

Vendita con instagram - Livello avanzato - FORMAZIONE A DISTANZA

INIZIO CORSO: martedì 7 maggio 2024

DURATA: 12 ore

ORARIO LEZIONI: dalle ore 20.00 alle ore 22.30



Panoramica corso:

Quali algoritmi stanno alla base di Instagram? In che modo i contenuti possono essere resi virali? Quali sistemi di automazione possono rendere Instagram il tuo più fedele alleato nella pubblicizzazione del tuo brand, dei tuoi servizi e prodotti?

La piattaforma, infatti, se ben utilizzata, può diventare uno strumento importante di comunicazione, in **grado di mettere in risalto i punti di forza di un'azienda e di un professionista**, di sottolinearne il carattere e di creare (nonché fidelizzare) un network di utenti realmente interessati e motivati a interagire con il brand.

In questo corso di livello avanzato saranno indagate le strategie di utilizzo più innovative di Instagram per permettere ai corsisti di mettere in atto la propria Digital Strategy.

Obiettivi del corso:

Il corso si pone l'obiettivo di fornire strumenti pratici e strategici per la gestione ottimale di Instagram e del proprio profilo on line in ottica di Digital Strategy.

Argomenti trattati:

- Farsi conoscere su IG: studio dei contatti e fase di awareness
 - Conoscere il cliente: analisi dell'audience persona e targettizzazione nelle scelte di sponsorizzazione
 - Creare engagement: storytelling narrativo a supporto della costruzione di contenuti
 - Interazione con gli utenti: la creazione di Contest (normativa e aspetti operativi)
 - Analisi di alcuni casi studio
 - La diffusione di contenuti su IG: cenni di influencer marketing (contatto con i micro-influencer di settore)
-

Il costo del corso, del valore di € 219,60 è totalmente finanziato dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo della Provincia di Vicenza con il contributo della Camera di Commercio di Vicenza, previa verifica che l'azienda applichi integralmente i CCNL Terziario, Turismo, Pubblici Esercizi e il Contratto Integrativo provinciale del terziario e sia in regola con i versamenti contributivi da almeno 18 mesi, riferiti a lavoratori full-time o part-time di almeno 20 ore settimanali.

Al fine di garantire l'accesso ai corsi alla pluralità dei lavoratori, le aziende con un numero di dipendenti da 1 a 10 potranno beneficiare di un numero di corsi annui non superiore a 3.

L'eventuale rinuncia al corso entro 5 giorni dall'avvio o a corso iniziato **senza giustificato motivo** potrà comportare l'esclusione del partecipante da future opportunità formative finanziate dagli Enti Bilaterali Settore Terziario e Settore Turismo.

Destinatari:

Titolari, responsabili commerciali, responsabili marketing e digital media, professionisti.