

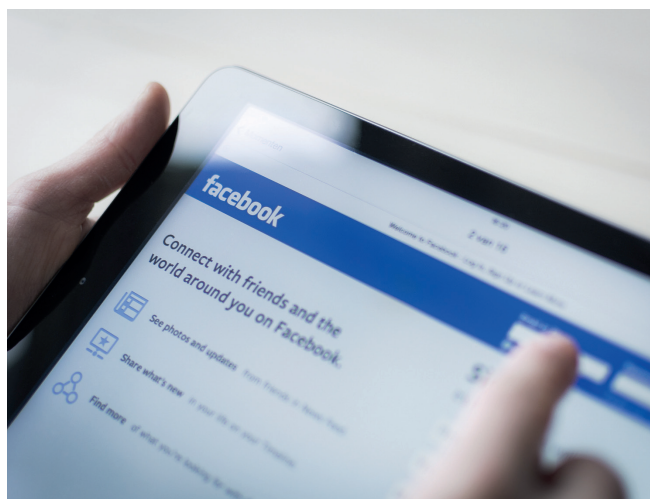


www.esacformazione.it

info@esacformazione.it

ESAC DIGITAL ACADEMY

Un progetto dedicato al mondo del digitale



ESAC DIGITAL ACADEMY

Un progetto dedicato al mondo del digitale

Qualunque impresa o brand che aspiri ad essere tale deve oggi essere presente sul web.

Dal primo dominio internet registrato nel 1985, la rete ha conosciuto tassi di crescita straordinari, diventando un fenomeno senza precedenti nella storia per velocità di diffusione e pervasività in tutti gli aspetti della nostra vita.

Internet e gli strumenti ad esso connessi hanno modificato il comportamento dei clienti, che sempre più spesso si affidano al web nelle varie fasi del processo di acquisto, dalla ricerca delle informazioni alla valutazione delle alternative, fino all'acquisto vero e proprio.

Questa **rivoluzione digitale**, valida per tutte le tipologie di aziende, diventa strategica per il mondo della Piccola Media Impresa (PMI).

Costi delle iniziative digital più contenuti rispetto ad altri media e buona diffusione di competenze di base sono fattori che permettono oggi alle aziende di raggiungere altri e nuovi mercati, affacciandosi per esempio al panorama internazionale, o di garantire servizi come il customer care, che fino a ieri avevano bisogno di significativi investimenti in risorse e strutture.

Attivare una piattaforma di e-commerce, fare promotion e garantire una buona reputazione online ai propri prodotti e servizi permette di assicurare volumi di vendita altrimenti difficilmente raggiungibili.

Intraprendere oggi un corretto percorso di progressivo approfondimento sul mondo digital, partendo da un semplice sito vetrina, passando poi alla presenza social, alla digital promotion fino ad arrivare al continuo monitoraggio della propria reputazione online e all'e-commerce, può assumere quindi un valore **altamente strategico per l'innovazione e la crescita dell'impresa.**

IL PROGETTO

Il progetto si articola in due macro aree tematiche, quella **WEB** e quella **SOCIAL**, che includono moduli con crescente grado di specializzazione, e si propone come un percorso organico volto a fornire le competenze e gli strumenti operativi per gestire in maniera efficace e vincente la presenza on line dell'azienda.





BEWEB

BEWEB 1 – INTRODUZIONE AL WEB: INTERNET

BEWEB 2 – DIGITAL STORYTELLING: RACCONTARE E ORGANIZZARE CONTENUTI NEL WEB

BEWEB 3 – COSTRUIRSI IL PROPRIO SITO CON WORDPRESS

BEWEB 4 – OTTIMIZZARE IL PROPRIO SITO: SEO E SEM

BEWEB 5 – GOOGLE MARKETING

BEWEB 6 – GLI STRUMENTI GRATUITI DI GOOGLE

BEWEB 7 – EMAIL MARKETING

BEWEB 8 – MOBILE MARKETING

BEWEB 9 – ECOMMERCE SUI MARKETPLACE

BEWEB 10 – ECOMMERCE CON UN PROPRIO SITO

BEWEB 11 – LA WEB REPUTATION

BEWEB 12 – LA DIGITAL EXPERIENCE e ANALITICS



BEWEB 1 – Introduzione al web: Internet – 12 ore

Dal suo avvento al grande pubblico alla fine del secolo scorso, Internet ha cambiato il modo di relazionarsi, informarsi, comprare e vendere delle persone. Dai primi vagiti nei laboratori di ricerca americani, fino alla creazione di una moneta che vive solo online, Internet ha permesso all'uomo di entrare nell'economia della conoscenza, dove lo spazio e il tempo assumono un concetto diverso.

