

# Strategie E Tattiche Di Facebook Marketing Per Aziende E Professionisti Pdf Pdf

[Strategie E Tattiche Di Facebook Marketing Per Aziende E Professionisti Pdf Pdf](#) - Unveiling the Power of Verbal Art: An Mental Sojourn through **strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti pdf pdf**

In a world inundated with screens and the cacophony of quick conversation, the profound power and psychological resonance of verbal beauty often fade into obscurity, eclipsed by the constant barrage of sound and distractions. However, situated within the lyrical pages of **strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti pdf pdf**, a interesting work of literary elegance that impulses with raw thoughts, lies an unique journey waiting to be embarked upon. Composed with a virtuoso wordsmith, this interesting opus instructions visitors on a mental odyssey, gently revealing the latent potential and profound influence embedded within the elaborate web of language. Within the heart-wrenching expanse of the evocative evaluation, we will embark upon an introspective exploration of the book is central themes, dissect their charming publishing style, and immerse ourselves in the indelible impression it leaves upon the depths of readers souls. If you ally compulsion such a referred **strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti pdf pdf** book that will find the money for you worth, get the definitely best seller from us currently from several preferred authors. If you desire to funny books, lots of novels, tale, jokes, and more fictions collections are furthermore launched, from best seller to one of the most current released.

You may not be perplexed to enjoy all book collections **strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti pdf pdf** that we will unconditionally offer. It is not in this area the costs. Its very nearly what you dependence currently. This **strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti pdf pdf**, as one of the most on the go sellers here will definitely be among the best options to review. - *Strategie E Tattiche Di Facebook Marketing Per Aziende E Professionisti Pdf Pdf*

## Strategie E Tattiche Di Facebook Marketing Per Aziende E Professionisti Pdf Pdf (PDF)

[Introduction Page 5](#)

[About This Book : Strategie E Tattiche Di Facebook Marketing Per Aziende E Professionisti Pdf Pdf \(PDF\) Page 5](#)

[Acknowledgments Page 8](#)

[About the Author Page 8](#)

[Disclaimer Page 8](#)

**1. Promise Basics Page 9**

[The Promise Lifecycle Page 17](#)

[Creating New \(Unsettled\) Promises Page 21](#)

[Creating Settled Promises Page 24](#)

[Summary Page 27](#)

**2. Chaining Promises Page 28**

[Catching Errors Page 30](#)

[Using finally\(\) in Promise Chains Page 34](#)

[Returning Values in Promise Chains Page 35](#)

[Returning Promises in Promise Chains Page 42](#)

[Summary Page 43](#)

**3. Working with Multiple Promises Page 43**

[The Promise.all\(\) Method Page 51](#)

[The Promise.allSettled\(\) Method Page 57](#)

[The Promise.any\(\) Method Page 61](#)

[The Promise.race\(\) Method Page 65](#)

[Summary Page 67](#)

**4. Async Functions and Await Expressions Page 67**

[Defining Async Functions Page 69](#)

[What Makes Async Functions Different Page 81](#)

[Summary Page 83](#)

**5. Unhandled Rejection Tracking Page 83**

[Detecting Unhandled Rejections Page 85](#)

[Web Browser Unhandled Rejection Tracking Page 90](#)

[Node.js Unhandled Rejection Tracking Page 94](#)

[Summary Page 95](#)

**Final Thoughts Page 96**

[Download the Extras Page 96](#)

[Support the Author Page 96](#)

[Help and Support Page 97](#)

[Follow the Author Page 102](#)

*Social media B2B* Kipp Bodnar 2013-01-15T00:00:00+01:00 Grazie ai social media, non è mai stato così facile scoprire opportunità di business, avviare conversazioni, scoprire informazioni da fonti affi dabili e dare forma a nuovi rapporti commerciali. Bodnar e Cohen, business blogger e opinion leader nel marketing online, rivelano come generare relazioni B2B utilizzando i social media. Il ritorno economico (ROI) sarà la metrica fondamentale e unica per capire la bontà dei loro consigli e il valore di questo libro.

