

Cambia Testa E Potenza La Tua Azienda Con La Cultura Digitale

Facebook e Instagram sono canali pubblicitari imprescindibili per qualsiasi azienda, ma soltanto elaborare a monte una strategia e mirata può permettere di sfruttarne appieno le potenzialità. Questa è la parte più complessa di una campagna pubblicitaria online. Con questo libro, creato come mix tra guida strategica e manuale tecnico su Facebook e Instagram Ads, vogliamo offrire una lettura utile sia a chi si avvicina per la prima volta alla materia sia a chi la vorrà già da tempo con la piattaforma. Per questo abbiamo impostato un percorso che parte dall'analisi degli strumenti e dallo studio delle strategie per passare a una parte più tecnica, in cui mostriamo come creare da zero una campagna, sviccerando ogni impostazione. Per finire, attraverso dei casi-studio reali presentiamo alcune delle soluzioni specifiche realizzate per i nostri clienti. Cambia testa e potenza la tua azienda con la cultura digitale IoT e nuovo marketing: come e perché le aziende devono utilizzare l'internet delle cose nelle loro strategie di marketing Dario Flaccovio Editore

Scopri subito il libro dedicato alle mamme che vogliono guadagnare viaggiando, trasformando così la loro passione per i viaggi in un lavoro VERO! Viaggiare è quanto di più bello possa esistere nel mondo. Apre la mente, dà senso al nostro essere, ci rende liberi, appassionati. Così l'Autrice di Una Mamma Travel Blogger, Federica Piersimoni, la mamma Travel Blogger più famosa del Web, ha provato a realizzare il suo sogno: farne anche la sua fonte di guadagno e condividere con più persone possibili il racconto dei mondi visitati. Il suo blog Viaggi-lowcost ha oggi moltissimi contatti e lei, in dieci anni, non si è mai mai fermata. Quando è arrivato Giulio con i suoi 3,8 kg di bellezza, invece di interrompere la sua attività, ha subito iniziato a viaggiare con lui e ha imparato ad adattarsi alla nuova situazione. Conciliare passione e professione senza rinunciare al tempo con la tua famiglia è un progetto realizzabile. Il libro Una mamma Travel Blogger ti consegnerà gli strumenti e le tecniche per riuscirci con successo!

Negli ultimi vent'anni il turismo ha vissuto una profonda trasformazione in quasi tutti i suoi ambiti. Agenzie di viaggio, tour operator, strutture ricettive, destinazioni e food & wine si sono trovati a dover competere con nuovi scenari. Se in apparenza il digitale sembra aver cannibalizzato il mercato turistico, nella sostanza rappresenta una vera opportunità per tutti gli operatori del settore. Serve allora un nuovo approccio e un cambio di prospettiva per cogliere le occasioni di crescita. L'obiettivo è quello di mostrarti gli strumenti di digital marketing e le accortezze da usare per diventare protagonista del settore. Per troverai numerosi consigli degli esperti del settore turistico e le storie di player di successo come Expedia, TripAdvisor, TheFork, Civitatis, Pitchup, Evaneos e Alidays e di destinazioni come Massachusetts (Stati Uniti), Norvegia e Irlanda. Sei un agente di viaggio bisognoso di una guida per riconvertire il tuo business

dall'analogico al digitale? Sei un operatore dell'ospitalità che si trova a destreggiarsi tra OTA e disintermediazione? O ancora un addetto al settore enogastronomico desideroso di "essere trovato" in Internet o un manager che deve attrarre turisti e viaggiatori per incrementare la visibilità e la reputazione di destinazioni nuove o già consolidate? Queste pagine sono state scritte esattamente per te!

Comprendere le regole dell'ecosistema Facebook Ads si può! Leggendo il libro Facebook Ads in Pratica, scoprirai come avere un vantaggio concreto sulle migliaia di inserzionisti concorrenti, massimizzando il ritorno sui tuoi investimenti pubblicitari su Facebook e Instagram. Ma soprattutto, ti avrai un METODO PRATICO e replicabile nei tuoi progetti sin da domani, qualunque sia il tuo settore di tuo interesse, la dimensione del tuo pubblico o il tuo grado di preparazione attuale. Sotto la guida dell'autore, Michael Vittori, imparerai a creare messaggi efficaci dalla grafica al copy trovando il pubblico giusto, grazie a un funnel di acquisizione basato sul processo d'acquisto degli utenti. In pochi passi scoprirai come sfruttare le potenzialità del pixel e del machine learning, come studiare le mosse dei tuoi competitor e come interpretare i dati statistici necessari per ottimizzare le tue campagne. Con un solo obiettivo: generare lead, vendite e clienti.

