



INNOVAZIONE DIGITALE – Marketing Digitale

Operazione Rif. PA 2019-11708/RER – “ER SMART FASHION: formare per innovare il Sistema Tessile e Moda dell’Emilia-Romagna”, approvata con DGR n. 1336/2019 del 29/07/2019 co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

Il percorso vuole sviluppare la strategia basata sulla trasformazione digitale, sia verso l'integrazione verticale (dallo sviluppo prodotti, alla produzione, alla distribuzione, ai servizi di supporto) e orizzontale (oltre i confini organizzativi, coinvolgendo fornitori, clienti e tutti partner chiave) della value chain, sia verso lo sviluppo di nuovi prodotti/nuovi modelli di business di tipo digital first: (a) predittivi, proattivi e prescrittivi verso l'utilizzatore/consumatore; (b) personalizzati e servizificati; (c) aggiornabili nel ciclo di vita e capaci di auto-apprendimento; (d) condivisi e capaci di scambio dati con altri beni e prodotti nello stesso contesto d'uso; (e) facili e immediati/disintermediati all'impiego/utilizzo. Il capitale digitale rappresenta la risorsa distintiva attivabile.

Destinatari

Imprenditori e figure chiave di imprese aventi sede legale o unità locale in Regione Emilia-Romagna e liberi professionisti, che operano nell'ambito della filiera e del sistema produttivo TESSILE E MODA e dei servizi collegati.

Contenuti

Il corso fornisce le basi per comprendere i principi del marketing digitale:

- I tool del marketing digitale:
 - Display
 - Search e programmatic
 - Social e influencer marketing
 - Storytelling
 - Direct e chatbot
 - Instore e omnicanalità
- I KPI del marketing digitale
- Group work: costruire un piano di comunicazione digitale con i relativi KPI
- I modelli di valutazione del ROI: da last touch attribution a full market mix model
- Introduzione al marketing nel B2B: le principali differenze rispetto al B2C
- Gli elementi fondanti della strategia di marketing B2B
 - La marca – come costruire, posizionare e misurare la marca nel B2B

La fiducia – i driver per la costruzione di relazioni di fiducia di lungo termine

- Group work: costruzione di una strategia di contenuti per aumentare l'autorevolezza della marca
- Gli interlocutori e le professionalità del marketing digitale
- Come si comunica e si seleziona un partner o un professionista del marketing digitale
- Group work: la redazione di un briefing di marketing B2B
- Le nuove frontiere del marketing digitale: la ri-costruzione del brand
- Il marketing post-Covid tra crisi di fiducia e nuove potenzialità
- Group work: strategie di racconto di brand e purpose per costruire un posizionamento rilevante ed unico per il proprio settore

Docente Davide Zane, Interactive Director @GELLIFY

Requisiti di partecipazione

La partecipazione è soggetta alla normativa degli aiuti di stato quindi possono partecipare solo imprese che rientrano nei criteri della disciplina comunitaria UE 1407/13 (De minimis).

Modalità di selezione

Saranno accettate soltanto le richieste di aziende che rispondono ai requisiti sopra indicati (destinatari e tipologia azienda). Le richieste di partecipazione saranno accolte in base all'ordine cronologico di arrivo.

Attestato rilasciato

Attestato di frequenza

Durata

24 ore d'aula + 8 ore di consulenza personalizzata in azienda

Calendario

Fine novembre 2020

Sede

Il corso verrà erogato in modalità webinar

Informazioni e iscrizioni

La partecipazione è gratuita in quanto il corso è finanziato dalla Regione Emilia-Romagna e co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020.

Contatti

Annalisa Bertino 340 3668962

annalisa.bertino@cis-formazione.it

Maddalena Santoro 3460698541

maddalena.santoro@cis-formazione.it

