

## Come Usare LinkedIn Per Il Tuo Business: Strategie, Tattiche E Soluzioni Per L'azienda E Il Professionista

Hotel Marketing: il libro che albergatori, consulenti e agenzie di Web Marketing turistico dovrebbero tenere accanto al proprio PC. Siete i titolari di una struttura alberghiera e volete incrementare le vostre prenotazioni grazie al Web Marketing? Siete giovani e desiderate avvicinarvi ai segreti del turismo online per "mettere su" una fruttuosa realtà imprenditoriale? Siete semplicemente curiosi di sapere che cosa c'è dietro l'universo di offerte turistiche che trovate sul Web? Questo volume, scritto con semplicità e chiarezza da un professionista del settore, è quello che fa per voi. Qui troverete infatti, spiegate step by step, tutte le pratiche necessarie e le mosse strategiche fondamentali per far fruttare al meglio la vostra impresa e incrementarne i profitti.

La raccolta definitiva di manuali sul Social Media Marketing. In questo volume imparerai a vendere tramite i più importanti social media che non puoi ignorare. Entra subito nel dettaglio e inizia da subito. Ogni guida contiene consigli pratici che puoi seguire fin da subito. Facebook Marketing Promuovere la nostra attività su Facebook è ormai fondamentale per garantire alla nostra azienda visibilità e nuovi clienti. Ma come possiamo fare? Facebook ci mette a disposizione tantissimi strumenti che possiamo utilizzare per raggiungere con estrema precisione le persone interessate ai nostri servizi. E' un'occasione unica: possiamo mostrare il nostro annuncio solamente alle persone interessanti, garantendoci un ritorno sull'investimento molto alto. Con Facebook Marketing, Luigi Padovesi spiega nel dettaglio come funziona la promozione su Facebook, con approfondimenti sull'algoritmo e con cinque approfondimenti pratici per farci capire come utilizzare le funzionalità più comuni - e anche quelle meno esplorate! In questo libro vedrai: \* Cos'è Facebook Ads \* Come e quando usare Facebook per la promozione \* Come definire una strategia di marketing su Facebook \* Come creare un target di potenziali clienti \* Come creare un post sponsorizzato - dal punto di vista tecnico! \* 16 Approfondimenti sui formati pubblicitari a disposizione \* Come fare remarketing e retargeting \* Come analizzare i nostri risultati \* Gli errori da NON fare Instagram Marketing Instagram è in rapida crescita. Oltre 800 milioni di persone usano Instagram ogni mese. Questa è un'enorme opportunità: infatti, secondo Statista, nel 2018 sono stati venduti prodotti per oltre 6 miliardi di dollari su Instagram contro i meno di due miliardi di dollari nel 2016. Si tratta di una crescita incredibile che non accenna a fermarsi: i brand ricevono molta più attività sul loro canale Instagram - in media 4 volte in più, e il 14% degli utenti è interessato ad acquistare un prodotto direttamente dall'app. In questo libro approfondiremo le modalità e le strategie per fare marketing su Instagram e vedere risultati, senza perdere tempo e soldi in test e strategie fallimentari. Il focus di questo libro non sono le vanity metrics: l'obiettivo del marketing su Instagram è vendere. Accumulare followers inutili, like casuali e commenti automatici non porta soldi. Lasciamolo agli altri. In questo libro imparerai: \* Come definire un obiettivo per la tua strategia su Instagram - e perché 9 persone su 10 non lo fanno! \* Ottimizzare il tuo profilo per portare conversioni \* Creare post efficaci in un contesto efficace \* Lavorare con gli influencer per un boom di followers - e di vendite! \* Mettere i tuoi clienti al lavoro facendoli divertire \* Creare post sponsorizzati su Instagram LinkedIn Marketing Generare lead e vendite B2B è decisamente più difficile rispetto alla controparte B2C. Ci troviamo, infatti, di fronte a difficoltà che non abbiamo nel mondo della vendita ai consumatori. La promozione B2B dev'essere più mirata e colpire con precisione le aziende che possono essere interessate al nostro servizio. Non solo: è anche indispensabile entrare in contatto con la persona giusta: in molte aziende medie o grandi, infatti, la divisione dei compiti è tale che, mettersi in contatto con la persona sbagliata all'interno dell'azienda equivale a non contattare nessuno. Il nostro messaggio, classificato come una delle tante offerte promozionali che l'azienda riceve ogni giorno, non sarà mai inoltrato alla persona giusta. In questo breve manuale vedremo come redarre un messaggio di vendita in grado di stimolare la curiosità del potenziale cliente e massimizzare le risposte e l'interesse. Vedremo poi come pianificare i follow up, come trovare le giuste persone da contattare e, infine, come possiamo automatizzare l'intero processo di generazione dei lead per poterci dedicare alla vendita!

La scrittura fa parte di noi, delle nostre giornate, del nostro lavoro e in ambito professionale è una delle forme principali usate per scambiare informazioni. Una comunicazione inefficace porta a lavorare sempre in affanno, crea fraintendimenti e genera confusione, ma grazie all'organizzazione è possibile allontanare gli aspetti negativi. Questo manuale ti aiuterà a conoscere i nemici, falsi amici e gli amici della parola scritta. Dalla gestione della conoscenza personale all'allenamento costante, scoprirai come risparmiare tempo ed energia e come focalizzare l'attenzione da riservare all'atto di scrivere e dunque alla scrittura in ogni sua forma, dalla scelta di una singola parola al testo più complesso. Tutto questo grazie a un taglio teorico e pratico, perché è solo dalla collaborazione di queste due aree che si riesce a costruire la propria cassetta degli attrezzi digitali da usare per scrivere meglio. Metodo, flussi di lavoro e strumenti, sono solo alcuni degli ingredienti che troverai tra queste pagine condite dallo stile organizzato di Debora, la Marie Kondo del digitale.