Obiettivi

Il corso intende ripercorrere la storia di internet dalla sue origini, passando attraverso i grandi capisaldi della sua espansione al grande pubblico: Sharing Economy (Napster) Information Economy (Google), Relationship Economy (Facebook).

Contenuti

- Storia di Internet e della Sharing Economy
- Information Economy
- Relationship Economy
- Pericoli e Opportunità di Internet
- Cos'è un Dominio
- Cos'è un Hosting
- Cos'è un Template
- Cos'è un CMS



Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 18 – 21 – 25 – 28 settembre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;

b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;

c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 2 – Digital Storytelling: raccontare e organizzare contenuti nel web – 15 ore

Gli ultimi anni hanno visto tornare in auge un argomento importante per la comunicazione come lo storytelling. Un modello di comunicazione cui si è riscoperto la forza per il semplice fatto che il web è mezzo di relazione fra imprese e utenti. Lo storytelling diventa fondamento per costruire una comunicazione fra impresa e pubblico attuale, facile da comprendere ed efficace.

Obiettivi

Il corso pone le basi per utilizzare i paradigmi dello storytelling per costruire identità d'impresa, ovvero branding, e creare un canale di relazione con il pubblico su cui basare le attività di pubblicità e promozione

Contenuti

- Lo storytelling: fondamento della comunicazione d'impresa e strumento di comprensione del mercato
- Branding e/o personal branding. Storytelling per creare fiducia nel tempo
- Storytelling e content marketing
- Scrivere per il web: essere persuasivi e creare conversione
- Storytelling per costruire una strategia di comunicazione Social
- Contenuti virali: storie che si propagano
- Inbound marketing. Narrazione d'impresa che porta clienti
- I social network, strumenti di promozione da usare correttamente

Calendario delle lezioni

Martedì 3 – 10 – 17 – 24 ottobre e 7 novembre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 216,00+ iva 22% (totale € 263,52) costo corso a partecipante;
- b) € 180,00+ iva 22% (totale € 219,16) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 36,00+ iva 22% (totale € 43,92) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 3 – Costruirsi il proprio sito con Wordpress – 15 ore

Wordpress è la piattaforma di costruzione di siti web più usata al mondo. Il motivo: perché rende semplici le cose difficili. I siti fatti con questo CMS (Sistema di Gestione dei Contenuti) possono vantare centinaia di migliaia di temi grafici, che permettono all'azienda di realizzare e mantenere i contenuti in modo veloce e intuitivo.

Obiettivi

Il corso fornisce le competenze per la realizzazione, il mantenimento e la gestione della presenza online della propria azienda tramite il CMS Wordpress. Il corso è rivolto a quanti vogliono imparare da zero a creare il proprio sito, ad inserire pagine, corredate da testo ed immagini, e una serie di servizi indispensabili al marketing digitale.

Contenuti

- Introduzione a Wordpress; scegliere l'hosting adatto; scegliere il giusto dominio; configurare Wordpress su hosting online la Bacheca di Wordpress



- Le impostazioni di base: sito semplice o e-commerce?; gli elementi essenziali del CMS: pagine, articoli, categorie
- Introduzione ai plugin indispensabili; la libreria multimediale
- La gestione delle utenze; la Header ,sidebar e il footer; aspetto grafico: i temi valutare
- Cosa sono i Plugging; Plugin per Sicurezza; Plugin per Seo; Plugin per Social Media; Plugin per gestione immagini e video

Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 9 – 13 – 16 – 20 – 23 novembre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 216,00+ iva 22% (totale € 263,52) costo corso a partecipante;
- b) € 180,00+ iva 22% (totale € 219,16) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 36,00+ iva 22% (totale € 43,92) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 4 – Ottimizzare il proprio sito: SEO e SEM – 15 ore

