



B2B Social Media Marketing

**Milano, aula corsi Reed Business, viale Richard 1/A
Lunedì, 10 dicembre 2012**

OBIETTIVI

Questo corso ha l'obiettivo di dare risposta a sei domande cruciali:

- Ha senso investire nei Social Media da parte delle aziende italiane, anche PMI che operano nel B2B?
- Quali sono le peculiarità e le differenze in termini di approccio, risorse e investimenti, rispetto ad una marca consumer?
- Come impostare un piano di Social media marketing per una PMI italiana (obiettivi, strategia, canali Social, risorse, costi, struttura..)?
- Quali sono i canali più efficaci? (LinkedIn, Community verticali, Gruppi Aperti su Facebook, Twitter)
- Come coinvolgere, creare engagement e fidelizzare i decisori di acquisto tramite i Social Media?
- Come misurare un progetto Social Media nel B2B?

DESTINATARI

- Responsabili e addetti marketing che operano in ambito B2B
- Aziende che desiderano sfruttare al meglio il marketing on line



B2B Social Media Marketing

Milano, lunedì, 10 dicembre 2012
Aula corsi Reed Business, viale Richard 1/A

PROGRAMMA

- 9.15** registrazione dei partecipanti
- 9.30** inizio corso
- 10.45** coffee break
- 12.45** colazione di lavoro
- 15.30** tea break
- 17.00** termine del corso e consegna degli attestati

Lo scenario di riferimento

- Il Social Media marketing funziona anche per il B2b?
- Perché un'azienda B2B dovrebbe investire sui social media?
- I miti da sfatare, i pro e i contro
- Quando non conviene investire..
- Alcuni dati di utilizzo dei Social media per aziende B2b
- Esempi e applicazioni

3 consigli chiave prima di partire

B2b Social Media marketing: strategie e soluzioni

- I canali social più adatti al B2b: LinkedIn, Facebook, Twitter
- Mappare gli obiettivi con i differenti canali
- I principali ostacoli per l'adozione dei social media
- Social media e lead generation
- Il processo di social lead generation
- Lead nurturing e Lead scoring

LinkedIn per il B2b

- Lead generation con LinkedIn
- LinkedIn Mobile, estensioni e apps
- Creare una company Page su LinkedIn
- Gestire e creare Gruppi su LinkedIn
- Come utilizzare LinkedIn Answers
- Creare un campagna inserzioni su LinkedIn

Esercitazione di gruppo

- I partecipanti suddivisi in gruppo dovranno definire una strategia Social per la loro azienda B2b
- Dovranno inoltre analizzare la presenza e l'ingaggio sui Social media di alcune aziende B2b

Twitter per il B2b:

- Utilizzo di Twitter per il B2b, in Italia e nel mondo
- 5 benefici per Twitter B2b
- Lead generation B2b con Twitter
- Esempi internazionali

Facebook per il B2b:

- 3 ragioni per essere su Facebook per un'azienda B2b
- Come acquisire lead qualificati con Facebook
- Esempi internazionali

Conclusioni

- Lezioni apprese
- Testi consigliati
- Linkografia e bibliografia

Docente

Leonardo Bellini, DigitalMarketingLab

Esperto di internet, marketing e comunicazione online dagli anni '90, ha lavorato per importanti aziende sia all'estero che in Italia. E' autore di diversi articoli e testi di marketing digitale.

PER INFORMAZIONI

Reed Eventi - Reed Business Information SpA
Viale G. Richard 1/A - 20143 Milano
Graziella Cruciani
Tel. +39 02 81830309 - Fax +39 02 81830411
e-mail: graziella.cruciani@reedbusiness.it