Il libro cheti guida alla creazione del tuo Personal Branding con LinkedIn (a prescindere dalla

tua figura professionale) Grazie al libro *Afferma Il Tuo Brand con LinkedIn* potrai giocare un ruolo primario sul più autorevole social network professionale e riuscirai a utilizzarlo al meglio per raggiungere i tuoi obiettivi. Se sei un professionista in cerca di visibilità e contatti imparerai come creare il profilo perfetto e come costruire un network coerente con il tuo ruolo per veicolare messaggi di valore. Se sei un responsabile delle risorse umane ti proporrò il percorso da seguire per scovare il talento più adatto alle tue ricerche. Se invece sei un marketing manager ti suggerirò come individuare gli strumenti più adatti alla tua attività per attuare la migliore e più proficua strategia digital. Una parte del libro *Afferma Il Tuo Brand con LinkedIn* è infine riservata a consigli su come usare al meglio la formazione online che LinkedIn offre ai suoi clienti.

La bellezza come strumento di comunicazione nell'era della rivoluzione digitale  
Guida Alle Strategie Di Vendita Per Online Marketing Su Facebook, Instagram E LinkedIn Per Promuovere Senza Imparare Seo E Google E Acquisire Clienti B2B E B2c Su Internet  
Il Marketing delle Professioni. Utilizzare il Marketing Tradizionale per Promuovere Te Stesso e i Tuoi Servizi Professionali. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)  
Personal & Corporate Branding per il Manager  
Hotel Marketing  
Social Recruiter

Strategie, tattiche e soluzioni per l'azienda e il professionista  
Se non hai molta familiarità con il Computer, questo è il libro che fa per te! Non importa che età tu abbia: per usare il computer non è mai troppo presto ma, soprattutto, non è mai troppo tardi... Grazie a questo facilissimo manuale, imparerai in poco tempo e in modo divertente: a navigare su Internet in modo sicuro senza prendere virus; a fare ricerche su Google; a inviare e ricevere email; a usare i Social Network come Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn; a lavorare con i programmi Office, per scrivere con Word, per fare calcoli con Excel o presentazioni con PowerPoint. Ma non solo... Hai capito quante cose potrai imparare grazie a questa preziosissima guida?!? Dunque, se sei interessato ad apprendere, almeno in parte, gli argomenti di cui sopra, non perdere altro tempo, questo è il libro più adatto al tuo scopo. Esso, infatti, è stato scritto da insegnanti d'informatica professionisti, per facilitare il più possibile, il tuo apprendimento pratico, attraverso esempi ed esercizi divertenti, intuitivi e operativi, per imparare divertendosi. Dunque, come diceva il mitico Guido Angeli: provare per credere! **COSA IMPARERAI GRAZIE A QUESTO LIBRO:** . Come è fatto un Computer e a cosa serve . Come navigare in Internet in modo sicuro, senza prendere virus . Come fare ricerche su Google e sugli altri motori di ricerca . Come inviare e ricevere email . Come scaricare foto, video e musica in modo legale . Come fare acquisti online . Come usare Facebook . Come usare Twitter . Come usare Instagram . Come usare LinkedIn . Come usare Word . Come usare Excel . Come usare PowerPoint e molto altro! **PER CHI È QUESTO LIBRO:** . Giovanissimi in età scolare . Adulti neofiti del computer . Insegnanti poco pratici col computer . Impiegati che vogliono migliorare le proprie competenze informatiche . Stranieri che vogliono imparare il computer in italiano

Make selling a social affair! The ABCs of sales have changed. It's no longer: A-Always, B-Be, C-Closing. The new way of selling is: A-Always, B-Be, C-Contributing to your buyer's journey. Social selling is an effective way to engage with your customer, and the world's most powerful social selling tool for any B2B sales professional is LinkedIn Sales Navigator. It allows you to gain access to more leads, more InMail, and data to track your efforts. With the help of LinkedIn Sales Navigator For Dummies, you'll learn how to write effective InMail messages and engage with prospects on the world's most successful professional networking site. Along with utilizing those features, you'll also benefit from access to full profiles outside of your network, guidance on how to best optimize your own profile for sales opportunities, and much more. Use lead recommendations to get in front of the right buyer Analyze your social selling efforts with real-time data Reach more leads with customized InMail messages Save 30 - 60 minutes a day previously spent on acquisitions If you're a B2B sales professional who is new to LinkedIn Sales Navigator, this is the one-stop resource you can't be without.

LinkedIn è il social network creato per mettere a frutto le relazioni professionali in un ambiente online pensato per il business. Il lavoro dei vostri sogni o un avanzamento di carriera sono più vicini grazie alle opportunità offerte dalla gestione avanzata delle relazioni nascoste nella vostra rubrica di contatti. A renderle visibili e produttive sono gli strumenti di LinkedIn: dal Profilo personale alla Pagina aziendale, dai Gruppi agli Eventi. In un mercato globale e competitivo, LinkedIn è la piattaforma in cui pubblicare il vostro profilo professionale, farvi trovare da chi cerca le vostre competenze o individuare facilmente il candidato ideale per coprire una posizione nella vostra azienda. Sia per chi lo offre sia per chi lo cerca, LinkedIn è ormai un vero

riferimento nel mercato del lavoro, con 4 milioni di Italiani attivi e oltre 170 milioni di utenti nel mondo. Laureati in cerca di una prima occupazione stimolante, professionisti con una carriera già avviata, imprenditori alla ricerca di partner, selezionatori di personale: i benefici nell'uso di LinkedIn sono trasversali e strategici, utili ad acquisire un reale vantaggio competitivo sul mercato, per un vasto pubblico di utenti. Se non avete ancora un profilo su LinkedIn o se pensate che potreste usarlo più a fondo per il vostro business, questo è il libro per voi.

In un mondo caratterizzato da un flusso continuo di informazioni come quello attuale, è necessaria un'accurata progettazione, fondata sulla propria autenticità, per sviluppare un Personal Brand davvero in grado di aiutarti a raggiungere i tuoi obiettivi professionali. Ecco perché William Arruda e Luigi Centenaro, fra le massime autorità internazionali sul tema, hanno deciso di descrivere il mondo del Personal Branding del ventunesimo secolo e di guidare anche chi parte da zero nella definizione, comunicazione ed espansione del proprio Personal Brand nel mondo digitale. Digital You è il primo libro in Italia pensato specificatamente per tutti coloro che lavorano all'interno delle organizzazioni, in qualsiasi forma o relazione. Sei un dipendente, un manager, un collaboratore, un executive o un venditore? Questo libro ti aiuterà a definire la tua promessa di valore, fare un'ottima prima impressione, differenziarti in maniera rilevante, espandere il tuo network e affermare la tua leadership di pensiero attraverso una profonda "full immersion" nel Personal Branding digitale. Identificare chiaramente il tuo brand digitale ti aiuterà ad avere successo e a essere più felice nel tuo lavoro e nella vita.