Far trovare il proprio sito aziendale prima della concorrenza rappresenta uno dei più importanti pregi di un sito web al fine di aumentare la popolarità online e generare traffico di qualità. Per raggiungere questo obiettivo è necessario che il sito aziendale sia molto accattivante non solo agli occhi degli utenti, ma anche attento al modo in cui i motori di ricerca ne leggono i contenuti. Il corso offre una visione completa di tutte le tecniche da utilizzare per aumentare la visibilità del proprio sito.

Obiettivi

Il corso intende trasferire ai partecipanti competenze specifiche e strumenti operativi per la corretta applicazione de strategie di posizionamento SEO l'utilizzo degli strumenti pubblicitari SEM.

Contenuti

- Come funziona Google
- Differenza tra attività SEO e SEM
- Introduzione: SEO e Web Marketing
- Il mondo delle Statistiche
- Analisi e strategia: scelta delle keyword
- Conosciamo la Search Console
- Ottimizzazione del codice: cenni di HTML, struttura e URL
- Sitemap, mobile, redirect e title
- Meta description, canonical, hreflang e Hn
- Link interni, immagini, ripasso e operatori
- Ottimizzare i contenuti
- Concetti fondamentali della link building
- Monitoraggio e tuning

Calendario delle lezioni

Martedì 28 novembre e 5 – 12 dicembre, mercoledì 13 e martedì 19 dicembre 2017 con orario 20.00 – 23.00



Costo del corso:

- a) € 216,00+ iva 22% (totale € 263,52) costo corso a partecipante;
- b) € 180,00+ iva 22% (totale € 219,16) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 36,00+ iva 22% (totale € 43,92) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 5 – Google Marketing – 12 ore

La Comunicazione oggi si basa sul “farsi trovare” dai propri potenziali clienti e far sì che questi ci scelgano tra i tanti competitor. Il corso intende illustrare i migliori strumenti offerti dalla rete per promuovere il business ad un prezzo molto più basso rispetto ai media tradizionali, per una sempre maggior correlazione tra budget investito e ritorno dell’investimento e affinché le aziende possano essere autonome nell’attività di promozione.

Obiettivi

Obiettivo del corso è imparare a utilizzare le piattaforme “PayPerClick” di Google Adwords, canali Search, Display, Shopping e Youtube. Alla fine del corso i partecipanti sapranno gestire un budget di spesa e padroneggeranno tecniche di offerta e targeting finalizzati a diversi segmenti di clientela.

Contenuti

- Principi di base della pubblicità su Internet
- Concetto PayPerClick e sue applicazioni pratiche
- Gestione di un Budget in Advertising
- Concetto di Conversione e Ritorno dell’Investimento
- Diversi tipi di offerta
- Targeting e localizzazioni
- Targeting e categorie di interessi
- Il concetto di Remarketing
- Workshop ed esercitazioni pratiche su Google AdWords
- Canale Search
- Canale Display
- Canale Video (Youtube)
- Canale Shopping



Calendario delle lezioni

Martedì 23 – 30 gennaio e 6 – 13 febbraio 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 6 – Gli strumenti gratuiti di Google – 15 ore

Con l'avvento del cloud e dei suoi servizi, l'azienda sta cambiando radicalmente il modo di svolgere le proprie attività rispetto a qualche anno fa. Google mette a disposizione delle aziende una serie di strumenti, completamente gratuiti, per collaborare e condividere documenti e informazioni tra i propri collaboratori e con i propri clienti, consentendo una gestione integrata del lavoro. Con Google Apps for Business l'azienda può utilizzare in maniera condivisa la posta elettronica, il calendario, i documenti, uno spazio web, chat e video. Ovunque ed in qualsiasi momento.

Obiettivi

Il corso illustra le modalità di utilizzo dei diversi servizi offerti da Google per la gestione dei servizi office nelle aziende.

