

Corso di

Web Marketing



SLAS//SCHOCI
— alta formazione —

* Partner e certificazioni *



APP DEVELOPMENT
WITH SWIFT
LEVEL 1



EC-Council Associate



Cosa fa un * Web Marketing Specialist? *



Il Web Marketing Specialist si occupa di sviluppare e gestire strategie di marketing online per promuovere prodotti, servizi e brand sul web. Utilizza una combinazione dei più potenti strumenti al servizio del Digital Marketing per aumentare la visibilità di un servizio, con l'obiettivo di generare lead e conversioni.

Il corso di Web Marketing è un percorso intensivo che copre tutte le tematiche legate al Web Marketing e fornisce gli strumenti per poter avviare un'avvincente carriera da specialista in Digital Marketing, Branding, Comunicazione Digitale e Reputazione aziendale.



Lavorare come * Web Marketing Specialist *



Ecco un esempio dei
profili che è possibile
ricoprire al termine del
percorso formativo:



WEB MARKETING MANAGER • SEO COPYWRITER
SOCIAL MEDIA MANAGER • DIGITAL PR SPECIALIST
BLOGGER / STORYTELLER • SEO / SEM SPECIALIST
CONTENT MARKETING MANAGER • E-COMMERCE MANAGER



Destinatari

Studenti, diplomati, laureati, appassionati di marketing e comunicazione digitale, professionisti del settore che sviluppare una più ampia conoscenza per stare al passo coi tempi.



Pre-requisiti

- **Conoscenze informatiche di base**
- **Interesse per marketing e comunicazione**
- **Capacità di navigare sul web**

* Cosa ti offriamo *



LEZIONI ONLINE IN DIRETTA

con registrazioni accessibili
in qualsiasi momento



CORSO PRATICO CON SFIDE REALI

e simulazioni degli scenari
del contesto professionale



PROJECT WORK FINALE

da far valere come
tuo portfolio



NESSUN REQUISITO DI ACCESSO

se non la volontà di
conseguire il risultato!



ORARI FLESSIBILI

concordati in base
ai tuoi impegni



AREA RISERVATA ALLO STUDENTE

con materiale didattico, test
e simulatori esami



SUPPORTO COSTANTE DEI DOCENTI

per facilitare
l'apprendimento



CERTIFICAZIONI INTERNAZIONALI

per le tue opportunità
di carriera



COACHING DI CARRIERA E STAGE

Servizi opzionali per facilitare
l'accesso al mondo del lavoro

* Il nostro piano di studi *



12 MODULI DIDATTICI PER DIVENTARE WEB MARKETING SPECIALIST

+2 SPECIALIZZAZIONI OPZIONALI

1. FONDAMENTI DI WEB MARKETING
2. LINGUAGGI DEL WEB MARKETING
3. STRATEGIE DI MARKETING ONLINE
4. SOCIAL MEDIA MARKETING
5. FACEBOOK ADS
6. GOOGLE ADS
7. CONTENT MARKETING
8. A.I. PER LA CREAZIONE DEI CONTENUTI
9. WORDPRESS PER IL BLOGGING
10. CRM AUTOMATION ED E-MAIL MARKETING
11. PRESENTAZIONE PROGETTO FINALE
12. PREPARAZIONE AGLI ESAMI GOOGLE E META



**Grafica
e fotografia
per i social**



**E-Commerce
Management**

✦ Scopri il nostro ✦

Piano di studi

nel dettaglio



* Piano di studi *

1 > FONDAMENTI DI WEB MARKETING

Comprendere le tecniche e le strategie attuali per promuovere un prodotto, un servizio o un brand online, creando campagne per coinvolgere il pubblico target e generare conversioni e vendite.

Unità didattiche

- Web Marketing Specialist: funzioni e contesti operativi
 - Introduzione al Web Marketing: definizione e obiettivi
 - Marketing digitale e "tradizionale" a confronto
 - Come il web ha cambiato il marketing, la comunicazione e le aziende
 - Principali strumenti: marketing mix, canali paid, owned, earned
 - Importanza del digital planning e approcci strategici
-

2 > LINGUAGGI DEL WEB MARKETING

Apprendere le metriche fondamentali per valutare l'efficacia delle campagne di web marketing, ottimizzare le strategie e migliorare il ritorno sugli investimenti.