È innegabile che Internet e in particolare Social come Facebook stiano rivoluzionando il processo di acquisto delle persone. Di conseguenza, le aziende hanno la necessità di ridisegnare radicalmente il proprio approccio alla vendita e cogliere le tante opportunità offerte dall'online. È proprio su questo che si basa il Social Selling, una nuova disciplina ancora poco nota e applicata dalle aziende italiane, che spiega come vendere di più grazie a queste piattaforme. Il libro Social Selling contiene metodi, tecniche e strumenti necessari per usare i social al meglio ed è arricchito da preziose testimonianze di alcune tra le più importanti aziende italiane (tra cui IBM, Widiba, etc.) che hanno avviato programmi di Social Selling. L'intento non è tanto quello di vendere direttamente online bensì di costruire una relazione di fiducia con il potenziale cliente, al fine di creare i presupposti per essere da lui "scelto" durante la fase conclusiva del suo processo di acquisto. Leggendo questo libro imparerai a ? valutare il livello di Social Selling Readiness della tua azienda ? creare il tuo professional brand online ? impostare un business case specifico ? utilizzare LinkedIn Sales Navigator ? mettere in pratica le strategie per attivare il processo ? identificare le metriche per misurare i risultati della tua iniziativa

Come si diventa professionisti del settore matrimoni 2.0? Le risposte sono tutte contenute nel libro "Wedding Marketing Professionale", dove l'Autrice ti invita a lavorare alla tua azienda di servizi per il matrimonio step by step per: studiarne il mercato di riferimento; delineare il tuo wedding business; fare un focus sui tuoi punti di forza e di debolezza; esaminare i segmenti di mercato da presidiare; profilare la sposa ideale; analizzare la concorrenza; individuare il vuoto presente nel mercato, da riempire col tuo essere "unico". Inoltre, descrive ogni canale

nelle sue dinamiche e nelle sue potenzialità, indicandoti le best practices per diventare uno specialista del “giorno più bello” di tante vite! Come si individuano i canali ideali per intercettare la sposa? Come si crea con essa una relazione di stima e fiducia che poi l’accompagnerà nel suo viaggio fino all’acquisto dei tuoi servizi? Leggi il libro *Wedding Marketing Professionale* e scopri subito!

La voice technology e il marketing conversazionale caratterizzeranno la trasformazione digitale dell’imminente futuro. Se da un lato i top player come Google, Amazon, Apple, Baidu, Alibaba, Xiaomi hanno già delineato una rotta sviluppando e promuovendo prodotti e features, dall’altra abbiamo colossi come Barilla, TIM, McDonald’s, Disney, Gruppo Mondadori, Vogue e molti altri che si muovono in questa direzione. Questo libro parla ai brand per i quali la voice technology rappresenta un touchpoint interessante per comunicare con i clienti. Agli utenti che vogliono rendere le proprie interazioni sempre più efficaci e alle agenzie interessate a sviluppare soluzioni innovative. Voice technology ha lo scopo di tracciare un percorso attraverso l’universo vocale per chiarire i concetti, comprendere la direzione, interpretare e mettere a punto delle strategie concrete partendo dalla ricerca vocale e arrivando alla realizzazione di applicazioni vocali per i diversi assistenti. Voice Technology è anche un podcast. Gli episodi sono disponibili su Spotify, Spreaker, Apple Podcasts, e su Google Podcasts. Aprilo con Google Assistant (“Hey Google, parla con Voice Technology Podcast”) e Alexa (“Alexa, apri Voice Technology Podcast”).

Fino a ieri, lo smartphone era un’arma di distrazione di massa. Oggi, nell’era del COVID-19, tutto è cambiato. Con il telefonino hai imparato, per forza o per amore, a fare cose di valore. Hai comunicato, lavorato, sognato, progettato: hai vissuto. Oggi lo smartphone è un computer potentissimo, uno splendido produttore di contenuti, un assistente, un organizzatore, un segretario e un compagno di viaggio. Questo libro ti aiuterà a sfruttarne appieno le potenzialità, partendo dal linguaggio visivo della mobile content creation. Con questa cultura potrai raccontarti meglio, raggiungere più clienti, cambiare le tue azioni giornaliere e i tuoi obiettivi. Potrai crearti un lavoro, allargare il tuo pubblico, interagire con più persone in modo efficace. Ora sta a te. Dopo aver subito per anni i messaggi, le notifiche e tutti stimoli che arrivano, prendi in mano lo smartphone e comincia a usarlo tu, come produttore e diffusore dei messaggi importanti per la tua vita e per il tuo lavoro. Il tuo futuro è adesso: evolvi e raccontalo con il tuo smartphone.

Un regno digitale di emozione ed estetica: Instagram ha trasformato l’archiviazione di un ricordo in condivisione in tempo reale di esperienze e sentimenti. Il marketing su questa piattaforma, dunque, non è più solamente qualcosa da considerare, ma qualcosa da fare. Chi lo capisce non si sta più chiedendo perché, ma piuttosto come farlo per ottenere i risultati desiderati. Che tu gestisca un profilo aziendale o uno privato con questa semplice guida ti mostrerò come utilizzarlo per migliorare la tua immagine online, promuovere i tuoi contenuti e divertire i tuoi contatti. Passo dopo passo scoprirai tutte le funzionalità e troverai utili suggerimenti su come orientare in ottica business la tua presenza sul social del momento. Se vuoi conoscere ogni dettaglio di Instagram, incrementare la tua audience e rendere il tuo brand sempre più “lovable”

questo è il libro che fa per te!

La pubblicità su LinkedIn è ancora un territorio poco battuto, perché circondato da molti pregiudizi da parte dei non addetti ai lavori. Spesso, infatti, si è portati a credere che sia troppo costoso o dia pochi risultati. L'obiettivo di questa guida pratica è quello di smentire queste opinioni, mostrando invece come fare advertising sul social network professionale più importante per il tuo business. Nel libro "La pubblicità su LinkedIn", a metà strada tra un manuale operativo e una trattazione strategica, l'autore ti guiderà passo dopo passo nella progettazione ed esecuzione della tua prima campagna di LinkedIn Ads o, se hai già cominciato a usare questo strumento, ti aiuterà a migliorarne i risultati. L'approccio proposto è di tipo olistico e inserisce la singola campagna in una strategia multi-campagna più ampia, volta a far percorrere al tuo potenziale cliente tutti gli stadi del funnel di vendita. In poco tempo riuscirai, così, a incrementare il tuo ritorno sull'investimento iniziale.

