



Corsi di Social Network & Marketing

Corso LinkedIn

Personal Branding

Miglioriamo insieme
il Tuo profilo LinkedIn

Durata corso: **2 ore**

1 ora di teoria e condivisione materiale

1 ora di pratica sul tuo profilo

Cosa è il Personal Branding?

Il Personal Branding è un insieme di attività messe in atto per promuovere se stessi, le proprie competenze ed esperienze professionali, i propri interessi alla stregua appunto di un brand.

Può essere, dunque, definito come un marketing personale con l'obiettivo di riuscire a farsi riconoscere a persone e/o ad organizzazioni.

Perché su LinkedIn e non su altri canali social?

LinkedIn è un social network impiegato principalmente nello sviluppo di contatti professionali e nella diffusione di contenuti specifici relativi al mercato del lavoro.

In LinkedIn è possibile entrare in contatto con professionisti, responsabili di aziende, consulenti, ecc, ma anche monitorare le offerte di lavoro e prendere contatto con agenzie del lavoro e/o responsabili HR (Human Resource) di aziende.

Corso LinkedIn Aziendale

Gestire il Brand

Consigli per gestire
la pagina aziendale

Durata corso: 1 ora e 30 minuti

1 ora di teoria e condivisione materiale

30 minuti di pratica sulla pagina LinkedIn

Perché avere una pagina aziendale su LinkedIn?

Un'azienda decide di aprire una pagina su LinkedIn è perché si prefigge di raggiungere almeno uno dei seguenti obiettivi:

- ottenere notorietà e reputazione (branding);
- raggiungere nuovi contatti (lead generation) e/o lavorare sulla fidelizzazione dei clienti;
- cercare nuovo personale con offerte di lavoro (recruiting).

Cosa serve sapere?

- Identificare l'obiettivo aziendale
- Best Practice per utilizzare la pagina in modo efficace
- Come creare contenuti aziendali

Corso #Instagram

Le regole per un canale IG
applicabili ad un profilo personale e/o
di business

Durata corso: 1 ora e 30 minuti

1 ora di teoria e condivisione materiale
30 minuti di pratica sul tuo canale IG

Perché un corso Instagram?

Per dotarti della giusta formazione e consapevolezza del Social Network Instagram.

Per aiutarTi a realizzare un canale IG basato sull'importanza dei contenuti e della loro credibilità e non solo immagini.

Le regole le potrai applicare

ad un profilo IG Personale

il tuo profilo non si basa più sulle cose che fai, ma sulle storie che racconti. Agli spettatori piace immedesimarsi nei tuoi racconti.

ad un profilo IG Business

il social media diventa il canale ideale per coinvolgere nuovo traffico e affermare l'autorevolezza del tuo Brand.

Corso BMC

Business Model Canvas

Comprenderemo gli elementi che
caratterizzano un modello di business

Durata corso: 1 ora e 30 minuti

1 ora di teoria e condivisione materiale
30 minuti spiegazione case history Nespresso

Cosa è un Business Model o Modello di Business?

Il modello identifica il modo in cui un'impresa crea valore, lo trasferisce ai suoi clienti e come riesce ad appropriarsi di una porzione di tale valore, convertendo i costi in profitti sostenibili.

A chi serve?

E' uno strumento molto utile per definire gli aspetti salienti nell'organizzazione di una startup e/o Piccola Media Impresa e/o chi desidera lanciarsi in una nuova attività professionale.

Perchè un corso BMC?

Ogni giorno leggiamo articoli di quotidiani o ascoltiamo telegiornali che divulgano informazioni di nuovi modelli di business che dovranno essere adottati dalle aziende del Paese. Pochi però spiegano cosa è un modello di business e in questo corso lo scoprirai.

Corso La scelta del Cliente

Empathy Map

Quali sono gli aspetti per identificare un Cliente?

Durata corso: 1 ora e 30 minuti

1 ora di teoria e condivisione materiale

30 minuti spiegazione case history

Cosa è una mappa della Empatia?

E'uno strumento collaborativo che permette di capire i bisogni dei clienti/clienti potenziali.

La mappa induce in un'immedesimazione empatica nei confronti dell'esperienza dell'utente.

E'utile per raccogliere percezioni e sentimenti.

Quali sono gli elementi che le aziende tengono da conto quando individuano i loro potenziali clienti?

Analizzeremo ogni blocco che compone la mappa.

L'empathy map rivela la conoscenza meno esplicita di noi che siamo clienti di molte aziende.

La mappa mette in evidenza i nostri bisogni e come questi vengono analizzati dalle aziende per progettare prodotti e servizi.

Corso Monitoring

LinkedIn

LinkedIn Aziendale

#Instagram

BMC

La scelta del Cliente

Durata corso: 1 ora

Un corso individuale in cui potrai sottoporre il lavoro che hai elaborato avendo partecipato ad un corso sopra elencato.

Insieme performeremo al meglio il Tuo progetto!

Dietro a Be Digital.2 ci sono io: Elisa.



Sviluppo **strategie di marketing con un approccio open e smart**, basato su **analisi dei dati** e **design thinking**. Appassionata di system thinking e neuromarketing.

Mi rivolgo a **Giovani Startupper** e **Professionisti** e **PMI**.

Marketing Manager, con un'esperienza di 10 anni in PMI operanti nei prodotti e servizi.

Sono esperta di marketing strategico ed operativo e digital marketing. Realizzo e supporto progetti complessi in contesti articolati e in trasformazione. So unire approccio strategico, analitico ed execution.

Mi piace scrivere articoli di marketing, combinando design thinking-system thinking-data driven e neuromarketing.

Dimenticavo...

perché un Unicorno come Logo?

Animale incantato e difficile da catturare, in mitologia rappresenta:

umiltà ma invincibile
purezza, unicità e tolleranza.

L'Unicorno è meme capillarmente diffuso nell'**appoggio alla comunità LGBTQ**.

E'associato alla Luna e per traslazione è simbolo dell'**energia femminile**.

In psicologia, è un animale guida, simbolo di **spiritualità** e **forza interiore** abbinato alla **gentilezza**.

Questi sono i Valori umani alla base di ogni mio giorno.

In ultimo, in economia, rappresenta una società piccola appena creata...il mio impegno oggi.

CONTATTAMI

INDIRIZZO EMAIL

info@comunicarebedigital.it

CELLULARE

+39 338 1028996