

Prot. n. 95/2016/AR
Padova, 29 febbraio 2016
ALLE AZIENDE E PROFESSIONISTI INTERESSATI
L O R O S E D I



DIGITAL STRATEGY: migliorare la relazione con i clienti, acquisire nuovi contatti e raggiungere mercati inesplorati. (Padova, 15 marzo 2016)

Padova Promex, in collaborazione con le Associazioni di Categoria ed i Consorzi Export della nostra Provincia, invita aziende, professionisti e privati alla *training experience* “**DIGITAL STRATEGY: migliorare la relazione con i clienti, acquisire nuovi contatti e raggiungere mercati inesplorati.**”

Il digitale è sempre più veicolo di trasformazione nei comportamenti di milioni di persone in tutto il mondo, dentro e fuori le imprese. Questo apre grandi scenari di cambiamento per le imprese stesse che trovano negli strumenti e nelle dinamiche digitali opportunità di *innovare il business, migliorare la relazione con i clienti, raggiungere nuovi mercati*. I partecipanti a questa export training experience avranno la possibilità di conoscere le dinamiche digitali in atto e previste per i prossimi anni, comprendere **come sta cambiando la relazione con i clienti**, quali sono l’**opportunità** nello specifico **per le imprese che vogliono aprire nuovi mercati**, come **definire una strategia digitale** e, non ultimo, come **sfruttare al meglio la leva dei contenuti per far conoscere la propria impresa e acquisire nuovi contatti e clienti**.

I temi che arricchiscono la tua esperienza

Lo scenario: digital media e il consumatore omnicanale. Dati, modelli di business, nuove regole e dinamiche

- La diffusione di internet in Italia e nel mondo: un po’ di dati
- Un consumatore sempre più omnicanale: come cambiano le abitudini e i comportamenti

"I mercati sono conversazioni": l'evoluzione dai mass media a Facebook

- Da tradizionale a digitale, che cosa è cambiato
- Dalla massa alla relazione uno a uno: come fare?

Un mercato internazionale a portata di click: minacce e opportunità

- Digitale per l'internazionalizzazione: da dove partire
- Tutto il mondo *non* è paese: opportunità e minacce

Definire e localizzare una strategia di marketing digitale: passaggi e strumenti

- Definire una strategia di marketing digitale: dagli obiettivi di business al piano operativo
- Strumenti per analizzare i mercati e trovare opportunità

Acquisire contatti attraverso contenuti di qualità: generare contenuti e promuoverli online

- Focus su uno strumento: il content marketing per farsi conoscere e acquisire contatti
- La strategia, il piano editoriale, la promozione dei contenuti

L'esperto

Miriam Bertoli: formatrice e consulente, appassionata di marketing digitale e comunicazione, autrice di testi sul tema, si occupa di web marketing per PMI e grandi aziende dal 2000, prima per un'agenzia indipendente e dal 2011 come freelance. Presso l'Università IULM di Milano è docente al Corso di Laurea Magistrale in Marketing, Indirizzo in Digital Marketing Management.

Dove e quando

Il corso si tiene **martedì 15 gennaio** [c/o il Centro Conferenze alla Stanga \(p.zza Zanellato 21/A – Zona Stanga Padova\)](#) dalle **9.00 alle 17.00**

Programma della giornata

ore 8.45 registrazione partecipanti
ore 9.00 inizio export training experience
ore 12.30 networking lunch con il docente
ore 14.00 seconda parte della export training experience
ore 17.00 termine giornata formativa

Quota di adesione

L'adesione comprende:

- organizzazione generale della giornata;
- assistenza di Padova Promex per l'intera giornata
- docenza con un esperto in materia
- materiale didattico
- networking light lunch- documenti in formato elettronico al termine del corso
- attestato di partecipazione.

€ 205,00 + IVA 22% (€ 250,10 iva inclusa), nel caso di un solo partecipante.

€ 369,00 + IVA 22% (€ 450,18 iva inclusa), nel caso di due partecipanti della stessa azienda.

€ 492,00 + IVA 22% (€ 600,24 iva inclusa), nel caso di tre partecipanti della stessa azienda.

Pagamento a mezzo bonifico bancario intestato a:

PADOVA PROMEX

AZIENDA SPECIALE DELLA CCIAA DI PADOVA
Piazza Insurrezione, 1/A 35137, Padova
P.IVA e C.F. 04034850281

CASSA DI RISPARMIO DEL VENETO
Agenzia di Corso Garibaldi 22/26 Ag n. 1400

IBAN: IT 61 A 062251218310000008970

Causale di Pagamento da indicare nel bonifico:

Titolo del corso/seminario, ragione o denominazione sociale, nome e cognome del/i partecipante/i

La ricevuta di pagamento dovrà essere inviata a seguito dell'adesione on line almeno **tre giorni antecedenti** alla data del seminario via e-mail a: segreteria@pd-promex.it

[ISCRIZIONE ON LINE, CLICCA QUI!](#)

Ti aspettiamo!

Alessia Rigato

Tel 049 8208329

segreteria@pd-promex.it

www.pd-promex.it