Quante volte ti sei sentito inseguito dai banner pubblicitari dopo aver scelto un volo o una meta turistica? Sicuramente tante e altrettante volte ti sarai chiesto come ciò sia possibile e quali siano i meccanismi dietro questa forma pubblicitaria. Stiamo parlando di remarketing e retargeting e di due delle piattaforme di advertising più diffuse al mondo: Google AdWords e Facebook Ads. Sei pronto a scoprire come fare remarketing e retargeting? Questo libro ti spiega come strutturare campagne di remarketing e retargeting e ti aiuta a comprendere le strategie vincenti per massimizzare la presenza della tua attività sul web. Si tratta di un vero e proprio percorso che segue un approccio di inbound marketing: dalla costruzione del funnel di vendita allo sviluppo di alcuni elementi centrali per l'implementazione di queste tecniche. I dati, il content, la presenza organica sui motori e un'attenta pianificazione sono le basi per poter realizzare un piano che comprenda anche il remarketing e il retargeting. Il fine è di intercettare, in ogni punto del percorso d'acquisto, il tuo potenziale cliente senza mai interrompere le sue attività ma sollecitando e stimolando l'interesse che ha mostrato durante la navigazione.

Stai cercando trucchi, segreti e formule magiche per migliorare il posizionamento organico del tuo sito web o dei tuoi clienti? Sei nel posto sbagliato! In questo libro troverai di meglio. In modo pratico e dettagliato ti verrà spiegata la fase cardine e più importante della SEO, la ricerca di parole chiave. Grazie ad una keyword research efficace e strategica otterrai risultati sorprendenti che ti porteranno a raggiungere tutti i tuoi obiettivi di business: aumentare le vendite, acquisire nuovi lead e contatti o semplicemente incrementare il traffico in entrata. Ti sarà spiegato come realizzare questa attività in modo minuzioso, mostrandoti il metodo proposto dall'autore e spiegandoti come applicarlo al fine di realizzare contenuti efficaci e di grande qualità. Insomma, un libro sulla SEO a 360 gradi che ti aiuterà a ideare contenuti, strategie e strutture del sito a partire dal corretto studio delle query e delle parole chiave.

Il mondo dei ChatBot è l'estensione naturale del Funnel Marketing in quanto permette agli addetti ai lavori di utilizzare un canale comunicativo complementare alle email per informare, educare e soprattutto fornire contenuti di valore al nostro pubblico e ai nostri potenziali clienti. Se anche tu, come tanti altri professionisti, lotti continuamente contro il tempo per dedicarti a ciò che è veramente prioritario per la crescita della tua attività, troverai spunti interessanti e utili a snellire certi processi che spesso, pur non generando alcun valore, intasano continuamente le tue giornate. Che tu abbia un e-

commerce, faccia consulenze, possieda un'attività locale, conduca un podcast, diriga una struttura sanitaria poco importa: grazie a questo testo scoprirai che il ChatBot può essere utilizzato per scopi e contesti completamente differenti. Vedrai come approcciare questo nuovo strumento, perché è importante conoscere le regole scritte e, forse ancor di più, quelle non scritte.

Fai tuo il primo libro in Italia sulla Local SEO La local SEO (visibilità organica geolocalizzata sui motori di ricerca) svolge un ruolo fondamentale all'interno di una buona strategia di marketing e può risultare determinante nel rendere la tua attività locale visibile e competitiva sul territorio. SEO per attività locali, il primo libro sulla local SEO, pensato per piccole e medie imprese oltre che per strutture ricettive, ristoratori e liberi professionisti, ti guiderà alla conoscenza dell'argomento partendo dalle nozioni di base per arrivare ai più interessanti consigli su come rendere efficace la tua presenza sui principali motori di ricerca. Passo dopo passo scoprirai come ottimizzare il tuo sito web e la tua scheda Google My Business, troverai pratici consigli su come impostare al meglio la SEO on-page per il posizionamento dei tuoi siti web e imparerai le strategie da adottare su Google Ads e sui canali social, migliorando la tua visibilità e rendendo vincente la tua impresa.

“Un gioiello, da leggere assolutamente” (P. Borzachiello); “Da avere, da leggere, da applicare” (A. Beltrami); “Se non fosse così utile come testo tecnico per chi opera nel marketing digitale, lo consiglierei come libro per imparare qualcosa di se stessi” (F. Margherita). Queste sono solo alcune delle testimonianze che il mio libro ha collezionato. Ora, a tre anni di distanza, ho sentito di farne l'opera completa che avrei sempre voluto scrivere: più dettagliata, più ampia, con più contributi ed esempi trasversali. Ancora più utile. Ho scritto ogni riga con l'obiettivo di trasferirti un approccio operativo riutilizzabile in qualsiasi progetto web tu debba affrontare. L'Emotional Journey è infatti un modello mentale basato sui 5 micro-momenti emotivi che caratterizzano il processo decisionale dell'utente online. Ognuno di noi, nel compiere un'azione sul web (acquisto, o iscrizione, ecc.), vive una sequenza di stati d'animo comuni e prevedibili. Se conosci l'esatta natura di questi micro-momenti emotivi, potrai intervenire con il giusto meccanismo psicologico in ogni sequenza, motivando nel modo più efficace il passaggio alla successiva, fino al compimento di tutto il percorso di conversione del tuo utente.

