



Lazio Innova lancia OPEN GYM, un laboratorio di formazione con l'obiettivo di trasferire alle STARTUP e alle PMI, strumenti operativi ed organizzativi specialistici al fine di migliorare le competenze tecniche, manageriali, organizzative e gestionali in specifici ambiti e su diversi temi.



**DIGITAL  
MARKETING**

E' il primo percorso di formazione OPEN GYM, utile a supportare le PMI e le STARTUP chiamate a far fronte alle continue sfide del mercato, ad una concorrenza sempre più preparata ed agguerrita e per fare della propria impresa, un'azienda "marketing oriented". Il percorso *digital marketing* permette di acquisire competenze e strumenti di immediata fruibilità, innalzando le skills di coloro che all'interno della propria azienda sono responsabili di pianificare e gestire le strategie di marketing.

Il percorso, tenuto da esperti di Ninja Academy, sarà focalizzato sul professional empowerment per la digital transformation. Attraverso tecnologie e metodologie didattiche innovative produce e distribuisce prodotti formativi per professionisti nel campo del marketing digitale e del business.



**PROGRAMMA DIGITAL MARKETING**

### **1° - 13/09/2018 Chabot Marketing (4h)**

Verrà fornita una panoramica sull'evoluzione delle applicazioni di Instant Messaging, quali sono e che numeri hanno totalizzato finora. Come vengono utilizzate da parte delle aziende e come possono essere sfruttate per ottimizzare attività di CRM. Inoltre daremo uno sguardo a una delle novità ed evoluzioni più interessanti come i BOT, algoritmi programmabili per agevolare customer experience e interazione dentro e fuori le App di messaggistica. Impareremo a creare strategie di lead generation, a gestire le prenotazioni online ed a tenere aggiornati gli utenti.

**Per la Registrazione:** [https://opengym\\_chabot\\_marketing.eventbrite.it](https://opengym_chabot_marketing.eventbrite.it)

### **2° - 20/09/2018 Digital Media Planning (4h)**

Il mondo digitale mette a disposizione delle imprese una serie di strumenti di varia natura. Spesso risulta difficile per le aziende identificare gli approcci corretti in funzione degli obiettivi di business, marketing e comunicazione. Il corso si pone l'obiettivo di "fare chiarezza" e di identificare il corretto utilizzo di strumenti a pagamento come: video, display, social media e search.

**Per la Registrazione:** [https://opengym\\_digital\\_media\\_planning.eventbrite.it](https://opengym_digital_media_planning.eventbrite.it)



### 3° - 27/09/2018 Digital CRM (4h)

Le opportunità di integrazione tra il Digital e il CRM sono molteplici: da un lato il Digital offre la possibilità di arricchire i dati dei clienti iscritti nei CRM aziendali; dall'altro rappresenta un punto di contatto diretto per le attività offerte dal CRM "classico". Il corso permette di comprendere le tecniche di analisi e segmentazione, di valutare le attività di generazione di lead, di organizzare in maniera pratica le attività di contatto e di strutturare strategie di prodotto, a partire dai feedback ricevuti dagli utenti.

Per la Registrazione: [https://opengym\\_digital\\_crm.eventbrite.it](https://opengym_digital_crm.eventbrite.it)

### 4° - 04/10/2018 Digital Analytics (4h)

Le Digital Analytics sono alla base di ogni progetto digitale: non è possibile pianificare una strategia online senza avere il controllo dei dati. Il web porta con sé una rivoluzione: ogni aspetto di un progetto può essere compreso dal punto di vista quantitativo al fine di migliorarne le performance nel tempo. Altro elemento importante nella conoscenza dei dati è che attraverso essi siamo in grado di comprendere realmente le azioni passate per prendere decisioni per il futuro. L'insieme dei dati che una azienda può raccogliere nel tempo sul proprio mercato di riferimento, ad esempio, le permetterà di comprenderne gli esiti ed improntare strategie innovative per migliorare il rapporto con i propri clienti.

Per la Registrazione: [https://opengym\\_digital\\_analytics.eventbrite.it](https://opengym_digital_analytics.eventbrite.it)



### Chi e come partecipare

A ciascun incontro può iscriversi un solo dipendente /collaboratore per singola azienda. Ogni corso individua il livello e il target a cui è rivolto. Il numero massimo di partecipanti per ciascun corso è di 25 persone.

\*dato il livello del corso e il numero limitato di posti vi chiediamo cortesemente di garantire la partecipazione.



### Contatti

#### Per maggiori informazioni:

Monia Montana /Michela Marcoccia

Tel. 06.60.516-214/223 E-Mail: [formazione@lazioinnova.it](mailto:formazione@lazioinnova.it)

