

RIF PA 2021\_15636/RER

**PERCORSI DI INNOVAZIONE VERDE E DIGITALE NEL SETTORE DELLA  
MECCANICA, MECCATRONICA E MOTORISTICA**

***Progetto 9 "Soluzioni digitali e sostenibili per l'accesso ai mercati  
della meccanica - Base B" Edizione 3***

*Formazione permanente – Operazioni cofinanziate dal Fondo Sociale Europeo PO – 2014/2020 e della Regione Emilia-Romagna, approvate con DGR 962/2021 del 21/06/2021*

**CONTENUTI DI DETTAGLIO (32 ORE)**

**Marketing Digitale e Strumenti**

- Concetti di base; il marketing verso la sostenibilità
- Tecniche del digital marketing e obiettivi del digital marketing;
- vantaggi del Digital Marketing nel mercato della meccanica anche in un'ottica green
- limiti del digital marketing

**La Pianificazione**

- Lo sviluppo di una strategia di Digital Marketing (Analisi di mercato, Pubblico, Concorrenti, Piattaforme, contenuti, Budget, Rapporti) nel mercato della meccanica
- Considerazioni di design
- Content marketing on line

**Soluzioni per una presenza sul Web**

- Business directory, Social media, Siti web, Blog, Applicazioni web e cloud, Applicativi mobili
- Creare una presenza sul web (registrazione, hosting, progettazione di un sito, realizzazione di un sito, promozione del sito; i CSM)
- Esempio di creazione di un sito web con un CSM
- Considerazioni sulla struttura di un sito web
- L'ottimizzazione di un sito sui motori di ricerca
- Esempio di creazione di un sito di e-commerce con un CSM
- Customer service e customer satisfaction

**Social Media Marketing**

- Le piattaforme social
- Le campagne di social media marketing
- Pianificare i contenuti di una campagna social media marketing
- Tracciare la campagna e valutare le prestazioni di una campagna

- Esempio di un profilo social aziendale
- Servizi di gestione di un social media; creazione di un post; uso di immagini di video
- Social Media Marketing: promozione, generazione di contatti e vendite

### **La pubblicità**

- Pubblicità con Google; le campagne di Google; Google ADS
- L'Email Marketing come promozione e fidelizzazione clienti
- Monitorare le campagne con Google Analytics

### **Il marketing per l'officina meccanica: obiettivi e vantaggi**

- i vantaggi del marketing automation per l'industria meccanica
- marketing automation combinato ad un CRM (customer relationship management).
- Come comunicare nel B2B e l'uso consapevole del web marketing
- L'inbound marketing per trovare nuovi clienti per le aziende della meccanica
- La creazione di offerte di valore per i nostri Buyer

### **Il software per la gestione del marketing nelle aziende**

- L'uso di un CRM integrato con il marketing
- I CRM ed ERP: marketing, e-commerce, vendita e servizio clienti
- Software modulare per la gestione commerciale, quale scegliere
- Esempio di uso di un CRM