Unità didattiche

- Strumenti e piattaforme per il digital marketing
 - Modelli di pubblicità online: Pay Per Click, PPM, Pay per Lead, RTB, etc.
 - Metriche: CTR, CPC, CPA, CPL, ROAS, CR, BR, LTV, Impressions, etc.
 - Approcci fondamentali alla base di strategie di successo
 - Modello AIDA, Customer journey, Funnel, Inbound marketing, etc.
-

3 > STRATEGIE DI MARKETING ONLINE

Definire obiettivi chiari per la creazione di un piano di web marketing e impostare un approccio strategico per ottenere il massimo impatto dalle campagne di advertising online.

Unità didattiche

- Definizione degli obiettivi di business e marketing online
- Studio del mercato, del target di riferimento e della concorrenza
- Analisi SWOT, Piano di marketing e strategie aziendali
- Profilazione del pubblico e creazione delle buyer personas
- Scelta dei canali adatti (marketing mix), Omnicanalità e strategia integrata
- Pianificazione del budget e allocazione delle risorse
- Creazione dei contenuti, avvio delle campagne
- Monitoraggio dei risultati tramite KPI, ottimizzazione

4 > SOCIAL MEDIA MARKETING

Utilizzare strategicamente i social per costruire una forte presenza online, aumentare la brand awareness, fidelizzare i clienti e generare lead e vendite attraverso le principali piattaforme di web marketing.

Unità didattiche

- Social Media Manager: ruoli e responsabilità
 - Panoramica dei principali social e loro applicazioni nel marketing
 - Piattaforme specifiche: Canva, Trello, FB Ads Manager, Meta Business Suite, etc.
 - Pianificazione di una social media strategy
 - Creazione di contenuti per Facebook, YouTube, Instagram, X, TikTok, etc.
 - Creazione di un calendario editoriale per i contenuti da pubblicare
 - Engagement, gestione community e customer care
 - Online reputation: crisi reputazionali, fake-news e disinformazione
 - Deep-fake e contenuti manipolati
-

5 > FACEBOOK ADS

Apprendere l'utilizzo della piattaforma pubblicitaria di Facebook/Meta per creare e gestire campagne pubblicitarie mirate e raggiungere un pubblico specifico attraverso annunci personalizzati.

Unità didattiche

- Configurazione e gestione di una campagna su Facebook Ads
 - Creazione di un account Business Manager
 - Struttura di una campagna su Facebook Ads
 - Segmentazione del pubblico: audience, interessi, comportamenti, etc.
 - Creazione di annunci visivi e copy efficaci
 - Configurazione del pixel Meta per monitoraggio e profilazione utenti
 - Gestione sponsorizzate, campagne di retargeting, monitoraggio performance
 - Insights, monitoraggio delle performance, A/B testing
 - Impostazione e ottimizzazione del budget
 - Impostazione e analisi delle metriche principali
-

6 > GOOGLE ADS

Creare annunci sponsorizzati che appaiono sui risultati di ricerca di Google e su siti web affiliati tramite la rete display. Promuovere prodotti e servizi aumentando la visibilità del brand, generando traffico qualificato.

Unità didattiche

- Google Suite per il digital marketing
- Configurazione di un account Google Ads
- Creazione di campagne: Ricerca, Display, Video, Shopping, etc.
- Creazione di campagne Performance Max e Demand Gen basate sull'AI
- Creazione e gestione di gruppi di annunci e parole chiave
- Configurazione del Google Tag Manager per le campagne di remarketing
- Impostazione di targeting e annunci testuali efficaci per Google Search
- Monitoraggio delle performance con Google Ads e Google Analytics
- Ottimizzazione delle offerte: CPC, CPA, ROAS, smart bidding, etc.
- Reportistica e analisi delle metriche: CPC, CTR, Conversion Rate, etc.

7 > CONTENT MARKETING

Creare e distribuire contenuti rilevanti e di valore per attrarre, coinvolgere e fidelizzare il pubblico target. Costruire relazioni di fiducia con i clienti, migliorare la visibilità online e guidare le conversioni attraverso contenuti utili.

