



DIGITAL BOOTCAMP

Mese: Maggio 2020

Date: 09 - 16 - 23 - 30

Tutti i Sabato 9:30-18:30

Brochure corso

“ Ogni giorno ci chiediamo come fare felici i nostri clienti, come coinvolgerli, intrattenerli ed esprimere il loro potenziale. Questa è una delle nostre soluzioni per voi! ”



Le attività di Digital Marketing si possono dividere in 3 fasi fondamentali: **Acquisition, Conversion e Retention** e definiscono la customer journey che serve alle aziende per acquisire importanti Lead da convertire in clienti.

L'obiettivo del corso è quello di fornire agli iscritti le competenze tecniche e teoriche per muoversi in totale autonomia nel mondo del Digital Marketing: dalla terminologia ai tools, dai best case ai casi pratici.

Il Digital Marketing è ormai applicato a tutti i settori di mercato - BTC e BTB - offre quindi molti sbocchi a livello professionale per lavorare sia in multinazionali, PMI, startup che come freelance.

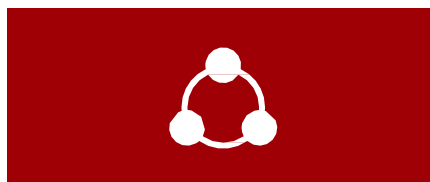


Contenuti chiave del Digital Bootcamp



1. Definizione delle attività di Acquisition

- Ricerca delle migliori keywords
- Creazione landing page e Ads
- Impostazione campagne Google e Facebook
- KPI e reportistica



2. Definizione delle attività di Conversion

- Creazione dell'email perfetta
- Mappatura della customer base
- Tecniche di Lead Nurturing
- KPI e reportistica



3. Definizione delle attività di Retention

- Analisi e segmentazione del database
- Tecniche di Gamification
- Tecniche consolidamento clienti
- KPI e reportistica



4. Web Development & Web Design

- CMS e sitiweb
- CRM Automation Tools
- DEM & LandingPage
- UX (User Experience) e UI (User Interface)

Nome Corso

Digital Marketing Bootcamp

Lo Scenario di mercato

Il mercato digitale rappresenta ormai una rivoluzione consolidata che offre una grande opportunità a ogni azienda, indipendentemente dal mercato in cui opera. I nuovi punti focali di chi fa marketing digitale sono pochi e ben definiti: acquisire i giusti lead al prezzo più conveniente impostando campagne Google e Facebook ampiamente personalizzate, convertire i lead ottenuti in clienti e far sì che essi diventino attivi esoddisfatti. Il ciclo di vita di ogni cliente a questo punto è destinato a concludersi, anche se, con i giusti strumenti, il suo Life Time Value può essere sensibilmente aumentato. Per seguire al meglio l'intero processo è necessario però avere gli strumenti giusti: capacità di Business Analysis con una lettura profonda del proprio database e automazione dei processi comunicativi con il cliente attraverso l'ausilio di tool specifici per il Digital Marketing.

Destinatari

Studenti, Neolaureati, Junior ed Account del settore Digital, giovani all'inizio della carriera e Start-Uppers.

Obiettivi

Creare dei professionisti del Digital Marketing che grazie al Know How acquisito saranno concretamente operativi dalla strategia all'esecuzione di piani digital.

Metodologia

- Sessione Teorica: didattica con supporto slides, divisione in sessioni per argomenti
- Sessione Interattiva: domande e risposte
- Workshop: creazione campagne di acquisition, retention ed email marketing, con relativi strumenti di web development

Programma

- Acquisition: strategia e best practices
- Acquisition: impostare le campagne pubblicitarie su Google
- Acquisition: impostare le campagne pubblicitarie su Facebook
- Acquisition: metriche di riferimento e keywords
- Conversion: analisi del funnel
- Conversion: realizzare DEM e Landing Page perfette
- Conversion: Lead Nurturing, Instant & Late Conversion
- Retention: segmentazione della customer base
- Retention: Lifecycle Automation
- Retention: business analytics eKPI
- Retention: campaignmanagement
- Web Reputation: gestione del brand sui social media
- Web development
- Software e IT: tool per il Digital Marketing



