

VUOI APPROFONDIRE E MIGLIORARE LA TUA PROFESSIONALITÀ NEL CAMPO DEL WEB MARKETING?

scegli la tua opportunità

corsi 2011 bologna/rimini



corso di web marketing

OBIETTIVI: il corso, grazie alla presenza di professionisti del settore che operano da anni a livello nazionale e internazionale, si propone di analizzare gli aspetti tecnici e funzionali del web marketing al fine di fornire ai partecipanti strumenti e competenze approfondite per pianificare iniziative di marketing attraverso internet ed i social media

Edizione di Bologna

SEDE: Bologna, presso Studio Moretti – Via Andrea Costa 202. Dalla stazione prendere bus n. 21 direzione Filanda e scendere alla fermata “Dal Lino”

DURATA: 3 giorni – 24/25/26 novembre 2011 dalle 9 alle 18

ISCRIZIONE: la scadenza per iscriversi è il 5 novembre 2011. La scheda di iscrizione può essere scaricata **qui** e inviata, via mail o fax, ai seguenti recapiti: info@morettieventi.it, fax 051/6140271

QUOTA DI ISCRIZIONE AL CORSO: euro 650 + iva 20%

EARLY BOOKING: a coloro che si iscriveranno entro il 20 ottobre 2011 verrà applicato uno sconto del 10% sulla quota di iscrizione

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE: verrà rilasciato al termine del corso

PROGRAMMA

24 NOVEMBRE

INTRODUZIONE AL MARKETING DIGITALE

- Panoramica degli strumenti disponibili
- Marketing mix: come pianificare una strategia di successo
- Tipologia di campagne: CPM, CPC, CPL (Campagne a Impression, Campagne pay-per-click, Campagne pay-per-lead)
- Allocazione del budget

INDICIZZAZIONE DEL PROPRIO SITO (SEARCH ENGINE OPTIMIZATION – SEO)

- On-Page optimization
- Cos'è il PageRank e gli altri “segreti” di Google
- Strategie di link building
- Webmaster Tools
- Ottenere link scrivendo per altri siti (Article Marketing)
- Testimonianze e casi di studio e di successo

25 NOVEMBRE

SEM E KEYWORD ADVERTISING

- Google AdWords e Yahoo Search Marketing
- Keyword advertising
- Creare campagne
- Impostare gli obiettivi
- Ottimizzare le landing page
- Posizionamento e analisi del mercato (Keyword tool)
- Analisi delle performance (Click-Through-Ratio, Costo per Clic, Costo per Acquisizione, Tasso di Conversione)
- AdWords Editor e campagne di grandi dimensioni
- Gestire account clienti

GOOGLE ANALYTICS

- Misurazione dei risultati e tracking delle campagne
- Principali indicatori di performance (KPI)
- Analisi del traffico
- Reportistica avanzata con Excel (Importare dati da Analytics)

26 NOVEMBRE

EMAIL MARKETING

- DEM e direct response
- Newsletter e database marketing
- Strumenti: Mailchimp e Mailup

SOCIAL MEDIA

- Introduzione ai social media
- Strumenti social: blog, facebook, twitter, youtube, viral marketing e community management
- Personal branding e gestione della reputazione
- Analisi dei risultati: strumenti e KPI
- Pianificazione editoriale e obiettivi del social media marketing
- Testimonianze e casi di successo: esempi concreti di utilizzo

DOCENTE: Gianluca Ciralli

Ha oltre 10 anni di esperienza in business prevalentemente web based, dove ha sviluppato competenze di marketing e doti analitiche con un ampio background tecnico nello sviluppo di software e nelle tecnologie web. Per Expedia Inc. (Venere.com) ha gestito i mercati Italia e Stati Uniti sulle piattaforme di advertising di Google, MSN e Yahoo! E' stato Marketing Manager presso Immobiliare.it

TESTIMONIAL (24 novembre): Niklas Lindahl

Si occupa di progetti di marketing digitale, creazione di strategie e attuazione di queste. Attualmente è Country Manager Italia presso Just Search Italy, filiale italiana di Just Search, società leader nel settore del marketing per i motori di ricerca nel Regno Unito. Ha ricoperto i ruoli di Web Marketing Executive presso Terravision.eu, Key Account Manager presso Guava Sweden AB e Search Engine Marketing Analyst presso Expedia Inc.

TESTIMONIAL (26 novembre): Silvia Stefani

Web marketing, Social Media Manager, SEO. Attualmente è consulente Social Media Manager per il Gruppo Renault Italia. Ha lavorato come web marketing/web designer e assistente comunicazione presso Zhermack SpA, occupandosi anche di aggiornamento e promozione sito, sviluppo di campagne di e-mail marketing, attività di SEO, analisi statistiche, realizzazione video, stesura contenuti per il web, studio social network

PER INFORMAZIONI: Studio Moretti Srl, Via A. Costa 202, Bologna.

