



*Formazione tecnica per l'internazionalizzazione*

Corso Marketing Strategico e Web Marketing internazionale

## IL MARKETING STRATEGICO INTERNAZIONALE

**TREVISO – mercoledì 5 giugno 2024 – h. 10.00/17.00 (Sala Conferenze)**

**NUOVE STRATEGIE DI MARKETING: INTEGRARE INNOVAZIONE E TRADIZIONE**

**Relatore: d.ssa Giacinta Acerbi - Roncucci&Partners Srl**

### PROGRAMMA

Partecipando al corso "Nuove Strategie di Marketing: Integrare Innovazione e Tradizione per il Successo nel Mercato Globale" le aziende possono:

- Comprendere l'importanza del marketing strategico: Il corso offre un orientamento sui fondamenti del marketing strategico specifici per il settore manifatturiero. La conoscenza di questi principi è essenziale per sviluppare campagne di marketing efficaci che allineino le attività di marketing con gli obiettivi aziendali.
- Conoscere strategie avanzate e innovative: Il modulo sulle strategie di marketing avanzate e innovative, che copre argomenti come l'automazione del marketing e l'uso dei Big Data, può aiutare le aziende a rimanere competitive in un mercato in rapida evoluzione.
- Adottare tecnologie digitali e AI: Il corso fornisce una panoramica su come le tecnologie digitali e l'intelligenza artificiale (AI) stanno trasformando il marketing.
- Confrontarsi con case studies ed esercizi pratici: Il corso non si limita alla teoria, ma include anche attività pratiche come l'analisi di case studies.

Questo approccio pratico consente ai partecipanti di applicare direttamente ciò che hanno imparato al proprio contesto aziendale, fornendo un'esperienza di apprendimento più ricca e direttamente applicabile.

### FONDAMENTI DEL MARKETING STRATEGICO

#### **Introduzione al Marketing Strategico nel Settore Manifatturiero**

- Concetti chiave del marketing strategico.
- Panoramica del marketing strategico specifico per il settore manifatturiero.
- Analisi di case study di successo.

#### **Analisi SWOT e Intelligenza di Mercato**

- Tecniche per eseguire un'analisi SWOT (punti di forza, debolezze, opportunità, minacce).
- Utilizzo dell'intelligenza di mercato per prendere decisioni informate.
- Discussione su come l'IA può migliorare l'analisi SWOT attraverso l'elaborazione di grandi quantità di dati.
- Utilizzo dell'IA per il monitoraggio e l'analisi delle tendenze di mercato.

#### **Segmentazione del Mercato e Targeting**

- Identificazione e analisi dei segmenti di mercato rilevanti nel settore manifatturiero.
- Sviluppo di strategie di targeting specifiche per il settore.

#### **Posizionamento del Prodotto e Strategie Competitive**

- Tecniche di posizionamento per prodotti manifatturieri.

- Analisi della concorrenza e sviluppo di strategie competitive.

#### **Importanza del CRM nel mantenimento dei clienti.**

- Strumenti e tecniche di CRM adatti al settore manifatturiero.

#### **Pianificazione Strategica e Misurazione delle Performance**

- Creazione di piani di marketing strategico.
- Strumenti e metriche per la valutazione delle performance di marketing.

### **STRATEGIE DI MARKETING INNOVATIVE**

#### **Introduzione alle tendenze emergenti nel marketing**

- L'importanza dell'automazione del marketing. Come le piattaforme di automazione possono migliorare l'efficienza, personalizzare la comunicazione e ottimizzare le campagne di marketing.
- Esempi pratici e case study di successo che illustrano l'implementazione e i benefici dell'automazione del marketing in aziende manifatturiere.

#### **Utilizzo di Big Data e Analisi Predittiva**

- Discussione sull'importanza dei Big Data e dell'analisi predittiva nel prendere decisioni di marketing informate.
- Esercizio pratico: Analisi di un set di dati per identificare tendenze e opportunità di mercato.

#### **Case Studies Interattivi e Analisi**

- Presentazione di casi studio di aziende manifatturiere che hanno innovato grazie all'AI nel loro marketing.
- Attività: Lavoro di gruppo per analizzare i case studies, identificare i punti chiave e come possono essere applicati alle loro aziende.

#### **Conclusione**

- Sessione di domande e risposte.

# IL WEB MARKETING INTERNAZIONALE

TREVISO – mercoledì 12 e 19 giugno 2024 – h. 10.00/17.00 (Sala Conferenze)

## IL DIGITAL EXPORT AI TEMPI DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Relatore: dr. Andrea Boscaro - The Vortex srl

**PREMESSA:** si tratta di un'attività di formazione diretta a supportare le imprese a conoscere le strategie, gli strumenti del digital export e dell'Intelligenza Artificiale Generativa per la produttività personale, la comunicazione e l'attività commerciale.

### PROGRAMMA

- **Il mondo del digitale per affrontare i mercati internazionali:** come motori di ricerca, social media e marketplace stanno cambiando le dinamiche dell'internazionalizzazione. Analisi dei principali modelli di business e caratteristiche dei principali ambienti digitali orientati all'export, da Alibaba ad Amazon, da Google a Facebook, da Instagram a LinkedIn.
- **Il digitale come insieme di strumenti di analisi di un mercato:** tool gratuiti e a pagamento per lo studio della domanda e dei concorrenti. Le nuove piattaforme basate sull'Intelligenza Artificiale Generativa per raccogliere informazioni.
- **I modelli di business** del digitale attorno ai quali sviluppare una attività di internazionalizzazione:
  - la lead generation e le iniziative volte a raccogliere contatti commerciali online;
  - l'e-commerce, il social commerce e lo sviluppo di un'iniziativa di business online internazionale;
  - la presenza sui marketplace. Approfondimento di Amazon Seller Central.
- **Digital Export ed Intelligenza Artificiale:** strumenti ed impieghi della AI Generativa per facilitare, anche per le PMI, l'accesso ai canali commerciali digitali.

## I SOCIAL MEDIA E IL WEB MARKETING A SUPPORTO DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Relatore: dr. Andrea Boscaro - The Vortex srl

- **Gli obiettivi di utilizzo dei social media per un'azienda che voglia affrontare i mercati internazionali.** Analisi della reputazione, comunicazione con il proprio pubblico, assistenza al cliente e acquisizione di nuovi contatti e clienti. Come usare ChatGPT per l'analisi delle recensioni.
- **Osservazione dei principali strumenti offerti dalle piattaforme:** focus su Meta, YouTube, TikTok, LinkedIn. Uso della AI Generativa per realizzare grafiche e contenuti.
- **Da WhatsApp Messenger a WhatsApp Business:** uno strumento sempre più importante per le aziende e per i professionisti;
- **Il web-marketing** per la lead generation e la vendita online:
  - L'uso della AI Generativa per la mappatura delle User Personas e la declinazione di contenuti e messaggi.
  - Quali richieste fare ad una web agency per gestire al meglio le attività di web-marketing: introduzione a Google Analytics 4.
  - Farsi trovare su Google nel mercato nazionale di destinazione: soluzioni gratuite e a pagamento e strumenti per valutare l'efficacia di un sito e di una pianificazione pubblicitaria online.
- **Il social selling.** L'uso di LinkedIn per l'export manager e per l'azienda.