

Con il contributo



Con il patrocinio



Città di Meda



Confartigianato
Imprese

APA MILANO - MONZA E BRIANZA

WORKSHOP

LA RIVOLUZIONE DIGITALE E LE IMPRESE METODOLOGIA E STRATEGIA DI MARKETING E COMUNICAZIONE



Relatore

Matteo Busnelli

Esperto di creatività, brand marketing, comunicazione e tecnologia con un'esperienza internazionale e nazionale in diversi settori di mercato. La sua carriera lo ha portato attraverso un percorso durante il quale ha lavorato per alcuni dei brand più iconici a livello mondiale, a Milano, Amsterdam e Torino per Adidas, Coca-Cola, FCA ed ora ABB. Ha lavorato su progetti di comunicazione, brand marketing e di trasformazione digitale nello sport, life style, grande distribuzione e automotive. Oggi è Marketing Director per ABB Electrification in Italia.

Ciclo di tre incontri serali dalle 19.30 alle 21.00 presso BCC di Barlassina, viale Indipendenza 126, Meda

L'era digitale ha modificato drasticamente il modo di prendere decisioni da parte delle persone, questo implica la necessità di un riallineamento delle attività aziendali, soprattutto di marketing. Il non avere un piano di azione specifico e la mancanza di una chiara consapevolezza di chi sia il proprio cliente e quale sia il valore aggiunto del proprio prodotto porta ad investimenti non efficaci. Con questa sessione di incontri, cercheremo di dare un approccio metodologico che possa essere utile a creare la propria strategia di marketing e comunicazione.

Costo workshops: 80€ + IVA per associati – 100€ + IVA per non associati

07 novembre 2019 Primo intervento: Un approccio metodologico che possa essere utile a interpretare meglio il nuovo contesto dinamico, veloce e frammentato a causa della rivoluzione digitale. Analizzeremo il nuovo percorso decisionale dei consumatori e quindi definiremo un processo che possa aiutare ciascuno a crearsi la propria strategia di marketing e comunicazione. Introdurremo il concetto di customer experience che è un pilastro fondamentale per diventare consapevoli dei propri consumatori/clienti, dei loro punti di contatto con il brand/azienda e della loro aspettativa.

21 novembre 2019 Secondo intervento: In gruppi di lavoro, rendiamo operativo ciò che è stato presentato nel primo intervento. Per cui definiremo insieme gli stakeholder rilevanti di alcune realtà presenti, svilupperemo la loro customer experience (il viaggio che le persone compiono quando agiscono in qualità di acquirenti di un bene o servizio) e penseremo a come andare a studiare le "value proposition" e i messaggi di comunicazione relativi.

12 dicembre 2019 terzo intervento: I dati sono come la benzina per le aziende di oggi. Oggi la quantità dei dati che si creano nel mondo in due giorni è superiore alla somma di tutti i dati prodotti dalla notte dei tempi fino all'anno 2000. E nei prossimi anni questo avrà un'evoluzione ulteriore. In questa sessione daremo le basi per definire un sistema di reportistica e analisi della propria azienda. Introdurremo anche temi rilevanti all'acquisto degli spazi pubblicitari e alle nuove tecnologie.

Per la modalità di iscrizione rivolgersi a *Giuliana Crippa*

Riferimento tel. 0393632701 mail g.crippa@apacconfartigianato.it