



La rete di **Hub territoriali** su
Innovazione & Sostenibilità



Percorso di Formazione

Digital Academy



Contesto

Il percorso di formazione nasce per rispondere all'esigenza degli **abitanti** e delle **imprese** o **potenziali imprese** del territorio di acquisire gli strumenti necessari per **utilizzare il digitale in maniera strategica ed efficace per potenziare le proprie competenze** e applicare concretamente quanto appreso.

Attraverso i diversi **moduli formativi** e l'**analisi di casi concreti** infatti, sarà possibile apprendere le basi del digital marketing, imparare come funziona un E-commerce, capire come sfruttare le potenzialità della pubblicità sui social e molto altro. Il percorso si articolerà in lezioni frontali, formazione online tramite l'accesso alla piattaforma hubitat.ibrida.io e analisi di case study tramite lavori di gruppo.

La Digital Academy si inserisce all'interno gli spazi del progetto **Hubitat**.

L'obiettivo è quello di **aumentare la professionalità imprenditoriale** tramite il digitale, così che il territorio possa diventare più attrattivo in termini di turismo e di business.





Proposta formativa

Il percorso formativo è modulato su **6 giornate** da svolgersi con cadenza prevista di due incontri al mese. Ogni incontro prevede una **durata di 3 ore circa**. Di seguito i temi che verranno trattati:

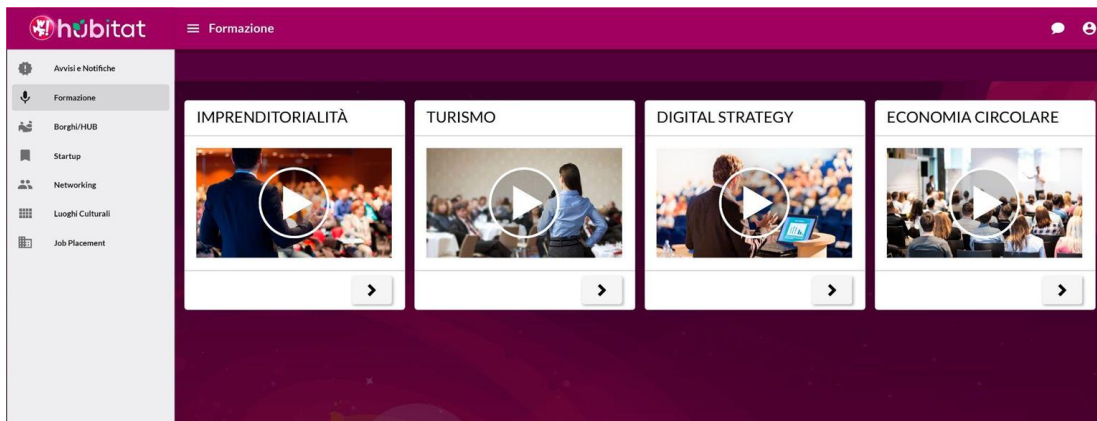
- **Giorno 1: Il digitale come strumento di business**
- **Giorno 2: Analisi dei dati**
- **Giorno 3: Come promuoverti su Google**
- **Giorno 4: Come essere presenti e visibili online**
- **Giorno 5: Social Media Marketing**
- **Giorno 6: Il contatto con i clienti: dalla messaggistica alla newsletter**

Oltre alle lezioni, i partecipanti verranno coinvolti in un Project Work: saranno divisi in piccoli gruppi e, tramite lo studio di casi concreti, lavoreranno alla creazione di una campagna di promozione turistica per Fabriano e ad una campagna di promozione di un'attività commerciale.



La piattaforma

Tutti i partecipanti potranno utilizzare la nostra **piattaforma digitale dedicata alla formazione**. L'iscrizione permette infatti: consultazione e download delle slide degli interventi in formato .pdf; domande e interazioni con il relatore; messa a disposizione di video prodotti formativi sulla base delle richieste dei partecipanti.





