

Fare Blogging Il Mio Metodo Per Scrivere Contenuti Vincenti

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.

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.

L'ottimizzazione SEO per un e-commerce è la base fondamentale di un percorso di posizionamento sui motori di ricerca (Google in particolare) e di potenziamento del brand, che in futuro lo liberi da forti investimenti in attività di pubblicità a pagamento. Il metodo SEO che ti presento parte da casi studio reali e permette di comprendere come con tecnica, applicazione e conoscenza i risultati arrivino. Spiega inoltre come sia veramente importante il rapporto fra la figura del SEO e quella dello store manager interno all'azienda per poter arrivare a

risultati soddisfacenti per entrambi. L'evoluzione degli algoritmi dei motori è costante, richiede accortezze e impegno per poter veicolare un numero sempre crescente di clienti al nostro e-commerce. In questo libro ti racconto step by step tutti i principali passaggi per rendere ottimizzato e visibile un e-commerce, un brand, un'azienda.

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.

Linkedin Tips: 101 consigli pratici per far decollare il tuo business

Copywriting tra arte e tecnica. Metodi e sistemi per un approccio globale al sistema espressivo più responsabile

Tu sei la tua storia

Facebook Ads in Pratica

Storytelling, Design thinking, Copywriting. Metodi innovativi di comunicazione creativa per il lavoro e per la vita

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

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.

«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.

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.

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. Influencer Marketing. Valorizza le relazioni e dai voce al tuo brand

II EDIZIONE

Brand positioning

Identifica e trova i tuoi futuri clienti su LinkedIn

Branded Podcast. Dal racconto alla promozione come "dare voce" ad aziende e istituzioni culturali

Web marketing manager & digital strategist. La bibbia delle nuove professioni web

Applica le 15 Leggi di Diamante per diventare leader del tuo mercato

Il primo testo mai scritto sulle tecniche per parlare in pubblico online! Dagli antichi greci in poi, parlare in pubblico ha dato origine a una delle paure più diffuse, e oggi che la tecnologia permette di avere davanti a te, digitalmente, migliaia di persone, le cose non sono cambiate, se consideriamo quanto sia difficile stare davanti a una webcam, articolare bene i propri discorsi, coinvolgere i partecipanti e regalare loro un'esperienza appagante. Videoconferenze, conference call, seminari online dal vivo, aule virtuali, video messaggi e anche il semplice uso di strumenti come Skype sono ormai azioni quotidiane, e la probabilità che qualcuno ti proponga prima o poi di presentare qualcosa online dal vivo cresce di giorno in giorno. Questo libro è pensato proprio per chi vuole superare la "paura" affrontando questa sfida in modo professionale ed elegante, senza improvvisare e senza doversi pentire di errori commessi; illustra tutti i passaggi, le strategie, i trucchi del mestiere utili per progettare, realizzare e valorizzare ogni presentazione via web, indipendentemente dal pubblico, dai contenuti e dagli obiettivi dell'evento. Scritto con linguaggio semplice e diretto, è ricco di spunti e idee di immediata

applicazione, utilizzabili anche nelle presentazioni tradizionali.

Dopo il successo di Funnel Marketing Formula, con "Marketing Formula™" Michele Tampieri è andato oltre al funnel. Michele ha voluto condividere, con la praticità che lo contraddistingue, consigli, strategie e tattiche che, generalmente, un imprenditore paga migliaia di euro per averle. Questo libro ti darà la consapevolezza di capire cosa e come fare marketing per ottenere risultati. Il marketing è una materia difficile e complicata ma, quando hai una guida esperta e il giusto atteggiamento, i risultati arrivano. Con questo libro l'autore vuole aiutarti a vedere (e fare!) le cose diversamente, per ottenere risultati diversi e aumentare il tuo grado di consapevolezza nel progettare, creare o ottimizzare il tuo livello di conoscenze nel fare marketing efficace, oggi. Non esiste una pozione magica ma esiste una Formula in grado di sbloccare i due più grandi ostacoli degli imprenditori che cercano risultati: i Comportamenti e le Azioni. In tanti credono che "fare" marketing sia il mero sviluppo di un sito web o la singola pubblicazione di una campagna pubblicitaria su Facebook. Forse per alcuni può funzionare. Ma solo all'inizio. Se vuoi scalare dovrai fare "cose" più importanti e, se sei già in grado di vederle, sarai già un passo avanti alla tua concorrenza. Quindi, perché Marketing Formula™? Perché con la Marketing Formula™ potrai concretamente avere un metodo in grado di accompagnarti a migliorare il livello di attività da compiere e, ancora più importante, acquisirai il livello della mentalità da adottare. e ancora:

- con la Marketing Formula™ potrai implementare la tua visione facendo quella chiarezza indispensabile nei passaggi che devi compiere;
- con la Marketing Formula™ potrai espandere le tue conoscenze e la tua preparazione, per comunicare efficacemente in un mondo (l'online), che mai come oggi è diventato un ambiente competitivo e pericoloso;
- con la Marketing Formula™ potrai acquisire e rafforzare le abitudini necessarie per ottenere performance eccellenti;
- con la Marketing Formula™ potrai creare o rivedere il tuo progetto con "occhi nuovi";
- con la Marketing Formula™ potrai sviluppare il tuo piano, mettendo ordine nel caos delle tante attività per "fare" marketing in modo efficace;
- con la Marketing Formula™ potrai veder crescere il tuo

business, grazie a numeri che ti parleranno e ad azioni mirate, evitando così di disperdere preziose risorse. 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.

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!

Wedding Marketing Professionale

Manuale operativo per creare campagne e annunci efficaci che cliccherà anche il tuo peggior nemico. Con 5 casi studio in settori diversi

*La scrittura raccontata dai protagonisti del settore
Crea Contenuti Efficaci - Il mio metodo spiegato a tutti
Come fare Remarketing e Retargeting con Google Adwords e
Facebook ADS per affinare la tua strategia
Strategie e tattiche di neuromarketing per aziende e
professionisti*

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 al 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!

Hai un negozio o un'attività locale che vende al pubblico? allora fermati! Questo libro svela, per la prima volta e in un modo completamente nuovo, quali sono quelle specifiche tecniche di comunicazione e marketing che veramente funzionano per le attività locali come la tua. Un manuale diverso da qualunque altro sia mai stato pubblicato finora. È diverso nello stile e nella modalità con la quale imparerai a sfruttare in modo nuovo e potente Google My Business, Google ads express e tutti gli strumenti che Google mette gratuitamente a tua disposizione per consentirti di aumentare in modo incredibile la tua visibilità e notorietà in zona, per darti la possibilità non solo di attrarre nuovi clienti, ma soprattutto di fidelizzarli e farli tornare a comprare da te più e più volte. Ti aiuterà a scoprire come essere più visibile online nella tua zona o nella tua città e come utilizzare efficacemente il copywriting, l'email marketing, i video, Telegram e i social. Lasciati guidare nell'imparare a usare a tuo vantaggio questi strumenti, evitando inutili sprechi in campagne di marketing mal gestite. Lo farà raccontandoti storie vere, quotidiane, di persone e imprenditori che, come te, hanno voglia di ripartire dopo la pandemia di COVID-19. Pronto per scoprire tutti i segreti della local strategy?

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 pensando di iniziare a fare podcast? Hai un tuo show da tempo ma senti che è necessario migliorare un po' di elementi? Questo è il libro giusto per te. Un testo che tratta i principali argomenti legati all'ideazione, creazione e promozione del podcast. Un volume completo per chi ha compreso quanto la voce in generale e il podcast nello specifico siano tipologie di contenuti oggi davvero imprescindibili per un brand sia personale che aziendale. Qualunque sia il tuo obiettivo, il podcast può essere un valido alleato. Tra le pagine di questo libro troverai consigli pratici e spunti di riflessione per migliorare la tua voce; per scegliere il giusto microfono e la scheda audio; per promuovere in modo corretto il tuo podcast sui social network; per capire come monetizzare un podcast e tanto altro ancora.