Contenuti

- Google Calendar - Gmail - Hangout
- Google Drive- Google Foto - Google Keep
- Google Alert - Google Local Google Maps
- Dropbox, Evernote e Insightly CRM

Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 19 – 22 – 26 febbraio e 1 – 5 marzo 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 216,00+ iva 22% (totale € 263,52) costo corso a partecipante;
- b) € 180,00+ iva 22% (totale € 219,16) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 36,00+ iva 22% (totale € 43,92) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 7 – Email Marketing – 12 ore

Le aziende spesso non sono consapevoli di possedere un capitale strategico: gli indirizzi e-mail dei clienti, reali o potenziali, ma anche di collaboratori, partner e fornitori. Si tratta di una risorsa spesso ignorata o sottovalutata che tuttavia può dare notevole impulso al proprio business senza investimenti ingenti. Le strategie di E-Mail marketing possono rivelarsi quindi uno strumento pubblicitario estremamente efficace per l'azienda, purché siano utilizzate attraverso pratiche ragionate, pianificate ed integrate e sulla base di conoscenze specifiche, evitando errori comunicativi grossolani e tendendo conto delle implicazioni di reputazione che ne derivano.

Obiettivi

Il corso si propone di introdurre i partecipanti alle pratiche per gestire con successo una strategia di E-Mail Marketing, che abbandoni le logiche di breve periodo e gli obiettivi occasionali e che sappia portare risultati tangibili e del tutto confrontabili a quelli di altri mezzi pubblicitari.

Contenuti

- Principi di Copywriting
- Regola del 6 x 6
- "Framing" e capacità di convincere nel linguaggio scritto
- Come utilizzare la firma nella Email per ottimizzarne l'efficacia
- Vantaggi dell'email marketing

- Settare obiettivi e conversioni
- Budget e Ritorno dell'Investimento
- Come impostare una mail per promuovere il proprio prodotto/servizio
- Workshop ed esercitazioni pratiche con Mailchimp
- Importare le liste
- Creare un template
- Gestione dei contenuti
- Test ed invio programmato



Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 13 – 15 – 20 – 22 marzo 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 8 – Mobile Marketing - 12 ore

Il Mobile Marketing consiste in "qualsiasi attività di marketing svolta attraverso una rete onnipresente in cui i consumatori sono costantemente collegati con un dispositivo mobile personale". I dispositivi mobili sono lo strumento con il più alto grado di penetrazione tra la popolazione: il 97% degli italiani ne possiede uno, per un totale di quasi 50 milioni di dispositivi. È il medium più personale che c'è, considerando che il 90% degli utenti non se ne separa mai e che dal 70% degli utenti è considerato indispensabile per la propria esistenza. La maggioranza degli accessi ad internet avviene quindi ormai dai dispositivi mobili. Aggiungere il Mobile Marketing alla propria strategia digitale è quindi indispensabile per tutte le aziende ed i professionisti che vogliono fare un salto di qualità: raggiungere i propri potenziali clienti proprio là dove trascorrono la maggior parte del proprio tempo con messaggi diretti, brevi, concreti e mirati, colpendo nel minor tempo possibile l'attenzione, ma ancorandosi e memorizzandosi all'interno di uno strumento che è diventato ormai una parte importante della personalità dell'utente destinatario.

Obiettivi

Obiettivo del corso è comprendere le nuove tecniche di marketing rivolte al mondo mobile per poterle implementare alla propria attività. Un percorso che inizia con la scoperta di aspetti nuovi e sconosciuti della nostra interazione con il mobile ed arriva alla proposta di soluzioni personalizzate per un marketing che sia efficace e innovativo

Contenuti

- Mobile First
- Dati e statistiche del Mobile Marketing
- Basi concettuali
- Push vs Pull communication
- Livelli di Consumatori (in base alla conoscenza del digital)
- I quattro tipi di applicazioni di mobile marketing: gli stranieri, la vittima, le groupies, i mecenati
- SMS
- Push notifications
- Messaggi in App
- QR Codes
- Sistemi di Prossimità e localizzazione

Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 27 – 29 marzo e 3 – 5 aprile 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 9 – E-commerce sui Marketplace - 12 ore

I marketplace sono luoghi virtuali che permettono l'incontro tra venditori e acquirenti in grado di offrire ai primi visibilità presso un alto numero di potenziali clienti, ai secondi una scelta piuttosto ampia tra moltissime categorie di prodotti da acquistare a prezzi vantaggiosi.