LinkedIn Sales Navigator For Dummies

Guadagnare viaggiando: come vivere una vita straordinaria

La comunicazione nella gestione delle emergenze. Come operare nel pre - durante - post evento

Come usare social media, video online, app mobile, blog, comunicati stampa e marketing virale per raggiungere i clienti

Digital you

Lavoro, carriera e nuovi clienti

LA TUA IMMAGINE ON E OFFLINE

Questo non è l'ennesimo libro sulla SEO, sui social media o sulla pubblicità online. Tempo fa inbound marketing era per molti solo un modo "cool" per rinfrescare una serie di attività già note: la SEO, il blogging, il social media marketing, la lead generation, l'email marketing... Ma il mondo digitale è cambiato. Gli strumenti nella cassetta degli attrezzi del digital marketer si sono moltiplicati spaventosamente, così come i tipi di contenuto che si possono usare per attirare, coinvolgere e deliziare il pubblico. Per questo, prima di creare contenuti, prima di attivare campagne, prima di ottimizzare, prima di buttarsi sull'ultimo social del momento, è più che mai necessaria una visione strategica. Qui dentro non troverai tecnicismi (per quelli ci sono già decine di libri) ma un metodo di lavoro olistico. Un approccio strategico che potrai applicare ai tuoi progetti. Lo stesso che uso per la mia azienda e per i miei clienti.

Programma di Il Marketing delle Professioni Utilizzare il Marketing Tradizionale per Promuovere Te Stesso e i Tuoi Servizi Professionali COME CONFRONTARSI CON I CONCORRENTI Come mappare il territorio professionale e perché è così importante. I servizi professionali: cosa sono e come si distinguono. Come calcolare il giusto prezzo di un servizio professionale. COME FARE LA SINTESI DELLE COMPETENZE Come selezionare e classificare i contenuti professionali per poi dividerli con i clienti. Come deve essere strutturato un contenuto finalizzato al marketing. Come costruire un contenuto informativo seguendo la regola delle 5W. Come strutturare un contenuto leggibile attraverso i gradi di approfondimento. COME RICONOSCERE IL PROPRIO DIFFERENZIALE Come strutturare il proprio stile professionale e come comunicarlo agli altri nel migliore dei modi. Come programmare gli sforzi organizzativi per comunicare un'immagine professionale vincente. Come valorizzare le proprie competenze evidenziando punti di forza e specializzazioni. COME ESEGUIRE UN PIANO DI COMUNICAZIONE Come progettare un sito aggiornabile e creare un proprio profilo su LinkedIn. Come informare costantemente i clienti con le newsletter. Come usare il marketing telefonico per aprire nuove relazioni. Come costruire una lista di potenziali clienti.

LinkedIn è il business social network pensato per amplificare e capitalizzare il patrimonio di relazioni professionali accumulato in mesi o anni di lavoro. È la piattaforma ideale per fare carriera, trovare un'occupazione più soddisfacente, coltivare relazioni con un obiettivo chiaro: sviluppare il vostro network di contatti, in chiave professionale. Dal suo lancio nel 2002, ha da tempo superato 500 milioni di utenti in tutto il mondo. Di questi, più di 11 milioni vivono in Italia. Questo libro è pensato per dare un supporto pratico all'uso di un social network che oggi è sempre di più un luogo di confronto professionale, formazione, personal branding. Creare contenuti di qualità diventa strategico, al pari di avere un profilo sempre aggiornato, per mostrare giorno dopo giorno le vostre competenze. Grazie alla possibilità di condividere contenuti visivi, post e informazioni mirate, LinkedIn è uno strumento perfetto per la vostra strategia di marketing e per trovare nuovi clienti, oltre che per posizionarvi come desiderate. Non si tratta più di 'trovare' un lavoro, ma di valorizzare le vostre competenze. Perché essere impiegabili è meglio che essere impiegati.

Se avessi il segreto per trovare lavoro ogni volta che ne hai bisogno, lo butteresti via? Quando ti trovi a leggere da qualche parte un annuncio che offre lavoro, la prima frase che esce dai tuoi pensieri è sempre "Non ce la farò mai!"

Non sono abbastanza, non so fare abbastanza, non ho abbastanza!". Non sei stanco di provare questa inutile e frustrante sensazione? Non vorresti possedere le armi giuste per arrivare sicuro al prossimo colloquio di lavoro, senza la continua paura di non farcela? Questo libro finalmente ti spiega come rendere vincente ogni tua candidatura tramite esempi pratici, spunti, consigli e qualche semplice regola da mettere in pratica fin da subito. Avrai un metodo preciso che ti accompagnerà dall'annuncio di lavoro fino alla tanto desiderata assunzione, sia che tu stia cercando il tuo primo impiego, sia che tu voglia ritrovare serenità con una nuova sfida professionale. I VANTAGGI DI QUESTO LIBRO Questo libro è nato dall'esperienza di oltre dieci anni sul campo della selezione del personale. Lavorare a contatto con i candidati, correggere i loro errori, vedere le loro vittorie, ha portato alla stesura di questo volume. Non è un semplice manuale d'istruzioni per trovare lavoro. È questo e molto altro. È un insieme di esperienze reali che possono davvero fare la differenza nel tuo percorso verso una nuova occupazione professionale. QUESTA GUIDA PARLERÀ DI: Come redigere un curriculum vitae vincente Come utilizzare i segreti del colloquio di lavoro a tuo favore Come usare al meglio social network e LinkedIn per trovare lavoro Come sostenere un colloquio senza errori e senza paura Come scrivere una lettera di presentazione perfetta Come seguire le abitudini di successo per trovare lavoro ogni volta lo vorrai Come crearsi un metodo di ricerca lavoro valido e di successo E molto altro ancora... Nella vita hai tre possibilità: stare a casa, inventare un lavoro, trovare lavoro. Sapere cosa fare nella vita è fondamentale e se creare un lavoro non è facile come sembra, soprattutto al giorno d'oggi, sapere come trovare lavoro è tra le nozioni più preziose che esistano. Questo libro è rivolto a tutti coloro i quali si trovino in questa situazione. Che tu abbia voglia di un lavoro da casa, in smart working, sia tu preferisca un lavoro normale per la tua quotidianità, questo libro è per te! Sei in cerca della tua prima occupazione? Hai già un lavoro ma è arrivato il momento di cambiarlo? Sia che tu sia alle prime armi o un affermato professionista, non fa alcuna differenza. Che cosa stai aspettando, passa all'azione e Acquista Subito LinkedIn Tips: 101 consigli pratici per far decollare il tuo business