Brand Me

Il modello Emotional Journey

Smartphone Evolution. Scopri cosa puoi fare col tuo cellulare e rilancia il tuo lavoro e la tua vita

Nozioni fondamentali per sviluppare il tuo business anche offline

Startup Pitch: Come presentare un'idea e convincere gli investitori a finanziarla

Facebook e Instagram Ads

È evidente come i mercati negli ultimi anni abbiano visto cambiamenti netti e dirompenti, 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.

Creare contenuti di qualità e farlo spesso è la chiave per raggiungere il maggior numero di persone e guadagnare la loro fiducia, cosa indispensabile se vogliamo che

gli altri si interessino ai nostri prodotti o servizi. In effetti non è semplice creare ogni giorno, o più volte al giorno, contenuti all'altezza. Creare contenuti di valore in poco tempo è possibile? Come si fa? È certamente possibile se usi un metodo per ottimizzare tempo ed energie: ecco il tema centrale del libro Crea contenuti efficaci, nel quale Rudy Bandiera, noto divulgatore in ambito Web e Social Media ha deciso di: - mettere nero su bianco il mio sistema di lavoro, testato ed elaborato grazie all'esperienza fatta sul campo in anni di pratica e di divulgazione, e - condividerlo quale metodo replicabile da tutti. L'obiettivo è darti una guida dettagliata per renderti autosufficiente nella creazione di ogni tipo di contenuto tu decida di generare, analizzando le tecniche di scrittura e i tool principali, sia per scrivere contenuti testuali efficaci, sia per produrre video accattivanti, sia per fare presentazioni in grado di appassionare il tuo pubblico.

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.

Fare blogging. Il mio metodo per scrivere contenuti vincenti Web book Crea Contenuti Efficaci - Il mio metodo spiegato a tutti Dario Flaccovio Editore Neuromarketing e scienze cognitive per vendere di più sul web Fare blogging. Il mio metodo per scrivere contenuti vincenti

Il Personal Branding A Modo Mio

Storie di local marketing. Fai conoscere la tua attività con Google - Come avere la fila fuori dal tuo negozio

SEO per e-commerce. Scala i motori di ricerca con le migliori tecniche SEO

Padroneggia l'arte di raccontare i dati attraverso le storie Molti imprenditori, manager o marketer lavorano con i dati, o si trovano in molte occasioni a sviluppare grafici e report per illustrare il proprio lavoro. I dati sono ovunque. Tuttavia, sapere raccontare i dati è una vera e propria arte, che richiede competenze eclettiche e non comuni. Bisogna focalizzarsi sull'audience, sui destinatari delle nostre informazioni. E ancora saper scegliere i dati giusti, e rappresentarli in modo che i segnali significativi emergano dal rumore di fondo. Infine, bisogna organizzare tutte le informazioni in modo che insieme raccontino una storia coerente, visualizzata in modo corretto e, soprattutto, comprensibile a tutti i nostri interlocutori. Nel libro Data Storytelling, l'Autore, Fabio Piccigallo, ti guida a strutturare correttamente le informazioni e a renderle nel modo migliore, affinché il data storytelling diventi una fonte per il tuo successo.

Facebook e Instagram sono canali di advertising imprescindibili per qualsiasi attività online o offline e la complessa figura dell'advertiser ha un ruolo determinante nel raggiungimento degli

obiettivi di business. Che tu sia un imprenditore che vuole capirne di più, un freelance che vuole diventare advertiser o un addetto ai lavori, se vuoi approfondire la pubblicità su Facebook e Instagram, in questo libro, in cui ogni concetto è accostato a un caso studio reale di clienti con cui lavoro quotidianamente, verrai accompagnato lungo un percorso che parte dalla strategia, passa per l'analisi dello strumento, copre tutta la creazione e gestione di una campagna pubblicitaria e termina nell'analisi e ottimizzazione dei risultati. Un connubio di strategia, tecnica e pratica.

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.