Facebook ADS è il programma pubblicitario del social di Mark Zuckerberg per generare inserzioni pubblicitarie per portare traffico sui tuoi contenuti. Puoi creare delle sponsorizzazioni dirette verso obiettivi differenti, e tracciare con cura tutti i risultati. Guadagnare notorietà utile alla tua professione e all'azienda che hai deciso di spingere.



Google Ads è una piattaforma che permette a privati e aziende di pubblicare annunci su Google, più precisamente all'interno della SERP (le pagine dei risultati di ricerca). Non solo: attraverso una funzionalità nota come Display Advertising, gli inserzionisti hanno la possibilità di far apparire i propri annunci anche sui siti web che fanno parte del network di Google.



Questo social network, un po' come fanno Facebook e Google Ads, è uno strumento che può essere utilizzato per creare e gestire campagne rivolte ad un target specifico, i formati che abbiamo a disposizione su LinkedIn sono: Contenuti sponsorizzati, Messaggi InMail sponsorizzati, Annunci di testo.



Instapage è un software ideale per creare landing da zero, ti offre anche la possibilità di scegliere fra centinaia di template professionali e già testati per ottimizzare le conversioni ed i risultati. In pochi clic tutte le pagine possono essere convertite in landing page responsive ideali per smartphone/tablet e pc.



Unbounce è uno strumento che ci permette di costruire landing page in modo intuitivo, semplice e veloce. Grazie al suo ottimo builder drag and drop, possiamo trascinare elementi sulla pagina e modificarli con una semplicità assurda. Possiamo anche creare Pop-up e Sticky Bars.



SendinBlue è una soluzione di marketing relazionale che permette di creare, programmare e gestire tante funzioni avanzate, come ad esempio l'invio di email transazionali, l'invio di SMS e la creazione di scenari di Marketing Automation.



Zapier è un software web che ti permette di automatizzare un'applicazione partendo da eventi che avvengono in altre applicazioni. Alcuni esempi: Pubblicare sui Social Network. Inviare un invito in LinkedIn a nuovi contatti ricevuti su Gmail. Ricevere un sms quando si crei un registro nel tuo data base di clienti.



Mailchimp è un servizio dedicato all'email marketing che permette di gestire i report delle campagne, le liste di utenti anche con varie segmentazioni, oltre a consentire la composizione e invio di email in maniera facile e intuitiva. Il sistema di report di Mailchimp consente di avere a portata di mano l'andamento delle campagne in tempo reale



OFFERTA	
Lezioni	✓
Materiali del corso	✓
Preparazione certificazione Google	✓
Workshop	✓
Attestato	✓
Stage* * Lo Stage sarà riservato allo studente migliore del corso	✓

L'acquisto del corso consente l'accesso a determinati contenuti, tra cui:

- **Lezioni:** tutte le lezioni saranno guidate da un esperto del settore Digital
- **Attestato:** tutti i partecipanti al corso riceveranno un attestato di partecipazione rilasciato da Traction
- **Google Ads:** preparazione alla certificazione
- **Materiali del corso:** tutti i partecipanti al corso riceveranno i materiali delle lezioni
- **Workshop:** tutti i partecipanti sotto la supervisione di un expert realizzeranno campagne di acquisition, conversion e retention
- **Stage:** possibilità di vincere 3 mesi di stage retribuito con Traction



PREZZO DEL CORSO

Singolo
Partecipante

€99

Sconto del 33%

Prezzo dal 23 Marzo al 17 Aprile

CONTATTACI

Non perdere questa opportunità,
mettiti in contatto con noi!

TRACTION ACADEMY

+39 391 3399190 

info@tractionmanagement.it 