• Costruite una strategia per generare contatti qualifi cati con i social media, seguendo un semplice metodo in cinque fasi. • Create contenuti per tutti i partecipanti al processo di generazione di contatti B2B tramite i social media: dagli eBook di successo ai tweet che producono traffici co. • Ampliate la sfera della comunicazione, collegando i metodi offl ine di acquisizione di contatti, per esempio le fi ere, agli strumenti offerti dalla Rete. • Superate gli ostacoli che impediscono di realizzare le strategie B2B sui social media. Tramite esempi, casi reali e metodologie collaudate, Social Media B2B fornisce le nozioni e gli strumenti che servono per consolidare le relazioni con i clienti, aumentare il numero di contatti qualifi cati e scoprire nuovi modi di lavorare nel campo del marketing 2.0.

*Marketing per gli eventi culturali - Tecniche e suggerimenti per passare dall'off all'online* Eleonora Tricarico 2022-02-28T00:00:00+01:00 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!

*Voice technology. Le nuove sfide del marketing conversazionale e della digital transformation* Alessio Pomaro 2021-03-15T00:00:00+01:00 La voice technology e il marketing conversazionale caratterizzeranno la trasformazione digitale dell'imminente futuro. Se da un lato i top player come Google, Amazon, Apple, Baidu, Alibaba, Xiaomi hanno già delineato una rotta sviluppando e promuovendo prodotti e features, dall'altra abbiamo colossi come Barilla, TIM, McDonald's, Disney, Gruppo Mondadori, Vogue e molti altri che si muovono in questa direzione. Questo libro parla ai brand per i quali la voice technology rappresenta un touchpoint interessante per comunicare con i clienti. Agli utenti che vogliono rendere le proprie interazioni sempre più efficaci e alle agenzie interessate a sviluppare soluzioni innovative. Voice technology ha lo scopo di tracciare un percorso attraverso l'universo vocale per chiarire i concetti, comprendere la direzione, interpretare e mettere a punto delle strategie concrete partendo dalla ricerca vocale e arrivando alla realizzazione di applicazioni vocali per i diversi assistenti. Voice Technology è anche un podcast. Gli episodi sono disponibili su Spotify, Speaker, Apple Podcasts, e su Google Podcasts. Aprilo con Google Assistant ("Hey Google, parla con Voice Technology Podcast") e Alexa ("Alexa, apri Voice Technology Podcast").

*Big data: cosa sono, come analizzarli e utilizzarli per fare marketing* Elisa Iandiorio 2021-03-15T00:00:00+01:00 «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.

*NEWS CONTENT DESIGN - Brand journalism e digital pr per comunicatori e aziende* Francesca Ferrara 2022-07-26T00:00:00+02:00 Sapevi che il news content design è l'approccio costruttivo trasversale più moderno all'informazione e alla comunicazione di progetti, prodotti e servizi human-oriented? La creazione di contenuti viene, infatti, sviluppata dal capitale umano interno alle strutture e da risorse esterne come agenzie e freelancer ai fini dell'impatto mediatico e della notiziabilità per i mercati delle conversazioni. In queste pagine ti mostrerò le competenze professionali fondamentali e la migliore strategia di comunicazione in funzione dei tuoi obiettivi con particolare attenzione agli scenari digitali e ai linguaggi che le tecnologie rinnovano frequentemente. Scoprirai come il news content design incorpori varie aree della comunicazione tra cui newsmaking, mobile content creation, brand journalism, digital PR e media relations, e imparerai lasciare il segno con la messa in campo di iniziative sociali e di engagement per la tua community di riferimento.

**Strategie e tattiche di neuromarketing per aziende e professionisti** Laura Pirotta 2019-06-28T00:00:00+02:00 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 mondo di stories. Strategie per conquistare la tua audience, creare engagement e superare i competitor** Ezio Totorizzo 2021-10-06T00:00:00+02:00 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.

**Strategie e tattiche di facebook marketing per aziende e professionisti - La guida più aggiornata per il tuo business** su Facebook Veronica Gentili 2022-01-04T00:00:00+01:00

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.

**Facebook e Instagram Ads** Simone Grossi 2019-06-06T00:00:00+02:00 Facebook e Instagram sono canali pubblicitari imprescindibili per qualsiasi azienda, ma soltanto elabo-rare a monte una strategia e mirata può permettere di sfruttarne appieno le potenzialità. Questa è la par-te 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-vora 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 solu-zioni specifiche realizzate per i nostri clienti.

**Come fare Remarketing e Retargeting con Google Adwords e Facebook ADS per affinare la tua strategia** Alessandra Maggio 2019-06-28T00:00:00+02:00 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.

