

LABA RIMINI

LIBERA ACCADEMIA BELLE ARTI

PROGRAMMA ANNO ACCADEMICO 2023/2024

MATERIA: MARKETING & MANAGEMENT

CFA: 6

Tipologia: T

DOCENTE: RONCI GIOVANNI

E-mail: giovanni.ronci@accademia.rimini.it

Obiettivi formativi del corso

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

Affronteremo i concetti fondamentali del marketing online, e vedremo come applicarli a strutture quali siti, blog ed e-Commerce. 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 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 di successo.

Programma sintetico del corso

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

- ACCREDITAMENTO MINISTERIALE N°278/2017 -

Sede Centrale ed Amministrazione: Via Roma, 64B - 47921 Rimini - Tel. 0541 27449 - Fax 0541 627436
www.accademia.rimini.it - e-mail: info@accademia.rimini.it - Cod.fisc./P.Iva 03384770404

LABA RIMINI

LIBERA ACCADEMIA BELLE ARTI

Modulo 4: Content Marketing e Search Marketing

Il modulo dei contenuti SEO oriented, utili ai lettori e anche ai motori di ricerca. Parleremo della forza dei blog e di tutto quanto riguarda la ricerca sul web.

Tra gli argomenti trattati:

- Intento di ricerca
- Keyword e posizionamento
- Elementi SEO
- Scrivere un contenuto perfetto

Modulo 5: Il business delle informazioni

Lead Magnet, Trip Wire e Infoprodotti possono diventare un ottimo strumento di business a qualsiasi livello.

Prenderemo in esame i 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
- I segreti di Amazon

Modulo 6: 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 ed è a tutt'oggi (fine 2021) lo strumento più potente a tua disposizione per far funzionare il tuo business online.

Tra gli argomenti trattati:

- Il ruolo del mail marketing
- Errori comuni e concetti di base
- Tipologie di campagne di Mail Marketing
- Buyer's Journey

Modulo 7: Le campagne pubblicitarie

Parleremo di traffico acquisito tramite campagne pubblicitarie. Quali i diversi tipi di campagne disponibili? Quali le caratteristiche comuni? Cosa significa acquistare traffico?

Tra gli argomenti trattati:

- La temperatura del traffico
- I limiti del traffico organico
- Anatomia di una campagna pubblicitaria Facebook
- Pixel di Facebook
- Targeting e retargeting

Modulo 8: Blog

Un modulo fondamentale dove tutto quanto appreso verrà messo a terra tramite uno degli strumenti online più potenti che abbiamo a disposizione: i blog. Esercizi, discussioni e casi di studio fondamentali anche per l'avvicinamento agli esami.

Tra gli argomenti trattati:

- Blog
- I contenuti come Assets del Business Online
- Servizi e Commodities
- Vendere servizi online: la Value Ladder
- Le pagine che compongono un blog

- ACCREDITAMENTO MINISTERIALE N°278/2017 -

Sede Centrale ed Amministrazione: Via Roma, 64B - 47921 Rimini - Tel. 0541 27449 - Fax 0541 627436
www.accademia.rimini.it - e-mail: info@accademia.rimini.it - Cod.fisc./P.Iva 03384770404

LABA RIMINI

LIBERA ACCADEMIA BELLE ARTI

Modulo 9: Produttività

Organizzare un Business Online è un lavoro enorme, che richiede capacità di ragionamento, pianificazione e tanto controllo, al fine di approcciarlo in un'ottica di miglioramento continuo. Come in ogni altro aspetto della vita, la produttività diventa dunque un'abilità, un vero e proprio skill, che ci permette di fare la differenza. Come nel lavoro, così nella vita..

Tra gli argomenti trattati:

- Dove stai perdendo tempo?
- Lo sviluppo delle Abitudini
- Costruire un cervello aggiuntivo
- OKR e sistemi di determinazione degli obiettivi
- Tecniche di pianificazione in Time Blocking

Modulo 10: eCommerce

Affronteremo i modelli di business realizzabili tramite gli e-Commerce moderni, le soluzioni in cloud e personalizzate. Capiremo assieme tutte le parti che compongono un e-Commerce di successo e con quali tecnologie implementarle.

- Gli e-Commerce oggi
- Modelli di business su e-Commerce
- Shopify, Etsy e le altre piattaforme
- L'approccio Cloud
- Tecniche di marketing applicate agli e-Commerce

Testi / Dispense/Slide di riferimento:

Le slide di ogni modulo saranno disponibili in formato PDF come download al termine della lezione da link specifico condiviso.

Oltre alle slide, sono disponibili testi dell'autore, che verranno comunicati durante il corso. Altri testi significativi sui concetti esposti verranno consigliati durante il corso delle lezioni.

Descrizione delle modalità d'esame:

Prima dell'esame verranno effettuate due revisioni. Durante queste sessioni, verranno effettuate verifiche pre-esame con domande a risposta multipla. Le revisioni sono necessarie per poter sostenere l'esame.

L'esame consiste in una verifica orale delle conoscenze acquisite durante le lezioni.