Come usare LinkedIn per il tuo business

Come usare veramente LinkedIn. Sfrutta la tua rete di contatti con Social Selling, Social Recruiting ed Employer Branding per il tuo social business

Segreti, Consigli e Spunti per la Ricerca di Lavoro, Farsi Assumere Subito e Trovare Lavoro Online

Neuromarketing per il turismo online - Aumenta le tue prenotazioni dirette con un approccio scientifico e data driven

LinkedIn: per il tuo lavoro, per il marketing aziendale

Concentrarsi su LinkedIn

**LinkedIn è un ottimo strumento per curare il proprio personal branding, il networking, la comunicazione digitale e il posizionamento online. Peccato però che per molti risulti uno strumento poco intuitivo, complicato se non addirittura inutile. Tanti aprono il profilo e lo abbandonano, oppure lo usano in modo talmente sbagliato da renderlo controproducente. Dopo anni di corsi sull'uso strategico di LinkedIn, Gianluigi Bonanomi – giornalista hi-tech e formatore sui temi della comunicazione digitale – ha deciso di raccogliere approfondimenti, strategie, domande e trucchi in questo libro. Occorreva però dargli un taglio diverso per rendere lo strumento accessibile a tutti, differente dagli altri manuali sul tema. Serviva una metafora. E qual è la più popolare, in Italia, se non il calcio? Da qui è nata l'idea di scrivere il manuale calcistico di LinkedIn: un testo sui generis, un po' provocatorio, sornione, che usa alcuni concetti del gioco più bello del mondo (attacco, difesa, contropiede, figurine, tifosi, falli, cartellini e molto altro) per spiegare strumenti e comportamenti su LinkedIn. Nel testo si trovano molti spunti di riflessione e di approfondimento (anche grazie alle interviste ad esperti dello strumento) ma soprattutto tantissime indicazioni pratiche su come sistemare il profilo e usarlo in modo strategico per raggiungere i propri obiettivi: trovare o cambiare lavoro, far crescere la propria rete, reclutare collaboratori e partner o vendere. Pronti per il calcio d'inizio?**

**Accrescete di molto il vostro potenziale di guadagno promuovendovi su LinkedIn. Imparate come scrivere il vostro profilo LinkedIn che, con buona probabilità, garantirà contatti maggiori e migliori, un flusso di offerte di lavoro e potenziali contatti di vendita per gli affari. Se lasciate il Vostro profilo LinkedIn nello stato in cui si trova ora, non importa quanto eccezionali siate, quante probabilità ci sono che vi troviate incastrati nello stesso lavoro ripetitivo o a lottare per aumentare le vendite negli affari da qui a cinque anni? Siete felici di lavorare nello stesso posto insoddisfacente e sottopagato, o di cercare con disperazione e di solito senza successo persone interessate ai vostri prodotti e ai vostri servizi? Oppure preferireste che le opportunità di lavoro e gli affari venissero da VOI, offrendovi di assumere proprio VOI o di pagare VOI, imparando a scrivere un profilo LinkedIn che attragga la gente giusta direttamente nella vostra casella di posta? Io sono stato dove siete voi oggi. Facevo lavori insoddisfacenti per titolari a cui non interessava e che non ricompensavano un servizio buono e competente. Sono rimasto in quei posti per anni, mandando in giro migliaia di Curricula nella speranza che qualcuno riconoscesse il mio valore. Per fare più soldi ho tentato di creare i miei prodotti e i miei servizi e ho cercato disperatamente sistemi per commercializzarli. Credo di aver provato centinaia di metodi di marketing e promozionali**

con un successo limitato e altalenante. Quello che mi ha spinto a farcela sono stati il molto studio, un allenamento specializzato e la pratica. Più importante ancora, credevo in me stesso e nel valore che potevo fornire ai datori di lavoro e ai clienti per i miei prodotti e servizi. All'inizio ero felice di trovare clienti di tanto in tanto per guadagnare soldi extra. Ma più tardi ho appreso come promuovermi in modo efficace e i clienti hanno cominciato a venire da

28.3

Che fine ha fatto, nell'epoca delle pandemie, il mondo culturale? Per nostra fortuna non ha smesso mai di esistere e di operare, sebbene in formule diverse. Quel che è certo, però, è che ora si porta dietro gli strascichi di un meccanismo nuovo che mixa la dimensione offline a quella online, del digitale. Scritto così può incutere timore, ma fidati di me! Ho messo nero su bianco una linea guida per permetterti di sviluppare il tuo evento culturale, teatrale, letterario, cinematografico in assoluta semplicità anche attraverso il digitale. Non ne puoi fare a meno, non più. Se sei dunque un novello o se sei un operatore nella sua versione PRO ti consiglio di approfondire lo sviluppo degli eventi culturali applicati al digital marketing. Come utilizzare i social? Come trasmettere online? Soprattutto, a che punto è il mondo culturale, ora? Non ti resta che immergerti nella lettura per scoprirlo!

**Trovare Lavoro con un Curriculum Vitae Perfetto e un Colloquio di Lavoro da Favola**

**Le nuove regole del marketing**

**Fare Affari su LinkedIn. I Migliori Strumenti per Utilizzare LinkedIn come Canale di Vendita dei Tuoi Infoprodotti. (Ebook Italiano - Anteprima Gratis)**

**Modelli e canvas per dialogare, attirare e vendere su LinkedIn**

**IL COMPUTER PER TUTTI!**

**Music marketing. Tutto ciò che hai bisogno di sapere per promuovere la tua musica online Usa 8 Hacks, Ottieni Leads e Fai Soldi. Zero LinkedIn Ads, Zero Chiacchiere!**

Molte aziende hanno ormai compreso che i social network in generale, e Facebook in particolare, sono diventati ambienti che è impossibile non presidiare. Il problema sta nel fatto che difficilmente riescono a farne una reale risorsa di business. Come raggiungere i nostri attuali e potenziali clienti? Come farsi conoscere in modo mirato, acquisire contatti e incrementare le vendite? In questa quarta edizione del libro ti racconto come funziona davvero Facebook per le aziende, come ottimizzare la tua Pagina e i tuoi post, come creare un Facebook Marketing Plan di successo che ti aiuti a raggiungere risultati concreti e come utilizzare per il business il social network più amato al mondo. Se sei un professionista della comunicazione, un marketing manager, un digital o social media marketer o se vuoi fare del marketing su Facebook la tua professione, questo è il libro giusto per te.