«I big data sono come il sesso per gli adolescenti: tutti ne parlano, nessuno sa veramente come si fa, ma tutti pensano che gli altri lo fanno e allora dicono di farlo». Così scriveva Dan Ariely in un suo tweet del 2013. Oggi questa affermazione è ancora valida: il mondo dei big data interessa moltissimi aspetti della vita di un'azienda, ma non è ancora chiaro come approcciarsi a esso. Con questo libro ti invito a entrare nella post-adolescenza, acquisendo le conoscenze di base sui big data: cosa sono, come vengono utilizzati per aumentare le performance aziendali, come è possibile sviluppare una strategia attraverso l'analisi dei comportamenti d'acquisto del consumatore e quali cambiamenti il nuovo GDPR ha introdotto nel trattamento dei dati. L'obiettivo è aiutarti a capire, anche attraverso esempi concreti di aziende con cui ho affrontato il cammino dei big data, quali sono le fonti di dati più idonee per il tuo business e come utilizzarle per definire le tue buyer personas.

Negli ultimi anni il modo di fare marketing e di approcciarsi al consumatore si è evoluto. Il termine buyer personas è entrato nel gergo degli addetti ai lavori e, un po' alla volta,

è arrivato all'orecchio degli imprenditori e di chi si occupa di vendite. Ma cosa sono le buyer personas? Come si creano e dove si utilizzano? Attraverso parti tecniche, momenti di narrazione ed esempi pratici nei settori del B2B e del B2C, il libro Buyer Personas risponde a questa e ad altre domande con l'obiettivo di condurre il lettore, passo dopo passo, alla scoperta di uno degli elementi fondamentali per impostare un'efficace campagna di comunicazione. In un contesto in cui le persone desiderano sentirsi comprese e scegliere cosa comprare senza pressioni, conoscere meglio il potenziale cliente aumenterà la tua capacità di rispondere ai suoi bisogni e alle sue aspettative, con il risultato sorprendente di orientarne le decisioni d'acquisto e vendere di più.

Copywriting, tra arte e tecnica è un viaggio che prende vita dalle materie fondanti della scrittura per poi delineare l'ampio respiro di questo strumento espressivo, fino a chiudere con gli elementi più moderni che strizzano l'occhio a un futuro di valore. La multidisciplinarietà della materia, che attraversa secoli e strumenti, viene così ben espressa dalla forma corale e permette di capire perché il copywriting è protagonista dello scambio comunicativo: focalizza il messaggio e restituisce molteplici sensazioni; fa proprio il tempo, con la ritmica data dalla punteggiatura; sfrutta lo spazio, attraverso gli ingombri e le scelte stilistiche; evoca con la fonetica, esprime una, nessuna, centomila personalità. Otto capitoli per otto esperienze che hanno a che fare con la scrittura, in quella che si preannuncia come una sfida ambiziosa: elevare il concetto stesso di copywriting, permettendo di cogliere il plus della passione, il rigore dell'impegno, l'importanza della ricerca della qualità (specie nei sentimenti che animano gli autori), il vivido sguardo di chi, anche e grandemente, di scrittura vive e lo fa respirandola a pieni polmoni.

Internet delle cose: una rivoluzione già in atto. Scopri subito IoT (Internet of Things) e la nuova dimensione del Marketing dove il mondo fisico incontra quello digitale Internet of Things (Internet delle cose) è uno dei pilastri della trasformazione digitale. Esso rappresenta l'intersezione del mondo fisico con quello del software: il terreno in cui la dimensione tangibile delle cose concrete incontra quella apparentemente impalpabile dei sistemi operativi e dei programmi. Gli oggetti "intelligenti", capaci di raccogliere e scambiare dati in un habitat vivo, diventano ogni giorno più importanti per le nostre esistenze e per quelle di chi li crea, dettando i tempi di una rivoluzione che interessa ogni ambito e coinvolge in modo diretto la vita di miliardi di persone in tutto il mondo. Nel libro IoT (internet delle cose) e Nuovo Marketing gli Autori, personaggi di spicco nel settore, ti raccontano il cambiamento in atto e il modo in cui le aziende si stanno trasformando grazie a IoT (Internet of Things) e alle tecnologie correlate. Passo dopo passo scoprirai in che modo le regole di quello che oggi chiamiamo marketing stanno cambiando in un contesto in cui ad essere più centrali e partecipi sono proprio le persone.

Azzera la concorrenza e raggiungi il tuo pubblico a livello emozionale Come puoi diventare leader del tuo mercato con il brand positioning? La semiotica digitale è oggi la disciplina innovativa e fondamentale per un approccio strutturato, efficace e vincente per il brand positioning. È la scienza in grado di aiutare un creativo, un pubblicitario o un marketer in ambiti estremamente diversi e su oggetti comunicativi eterogenei: dal naming di un prodotto al suo storytelling, dalla creazione di campagne pubblicitarie alla progettazione di riviste tradizionali e digitali, dal business plan alle strategie di social

media marketing e al neuromarketing, dalle strategie di digital communication alle tecniche web di SEO, Digital PR, content marketing. Il libro propone un metodo innovativo per la creatività, la strategia e il marketing rileggendo i concetti chiave della semiotica in vista di un'utilità pratica, introducendo l'applicazione di un nuovo modello di business chiamato: le 15 Leggi di Diamante. Queste strutture archetipiche permettono di raggiungere il pubblico a livello emozionale e non solo razionale, semplificando la comunicazione, in quanto lavorano sull'inconscio della persona, aumentando l'incisività del brand a livello di digital communication.