Giorno 1 - Il Digitale come strumento di business

Durante la **prima** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- Come sfruttare il digitale per un'attività
- Quali piattaforme utilizzare
- Definizione obiettivi e budget
- Evoluzione della strategia digitale nel tempo





Giorno 2 - Analisi dei dati

Obiettivo → *conoscere e leggere i dati della Web Analytics per valutare e scegliere le strategie digitali più proficue per lo sviluppo del business aziendale online.*

Durante la **prima** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- L'analisi dei dati grazie al digitale
- Trovare le informazioni principali
- Capire cosa funziona e cosa migliorare sul proprio sito
- Calcolare il ritorno degli investimenti
- Tracciare il percorso degli utenti
- Da web - a business analytics





Giorno 3 - Come promuoverti su Google

Obiettivo → *capire l'offerta e le potenzialità del circuito Google Ads, fornire il perimetro di azione per misurare e valutare le campagne a pagamento, essere in grado di definire obiettivi e budget.*

Durante la **seconda** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- Gli strumenti e le opportunità di promozione attraverso gli strumenti di Google
- Cos'è Google Ads: misurabilità e controllo
- Acquisizione di dati sui mercati
- Posizionamento del brand
- Un modo per raggiungere i tuoi potenziali clienti
- Le opportunità: dalla piccola attività all'e-commerce





Giorno 4 - Come essere presenti e visibili online

Obiettivo → *conoscere gli strumenti e le pratiche per essere visibili e in grado di valutare l'efficienza del proprio sito.*

Durante la **terza** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- Che cosa è la SEO
- Le opportunità
- La protezione del marchio
- Il posizionamento di un sito
- La composizione di una ricerca
- Le regole di base
- Gli strumenti gratuiti di Google



Giorno 5 - Social Media Marketing

Obiettivo → *essere in grado di valutare le opportunità offerte dai principali Social Network, conoscere i meccanismi tecnici, relazionali e pubblicitari dei Social Media, pianificare la presenza aziendale sulle piattaforme social.*

Durante la **quinta** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- I numeri dei social
- Perché comunicare sui social
- Perché investire
- Obiettivi, strategie e gestione
- Declinare la comunicazione: dagli strumenti alla pubblicazione
- Gli elementi principali di una pagina Facebook
- Strumenti utili alla gestione della pubblicità
- Customer care



Giorno 6 - Il contatto con i clienti: dalla messaggistica alla newsletter

Obiettivo → *Fornire consapevolezza degli strumenti oggi disponibili, inquadrare i canali di comunicazione della messaggistica e dell'e-mail marketing.*

Durante la **settima** giornata del percorso verranno sviluppati i seguenti argomenti:

- Cos'è la messaggistica e cos'è la newsletter e come scegliere le piattaforme di invio
- Capire i fattori di deliverability e come si comportano i Client di posta
- Come utilizzare gli strumenti di messaggistica (whatsapp, telegram, ecc)
- Dall'acquisizione alla gestione dei contatti
- Definizione di campagne e rubriche
- Calendarizzazione invii
- Capire quali sono i dati rilevanti all'interno delle statistiche





Project Work

Il percorso, oltre alle lezioni frontali, prevederà delle sessioni operative alla fine di ogni lezione, con presentazione finale di un **project work**.

Il project work conclude il percorso didattico e consiste nella messa in pratica di quanto appreso durante i 7 moduli formativi. Rappresenta un momento chiave per i partecipanti alla formazione, in quanto permette, tramite la **pratica** e lo **studio di casi concreti**, di approfondire strumenti e tecniche discussi durante le lezioni.

Il project work, concordato con i docenti, parte dalla formazione di piccoli team di lavoro. I gruppi di lavoro saranno impegnati, per tutta la durata del percorso formativo, nella strutturazioni di due progetti:

- > una **campagna di promozione turistica per Fabriano**
- > una **campagna di promozione di un'attività commerciale**





Via dei Mille, 3 · 40121, Bologna / hubitat@searcho.it

www.hubitat.io