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, svi-scerando ogni impostazione. Per finire, attraverso dei casi-studio reali presentiamo alcune delle soluzioni specifiche realizzate per i nostri clienti.

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

Sfoggia online Data Storytelling: Impara a trasformare le tue analisi in una narrazione comprensibile da chiunque

Manuale teorico-pratico di comunicazione efficace

Costruisci relazioni di fiducia con i tuoi potenziali clienti

Contiene una selezione di oltre 100 digital tool

Instagram non è fotografia. Guida dalla A alla Z. Come utilizzarlo in modo efficace

Marketing Formula. Sistemi per far crescere la tua azienda Guida pratica per migliorare i

risultati del tuo business

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.

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.

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 ***

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!

Whatsapp Marketing: Strategie ed esempi per utilizzare la chat come strumento di business

Professione podcaster. Allena la voce scegli i giusti contenuti e strumenti e migliora il tuo personal branding

Strategie di vendita e marketing. Modello innovativo con kit excel per sviluppare piani di marketing

- comunicazione - vendite

Con le testimonianze di imprenditori che lo fanno tutti i giorni

Social Selling: Strategie e Tattiche per Vendere di Più con i Social Network

Manuale Step by Step per costruire e definire il tuo marketing mix vincente

“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.

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.

Ti spiego quello che ho fatto per acquisire credibilità e reputazione Alessandro Mazzù svela finalmente il suo modo per fare Personal Branding e diventare un personaggio noto, riconoscibile e autorevole nel suo settore In tanti parlano di Personal Branding ma quanti davvero mettono in pratica la teoria? Come capita spesso, ci sono anche nel mondo digital, delle mode, dei fenomeni passeggeri, che per fortuna passano abbastanza velocemente come dei temporali estivi. Una di queste mode attuali è il Personal Branding. In rete infatti trovi tantissimi consigli su come gestire la tua pagina Facebook, il tuo blog, etc. ma nessuno ti spiega quello che, necessariamente, viene prima. Partono perciò tutti dallo strumento – trascurando di fatto il Personal Branding – spiegando solo come utilizzare un software (Facebook, Google, etc.). Ecco quindi che l’Autore, Alessandro Mazzù, ha deciso di scrivere un libro che parla di come fare davvero, in modo pratico e concreto, Personal Branding. Questa attività è infatti molto di

più di quello che appare. Esistono tantissimi particolari, alcuni di questi davvero fondamentali, che servono a mostrare un'immagine di se stessi coerente, definita e per questo memorabile. Tra le pagine del libro Brand Me troverai, spiegate e motivate, tutte le scelte che Alessandro Mazzù ha compiuto e tutti i dettagli che ha curato per diventare un personaggio noto nel suo settore. Perché ha scelto il colore giallo? Come ha scelto il mio tono di voce? Quali gadget ha scelto di produrre? Come gestisco la sua presenza sui Social Network? Troverai risposte a queste domande e a tante altre. Sei pronto a restare impresso nella memoria? Se la risposta è sì, acquista il libro e inizia ORA!

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

Guida strategica e manuale tecnico

Public Speaking Online: Parla al tuo pubblico nel Web: Il corso di public speaking del futuro è qui e ora, davanti ai tuoi occhi

Perché il podcast crea il brand

Una Mamma Travel Blogger: Ti Racconto Come Continuo a Guadagnare Viaggiando Col Bimbo e Perché Funziona il Mio Blog Fai della tua passione un lavoro e vivi la vita dei tuoi sogni

Crea campagne efficaci e non perderai mai di vista i potenziali clienti

Conquista i tuoi clienti con la doppia spunta blu

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!

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.