Effettuare acquisti seduti comodamente sul divano, senza limiti di orari, è uno dei tanti vantaggi del web. Proprio per questo molti negozi fisici stanno affiancando alla loro attività "tradizionale" uno shop online, così da poter ampliare la propria clientela e affacciarsi su un mercato più ampio. Un progetto e-commerce necessita però di una strategia SEO, che porti più visite e maggiori conversioni. Bisogna lavorare sodo per costruire uno shop ottimizzato, per riuscire a competere in SERP. In questo libro troverai un percorso di lavoro, un metodo applicato a diversi e-shop che grazie ad esso hanno visto migliorare visibilità, brand reputation e vendite. Scoprirai cosa devi curare, cosa devi assolutamente evitare, come strutturare le categorie e la scheda prodotto, e tanto altro come crawl budget, ottimizzazione on site, internal linking, link building e penalizzazioni. L'obiettivo è quello di fornirti una guida approfondita alla SEO per il tuo e-commerce, che passo dopo passo ti accompagni alla scoperta di tutte le ottimizzazioni necessarie di base.

Oggi come ieri le relazioni sono il cuore pulsante delle attività commerciali. Saper gestire una conversazione attraverso tutti i punti di contatto (touch point) con il consumatore, durante la sua esperienza di acquisto, consente ad aziende e professionisti di abbassare i costi e godere di vantaggi come passaparola e fidelizzazione che portano frutti nel tempo. Per ricavare dei risultati dovrai trasferire alla tua lista di clienti e potenziali tali un valore non solo quantitativo ma qualitativo, traducendo i dati in azioni e impostando dei sistemi di "allerta" nel caso qualcosa nei processi smetta di funzionare. Con questo libro ti racconto come individuare all'interno di database aziendali di piccole e medie imprese ed e-commerce i contatti più interessanti e i clienti più fedeli. Ti propongo alcune soluzioni di CRM, concentrandomi più sull'approccio di marketing, ossia sul vantaggio competitivo che ti consentirà di ottenere il massimo dalla tua attività commerciale.

È evidente come i mercati negli ultimi anni abbiano visto cambiamenti netti e dirimpenti, che vedono nella centralità della persona una delle caratteristiche più rilevanti. I nuovi media digitali, social in primis, hanno dato nuove possibilità comunicative agli utenti, trasformandoli in veri e propri medium. Grazie alle loro qualità riconosciute e a una particolare posizione questi hanno guadagnato un ruolo primario, condizionando e ottenendo considerazione da platee molto vaste, con numeri e risultati spesso sorprendenti. Gli influencer sono ormai una realtà, una realtà capace di segnare profondamente il mercato e diventare risorsa unica anche in chiave business. Nasce da qui l'influencer marketing, uno strumento che non può più essere trascurato dai brand. Questa nuova edizione aggiornata vuole essere un percorso, tra spunti teorici e consigli pratici, utile a illustrare ad aziende, agenzie e professionisti come attivare relazioni di valore con gli influencer. Prassi, metodologie e tool per far diventare loro e le iniziative di comunicazione a essi un reale vantaggio competitivo. Perché l'uomo resta la più

grande risorsa possibile, non scordiamolo mai.

I branded podcast sono podcast sponsorizzati da aziende o enti istituzionali, il cui obiettivo è coinvolgere il pubblico e convincerlo ad aderire ai valori di un marchio. Immediato, personale, intimo: un podcast stimola immaginazione ed empatia. Al contrario della pubblicità nella sua forma più comune, il podcast racconta storie in cui il pubblico si immedesima, coinvolgendolo e rendendolo partecipe. Medium ad alta portabilità, da ascoltare ovunque si voglia, arriva dritto al cuore con la sola forza della voce. È quindi lo strumento ideale per veicolare in modo efficace messaggi, idee, principi ed è perfetto per trasmettere il valore di un brand. Il Centro studi Archeostorie® ha chiamato a raccolta alcuni tra i più quotati podcaster indipendenti italiani, per analizzare il branded podcast in tutte le sue forme e opportunità. Perché conviene realizzare podcast oggi? Questo libro indaga i generi narrativi per individuare il format migliore per un branded podcast, analizza le tecniche di promozione di uno show, esplora i vantaggi del podcast per la comunicazione culturale e propone tantissimi esempi e idee. Un testo irrinunciabile sia per i podcaster sia per le imprese e gli enti culturali che vogliono dare voce e valore al proprio brand. Un libro ricco di indicazioni pratiche e spunti per imparare a costruire e promuovere lo show perfetto, e sfruttare al meglio le potenzialità di questo meraviglioso strumento.

