

**NET MARKETING (ABLE69)**  
**Prof. Ronci Giovanni**

CORSI DI  
**FOTOGRAFIA - GRAPHIC DESIGN - DESIGN - FASHION DESIGN**

**OBIETTIVI FORMATIVI:**

Partendo dallo scenario attuale dei comportamenti sul web delle persone, cercheremo di capire come costruire un business online basato sui contenuti per poter vendere prodotti e servizi che la gente vuole ed è disposta a pagare.

Affronteremo i concetti fondamentali del marketing online, e vedremo come applicarli a strutture quali siti e blog. Capiremo come progettare soluzioni basate su contenuti stratificati, capaci di intercettare i bisogni delle persone e di portarle nel nostro mondo fatto di prodotti e servizi. Vedremo come trovare così nuovi potenziali clienti e come trasformarli in clienti effettivi, paganti, e magari con la voglia di comprare ancora e ancora.

Alla fine del percorso avremo chiare tutte le tecniche e gli strumenti più diffusi e utili per creare business online.

**PROGRAMMA DIDATTICO:**

Il programma è organizzato in 10 moduli. Ogni modulo può comprendere più lezioni. Gli argomenti trattati potrebbero subire variazioni o essere aggiornati, ampliati o rivisitati.

**Modulo 1: Come si muovono le persone sul web, oggi?**

In questo primo modulo vedremo il comportamento delle persone sul web, e sulla base di quello andremo a comprendere i concetti di Inbound Marketing

Tra gli argomenti trattati:

- Outbound Marketing
- Inbound Marketing
- Soddisfare i bisogni
- **Modulo 2: Cosa significa fare business online?** Le basi del business online, da dove partire e come progettare sistemi sostenibili che siano utili alle persone.  
Tra gli argomenti trattati:
  - Cosa ti serve per un business online?

- Prodotti e servizi come risposte tecnologiche ai bisogni
- Buyer Personas
- **Modulo 3: Buyers Journey** Il percorso dell'acquirente è il concetto base da capire per creare un business online che possa funzionare. Dal bisogno iniziale alla scoperta dei prodotti e servizi per soddisfarlo. È un viaggio di trasformazione della persona. Tra gli argomenti trattati:
  - Il viaggio dell'acquirente
  - Value Ladder
  - La metafora del sentiero

### **Modulo 4: Blog**

In questo modulo andremo ad approfondire l'approccio moderno a siti e blog. Tendenze, sicurezza, manutenzioni.

Tra gli argomenti trattati:

- Perché ti serve un blog
- Cos'è un blog in termini di business
- I funnel di marketing
- Web Design oggi
- User Experience
- **Modulo 5: Content Design** Il modulo dei contenuti SEO oriented, utili ai lettori e anche ai motori di ricerca. Analizzeremo anche il mio libro "Blog: come scrivere un post perfetto" edito da Follie Letterarie. Tra gli argomenti trattati:
  - Scrivere un contenuto perfetto
  - Intenzioni di ricerca
  - Keyword e posizionamento
- **Modulo 6: Il business delle informazioni** Lead Magnet, Trip Wire e Infoprodotti possono diventare un ottimo strumento di business a qualsiasi livello. Prenderemo in esame in miei due libri da utilizzare come "Caso di Studio" e per proporre nuove opportunità di business basate sulle informazioni. Tra gli argomenti trattati:
  - Lead Magnet
  - Trip Wire
  - Prodotti e infoprodotti

- **Modulo 7: Il ruolo del Mail Marketing** Il Mail Marketing è il collante che permette a ogni parte del tuo business di funzionare al meglio. È la base su cui costruire il tuo funnel perfetto. Tra gli argomenti trattati:
  - Il ruolo del mail marketing
  - Tipologie di campagne di Mail Marketing
  - Buyer's Journey
- **Modulo 8: Costruire un blog perfetto** Le problematiche legate alla costruzione di un blog o di un sito. Perché certe scelte, sicurezza, manutenzioni e problematiche legate alla creazione e gestione di siti web. Tra gli argomenti trattati:
  - Wordpress e Genesis
  - La toolbox del blog perfetto
  - Sistemi Cloud
  - Sicurezza e manutenzioni
- **Modulo 9: Social Media come amplificatori** La gestione dei Social Network come amplificatori dei tuoi messaggi e come strumento per sviluppare relazioni e traffico. Tra gli argomenti trattati:
  - Fai sentire la tua voce
  - Social Network
  - Il Content Marketing per creare relazioni
- **Modulo 10: È finita qui?** Controllo dei risultati, ottimizzazione, nuovi strumenti, nuove tendenze. Cercheremo di capire come si stia muovendo la grande macchina del web.
  - Misurare i risultati
  - Google Analytics
  - Strumenti per la SEO
  - L'approccio Cloud
  - L'importanza del Mail Marketing
  - Mobile First
  - Tendenze

**VERIFICHE - ESAME:**

- *Creazione di un progetto di massima che tenga conto degli insegnamenti ricevuti per organizzare un business online che funzioni.*

CREDITI FORMATIVI: 6