Tu sei la tua storia e ogni storia può essere raccontata. In che modo scrivere può aiutarti a vivere meglio con te stesso e gli altri? Questa guida è un gioco, una riflessione ragionata sulla creatività messa in scena attraverso le parole e per manipolare la memoria e trasformarla in racconto ma è anche un percorso attraverso le diverse declinazioni della scrittura: dall'esercizio personale, al racconto autobiografico a quello delle Organizzazioni, fino a come si narra online; consigli e suggerimenti sono intervallati da interviste e esercizi. Tutti possiamo riflettere sulle parole e usarle per raccontarci. Tutti abbiamo un capitale di creatività – indipendentemente dal talento personale – che possiamo investire in qualcosa che ci piaccia o per metterci in gioco come singoli e nella collettività. La scrittura è uno degli strumenti più semplici da usare: impariamo a mettere in fila lettere e parole da bambini e possiamo farlo come e quando vogliamo. La scrittura è terapia, auto analisi e anche divertimento puro, la scrittura è condivisione e allenamento – più che mai necessario oggi – per mettersi nei panni di qualcun altro. In tempi di totale autoreferenzialità, immersi in selfie e status online ombelicali, c'era davvero bisogno di una guida sulla scrittura autobiografica? Proprio perché oggi chiunque scrive e ha la possibilità di essere autore e editore di ciò che pubblica, è sempre più importante diventare consapevoli di quel che scegliamo di raccontare, come e per chi. Proprio perché chiunque può scrivere, senza la pretesa di diventare uno scrittore, Tu sei la tua storia invita a farlo in maniera pratica, divertente e con beneficio per sé e per chi ci legge. Tu sei la tua storia ci ricorda che chiunque, se vuole, può scrivere e che in ognuno di noi c'è il potenziale per diventare scrittori del mondo a patto di essere anche ottimi lettori. In questa guida troverai: tanti libri, esempi pratici, giochi per stimolare la tua creatività scrittorica e per manipolare accuratamente la tua autobiografia e alcune considerazioni per usare la scrittura online.

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.

SEO CHECKLIST. Aspetti tecnici e strategie per una diagnosi completa del tuo sito

Guadagnare viaggiando: come vivere una vita straordinaria

E-commerce Manager: Come gestire un negozio online che generi profitto nel tempo

Professione advertiser su Facebook e Instagram

Scrivi un racconto, narrati online e comunica con la scrittura autobiografica

IoT e nuovo marketing: come e perché le aziende devono utilizzare l'internet delle cose nelle loro strategie di marketing

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.

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.

Per chi ama scrivere, per chi lavora nella comunicazione e nel marketing, per i creativi e copywriter, per chi insegna a classi di studenti o professionisti, per chi lavora nell'arte, nel giornalismo, nello spettacolo "Storytelling, design thinking, copywriting" è un manuale ricco di esercizi pratici per sviluppare la creatività, divertirsi in gruppo, scrivere contenuti d'effetto, approcciare alla quotidianità in modo più fantasioso e laterale. Questo libro è un manuale per chiunque voglia nutrire la propria creatività e produrre contenuti laterali, a prescindere dalla propria preparazione accademica. Gli esercizi e i metodi proposti nascono in un'ottica di comunicazione pubblicitaria creativa. Chi opera in questo ambito troverà tecniche uniche per fare il salto di qualità nei propri progetti. Ma non si rivolge unicamente a storyteller, copywriter, startupper, imprenditori, responsabili della comunicazione. I metodi e gli esercizi che troverai sono adatti a chiunque voglia nutrire la propria creatività per produrre contenuti originali e memorabili. Insegnanti di scuole e università, formatori, coach e team-builder troveranno spunti ed esercizi per aprire la mente dei propri allievi. Scrittori e poeti troveranno metodi per sviluppare contenuti coinvolgenti e originali dal nulla. Chi vuole aprirsi a nuove visioni e obiettivi, divertirsi con gli amici facendo esercizi stimolanti o semplicemente chi cerca un'idea, ma non sa bene quale, troverà in questo libro una fonte di ispirazione fuori dal comune.

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.

Big data: cosa sono, come analizzarli e utilizzarli per fare marketing

Seo per store manager. Guida all'acquisizione di un metodo

Strategia e tanta pratica per vendere prodotti e servizi

Marketing Automation per E-commerce: Personalizza Il Tuo Negozio Per Ogni Utente e

Metti il Turbo alle Vendite

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