La comunicazione di un'azienda veste un ruolo fondamentale nel raccontare la parte più umana della propria realtà e lo scopo condiviso con la comunità. Le aziende sono sempre più percepite come attori sociali e culturali, oltre che economici: vogliamo conoscere non solo i loro prodotti e i loro servizi, ma soprattutto la visione, i valori a cui si ispirano e lo scopo che li caratterizza. Si tratta di una vera e propria rivoluzione per una categoria abituata a pensarsi in base ai numeri di fatturato. People buy people: è molto più che una strategia, è una nuova visione con cui le aziende devono confrontarsi e in questo libro l'autrice ne spiega origini e applicazione. Nel testo vengono approfonditi i cambiamenti della comunicazione attuale e analizzati tutti i canali più utili per le aziende dal punto di vista della comunicazione human to human e del purpose marketing. Oggi infatti è tempo per la comunicazione aziendale di riscoprire il valore del brand come attore di significato e di relazione con la sua comunità, virtuale e reale. Il libro è rivolto principalmente a due categorie: • comunicatori d'impresa (giornalisti, blogger, social media manager, digital strategist, influencer, ma anche grafici, web master e marketer) che potranno trovarvi un percorso per costruire e confrontarsi su questa nuova sensibilità di mercato. Il testo è particolarmente utile ai giornalisti che vogliono affacciarsi al mondo della comunicazione aziendale, integrando le proprie conoscenze professionali con una visione human to human come punto di contatto tra online e offline; • imprenditori, che potranno rinnovare la loro visione e introdurre nella comunicazione aziendale una nuova sensibilità da valorizzare o da sviluppare. La comunicazione human to human è un linguaggio che tutte le aziende possono imparare a parlare, senza alibi riguardanti dimensioni o fatturato. Le case histories che troverai in queste pagine vengono spesso da esempi di aziende strutturate e di brand internazionali; vi sono tuttavia anche storie di piccole aziende, che hanno declinato la visione H2H nella propria realtà aziendale, attraverso piccoli ma essenziali cambiamenti.

Vendere online rappresenta oggi una grande opportunità e grazie al marketing automation puoi migliorare il tuo e-commerce, creando un sistema che generi clienti e

vendite in automatico. Il marketing automation esiste da molti anni, ma è relativamente nuovo per la gran parte delle aziende che devono inserirlo nei loro processi di vendita e ancora molti non comprendono in pieno la reale portata di tale innovazione. Lo scopo di questo volume è di approfondire questa attività, che trova pieno potenziale nell'e-commerce, nelle sue varie forme e applicazioni. L'autore ti guiderà a livello strategico nella comprensione del marketing automation, affinché tu possa utilizzarlo al di là dei software o delle singole funzionalità che possono cambiare nel tempo. Con una scrittura chiara, l'autore espone, attraverso esempi pratici e innovativi, concetti complessi illustrando le varie funzionalità del marketing automation e come applicarlo correttamente in ogni settore e modello di business.

Quanto è ancora attuale la frase "La bellezza salverà il mondo"? Quanto i consumatori sono interessati al concetto di Bello e alle sue declinazioni nei canali comunicativi più usati? In questo libro l'autrice ti prenderà per mano mostrandoti come il Bello (quello con la B maiuscola) sia cambiato profondamente nel tempo e soprattutto negli ultimi anni. Vedrai così i nuovi parametri che definiscono questo concetto: essere democratico, inclusivo, accessibile e sostenibile, oltre a dover esprimere emozioni in maniera iconica. I brand del mondo della moda e non solo sembrano aver imparato questa lezione e stanno attuando numerose strategie comunicative volte ad esprimere un nuovo modo di definire i prodotti attraenti per un consumatore sempre più connesso ed esigente. Tutti questi elementi devono essere tenuti in forte considerazione quando si parla di personal branding e strategie comunicative per il web e i social media: come essere efficaci esprimendo e divulgando prodotti e servizi belli in senso lato? In questo libro scoprirai tutti gli strumenti pratici di cui hai bisogno e numerosi esempi dai quali lasciarti ispirare.

Ogni operatore del web ha oggi bisogno di adeguarsi correttamente alla normativa in materia di protezione dei dati personali prestando attenzione alle linee guida dei garanti europei e ai provvedimenti di quello italiano. Scritto da avvocati, ma con un linguaggio ben lontano dal legalese, questo manuale è un punto di riferimento per chi voglia provvedere da solo al proprio aggiornamento o abbia bisogno di trovare velocemente una risposta ad un dubbio. Partendo da principi del Regolamento europeo come accountability, privacy by design e by default, minimizzazione, il susseguirsi dei capitoli avvicina il lettore alla pratica (gestione dei dipendenti, dei clienti, DPO, amministratore di sistema, incaricati e responsabili del trattamento) per spiegare cosa fare per essere adeguati e come farlo, fornendo inoltre facsimili di immediata comprensione e link ai modelli messi a disposizione dal Garante per la protezione dei dati personali e ai provvedimenti del EDPB (ex WP29).

