

Casi di marketing & business tips - Videocorso



DETTAGLI VIDEOCORSO

- **Durata:** 12 ore e 14 minuti
- **Relatori:** Fabio Pagano, Leonardo Sciacca
- **Special Guest:** Luca Bove, Marco Bove, Roberto Caporale, Andrea Castagnoli

COME DISTINGUERSI?

- **Cosa vuol dire essere unici? (scopri i 4 modi per distinguerti)**
Prodotto, valore, comunicazione, prezzo: le strategie per vincere sulla concorrenza. Esempi concreti e specifici a prescindere dal canale di comunicazione utilizzato (online e off-line).
- **Impariamo a creare prodotti innovativi con Steve Jobs...**
iPod, iPad, iPad2, iPhone, Mac: Cosa hanno in comune? Qual è il segreto del loro successo? In cosa consiste l'unicità nel prodotto?

PRESENTAZIONI EFFICACI

- **Presentazioni noiose Vs. Presentazioni eccitanti**
I segreti per non fare addormentare la platea. Esempi pratici e studi psicologici.

AUDIOVISIVI VIRALI

- **Come si creano audio-visivi di livello professionale** (con casi di studio reali) e quando evitare il fai-da-te ti può salvare l'immagine...
- **Le 3 regole base per creare video (virali) di cui tutti parlano**
Come generare gratis passaparola e ottimizzazione SEO su YouTube e Google.

WEBINAR E LIVE STREAM

- **Acquisisci nuovi clienti con i Webinar:**
risparmia tempo e presentati online ai tuoi prospect con una strategia efficace. Regole d'oro ed errori da evitare.
- **Live Streaming Low Cost & Acquisizione clienti:**
Come acquisire nuovi clienti con un evento in diretta live su internet professionale, usando solo 1 web cam, un collegamento adsl ed un semplice software.

SEO PILLOLE

- **Il tuo sito è inspiegabilmente sparito da Google dalla mattina alla sera?**
Sei arrivato in alto... con tanta fatica, e ora che fai, vuoi scendere? Le 11 tipologie di penalty che non permettono al tuo sito di essere in pole position su Google. Differenze tra penalizzazione, ban e filtri. Cosa evitare per mantenere il posizionamento nelle SERP...
- **Local Search e Google Maps per le PMI**
Come utilizzare con profitto la Local Search e Google Maps per un esercizio commerciale (es. negozio, bar, ristorante, hotel, discoteca...) e quali strategie, invece, sono più adatte ad un portale turistico.
- **Come un sito che vende arredamenti online ha sfruttato la Universal Search di Google per aumentare il proprio traffico del 21% (aumentando le vendite di conseguenza)**

CASE STUDY & BUSINESS TIPS

- **Turismo online (casi di studio)**
La strategia di invito "assaggio la mela" per fidelizzare la clientela, farsi conoscere, vendere corsi e acquisire nuovi contratti di consulenza. Come un sistema di booking integrato con analytics individuale SitoVivo, unito ad una strategia ad invito gratuito ad attività formative, si è rivelata una mossa vincente commercialmente. Ed infine... "tutte le prenotazioni sono uguali"? L'importanza della conoscenza dell'individuo nel web tracking.
- **SitoVivo & Marketing sui comportamenti - Esempi pratici**
Come aumentare il fatturato degli hotel o dei portali turistici usando azioni automatiche su prenotazioni, offrendo taxi all'aeroporto e pensione completa...
- **Come si crea da zero in soli... 6 anni un'impresa di successo con 431 clienti**
tra agriturismi e hotel, tramite 2 portali su 2 regioni italiane ToscanaDasogno.it & AgriturismiUmbria.net
 - * La giusta formula commerciale (e quella sbagliata)
 - * Come aumentare il fatturato con tecniche di cross-selling
 - Vendita di newsletter
 - Sito usabile e funzionale
 - Pubblicità dedicata pay-per-clickEsempi, errori e risultati di un partner storico SitoVivo: AgaSystem.