Scegliere di vendere i propri prodotti su marketplace si rivela una strategia utile soprattutto se si è interessati ad acquisire visibilità piuttosto in fretta, se si vuole testare l'interesse che il mercato italiano o straniero ha per un determinato prodotto oppure se si ha la necessità di cominciare a vendere da subito senza dover fare grossi investimenti che riguardano il marketing.

Obiettivi

Obiettivo principale del corso è presentare le caratteristiche generali dei Marketplace e focalizzare le opportunità per un'azienda o un negozio che desidera aprire un'attività di vendita on line.

Contenuti

- Caratteristiche generali dei Marketplace. Le vetrine di e-commerce ready to use: eBay, Amazon, Zalando, Google Shopping, Etsy, ecc.
- Differenza e confronto fra: Marketplace, Piattaforme annunci e siti di e-commerce aziendale
- I principali Marketplaces presenti in Italia a confronto (Amazon, Ebay, Etsy, Google shopping)
- Caratteristiche generali del negozio online
- Creare integrazioni e sinergie fra un negozio online e il sito web aziendale
- Creare un account eBay: principali elementi di configurazione
- Come funziona eBay, il Marketplace più grande del mondo
- Perché conviene iniziare con eBay e quanto costa vendere (inserzioni e negozi)
- Le tariffe di Ebay: analisi dei costi / benefici
- Come scegliere il negozio più adatto rispetto alla propria attività
- Caratteristiche fondamentali delle inserzioni. Come creare annunci efficaci di vendita
- Come costruire una reputazione affidabile di vendita, la gestione e l'importanza dei feedback
- Come Funziona la rilevanza eBay? Il motore di ricerca di eBay e l'algoritmo Cassini
- Buone e cattive pratiche: rassegna sui principali errori che si commettono nel processo di vendita su eBay
- Sistemi di pagamento
- Paypal: caratteristiche ed utilizzo del principale strumento di pagamento via e-mail al mondo
- Normativa sul diritto di recesso e condizioni generali della vendita
- Le spedizioni e la gestione logistica: vettori e corrieri
- Come funziona Amazon. Tecniche e Strategie di vendita su Amazon
- Amazon Base e Amazon Pro, abbonamenti diversi per adattarsi alle necessità di ogni venditore
- Costi e Sistemi di Pagamento
- La Creazione di un Catalogo su Amazon
- Come funziona la Logistica di Amazon

- I principi fondamentali della vendita online, linee guida per vendere su Internet
- Privacy e gestione dei dati personali di utenti e clienti
- Riferimenti di Normativa in materia di e-commerce. Diritto di recesso e condizioni generali della vendita online

Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 10 – 12 – 17 - 19 aprile 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 10 – E- commerce con un proprio sito – 12 ore

L'e-commerce cresce in Italia del 15% l'anno e il numero degli imprenditori che si affidano alla rete per vendere i propri prodotti o servizi è in continua crescita. Molti brand scelgono di affiancare un E-commerce a un retail fisico, mentre altri scelgono di intraprendere esclusivamente la strada digitale per promuovere la propria offerta in tutto il mondo, grazie ad un solo click. In entrambi i casi l'e-commerce rappresenta un importante strumento di sviluppo commerciale, sia per raggiungere mercati lontani, sia per offrire un ulteriore canale di contatto a quelli più vicini.

Obiettivi

Il corso intende fornire gli strumenti necessari a progettare, gestire e promuovere un sito di e-commerce che non sia un semplice sito vetrina bensì uno strumento per raggiungere, persuadere all'acquisto e fidelizzare gli utenti target, sia in Italia che all'estero.