**Marketing Formula. Sistemi per far crescere la tua azienda** Guida pratica per migliorare i risultati del tuo business Michele Tampieri 2021-03-15T00:00:00+01:00 Dopo il successo di Funnel Marketing Formula, con "Marketing FormulaTM" 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 conoscenza 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 FormulaTM? Perché con la Marketing FormulaTM 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 FormulaTM potrai implementare la tua visione facendo quella chiarezza indispensabile nei passaggi che devi compiere; • con la Marketing FormulaTM 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 FormulaTM potrai acquisire e rafforzare le abitudini necessarie per ottenere performance eccellenti; • con la Marketing FormulaTM potrai creare o rivedere il tuo progetto con "occhi nuovi"; • con la Marketing FormulaTM potrai sviluppare il tuo piano, mettendo ordine nel caos delle tante attività per "fare" marketing in modo efficace; • con la Marketing FormulaTM potrai veder crescere il tuo business, grazie a numeri che ti parleranno e ad azioni mirate, evitando così di disperdere preziose risorse.

**Professione Social Media Manager** Veronica Gentili 2020-09-25T00:00:00+02:00 Personal branding, social media plan, i tool più adatti al lavoro da svolgere e i fondamentali report sono solo alcuni dei molteplici aspetti del lavoro di un social media manager. Con questo volume intraprenderete il percorso necessario per imparare a padroneggiarli, in funzione del mantra che accompagna il vero professionista: coinvolgere per convertire. Chi vuole diventare SMM, infatti, deve innanzitutto capire l'importanza della formazione e di dimostrare quanto vale la sua figura. In un contesto in continua e veloce evoluzione come quello digital, essere performanti e fare la differenza rispetto ai venditori di "fuffa", che si spacciano per grandi esperti, è un valore aggiunto imprescindibile. Non esiste una formula magica per emergere, ma esistono attitudini, studio ed esperienza. E sono essenziali. È infatti importante seguire ogni fase del percorso di lavoro e curarla nei dettagli, verificandola e testandola. Questo libro promuove una vera e propria inversione di rotta, impostando il giusto mindset per lavorare in modo serio e professionale, portando al contempo risultati ai clienti. Perché questi due aspetti, per avere successo, devono necessariamente coesistere.

*Chatbot Marketing: Moltiplica contatti e vendite offrendo servizi e soluzioni in modo automatico* Luciano Zambito 2020-02-25T00:00:00+01:00 Il mondo dei ChatBot è l'estensione naturale del Funnel Marketing in quanto permette agli addetti ai lavori di utilizzare un canale comunicativo complementare alle email per informare, educare e soprattutto fornire contenuti di valore al nostro pubblico e ai nostri potenziali clienti. Se anche tu, come tanti altri professionisti, lotti continuamente contro il tempo per dedicarti a ciò che è veramente prioritario per la crescita della tua attività, troverai spunti interessanti e utili a snellire certi processi che spesso, pur non generando alcun valore, intasano continuamente le tue giornate. Che tu abbia un e-commerce, faccia consulenze, possieda un'attività locale, conduca un podcast, diriga una struttura sanitaria poco importa: grazie a questo testo scoprirai che il ChatBot può essere utilizzato per scopi e contesti completamente differenti. Vedrai come apprezzare questo nuovo strumento, perché è importante conoscere le regole scritte e, forse ancor di più, quelle non scritte.

**Realtà Aumentata per il Marketing - Metodi disruptive e phygital experience per unire il mondo fisico e digitale** Mattia Salvi 2021-12-01T00:00:00+01:00 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.

*L'arte di organizzare la scrittura online - Tecniche esercizi e strumenti per la struttura dei testi* Debora Montoli 2021-12-01T00:00:00+01:00 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.

**Strategie di vendita e marketing. Modello innovativo con kit excel per sviluppare piani di marketing - comunicazione - vendite** Gabriele Micozzi 2021-04-28T00:00:00+02:00 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 quando 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.

