



## Scrittura Potente “LA MECCANICA DEI SOCIAL”

### #Contenuti per il Social Media Marketing efficace

Il **Social Media Marketing** è uno dei potenti mezzi per entrare in contatto con nuovi clienti e creare relazioni di business con lo sterminato mercato di utenti che popolano il web. Sfrutta le infinite potenzialità della rete e dei social più noti e diffusi: LinkedIn per il B2B (aziende che dialogano con aziende), Facebook per il B2C (aziende e professionisti che si relazionano con il consumatore), Twitter per le attività di Digital PR, Youtube, Instagram per il visual marketing. Offre l’opportunità di portare visite ai siti tramite l’inbound marketing e di costruire rapporti basati sul Valore dei prodotti e servizi presentati. E’ un mezzo fondamentale in una strategia di marketing, a condizione di saperlo usare con professionalità: per trarne il massimo vantaggio è necessario lavorare su due fronti:

- Contenuti di Valore, finalizzati agli obiettivi e adeguati al pubblico.
- Strategie di distribuzione (siti, landing page, squeeze page, social).

**Il corso allena i partecipanti a realizzare Contenuti di Valore, indispensabili per un Social Media Marketing efficace, focalizzandoli secondo le caratteristiche di ogni social.**

### Perché dovrei partecipare?

**Per imparare a utilizzare CONTENUTI DI VALORE per creare interesse sui social e trovare nuovi clienti.**

Questo corso allena le persone a focalizzare ed esprimere i propri contenuti unici e originali, inquadrandoli in un preciso “piano d’azione”, individuato sulla base degli obiettivi – di marketing e di business – che si vogliono raggiungere.

## Contenuti del corso LA MECCANICA DEI SOCIAL

1. Caratteristiche e potenzialità dei social più diffusi (Linkedin, Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, Pinterest).
2. Content marketing.
3. Esercizi di Scrittura Potente per il SMM.

## Obiettivi del corso LA MECCANICA DEI SOCIAL

1. Comprendere e analizzare il funzionamento dei diversi social.
2. Interrogarsi e riflettere sui propri obiettivi di marketing e di business e sul proprio pubblico target.
3. Individuare il piano d'azione ideale per ogni obiettivo.
4. Riflettere sui focus da comunicare e individuare le "parole" da usare.
5. Individuare la CTA (Call To Action) da rivolgere al pubblico.
6. Scegliere il mezzo più adeguato per la distribuzione dei contenuti.
7. Lavorare alla redazione di contenuti efficaci per il SMM, differenziandoli a seconda del social utilizzato.
8. Costruire la relazione con il pubblico, tramite messaggi di follow up.

## Durata

2 giornate (non consecutive) – base più approfondimento (laboratori sulla comunicazione nei diversi social).

## A chi è rivolto

Imprenditori e titolari di PMI - donne e uomini - che desiderano utilizzare i social e la rete per incrementare il proprio business.

Professionisti e networker che desiderano utilizzare i social per ampliare il loro network. Copywriter, Blogger, Collaboratori e dipendenti di aziende e agenzie di comunicazione.

## Modalità didattiche

Lezione frontale, lavoro individuale e di gruppo.  
Esercizi di Scrittura.

## Ausili didattici

Esercitazioni, bibliografia, slides.

## DOCENTE

Regina Moretto

+39 340 580.25.31

<http://it.linkedin.com/in/reginamoretto>

<http://www.ariarosa.it/>

Skype regina-moretto

► Trovo le PAROLE GIUSTE per farti vendere di più

✓ Scrittura Potente ✓ Comunicazione efficace

<http://www.ariarosa.it/reginamoretto-chi-sono/>