Contenuti

- Strumenti per una analisi di fattibilità di un progetto e-commerce
- Valutazione delle tecnologie disponibili: software proprietario, piattaforma condivisa, Hosting servizi
- La shopping experience come punto di riferimento della analisi: principi e criteri di progettazione e usabilità di siti e-commerce
- Strumenti per acquisire traffico sul proprio sito: principi di ottimizzazione SEO, SEM e keyword advertising
- Configurare Google Analytics per tenere traccia delle fonti di traffico e delle conversioni e dei monitoraggi in genere del proprio sito web
- Gli strumenti di Google a supporto del sito internet
- Integrazione del sito web con i processi aziendali: customer care e principi di Customer Relationship Management
- Elementi di Social Commerce e Mobile Commerce
- Privacy e aspetti legali nei progetti e-commerce



Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 3 – 8 – 10 – 15 maggio 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 11 – La Web Reputation – 12 ore

Conoscere la reputazione on line della propria azienda e sapere come monitorarla è fondamentale per avere un quadro completo delle opinioni che i clienti, attuali o potenziali, hanno dell'azienda.

Oggi prima di compiere la scelta d'acquisto gli utenti ricercano on line opinioni, consigli e suggerimenti, pertanto ogni minimo problema di reputazione può essere un grosso vincolo per l'attività svolta.

Essere a conoscenza di quali sono le modalità attraverso cui gli utenti dialogano online, rispondere ad eventuali critiche o pareri negativi ed apportare il punto di vista dell'azienda, rappresentano oggi strumenti indispensabili per le aziende che vogliono mantenere o acquisire una buona reputazione online e fare del "passaparola on line" un efficace strumento di marketing.

Obiettivi

Il corso intende trasferire le conoscenze per individuare i principali indicatori di web reputation, valutarli e identificare le strategie per migliorare la reputazione online.

Contenuti

- Web Reputation e Buzz Marketing
- Chi sono gli opinion Leader
- Le community di riferimento
- Come monitorare il clima sociale?
- Ascolto attivo e customer satisfaction
- Guerrilla Marketing e Street Marketing

Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 22– 24 – 29 – 31 maggio 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BEWEB 12 – La digital experience e Analytics - 12 ore

Nel contesto attuale, padroneggiare i concetti fondamentali per poter analizzare le statistiche del proprio sito è estremamente importante. Capire il rendimento del sito permette di migliorare la strategia di marketing e correggere eventuali errori fatti in fase di elaborazione grafica del sito.

Definire KPI e saper valutare le performance e l'andamento economico diventa inoltre rilevante per migliorare la digital experience dell'utente e per cercare di migliorare il ROI aziendale rispetto a qualsiasi tipo di investimento in attività web.

Obiettivi

Il corso intende individuare e trasmettere i fondamentali per le analisi statistiche di un sito e permettere, attraverso lo studio di casi di successo, di dotarsi delle basi per l'analisi economica dell'attività web svolta.

Contenuti

- Introduzione e teoria di analytics
- Gestione utenti
- I fondamentali dell'analisi: metriche e dimensioni
- Panoramica del pubblico
- Dashboard e scorciatoie
- Tempo reale
- Pubblico
- Comportamento e tecnologia
- Mobile e analisi
- Acquisizione
- Comportamenti e conversioni
- Capire gli utenti
- Analisi del target
- Analisi per canale
- I segmenti su google analytics
- Dalla profilazione al remarketing
- Gli obiettivi
- Eventi personalizzati
- Dagli obiettivi ai KPI
- Canalizzazione multicanale
- Modelli di attribuzione standard e personalizzati
- Ecommerce: panoramica dei report
- Ecommerce: analisi di marketing
- Coinvolgimento e conversione



Calendario delle lezioni

Martedì e giovedì 5 – 7 – 12 – 14 giugno 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,24) costo corso a partecipante;

b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;

c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BESOCIAL

L'avvento dei social network, dalla loro comparsa ad oggi, ha rivoluzionato l'approccio al web e favorito l'allargamento del numero degli utenti affermandosi come un fenomeno duraturo e in continuo sviluppo. Anche nel Business, i social network, con Facebook in testa, hanno dimostrato la loro efficacia per proporre prodotti e servizi, dialogare con i propri clienti, condividere immagini e documenti. I consumatori infatti, sempre più consapevoli ed informati, vogliono entrare in contatto con l'azienda, dividerne i valori, sviluppare una relazione virtuale che li renda partecipi in prima persona della storia del prodotto o del servizio che acquisteranno.