100.909

Come usare LinkedIn per il tuo business - II EDIZIONE Strategie, tattiche e soluzioni per l'azienda e il professionista Dario Flaccovio Editore

Sei in cerca di una panoramica, ordinata e quanto più possibile operativa, delle dinamiche comunicative che intervengono nelle emergenze? Con una suddivisione macro tra momenti pre, durante e post evento, questo libro delinea obiettivi, protagonisti e strumenti delle diverse fasi, e si propone quale mezzo funzionale per comprendere la teoria ma soprattutto poter agire nella pratica. A disposizione, una prospettiva privilegiata a cui affidarsi, quella di chi per professione conosce le dinamiche evolutive della comunicazione e per indagine personale e volontaria è arrivata a partecipare a situazioni d'emergenza. Scopo finale è mostrarti come divenire una figura attiva nella comunicazione delle situazioni critiche, ben prima che queste avvengano. Ovvero, fin da ora.

LinkedIn Marketing

Lavoro e carriera con LinkedIn

I Migliori Strumenti per Utilizzare LinkedIn come Canale di Vendita dei Tuoi Infoprodotti

Guida calcistica di LinkedIn

INBOUND MARKETING II edizione - Fare strategia nell'era digitale

Afferma Il Tuo Brand con LinkedIn: Strategie e Metodi Per Professionisti, Aziende, Responsabili HR, Marketing Manager e Studenti

Questo ebook contiene tutti gli strumenti necessari per gestire al meglio questo social network, fornendo una guida per ottimizzare LinkedIn a seconda del proprio obiettivo: trovare lavoro o fare marketing per la propria azienda o il proprio brand. 0 false 14 18 pt 18 pt 0 0 false false false /\* Style Definitions \*/ table.MsoNormalTable {mso-style-name:"Tabella normale"; mso-tstyle-rowband-size:0; mso-tstyle-colband-size:0; mso-style-noshow:yes; mso-style-parent:""; mso-padding-alt:0cm 5.4pt 0cm 5.4pt; mso-para-margin-top:0cm; mso-para-margin-right:0cm; mso-para-margin-bottom:10.0pt; mso-para-margin-left:0cm; mso-pagination:widow-orphan; font-size:12.0pt; font-family:"Times New Roman"; mso-ascii-font-family:Cambria; mso-ascii-theme-font:minor-latin; mso-fareast-font-family:"Times New Roman"; mso-fareast-theme-font:minor-fareast; mso-hansi-font-family:Cambria; mso-hansi-theme-font:minor-latin;} Una guida passo-passo che ti insegnerà : . A creare in modo efficace il profilo personale per trovare lavoro o nuove collaborazioni; . A rimanere aggiornato con LinkedIn Today ed espandere la propria rete di collegamenti; . A sfruttare in modo ottimale le opportunità del nuovo servizio University Page; . A creare la propria pagina aziendale e promuoversi al meglio, utilizzando tutte le tecniche di social media marketing e gli strumenti di business, compreso

LinkedIn Ads; . A gestire le potenzialità offerte dalle applicazioni e da LinkedIn Mobile.

Programma di Fare Affari su LinkedIn I Migliori Strumenti per Utilizzare LinkedIn come Canale di Vendita dei Tuoi Infoprodotti COME VENDERE GLI INFOPRODOTTI Cos'è un infoprodotto e quali sono i vantaggi che offre. Perché è un infoprodotto si adatta perfettamente al mercato virtuale. Quali sono le differenze sostanziali tra LinkedIn e Facebook. Perché è importante utilizzare più canali di sponsorizzazione. COME PROCURARSI I CONTATTI Come reperire i potenziali clienti tramite lo scambio di contatti aziendali. Come creare e gestire un blog. Come testare il contenuto emozionale di un prodotto tramite i feedback sul tuo blog. Come creare collegamenti tra il tuo blog e i principali social network. In che modo impostare il testo di una newsletter. Perché è importante creare una Fan Page su Facebook. COME USARE LINKEDIN Come creare un profilo su LinkedIn compilandolo in modo corretto. Come modificare la headline per renderla più efficace e distinguerti dalla massa. Come funzionano le segnalazioni e quanto possono esserti utili. Come ottenere visibilità creando un gruppo che descrive il tuo lavoro o il tuo prodotto. Nell'era in cui il successo passa attraverso le Stories, come si racconta la propria brand identity attraverso i social? Una narrazione accattivante riesce ad accorciare la distanza con i follower? Come si struttura una diretta perfetta? Che tu sia un freelance, un'azienda o un libero professionista, in questo volume troverai le risposte che cerchi per rendere il tuo piano di marketing innovativo e coinvolgente. Il taglio pratico ti permetterà di creare facilmente filtri in realtà aumentata con Spark AR, ti aiuterà a organizzare un palinsesto per le tue Storie e a raccontarle in maniera empatica alla tua community, utilizzando un linguaggio funzionale ed efficace per i tuoi canali social. Da Instagram, passando per WhatsApp e LinkedIn, grazie all'esperienza di agenzie di comunicazione, esperti di digital marketing e social media manager, l'uso dei new media non avrà più segreti. È tempo di far crescere la tua community e accendere i riflettori sulla tua Storia.