Se hai una piccola azienda o sei un professionista, l'obiettivo del libro Social Local Marketing è quello di aiutarti ad attuare un sistema di marketing più adatto al tuo mercato locale e al tuo target: il Social Local Marketing. Esso sfrutta le potenzialità dei social network per promuovere la tua azienda locale investendo meno risorse nel contenuto e molte di più sulla promozione del messaggio al giusto target nelle vicinanze, in maniera programmata e continuativa. A differenza di quelle strategie di social media marketing il cui obiettivo è sfruttare la viralità dei social attraverso la creazione di contenuti elaborati e costosi, il Social Local Marketing ti fornisce gli strumenti per posizionarti come leader nel tuo mercato locale distribuendo il budget più sul veicolare il contenuto che sulla realizzazione del contenuto stesso che dovrà essere

comunque di qualità, ma adatto al target locale. Al termine di questa lettura saprai se la tua azienda è pronta per il Social Local Marketing, potrai creare la tua pagina Facebook performante, sarai in grado di attuare strategie con consapevolezza e saprai misurarne i risultati. *** QUESTO LIBRO FA PARTE DELLA COLLANA WEB BOOK ***

Perché è così importante gestire il crawl budget? Cosa significa ottimizzare il codice in pagina e che caratteristiche tecniche deve avere un sito SEO friendly? Qual è la strategia migliore per effettuare una ricerca keyword? Per fare link building sono davvero necessarie delle regole? In questo volume troverai tutte le risposte a queste e altre domande, ma scoprirai anche gli attrezzi fondamentali del mestiere, i criteri più importanti e i metodi corretti per svolgere l'attività di SEO, grazie a ciò che ho acquisito nel tempo lavorando su siti di piccoli, medi e grandi brand. Troverai i concetti e i piccoli trucchi per effettuare una diagnosi del tuo sito, riconoscerne le criticità e trovare le soluzioni. Ma imparerai anche a individuare i tuoi target, a effettuare una ricerca keyword in modo corretto e a distinguere le differenti tipologie di parole chiave. Scoprirai l'importanza dei link interni e acquisirai le competenze per pianificare una campagna di link building. Organizza la tua cassetta degli attrezzi e fai un salto in avanti nel mondo della SEO!

Che cosa significa "Intelligenza Artificiale" per chi lavora nel marketing oggi? I nuovi strumenti tecnologici sono allettanti e a volte necessari, ma il tocco umano rimane enormemente importante. Il mondo della comunicazione generica è finito. Compito del marketer è cogliere le variazioni dell'animo e saper scegliere le giuste argomentazioni. Alla macchina i dati, al marketer la libertà della creatività. Un manuale pratico e immediato per comprendere esattamente cosa è l'intelligenza artificiale e come può aiutare i professionisti del marketing. Casi d'uso, spunti, riflessioni, e percorsi di lavoro da usare per cominciare a toccare con mano l'AI del marketing per chi è creativo e non tecnico, per chi parla al cuore del pubblico con brevi frasi scritte a regola d'arte e immagini che provano a parlare al cuore, puntando a diventare virali.

Fare presentazioni di pitch per raccogliere finanziamenti è un'arte, una sfida continua dell'essere imprenditori. Un investor pitch infatti presenta delle criticità molto specifiche e può facilmente decretare il successo o il fallimento di un'iniziativa imprenditoriale. Nel libro Startup Pitch l'Autore, ti presenta i risultati di un'analisi e di innumerevoli esperienze sul campo che gli hanno permesso di arrivare alla realizzazione di una struttura standard, completa e ben organizzata di tutte le sezioni che devono comporre una presentazione di investor pitch.

All'interno del testo questa struttura è condensata in un unico strumento: l'Investor Pitch Canvas. Leggendo il libro Startup Pitch migliorerai notevolmente l'efficacia della tua presentazione, aumentando al massimo la probabilità che la tua startup venga finanziata. Il prossimo pitch potrebbe avere un'importanza vitale per la tua attività imprenditoriale, non mettere a repentaglio la tua startup, non rischiare tutti i tuoi sacrifici, non permetterti di passare inosservato, applica la struttura suggerita e conquista l'attenzione degli investitori.

Circa 10 anni fa il mondo del lavoro è stato invaso da una nuova epidemia che colpiva tutti i responsabili marketing e creativi delle aziende. L'epidemia si chiamava: web marketing manager! Qualsiasi preparazione precedente veniva cancellata per esaltare questo nuovo approccio. Tutti diventavano magicamente

esperti e si vendevano come guru, specialist, fondatori di metodi innovativi. Ma le competenze e le qualità richieste dove venivano apprese? Il fai da te del web marketing è iniziato così: selvaggiamente. Ancor oggi viviamo di questo pressappochismo che porta le aziende a non fidarsi più dei professionisti del settore e a diffidare degli esperti last minute. *Web Marketing Manager & Digital Strategist* è il primo manuale italiano, scritto da docenti universitari che sono anche professionisti del mondo web, che delinea le competenze e le professionalità richieste alle figure di web marketing manager & digital strategist. L'esperienza e l'alta preparazione dell'autore e dei contributori, l'assiduo contatto con le grandi aziende italiane hanno portato alla nascita di questa bibbia delle nuove professioni web. Nel volume troverai tutte le competenze e abilità richieste a queste figure professionali, e le modalità di formazione e di conoscenze necessarie per specializzarsi in questo settore e ottenere successo. La crescita esponenziale delle vendite online negli ultimi anni richiede il ricorso da parte delle aziende a figure professionali competenti. In cima alla piramide del team c'è l'e-commerce manager che si occupa di seguire tutte le attività, dalla pianificazione operativa al raggiungimento degli obiettivi di fatturato. *E-commerce Manager* è un libro che affronta ogni aspetto: le basi del marketing, la pianificazione del progetto, l'organizzazione, le figure professionali necessarie, la gestione e ottimizzazione del personale coinvolto, la conoscenza degli strumenti da utilizzare, l'analisi dei risultati delle attività. È una guida pratica rivolta a imprenditori che vorrebbero investire sul mercato online, e a chi vorrebbe imparare a gestire con successo il canale di vendita web per incrementare il fatturato della propria attività. Le testimonianze di imprenditori che hanno già avuto successo nell'e-commerce forniscono una prova concreta della validità dei contenuti proposti dall'Autore.