Una coordinata azione di marketing attraverso i social, se coerente, innovativa e ben implementata, può avere un fortissimo impatto a livello commerciale perché in grado di intercettare target profilati di clienti in modo dettagliato, riducendo la dispersione del messaggio verso persone non interessate a quello specifico prodotto. L'investimento da affrontare per l'azienda è inoltre molto più contenuto rispetto ai media tradizionali e se il messaggio è coinvolgente ed innovativo, il "passaparola on line" si può propagare ad una velocità straordinaria. Questo programma di specializzazione, organizzato con modalità crescente di approfondimento, permette di esplorare in maniera dettagliata le caratteristiche dei principali social media, del loro utilizzo professionale e aziendale.

BESOCIAL 1 – FACEBOOK

BESOCIAL 2 – STRATEGIA DIGITALE

BESOCIAL 3 – INSTAGRAM E PINTEREST - YOUTUBE, FACEBOOK LIVE, SNAPCHAT

BESOCIAL 4 – LA PUBBLICITA' CON FACEBOOK

BESOCIAL 5 – LINKEDIN

BESOCIAL 6 – POSTPICKR: GESTIRE I SOCIAL CON FACILITA'



BESOCIAL 1 – Facebook – 12 ore

Obiettivi

Il corso Facebook parte dalle basi, e illustra le tecniche più efficaci per migliorare significativamente la presenza su questo social media. Il corso Facebook base si rivolge a quanti vogliono aprire un profilo e una pagina aziendale e necessitano di portare la loro conoscenza del social media ad un livello superiore.

Contenuti

- Creazione e gestione del profilo personale
- Creazione di una pagina aziendale
- La pagina aziendale – vantaggi rispetto al profilo
- Scrittura Organizzata dei post
- La programmazione dei post e Il calendario editoriale
- La newsfeed
- Le interazioni con gli altri utenti
- La profilazione
- Gli eventi e le offerte
- Gli Insight
- I gruppi (tipologie, creazione, esempi)

Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 2 – 5 – 9 – 12 ottobre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BESOCIAL 2 – Strategia digitale – 12 ore

Obiettivi

Il corso intende fornire un approfondito panorama delle tecniche per la redazione di un piano strategico aziendale, propedeutico all'utilizzo dei media digitali.

Contenuti

- Differenza social network/social media
- Le relazioni
- L'uso dei social nel mondo
- Facebook/Twitter/Instagram/Youtube/Google+/Linkedin
- Strategia: perchè, come, quando
- Sviluppare una strategia
- Il metodo per realizzare una strategia

Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 16– 19 – 23 – 26 ottobre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BESOCIAL 3 – Instagram e Pinterest – Youtube, Facebook Live, Snapchat – 12 ore

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di far conoscere i vari strumenti visuali dei social, in modo da integrarli nella strategia aziendale di comunicazione con gli utenti.

Il corso prevedere che gli utenti abbiano già una pagina Facebook, uno smartphone o un tablet con connessione dati attiva.

Contenuti

Instagram - Pinterest

- I visual social media
- Perché i social aiutano a vendere
- Creazione delle immagini per Instagram

- Creazione di un calendario editoriale per Instagram
- Strategie di presenza social su Instagram

Youtube & Video Social

- Aprire un canale Youtube
- Gestire un piano di creazione di contenuti video
- Farci conoscere attraverso i video live in tutto il mondo
- Facebook Live
- Periscope
- Snapchat



Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 27 – 30 novembre e 4 – 11 dicembre 2017 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



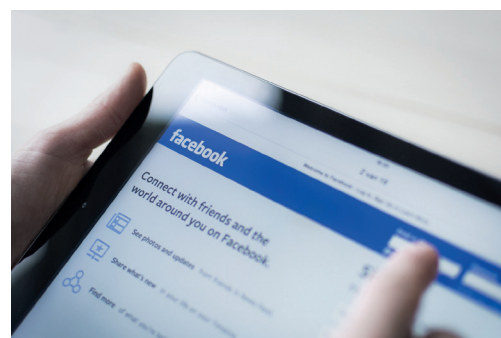
BESOCIAL 4 – La pubblicità con Facebook – 12 ore

Obiettivi

L'obiettivo del corso è quello di fornire agli utenti una conoscenza sulle possibilità di profilazione del pubblico su Facebook, sui diversi tipi di annunci possibili sul social media e acquisire una capacità di creare, monitorare e modificare una campagna pubblicitaria.