Questo libro è stato scritto per te che vuoi trovare, o cambiare, lavoro. Per raggiungere con successo questo obiettivo, devi essere preparato e avere una giusta strategia; devi muoverti nel modo giusto, perché sei tu che devi trovare il lavoro, non è il lavoro che troverà te. Pertanto devi affilare le tue armi, in modo da affrontare nel modo giusto questa battaglia: devi avere un CURRICULUM VITAE ben realizzato, devi scrivere una LETTERA DI PRESENTAZIONE convincente, infine, devi affrontare il COLLOQUIO in modo brillante. Se sottovaluti, solo uno di questi elementi, avrai perso la tua battaglia col mondo del lavoro in partenza! Non devi assolutamente commettere questo errore ma curare in modo minuzioso, quasi maniacale, ogni minimo dettaglio che apprenderai con la lettura di questo libro. In questo manuale, infatti, troverai ogni trucco e segreto per centrare il tuo obiettivo: TROVARE LAVORO. Ti insegnerò anche COME E DOVE CERCARE LAVORO, nella giungla del web e dei social. Ma tutto deve assolutamente rispondere a una spinta iniziale, che può essere intrapresa solo da te. Prima di cominciare a leggere questo libro, prenditi pochi secondi di tempo e risponditi a una domanda: hai voglia di spenderti, di scavare dentro te stesso, di investire il tuo tempo prezioso per trovare veramente lavoro? Se la risposta è sì, passa subito al primo capitolo. GRAZIE A QUESTO MANUALE IMPARERAI: . Come cercare e trovare lavoro . Come trovare lavoro su internet . Come scrivere un CV vincente . Come scrivere una Lettera di Presentazione vincente . Come sostenere il Colloquio di lavoro vincente . Come trovare lavoro sui Social . Come trovare lavoro su LinkedIn . I migliori siti per trovare lavoro online . I migliori esempi ed esercizi per trovare lavoro . Le migliori strategie e trucchi per trovare lavoro . Come trovare il lavoro "giusto" ...e molto altro!

Social Media Marketing

La pubblicità su LinkedIn. Strategie e tattiche per creare campagne di successo

Fai carriera con LinkedIn

Come usare Internet, Email, Social Network, Office Word, Excel e PowerPoint

Marketing per gli eventi culturali - Tecniche e suggerimenti per passare dall'off all'online

Utilizzare il Marketing Tradizionale per Promuovere Te Stesso e i Tuoi Servizi Professionali

The Power Formula for LinkedIn Success (Fourth Edition - Completely Revised)

**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.**

**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.**

**LinkedIn Tips è un agile manuale, articolato su 101 domande chiave, grazie al quale potrai esaminare la tua presenza e attività su LinkedIn e verificare quanto sia efficace nell'uso di questo social network per raggiungere i tuoi obiettivi di marketing e business come:**

- sviluppare il tuo personal brand
- identificare e trovare potenziali clienti
- generare un flusso costante di lead qualificati
- incrementare la visibilità della tua azienda
- farti trovare da potenziali datori di lavoro, partner o collaboratori.

**Il libro contiene una serie di tips su LinkedIn, spunti e trucchi operativi da mettere immediatamente in pratica per ottenere dei risultati tangibili. Ogni scheda risponde a una specifica domanda ed è corredata da immagini, spiegazioni e inviti alle azioni da intraprendere. Non è obbligatorio seguire la sequenza esatta delle schede, ma puoi decidere su quale aspetto focalizzarti maggiormente, in base alle tue esigenze.**

**4th edition of the world's most popular LinkedIn handbook—completely revised and updated, including tips for the mobile app**

**Many LinkedIn books focus solely on creating a killer profile. But LinkedIn is not a spectator event. You can't just show up and wait for people to come to you. LinkedIn is a professional networking community, and opportunities abound to make real money and advance your career. In addition to helping you create a magnetic, professional profile, this book will show you how to develop a comprehensive strategy for achieving your business and career goals. Over 100,000 professionals have already used Breitbarth's LinkedIn secrets to land lucrative new customers and top-notch employees, grow their businesses and brands, and find great new jobs. And most people have only scratched the surface of LinkedIn's potential. The Power Formula for LinkedIn Success will help you:**

- Set yourself apart from the LinkedIn masses and build a powerful professional network
- Attract and engage with people who need your products, services, or skills
- Locate the right people for business partnerships and revenue opportunities
- Discover insider information about employers, customers, and competitors
- Find a great new job—many times when you're not even looking for one!

**LinkedIn is one of the most powerful business tools on the planet—and The Power Formula for LinkedIn Success is your perfect step-by-step guide to mastering it!**

**CURRICULUM VITAE, LETTERA DI PRESENTAZIONE E COLLOQUIO PER TROVARE LAVORO**

**Strategie e strumenti digitali per i professionisti HR**

**Rafforza il tuo network e potenzia la tua attività**

**Rivoluziona la tua comunicazione**

**Strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti - La guida più aggiornata per il tuo business su Facebook**

**A Startup Guide to Getting Customers**

**Social media marketing for dummies**

Sei un appassionato di viaggi e vuoi dare una svolta alla tua vita provando a trasformare la tua passione in un lavoro? Questa è la guida che fa per te! Da come trasformare un account Instagram e TikTok da amatoriale a professionale e diventare un vero influencer, passando per l'apertura di un blog con tutte le regole di scrittura e i consigli per posizionare gli articoli nella prima pagina di Google, fino ai metodi per rendere remunerativi il tuo blog e i tuoi canali social, il tutto condito da preziosi approfondimenti di esperti di web marketing. Troverai anche tanti consigli utili per scattare foto accattivanti, per realizzare video che bucheranno lo schermo, per mettere in piedi sponsorizzazioni vincenti, per proporre al meglio collaborazioni a hotel, aziende ed enti del turismo, e tante dritte per viaggiare di più spendendo il meno possibile. In questa terza edizione ho aggiunto tanti consigli pratici per diventare un travel influencer su Instagram e su TikTok, tutto ovviamente da me testato con successo. Le aziende e i brand troveranno un capitolo dedicato interamente a come collaborare con un travel influencer, evitando spiacevoli sorprese.

Usa i social media per promuovere online! Utilizzi ogni giorno i social media per la tua vita personale, ma non li sai usare per comunicare professionalmente? Questo è il libro che fa per te! Scopri le opportunità per sviluppare il tuo business sulle piattaforme più popolari, partendo dalle basi e dai concetti più semplici, e inizia a padroneggiare metodologia e strumenti per raggiungere con successo i tuoi obiettivi.

Introduzione - I social media in una strategia di web marketing - Il marketing sulle piattaforme più popolari - Social media marketing da professionisti - La sezione dei Dieci.