Stai pensando di integrare WhatsApp nella tua strategia digitale? Finalmente puoi fare tuo "WhatsApp Marketing", il libro che ti spiega passo passo come fare! L'applicazione di messaggistica più utilizzata al mondo apre le porte alle aziende lanciando la sua versione Business, uno strumento utile per interagire facilmente con i propri clienti e costruire relazioni solide e durature. Nel libro *WhatsApp Marketing* le autrici ti guidano passo passo alla scoperta di WhatsApp Business, dall'impostazione dell'account all'integrazione dell'app nella tua strategia di mobile marketing. Scoprirai i vantaggi e i possibili utilizzi della piattaforma e come approcciarti al meglio allo strumento per sfruttarne appieno le enormi potenzialità. Vengono inoltre analizzati i principali casi di successo di piccole e grandi aziende al fine di fornirti spunti utili da cui trarre ispirazione per pianificare la tua strategia. Al termine della lettura sarai in grado di dar vita ad una campagna efficace e vincente.

Scopri subito il libro che ti spiega come utilizzare il Neuromarketing per il tuo business (anche se sei un libero professionista o un commerciante e hai un'impresa tradizionale) Chiedi alle persone e ti mentiranno. Chiedi al loro cervello e ti dirà la verità. Quello che diciamo di pensare, o di fare, spesso non

coincide con ciò che realmente pensiamo e faremo. Per questo motivo, le ricerche di mercato tradizionali spesso falliscono nel predire il successo di un prodotto o servizio sul mercato. Il cervello, invece, non mente! Ecco perché le nuove scoperte neuroscientifiche stanno diventando importanti leve competitive per una diversa forma di marketing: il neuromarketing. Leggendo il libro Strategie e Tattiche di Neuromarketing per aziende e professionisti scoprirai come reagisce il nostro cervello durante il processo di acquisto, quali sono i diversi meccanismi in gioco, come saperli riconoscere e gestire ma soprattutto come stimolarli correttamente per raggiungere il risultato atteso. Sia che ti occupi di marketing, di comunicazione o di vendita, sia che tu sia un imprenditore o un negoziante, questo libro è stato scritto proprio per te, per fornirti degli strumenti semplici, pratici e utili da mettere in atto subito per il tuo business! *** QUESTO LIBRO FA PARTE DELLA COLLANA WEB BOOK ***

Conoscere i termini del vasto mondo del web marketing è il primo passo per padroneggiarne le varie discipline. Questo glossario costituisce uno strumento che ti permetterà di richiamare velocemente alla mente tutti i concetti, le attività, gli strumenti e le piattaforme rilevanti in ambito web, per avere una panoramica esaustiva degli elementi che compongono il marketing online. Il web marketing, infatti, va ad una velocità estrema, per cui riuscire ad avere maggiori dettagli e ampliare la propria conoscenza per avere una visione a 360° è sicuramente uno dei primi e più importanti passi. Nato dall'esperienza diretta, questo volume è rivolto ad aziende che hanno voglia di conoscere la terminologia del digital marketing e a chi vuole intraprendere la carriera in questo settore.

Aggiornatissimo manuale su Instagram e le sue innumerevoli funzionalità rivolto a professionisti e aziende L'intento è quello di dare ispirazione e imparare dai migliori creativi comprendendo che creatività, unita a disciplina, stile e perché no un pizzico di fortuna, possono permettere di differenziarsi dal resto degli utenti di Instagram. Ad impreziosire l'opera la prefazione di Giovanni Boccia Artieri, sociologo che ha saputo tracciare in maniera molto lucida i cambiamenti in atto nel mondo della comunicazione digitale.

I cambiamenti di scenario che stiamo vivendo e vivremo impongono un salto di qualità significativo nei sistemi di vendita, marketing e comunicazione. Chi non incrementerà la sua intelligenza competitiva rischierà di scomparire dall'arena del mercato. In queste pagine troverai presentato per la prima volta il metodo rivoluzionario della Sales Strategy Design che porterà un radicale cambiamento di prospettiva per le tue vendite e il tuo marketing attraverso un modello ingegneristico che ho sperimentato con moltissime aziende. Potrai applicare questo metodo sia che tu sia un marketing manager, un key account manager, un direttore commerciale o un venditore. È un metodo che apre la mente anche ad imprenditori e product manager in quanto applicabile per processare meglio attività interne e dinamiche relazionali. Sei pronto a sperimentare l'utilizzo delle mie invenzioni? La Sales Strategy Matrix, il Sales Strategy Radar, i Freezer, gli Heaters, il Mental Imprint, e le 35 azioni di Sales Strategy Design? Sei pronto a

utilizzare un modello di Excel che potrai adattare alle tue esigenze e conoscere quali digital tool integrare nelle tue strategie? Vai! Scarica il file partendo dall'indicazione presente nell'ultima voce dell'indice.

[Copyright: 54d878e44ed4f34ac80926585a38f24e](#)