

COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON LE IMMAGINI: INSTAGRAM

Cod. corso: I.GESTin-20

Instagram è oggi la vetrina di migliaia di aziende italiane che approcciano i social network per intercettare nuovi clienti, ma che purtroppo non possiedono le competenze per capire come attraverso il social network si possono ottenere risultati eccellenti, per questo sono facili vittime di sedicenti esperti e finti influencer i cui numeri, se analizzati correttamente, non creano alcun valore.

Il corso spiega come usare **Instagram** per intercettare potenziali clienti, come riconoscere e distinguere i veri influencer e come analizzare i numeri legati all'uso di questo social nelle campagne pubblicitarie.

Il materiale didattico analizza numerosi esempi e casi studio reali, da cui il corsista può prendere spunto per capire come **Instagram** possa integrarsi efficacemente in una strategia di web marketing in grado di produrre ottimi risultati.

DURATA DEL CORSO

Il corso, della durata di **20 ore**, è erogato interamente online sulla nostra piattaforma e-learning, certificata e rispondente ai requisiti per ciò che riguarda la tracciabilità del processo formativo, l'organizzazione del corso in moduli SCORM, la presenza di un Help Desk didattico per i discenti che potranno così rivolgersi ai tutor del corso per ogni necessità di chiarimento o aiuto (richiesta da effettuarsi via e.mail su indirizzo di posta elettronica dedicato).

La piattaforma e-learning utilizzata è pensata e realizzata per essere facilmente utilizzabile dai discenti. Il corso prescelto è fruibile in qualunque momento della giornata, per cui il discente può scegliere quando e quanto collegarsi per seguire i vari moduli didattici.

PROGRAMMA DEL CORSO

Modulo 1: L'INFLUENCER MARKETING

- L'influencer marketing – Origine del fenomeno – Perché nasce – L'identikit dell'influencer – La psicologia che sta alla base dell'influencer marketing

Modulo 2: I SETTORI DELL'INFLUENCER MARKETING

- Principali industry – Criticità di alcuni mercati – Nuovi mercati dell'influencer marketing

Modulo 3: LO STATO DELL'INFLUENCER MARKETING

- Analisi dell'influencer marketing oggi, nel mondo e in Italia – Gli investimenti – Ranking e misurazione degli influencer

Modulo 4: PERCHE' L'INFLUENCER MARKETING FUNZIONA

- La gara per l'attenzione degli utenti – Il valore dei contenuti – Il legame tra content marketing e influencer marketing – L'azienda ha bisogno dell'influencer marketing? – Il ROI dell'influencer marketing – Quali sono le metriche di valutazione di un piano di influencer marketing?

Modulo 5: COME GESTIRE UN PROGETTO DI INFLUENCER MARKETING SE SI E' UN CONTENT CREATOR

- Come farsi notare – Come approcciare l'azienda – Progetti di influencer marketing: quali contenuti creare

Modulo 6: OSSERVARE, CAPIRE, COMPRENDERE

- Quale è lo scenario dell'influencer marketing in Italia oggi? – Sfide e obiettivi – Instagram, il re dei canali – Influencer fantastici e come trovarli – Chiamare, scrivere o chattare? – Regolamentazione e trasparenza

Modulo 7: COME UN'AZIENDA GESTISCE UN PROGETTO DI INFLUENCER MARKETING

- Come gestire un progetto di influencer marketing – I resident influencer in azienda – Come scegliere gli influencer – Gestire un progetto di influencer marketing in azienda – La presentazione del progetto – Il report – Curare i rapporti con gli influencer – Il target di riferimento – Sviluppo ed esecuzione – Insight e soluzione creativa

Modulo 8: I TOOL PER I CONTENT CREATOR

- Digital necessary – Tool di ascolto e analisi – Tool di creazione – Le app fondamentali consigliate – Tech necessarie – Media kit (cosa sono – di quali parti si compone un media kit – a chi interessa il media kit)

Modulo 9: I TOOL PER L'INFLUENCER MARKETING

- Launchmetrics – Klear – Blogmeter – Traachr – Hypr – Talkwalker – Oper influence – BuzzSumo – Izea – Reech - Buzzstream

Modulo 10: I CANALI DELL'INFLUENCER MARKETING

- Quali canali scegliere – Brand identity, brand awareness, brand reputation e alcuni consigli pratici

Modulo 11: EVOLUZIONI E FUTURO DELL'INFLUENCER MARKETING

- Persone influenti vs influencer – Micro influencer e nano influencer – Early adopter, brand ambassador e brand journalist – Scenari ed evoluzioni future dell'influencer marketing

Modulo 12: E SE GLI INFLUENCER FOSSERO IN AZIENDA?

