart, Viva, Whitehead Alenia, Yoox, Zonin.

Alcuni dei nostri partner:

Acam, Accenture, Adecco, Aereoporti di Roma, Aeroporto Olbia, Alenia Spazio, Alfawasserman, Alias, Aligrup, Alitalia, American Express, Angelini, Ansaldobreda, Arcotronics, Arpa, ASI Consulting Italy, ASL 1 Roma, ATC, Auchan, Autogrill, Automar, Banca di Bologna, Banca Popolare di Bari, Banca Popolare di Puglia e Basilicata, Banco di Sassari, Barilla, Baxter, Berco, Biomerieux, Bonfiglioli Riduttori, Boscolo, Brystol Myers Squibb, Btc Exmedia, Buffetti, Bvm Les Copains, Byte Software House, Cabel, Campari, Carige Assicurazioni, Carisiel, Carter, Cassa di Risparmio di Firenze, Cavamarket, Centrale del latte Mukky, Ceramiche Imola, Cesare Fiorucci, Ciba Farmaceutica, Cinti, Cna, Co.Re., Coam, Colomer Italy, Colussi, Computer Discount, Confartigianato Bologna, Consorzio del Chianti Classico, Coop Adriatica, Coop Ceramica Imola, Coop Estense, Coop Toscana Lazio, Costa Crociere, Costruzioni Paolo Sibilio, Creative Studios, Credem, Credito Cooperativo Bolognese, Crif, CTS, Culligan, Data Logic, Deborah, Decathlon, De Cecco, Diadora – Invicta, Domnick Hunter Hiross, Ducati Motors, Echo, Ecipar, Econoetica, Edea, Eidos, Eitos, Elea, Elica, Epasa, Equent, Equifax Italy, Ernst & Young ora CAP Gemini Consultants, Euclide Active Training, Faa, Fabbri 1906, Ferragamo, Ferrari, Fiorucci, Firenze Fiera, Fondazione Aldini Valeriani, Fonderie SABIEM, Forma Art, Formez, Fujitsu Siemens, Geasar, General Electric, Gi Group, Gildmeister Italiana, Giorgio Armani, Giunti Edizioni, GMPR Group, Granarolo, Granelli E Associati, Gruppo Acam, Gruppo Buffetti, Gruppo Coin, Gruppo PAM, Haworth, Hera, Holiday Inn, Homina, Honda, IBM, Ikea, Industrie Pica, Interattiva, Interbanca, Invest Banca, Inside BTM, Istituto Denza, Istituto Superiore della Fisica della Materia, Italkali, Jwt, Kedrion, Klaus Davi, Lamborghini, Leo – Burnett, Leroy-Merlin, Librerie Coop, Life & Co, Man Power, Margotta, Marina Rinaldi, Maserati, MAW, Meliorbanca, Menarini, Mercurio Misura, Mind Consulting, Minerva, Monrif - Il Resto del Carlino, Monte dei Paschi di Siena, Monte Titoli, MS&L Mavellia Bellodi Relazioni Pubbliche, Nestlè, Nice Communication, Nike, Nuovo Pignone, Oikos, Omnicoop, Opta, Oracle, Orga, Page Personnel, Panini, Pfizer, Piaggio, Porsche Italia, Poste Italiane, Praxi, Procter & Gamble, Provincia di Napoli, Rai Radio Televisione Italiana, Raro, Regione Emilia Romagna, Regione Lazio, Regione Toscana, Rinascente, Rossi Motori Riduttori, Safilo, Saint Gobain, Salvatore Ferragamo Italia, Salver, Saras, Seat Pagine Gialle, Segest S.P.A., 6 Sensi, Sheraton Hotels & Conference Centre, Sistemi e Organizzazione, Softec, Sound PR, Starhotels, Studio Binaschi, Studio Minerva, Tastitalia, Team Consulting, Technogym Group, Tim, Toscana Media Development, Toyota, Trenitalia, TRW, UNA Hotel & Conference Center, Unicoop, V. Besana, Vodafone, Volare Group, Volvo Auto Italia, Whitehead Alenia.

STOGEA LUCCA

Stogea

Segreteria organizzativa

Viale S.Concordio, 81 - 55100 LUCCA

Tel.: 0583 583385 - 0583 583562 – **Fax**: 0583 418368

Web: www.stogea.com

E-mail: stogea@stogea.com



Stogea è una Business Unit di Scudo srl