Tel. 051-6142640 Fax 051-6140271 - info@morettieventi.it – www.morettieventi.it

N.b. Il corso sarà attivato solo al raggiungimento minimo dei 15 partecipanti

PROGETTO E COORDINAMENTO A CURA DI:



www.morettieventi.it

www.progettoa3.it

IN COLLABORAZIONE CON:



corso di digital marketing per il turismo

OBIETTIVI: il corso, grazie alla presenza di professionisti del settore che operano da anni a livello nazionale e internazionale, si propone di analizzare gli aspetti tecnici e funzionali del digital marketing al fine di fornire ai partecipanti strumenti e competenze approfondite per pianificare iniziative di marketing attraverso internet ed i social media, con una serie di soluzioni innovative dedicate al settore turistico

Edizione di Rimini

SEDE: Rimini, presso Hotel Card – Via Dante Alighieri, 50

DURATA: 2 moduli, 21/22 e 28/29 ottobre 2011 dalle 9 alle 18

ISCRIZIONE: la scadenza per iscriversi è il 7 ottobre 2011

Edizione di Bologna

SEDE: Bologna, presso Hotel Europa – Via Cesare Boldrini 11 (zona stazione)

DURATA: 2 moduli, 4/5 e 11/12 novembre 2011 dalle 9 alle 18

ISCRIZIONE: la scadenza per iscriversi è il 20 ottobre 2011

I corsi sono composti da due moduli ciascuno. Il partecipante può scegliere se iscriversi solo ad uno dei due moduli oppure ad entrambi

QUOTA DI ISCRIZIONE PER OGNI MODULO: euro 500 + iva 20%

QUOTA DI ISCRIZIONE PER ENTRAMBI I MODULI: euro 700,00 + iva 20%

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE: verrà rilasciato al termine del corso

EARLY BOOKING: a coloro che si iscriveranno ad entrambi i moduli entro il 30 settembre 2011 verrà applicato uno sconto del 10% sulla quota di iscrizione. L'opzione è valida per entrambe le edizioni (Rimini o Bologna).

La scheda di iscrizione può essere scaricata **qui** e inviata, via mail o fax, ai seguenti recapiti: info@morettieventi.it, fax 051/6140271

PROGRAMMA

1° MODULO

INTERNET, IL TURISMO E IL MONDO DELL'OSPITALITÀ

- Passato e presente di Internet
- Come il mondo del Turismo è cambiato con Internet
- Definizioni e terminologie del mondo online: conoscerle

INDICIZZAZIONE DEL PROPRIO SITO, OVERO SEO (TUTTO PARTE DA QUI)

- Definizione del concetto SEO e perché è così importante
- Come costruire un sito per i motori di ricerca
- Le parole chiave: perché sono così importanti
- Analisi dei fattori che determinano una buona indicizzazione
- I Tools/strumenti che vi vengono in aiuto

OTTIMIZZARE IL PROPRIO SITO INTERNET

- Struttura e contenuti di un sito turistico (hotel, alberghi, centri termali e spa)
- Usabilità e accessibilità: questo noscosci che fanno la differenza
- Analisi di un sito internet scelto dai partecipanti
- Testimonianza di uno o più esperti in ambito alberghiero

2° MODULO

ONLINE TRAVEL AGENCY

- Le diverse realtà: Booking, Expedia, Lastminute, TripAdvisor e non solo, perché collaborare con loro
- Come ottimizzare il rapporto con i clienti passati
- Come il mercato sta cambiando: foto e video i fattori sempre determinanti e come ottimizzarli per il web

TOOLS PER GESTIRE AL MEGLIO IL DIGITAL MARKETING

- Overview dei Digital Marketing Tools: quali utilizzare e perché

SOCIAL MEDIA MARKETING

- Internet 2.0 cosa è cambiato e dove le aziende continuano a sbagliare
- I diversi aspetti del social media: blog, socials, fattori sempre più determinanti
- Overview dei social media, da Facebook a Google+
- I diversi tool per gestire i social media
- Analisi di una azienda (eventualmente scelta tra i presenti)
- Intervento di uno o più esperti in ambito Online Travel Agency

DOCENTE: Mattias Cellini

Attualmente collabora con la catena Starwood Hotels come Digital HUB Marketing per l'area Italia e Centro Mediterraneo. Da diversi anni si occupa di Marketing Online ed ha lavorato come Digital Manager per una catena alberghiera italiana di lusso (SINA Fine Italian Hotels, 11 proprietà) e con Sheraton Golf Parco de' Medici Hotel & Resort di Roma. Ha inoltre avuto esperienze come consulente in ambito SEO per la Fondazione Telethon Italia ed Expotourism

TESTIMONIAL (1°MODULO): da definire

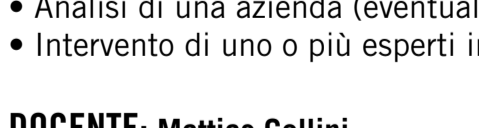
TESTIMONIAL (2°MODULO): Alexandra Koukoulia

Attualmente riveste il ruolo di Sales & Product Director Italia presso lastminute.com (Gruppo Sabre) ed è Responsabile vendite e sviluppo delle seguenti categorie prodotto per il mercato Italia: Hotels, Hotel+Flight, Holidays, Cars, Cruises. Ha lavorato anche come Online Product Director per Hotelplan Italia (Tour operator)

PER INFORMAZIONI: Studio Moretti Srl, Via A. Costa 202, Bologna. Tel. 051-6142640 Fax 051-6140271 - info@morettieventi.it – www.morettieventi.it

N.b. I corsi saranno attivati solo al raggiungimento minimo dei 15 partecipanti

PROGETTO E COORDINAMENTO A CURA DI:



www.morettieventi.it

www.progettoa3.it

IN COLLABORAZIONE CON:

lastminute.com