Cos'è la realtà aumentata e perché sta acquisendo sempre più importanza nelle strategie di marketing dei grandi brand? Non solo esperienze da "Wow-Effect" che lasciano sbalorditi i tuoi clienti, ma anche tanti dati da raccogliere, nuove opportunità di business e aumento delle vendite.

Un vero viaggio nel mondo della realtà aumentata, in cui esploreremo questa rivoluzionaria tecnologia, dalle basi alle applicazioni pratiche, scoprendo opportunità di marketing uniche che, fino a pochi anni fa, non erano neanche immaginabili. Attraverso casi studio, statistiche ed esempi, questo libro si rivolge a tutti coloro che lavorano nel mondo del marketing e vogliono approfondire i concetti di realtà aumentata e WebAR e scoprire come questa tecnologia cambierà il mondo del marketing e della comunicazione off e online, esplorandone il potenziale disruptive nell'ambito del marketing digitale e il valore aggiunto che le phygital experience portano alla comunicazione tradizionale e non.

LinkedIn è il social network dedicato alle aziende ed ai professionisti per eccellenza, offrendo numerosi servizi e funzionalità per chi è in cerca di lavoro o desidera migliorare la propria situazione lavorativa, avendo raggiunto negli ultimi anni più di 14 milioni di iscritti solo in Italia.

Recentemente LinkedIn ha infatti subito una vera e propria trasformazione: da strumento per cercare e offrire lavoro a strumento per sviluppare il proprio personal branding, per restare in contatto e sviluppare il proprio network professionale. In questo libro "Come usare LinkedIn per il tuo business" giunto alla sua seconda edizione, Leonardo Bellini ha implementato una vera e propria guida LinkedIn basata su un metodo che, in quasi sei anni dal progetto originale, ha raffinato grazie al confronto e ai riscontri con i suoi studenti, sia presso master e centri di formazione in cui insegna, sia presso i suoi clienti in aula, sia attraverso i numerosi webinar tenuti con il suo brand LinkedInForBusiness. Guida LinkedIn per aziende e professionisti Il libro si rivolge ai professionisti e ai manager aziendali che intendono migliorare i risultati di business legati alla propria presenza e attività sul social network mediante un processo strutturato orientato al conseguimento di obiettivi professionali. È utile sia per chi utilizza LinkedIn a fini professionali sia per chi è incaricato di gestire la presenza di un'azienda sul social network, in quanto account di un'agenzia esterna. È stato scritto pensando al manager, al professionista e all'imprenditore che intende raggiungere e migliorare i propri risultati in termini di personal branding, generazione di contatti qualificati e acquisizione di nuovi clienti. LinkedIn come usarlo Mediante un processo articolato in 9 passi, l'autore ti insegnerà a utilizzare al meglio LinkedIn, in base ai tuoi obiettivi, alla tua situazione di partenza, al tempo e alle risorse che puoi mettere in campo. 1) THINK: definisci obiettivi su LinkedIn, sia a livello individuale sia per il tuo brand o la tua azienda 2) BUILD: costruisci la tua presenza su LinkedIn, il tuo profilo individuale e la tua pagina su LinkedIn 3) ENGAGE: ingaggia con i tuoi interlocutori chiave, mediante la condivisione di contenuti coinvolgenti 4) CONNECT: analizza il profilo di potenziali clienti prima di inviare loro una richiesta di collegamento personalizzata 5) PROMOTE: scopri come progettare e sponsorizzare contenuti aziendali su LinkedIn, mediante campagne pubblicitarie 6) NURTURE: coltiva e rafforza la relazione con i tuoi contatti qualificati 7) CONVERT: trasforma la tua relazione online in un appuntamento telefonico e di persona e sposta offline la conversazione con i tuoi contatti 8) REPEAT: abituati a seguire una scaletta di attività su LinkedIn, su base giornaliera 9) MEASURE: definisci metriche e misura i risultati per calcolare il tuo ROI su LinkedIn.

Identifica e trova i tuoi futuri clienti su LinkedIn

L'arte di organizzare la scrittura online - Tecniche esercizi e strumenti per la struttura dei testi

Realtà Aumentata per il Marketing - Metodi disruptive e phygital experience per unire il mondo fisico e digitale

LinkedIn

Un mondo di stories. Strategie per conquistare la tua audience, creare engagement e superare i competitor

L'approccio attento e responsabile come valore aggiunto

Il social professionale per relazioni e business

La guida al futuro del marketing, unica nel suo genere, è tornata con i trend digitali più aggiornati in fatto di marketing e PR. Il libro analizza i nuovi strumenti e spiega le nuove tecniche per comunicare in maniera diretta con i clienti, per aumentare la visibilità online e per incrementare le vendite. Ai professionisti come agli imprenditori, ai titolari d'azienda come ai docenti, questa guida offre strategie utili e immediatamente realizzabili. In questa quarta edizione, completamente rivista e aggiornata alle ultime tendenze del marketing, l'autore offre i più moderni casi di successo da tutto il mondo, prende in esame i tool più diffusi e recenti, come le infografiche e il photo-sharing attraverso Pinterest e Instagram, e fornisce nuove informazioni su social media come YouTube, Twitter, Facebook e LinkedIn. Ancora una volta David Meerman Scott dà i consigli più utili per fare il marketing di qualsiasi prodotto, servizio o idea, a un

costo molto più basso rispetto ai tradizionali piani di marketing e PR che propongono le agenzie.

Tutti marketers e poi compri un libro su linkedin italiano, fatto da un italiano e che ti dice? Le solite cose: aggiorna i tuoi dati, metti una bella foto e basta. Come si fa a fare marketing su linkedin? Ti sei chiesto se esiste davvero il linkedin marketing vista tutta la spazzatura che c'è in giro? In questo libro sono andato dritto al punto. 2 pagine sul fare un bel profilo carino e curato e il resto è un concentrato di tools, hacks, tecniche psicologiche per fare lead caldi, ricevere telefonate e vendere prodotti o servizi a un target estremamente interessato a quello che offri. 0 aria fritta, massima condensazione ai risultati con programmini gratuiti e programmini più premium. Il vero linkedin marketing il vero linkedin italiano funzionante è questo! Se vuoi sapere come usare linkedin o come fare linkedin advertising sei nel posto sbagliato. Qui insegno solo a fare numeri e a portare soldi a casa. E' finita l'epoca delle chiacchiere. Bisogna parlare con i numeri!

