



# Digital Corporate Identity

Visibilità del brand con il digital marketing



La Lead Generation è alla base di tutte le strategie di web marketing moderno per le aziende che vogliono sfruttare le potenzialità del web per **umentare il numero dei propri clienti e le vendite.**

■ **Il business del futuro sarà concentrato sull'economia digitale.** L'accesso alla rete è sempre più veloce e meno costoso e la maggior parte delle imprese dipende ormai dal settore dell'ICT nella maggior parte del mondo, compresa l'Italia. All'interno di questo panorama il Web Marketing evidenzia la sua costante evoluzione per le micro e piccole imprese che utilizzano strategie efficaci e all'avanguardia mirate allo sviluppo e crescita del proprio business, sottolineando come diventi importante per chi è in cerca di lavoro o chi vuole permanerci la conoscenza di queste tecniche.

## Programma

- Basi del marketing a risposta diretta e Lead Generation
- Concetti di brand Positioning
- Strumenti ICT per la creazione e la gestione dei contenuti;
- Strategie di Web Marketing e Web Analytics,
- Strumenti di comunicazione online

## Destinatari

Responsabili marketing, stagisti dell'area marketing, direttori vendite e responsabili commerciali, Addetti dell'Area ICT (Web Project Manager, Digital Strategic Planner, Knowledge Manager, Digital Media Specialist, Database Administrator, ICT Consultant, ecc.).

## Durata corso:

24 ore (divise in più moduli)

## Modalità:

Formazione a Distanza o in presenza

Per informazioni: [formazione@venetica.org](mailto:formazione@venetica.org) o telefonando al **+39 339 1214728**