Unità didattiche

- Content Marketing: cos'è e perché è fondamentale
 - Utilizzo di CANVA per la creazione di contenuti per social, blog, video, etc.
 - Copywriting e scrittura persuasiva orientata alla conversione
 - Storytelling e creazione di contenuti emozionali
 - Misurazione dell'efficacia dei contenuti
-

8 > A.I. PER LA CREAZIONE DEI CONTENUTI

Utilizzare gli strumenti di intelligenza artificiale a supporto del web marketing, per migliorare la qualità dei contenuti e personalizzare l'esperienza per il pubblico, ottimizzando le risorse aziendali.

Unità didattiche

- Generazione articoli, descrizioni prodotti, blog post, e-mail etc.
 - Suggerimento parole chiave pertinenti per i motori di ricerca
 - Creazione contenuti personalizzati per gli utenti
 - Creazione grafiche personalizzate a partire da descrizioni testuali
 - Ritocco e miglioramento della qualità delle immagini
 - Creazione di contenuti video attraenti
 - Strumenti di sintesi vocale e voice over
-

9 > WORDPRESS PER IL BLOGGING

Imparare ad utilizzare WordPress, una piattaforma perfetta per chiunque voglia iniziare a fare blogging, grazie alla sua facilità di gestione, alle opzioni di personalizzazione, e agli strumenti per migliorare la visibilità e l'interazione con il pubblico.

Unità didattiche

- Cos'è WordPress e perché è ideale per creare siti e blog
- Acquisto di un dominio e di uno spazio web (hosting)
- Installazione e configurazione di Word Press
- Scelta, installazione e personalizzazione di un tema grafico
- Creazione contenuti: menu, pagine, articoli, categorie, media, widget, etc.
- Aggiunta di funzionalità social al blog
- Esplorazione di plugin avanzati
- Aggiunta di funzionalità e-commerce al sito
- Ottimizzazione del sito in chiave SEO

10 > CRM AUTOMATION ED E-MAIL MARKETING

Utilizzo di software e strumenti per raccogliere dati e utilizzarli per ottimizzare le relazioni con i clienti, inviando messaggi personalizzati per gestire campagne di fidelizzazione, risolvere richieste e seguire lo stato di avanzamento del cliente nel ciclo di acquisto.

Unità didattiche

- Organizzazione delle informazioni sui clienti
 - Monitoring del ciclo di vita del cliente
 - Automazione dei processi di gestione dei lead
 - E-mail Marketing e sua efficacia
 - Piattaforme e strumenti a supporto dell'e-mail marketing
 - Progettazione di e-mail persuasive: oggetto, contenuto, call to action
 - Analisi delle performance: open rate, click-through rate, conversioni
-

11 > PRESENTAZIONE PROGETTO FINALE

Discutere la strategia di Web Marketing creata per posizionare un'azienda, un prodotto, un servizio integrando tutti gli strumenti appresi durante il corso.

Unità didattiche

- Finalizzazione dei lavori
 - Scelta del materiale visivo per la presentazione del progetto
 - Consegna del project work finale
-

12 > PREPARAZIONE AGLI ESAMI GOOGLE E META

Certificare le conoscenze e le abilità sugli strumenti di digital marketing offerti da Google e Meta per aumentare la credibilità professionale, ottenere un vantaggio competitivo nel mondo del lavoro e migliorare le opportunità di carriera.

Unità didattiche

- Analisi del syllabus delle competenze richieste
- Studio degli scenari e dei contenuti d'esame
- Svolgimento delle prove di simulazione

* Specializzazione *

Al termine del percorso sarà possibile specializzarsi ulteriormente partecipando a focus di approfondimento che consentiranno di diventare più competitivi nel mercato del lavoro, grazie ad una preparazione più approfondita per affrontare sfide specifiche nel settore. I due percorsi di specializzazione:

Grafica e fotografia per i social



E-Commerce Management



SPECIALIST 1

GRAFICA E FOTOGRAFIA PER I SOCIAL

Il percorso fornisce le competenze per gestire in maniera creativa il mondo della grafica pubblicitaria digitale finalizzata alla comunicazione sul web e sui social network.

L'immagine e la fotografia rivestono un ruolo cruciale fra i linguaggi contemporanei e rendono maggiormente fruibili i contenuti prodotti per i media.