Most startups end in failure. Almost every failed startup has a product. What failed startups don't have are enough customers. Traction Book changes that. We provide startup founders and employees with the framework successful companies use to get traction. It helps you determine which marketing channel will be your key to growth. "If you can get even a single distribution channel to work, you have a great business." -- Peter Thiel, billionaire PayPal founder The number one traction mistake founders and employees make is not dedicating as much time to traction as they do to developing a product. This shortsighted approach has startups trying random tactics -- some ads, a blog post or two -- in an unstructured way that will likely fail. We developed our traction framework called Bullseye with the help of the founders behind several of the biggest companies and organizations in the world like Jimmy Wales (Wikipedia), Alexis Ohanian (Reddit), Paul English (Kayak.com), Alex Pachikov (Evernote) and more. We interviewed over forty successful founders and researched countless more traction stories -- pulling out the repeatable tactics and strategies they used to get traction. "Many entrepreneurs who build great products simply don't have a good distribution strategy." -- Mark Andreessen, venture capitalist Traction will show you how some of the biggest internet companies have grown, and give you the same tools and framework to get traction.

Il successo professionale dipende dalla capacità di farsi conoscere! LinkedIn, il Facebook del lavoro acquistato da Microsoft per la cifra record di 27 miliardi di dollari, è il social media ideale per personal & corporate branding. La sua forza risiede nell'estrema cross-funzionalità: serve alla persona e all'azienda, viene usato dal manager al neolaureato, dalle risorse umane per la ricerca di talenti fino alle vendite come strumento di social selling nel B2B. LinkedIn non è tuttavia un social passivo: per poter generare grandi opportunità bisogna conoscerlo e dedicarci del tempo. Ecco allora la necessità di un testo che spieghi, in modo semplice e rapido, a: Usare LinkedIn, Pulse e Slideshare da PRO; Generare relazioni di business o lavoro con il social selling; Far crescere il tuo network in completa sicurezza; Sviluppare l'Employer Branding con post sponsorizzati e pagina aziendale; Monitorare la concorrenza con potenti strumenti di Intelligence; Capire le sinergie LinkedIn-Microsoft che cambieranno il digital marketing; Come guardano al tuo profilo le HR di grandi aziende come Ferrero; Ricevere alert quando spunta il lavoro dei sogni nella tua città. Il volume, frutto della duplice esperienza da dipendente e datore di lavoro dell'autore, è ricco di esercizi pratici guidano alla costruzione del proprio brand (personale o aziendale).

Traction

Fai carriera con il Personal Branding Online

Professione Travel Blogger e Travel Influencer - Trasforma la tua passione per i viaggi in un lavoro

Kick-start Your Business, Brand, and Job Search

Come usare LinkedIn per il tuo business - II EDIZIONE

Migliora la comunicazione con le neuroscienze

Oralità digitale e generation lead

**Per la prima volta le tecniche di comunicazione usate dai grandi player del turismo online vengono analizzate, spiegate e declinate per esser applicate ai siti web di bed and breakfast, hotel, catene alberghiere e destinazioni turistiche. Queste tecniche si basano sugli studi di neuromarketing, l'affascinante connubio tra neuroscienze e marketing, la metodologia che studia i comportamenti emotivi dei viaggiatori durante i processi di prenotazione. Uno straordinario percorso alla scoperta dell'importanza delle emozioni nella comunicazione online, della decodifica delle stesse e di come applicarle in modo semplice ed efficace, per aumentare il valore percepito e condurre il cliente alla prenotazione. Un manuale scritto da ricercatori che dedicano il loro tempo alla meticolosa analisi delle emozioni provate durante il processo di prenotazione da centinaia di viaggiatori di tutta Europa.**

**Il mondo del lavoro va veloce e in pochi finiscono la carriera dove l'hanno cominciata! Ecco quindi il nuovo paradigma: ogni manager deve costruire e curare il suo brand professionale durante tutta la carriera e LinkedIn è il miglior "luogo digitale" dove farlo oggi. Il segreto sta nel capire che siamo tutti una media-company dal primo giorno di lavoro alla pensione: che tu sia imprenditore, marketing manager, direttore o responsabile risorse umane, hai bisogno di presidiare al meglio LinkedIn per il tuo personal branding professionale. Questo libro spiega come funziona LinkedIn, i principi sempreverdi dietro l'algoritmo, il metodo da seguire in base agli obiettivi (trovare lavoro, vendere, reclutare talenti) e la "ginnastica" da fare per svoltare. Tra i vari temi, nel libro troverai la risposta a domande quali: • Come ottimizzare il profilo • Come potenziare il tuo network in sicurezza • Come generare relazioni di business con il social selling • Come usare le tecniche di growth hacking sull'algoritmo LinkedIn • Come gestire le campagne pubblicitarie • Come gestire la pagina aziendale, la content strategy e le social analytics Il testo, frutto della duplice esperienza - da dipendente e datore di lavoro - dell'autore, è ricco di esempi pratici che guidano alla costruzione del proprio brand (personale o aziendale) passo per passo.**

**La promozione musicale è sempre stata motivo di sfida per gli artisti emergenti: non basta fare bella musica, ma bisogna saperla promuovere. A volte ci si affida al fai da te, altre volte si ricorre all'aiuto di un manager. In entrambi i casi è necessario conoscere tutti gli strumenti di digital marketing per creare un piano di lancio di successo. Grazie a questo semplice manuale scoprirai tutti gli strumenti per mettere in piedi un vero e proprio piano di marketing e comunicazione per la tua musica o per quella degli artisti che segui come manager. Come usare i social media, come avvalersi dell'aiuto degli influencer e contattare i giornalisti, come sviluppare un merchandising sono solo alcuni degli aspetti trattati nel libro che ti saranno utili per avere successo nell'industria musicale. Scoprirai tutti i trucchi del mestiere per far conoscere nuova musica a un pubblico sempre più grande e creare una relazione con i tuoi fan. Potrai declinare queste tecniche a seconda**



**delle tue esigenze e fare tesoro di tutte le opportunità offerte dalla comunicazione digitale! Attacca il jack della chitarra, si parte!**