- Dipendenti come people-storytelling – Come coinvolgere gli ambasciatori-interni – I dipendenti sono i nuovi influencer

Modulo 13: INFLUENCER MARKETING: OBBLIGHI E NORMATIVE

- La contrattualistica con gli influencer

LA PUBBLICITA' SU FACEBOOK E INSTAGRAM: CONSIGLI PRATICI PER ADS DI SUCCESSO

Modulo 14: PER PARTIRE CON IL PIEDE GIUSTO

- Quando e perché usare il Business Manager – Come impostare correttamente l'account pubblicitario – Meglio investire su Facebook o Instagram?: differenze e opportunità – Lo schema da seguire per creare Facebook e Instagram ads di successo – Vendere direttamente su Facebook – Tante metriche, troppo metriche: come identificare i dati che contano davvero – Facebook e Instagram policy: cosa si può programmare e cosa no

Modulo 15: OBIETTIVI E POSIZIONAMENTI

- Come scegliere un obiettivo – Meglio il posizionamento automatico o quello manuale? – La scelta dei posizionamenti, trucchi e strategie

Modulo 16: SCELTA DEL PUBBLICO

- Come scegliere il pubblico giusto per le Facebook e Instagram Ads – I pubblici da usare subito per massimizzare la possibilità immediata di acquisizione contatto e vendita – Come usare al meglio la profilazione in base al luogo per aziende locali e non – Come fa Facebook a determinare la localizzazione degli utenti? – Come utilizzare la profilazione dettagliata per raggiungere il pubblico giusto – Pubblico personalizzato: consigli per usarlo al meglio – Pubblico da file clienti, trucchi e strategie di utilizzo – Pubblico da sito web e retargeting – Pubblico da interazioni – Lookalike – Nicchie, mercati complessi e B2B

Modulo 17: TESTO, IMMAGINI, VIDEO: COME IMPOSTARE UNA CREATIVITA' DI SUCCESSO

- Le 5 regole per una creatività di successo su Facebook e Instagram – Quale formato scegliere e quando sceglierlo – Instant Experience – Lead Ads – Dritte per immagini e video di successo – Social copy: consigli per testi vincenti – Le principali leve della persuasione per rendere il tuo copy

vincente – Strumenti gratuiti e a pagamento per video e immagini efficaci – Testing: cosa testare, come testare

Modulo 18: **STORIES E MESSENGER ADS**

- Quando e perché usare le stories ads – Come creare stories ads di successo – Quando usare l’obiettivo messaggi – Messenger chatbot: perché e quando crearli

VALUTAZIONE FINALE

Al termine del corso al partecipante verrà inviato via email il test di verifica di apprendimento finale (esame finale), tale test sarà a risposta multipla.

ATTESTATO RILASCIATO:

Al termine del corso e dopo la prova finale al partecipante verrà rilasciato l’attestato di:

COMUNICARE IN MODO EFFICACE CON LE IMMAGINI: INSTAGRAM

L’attestato sarà rilasciato dalla Scuola Join Academy & Consulting, soggetto formatore opelegis.

Join Academy & Consulting Soc. Coop. a r.l. è Ente di formazione accreditato, in conformità al modello di accreditamento, dalla Regione Campania.

Completa la formazione con i seguenti corsi:

- ✚ Cod. corso: I.GESTfb-20 – **Facebook** marketing: comunicare e vendere in modo efficace con fb
 - ✚ Cod. corso: I.GESTin-20 – Comunicare in modo efficace con le immagini: **instagram**
 - ✚ Cod. corso: I.GESTlk-20 – **Linkedin**: strategie e metodi per imprese e professionisti
 - ✚ Cod. corso: I.GESTym-20 – **Youtube** marketing: fare business e trovare clienti con i video online
 - ✚ Cod. corso: I.GESTem-10 – Comunicare in modo efficace con l’**email marketing**
 - ✚ Cod. corso: I.GESTdm-20 – **Digital marketing** integrato: strategie e tecniche per aumentare le vendite
 - ✚ Cod. corso: I.GESTlp-20 – **Landing page** efficace: conquistare il mercato con un’offerta invincibile
-

- ✚ Cod. corso: I.GESTfm-20 – **Funnel marketing**: progettare e sviluppare sistemi di vendita efficaci online
- ✚ Cod. corso: I.GESTwm-20 – **Web marketing**: SEO e SEM
- ✚ Cod. corso: I.GESTtm-20 – **Time management**: gestire in modo efficace il proprio tempo