Unità didattiche

- Introduzione all'immagine digitale e alla fotografia
- Regole di composizione fotografica
- Regole di base della fotografia: esposizione, luce, messa a fuoco, qualità immagine
- Formati grafici, moodboard e pianificazione visiva sui social
- Familiarizzare con la macchina fotografica
- Fotoritocco, fotomontaggio, ritratto e foto di moda
- Tool per la creazione di contenuti video per Web e Social Media
- Street Photography
- Food e Still life



SPECIALIST 2

E-COMMERCE MANAGEMENT

Il percorso fornisce gli strumenti per gestire un'attività di vendita online, pianificando e implementando strategie per aumentare le vendite, ottimizzare l'esperienza dell'utente e coordinare le operazioni di marketing sulla piattaforma e-commerce.

Unità didattiche

- E-commerce: evoluzione, tendenze e modelli di business
- Panoramica delle principali piattaforme e-commerce
- Scelta e configurazione della piattaforma più idonea
- Impostazione delle campagne di marketing digitale
- Ottimizzazione della gestione del magazzino
- Monitoring delle performance del sito
- Servizio clienti e customer care



* Certificazione *

GOOGLE ADS

La certificazione Ads è un accreditamento professionale offerto da Google agli utenti che dimostrano competenza negli aspetti di base e avanzati di Ads. Una certificazione Ads permette di essere riconosciuti da Google come esperti della pubblicità online.

Ecco quali sono i vantaggi della certificazione:

- potrai dimostrare ai clienti attuali e potenziali che sei in possesso della certificazione sulla pubblicità online grazie a un certificato personalizzato stampabile;
- potrai aiutare la tua azienda ad ottenere il badge Google Partner o Premier Google Partner. Per ottenere tali badge almeno uno dei membri affiliati all'agenzia deve aver ottenuto la certificazione Ads, oltre ad essere in possesso di altri requisiti.

Quando imposti un account Academy for Ads hai accesso ai test gratuiti di certificazione Ads e ai relativi percorsi di apprendimento che puoi utilizzare per preparare i test.



Le Certificazioni Ads attestano che sei un professionista certificato della pubblicità online

Hai ricevuto tale riconoscimento dopo aver superato il test Principi base di Ads e uno tra i test Pubblicità associata alla ricerca, Pubblicità display, Pubblicità per il mobile, Pubblicità video o Google Shopping di Academy for Ads.

Puoi affermare di essere in possesso della certificazione solo se hai superato personalmente i test.

Puoi menzionare la certificazione nel curriculum, nei biglietti da visita, nel profilo LinkedIn e in altri profili sui social media. Come professionista certificato puoi dimostrarne il conseguimento con un attestato personalizzato rilasciato da Google.

* Certificazione *

META BLUE PRINT

Fai crescere la tua azienda con Meta.

Meta Blueprint è un nuovo programma di formazione e certificazione di marketing su Meta che ha come obiettivo quello di certificare competenze di Meta Marketing e qualificare persone che vogliono diventare professionisti esperti di Meta Advertising, Meta Community e Meta Marketing.

Tale programma permette quindi, dopo aver intrapreso un percorso formativo specifico, di ottenere un certificato che attesti conoscenze e competenze di alto livello sulle buone pratiche che riguardano il corretto utilizzo di strumenti per creare campagne efficaci in Meta Power Edition e in Meta Business Manager.

Rendere efficace l'attività pubblicitaria e di gestione della community rende fortemente credibile il social media manager o chiunque altro professionista che voglia applicare strategie di Meta Marketing.



La Certificazione Blueprint è l'unica certificazione ufficialmente riconosciuta da Meta

È il livello più avanzato del nostro programma Blueprint, progettato per testare la tua esperienza nel marketing di Meta attraverso esami rigorosi e supervisionati.

Il superamento di un esame di certificazione Blueprint ti consente di ottenere un badge digitale facilmente condivisibile su social media, siti web, curriculum, o persino sulla firma delle e-mail.

Il badge non è solo un'immagine: include informazioni sulla certificazione e può essere verificato on-line.

Blueprint ti offre gli strumenti necessari per scoprire come Meta può aiutarti a far crescere la tua azienda.

MILANO Via Caldera, 21

ROMA Via Luca Gaurico, 9 / 11

NAPOLI Centro Direzionale, Isola E/2, 1° piano, int. 4

AVELLINO Piazza Libertà, 45

CATANIA Via Martino Cilestri, 87

MISTERBIANCO (CT) Via A.B. Sabin angolo via Milicia, sn

Tel. 02 30 35 76 98

Fax 02 30 35 76 00

info@slashschool.it

SLAS//SCHOO/
— alta formazione —

www.slashschool.it