Contenuti

- Il piano editoriale/la strategia digitale
- Gli obiettivi dell'advertising su facebook
- Le campagne
- La profilazione del pubblico
- Gli Annunci
- Monitorizzazione delle campagne
- Calcolo del ROI
- Le applicazioni facebook
- Gestione campagne da mobile/tablet



Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 22 – 25 – 29 gennaio e 1 febbraio 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BESOCIAL 5 – LinkedIn – 12 ore

Obiettivi

Il corso intende illustrare le modalità di comunicazione attraverso LinkedIn, esplorando le potenzialità che esso può offrire sia in funzione del business aziendale che dello sviluppo del Personal Branding.

Contenuti

- Breve focus introduttivo sui principali Social Network utilizzati in Italia e all'estero
- Analisi delle caratteristiche e peculiarità di LinkedIn in confronto con altre piattaforme social
- LinkedIn Social media business: Il Personal Branding; la comunicazione B2B e il job recruiting
- Creare e impostare un profilo personale efficace inserendo: foto personale adeguata, qualifica professionale e Job description
- Descrivere un riepilogo sintetico, concreto e persuasivo
- Completare e ottimizzare le informazioni del profilo personale: attivare segnalazioni e confermare competenze
- Opzioni e impostazioni della privacy dell'account
- Costruire e rafforzare le reti di relazioni. Sviluppare il proprio network e partecipare ai gruppi (caratteristiche e importanza delle Community)
- Passare ad un account premium e definendo gli obiettivi
- Caratteristiche generali della Company Page
- Creare i post ottimali per LinkedIn e come tenere aggiornata la pagina aziendale
- Obiettivi e opportunità per un Company Page: contattare professionisti e venditori; trovare nuovi clienti;
- Trovare nuovi dipendenti e gestire la reputazione aziendale
- L'advertising su LinkedIn caratteristiche ed utilizzo
- Analytics per monitorare il ritorno degli investimenti delle attività su LinkedIn
- Misurare azioni e progressi di una Company Page
- LinkedIn Pulse, ovvero il Blog aziendale sulla piattaforma LinkedIn
- SlideShare per condividere i contenuti delle presentazioni sul web



Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 5 – 8 – 12 – 15 febbraio 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

- a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;
- b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;
- c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.



BESOCIAL 6 – Postpickr: gestire i social con facilità – 15 ore

Obiettivi

Il corso intende illustrare la funzionalità degli strumenti necessari per la pubblicazione e il monitoraggio dei contenuti che vengono prodotti per i social.

Contenuti

Durante l'attività professionale di organizzazione dei contenuti si dovranno rilanciare post già emessi, programmare uscite in automatico oppure creare A/B test sui post per verificarne la funzionalità.

Il corso fornisce agli utenti che vogliono rendere più semplice l'emissione e la gestione programmata dei post la conoscenza del software di Social Management PostPickr.

Calendario delle lezioni

Lunedì e giovedì 12 – 15 – 19 – 22 – 26 marzo 2018 con orario 20.00 – 23.00

Costo del corso:

a) € 192,00+ iva 22% (totale € 234,20) costo corso a partecipante;

b) € 160,00+ iva 22% (totale € 195,20) costo corso a partecipante riservato alla aziende iscritte a CONFCOMMERCIO VICENZA;

c) € 32,00+ iva 22% (totale € 39,04) costo corso partecipante (pari al 20% del costo B) riservato alle aziende che applicano integralmente i C.C.N.L. Terziario e Turismo ed il C.I.P. Terziario VI, previa verifica da parte dell'Ente Bilaterale Vicenza della regolarità dei versamenti contributivi previsti dai CCNL da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori a full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.





www.esacformazione.it

Contatti

Via Piazzon, 40 - Creazzo (VI) - Italia

Tel. 0444/964300 Fax 0444/963400
info@esacformazione.it