*COMMUNICATION MARKETING - Guida alla sopravvivenza nei mercati contemporanei per giovani communication marketer e per chi pensa che lo scopo del marketing sia solo vendere.* Chiara Bertato 2021-11-30T00:00:00+01:00 Fino a pochi anni fa il marketing era strettamente legato alla produzione e vendita di prodotti e servizi. Oggi, in un contesto sociale costantemente connesso, i marketer intraprendono percorsi di marketing della comunicazione per valorizzare brand e coinvolgere persone ben oltre la mera vendita di un prodotto. Il modello The way, ispirato all'omonimo film e al Cammino di Santiago de Compostela, vuole essere un input per i giovani professionisti a intraprendere un viaggio verso l'ascolto empatico, la determinazione di scelte perseguite con tenacia nonché la valutazione della meta raggiunta attraverso singole tappe-obiettivo. Prima di partire, un pioniere dovrebbe saper porsi le giuste domande, avere chiarezza di dove vuole andare e far propria la consapevolezza che la perfezione è solo un punto di vista. Questo libro è una guida alla sopravvivenza per i giovani viaggiatori dei mercati contemporanei, per chi è consapevole che lo scopo del marketing non è solo vendere. *Digital travel. Strumenti e strategie per gli operatori del turismo* Anna Bruno 2020-03-31T00:00:00+02:00 Negli ultimi vent'anni il turismo ha vissuto una profonda trasformazione in quasi tutti i suoi ambiti. Agenzie di viaggio, tour operator, strutture ricettive, destinazioni e food & wine si sono trovati a dover competere con nuovi scenari. Se in apparenza il digitale sembra aver cannibalizzato il mercato turistico, nella sostanza rappresenta una vera opportunità per tutti gli operatori del settore. Serve allora un nuovo approccio e un cambio di prospettiva per cogliere le occasioni di crescita. Il mio obiettivo è quello di mostrarti gli strumenti di digital marketing e le acortezze da usare per diventare protagonista del settore. Per farlo ti presenterò i consigli degli esperti del settore turistico e ti mostrerò le storie di player di successo come Expedia, TripAdvisor, TheFork, Civitatis, Pitchup, Evaneos e Alidays e di destinazioni come Massachusetts (Stati Uniti), Norvegia e Irlanda. Sei un agente di viaggio bisognoso di una guida per riconvertire il tuo business dall'analogico al digitale? Sei un operatore dell'ospitalità che si trova a destreggiarsi tra OTA e disintermediazione? O ancora un addetto al settore enogastronomico desideroso di "essere trovato" in Internet o un manager che deve attrarre turisti e viaggiatori per incrementare la visibilità e la reputazione di destinazioni nuove o già consolidate? Queste pagine sono state scritte esattamente per te!

**SEO CHECKLIST. Aspetti tecnici e strategie per una diagnosi completa del tuo sito** Verdiana Amorosi 2020-06-17T00:00:00+02:00 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!

**Professione advertiser su Facebook e Instagram** Paolino Virციglio 2021-08-03T00:00:00+02:00 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.

*La pubblicità su LinkedIn. Strategie e tattiche per creare campagne di successo* Leonardo Bellini 2020-02-25T00:00:00+01:00 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.

**SEO Per Attività Locali: Strategie Di Marketing Per Farti Trovare e Competere Sul Territorio** Daniele Solinas 2019-12-13T00:00:00+01:00 Fai tuo il primo libro in italia sulla Local SEO La local SEO (visibilità organica geolocalizzata sui motori di ricerca) svolge un ruolo fondamentale all'interno di una buona strategia di marketing e può risultare determinante nel rendere la tua attività locale visibile e competitiva sul territorio. SEO per attività locali, il primo libro sulla local SEO , pensato per piccole e medie imprese oltre che per strutture ricettive, ristoratori e liberi professionisti, ti guiderà alla conoscenza dell'argomento partendo dalle nozioni di base per arrivare ai più interessanti consigli su come rendere efficace la tua presenza sui principali motori di ricerca. Passo dopo passo scoprirai come ottimizzare il tuo sito web e la tua scheda Google My Business, troverai pratici consigli su come impostare al meglio la SEO on-page per il posizionamento dei tuoi siti web e imparerai le strategie da adottare su Google Ads e sui canali social, migliorando la tua visibilità e rendendo vincente la tua impresa.

*IoT e nuovo marketing: come e perché le aziende devono utilizzare l'internet delle cose nelle loro strategie di marketing* Claudio Gagliardini 2019-08-30T00:00:00+02:00 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.

*Social Selling: Strategie e Tattiche per Vendere di Più con i Social Network* Leonardo Bellini 2019-12-16T00:00:00+01:00 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 comei 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

*Strategie e tattiche di Facebook marketing per aziende e professionisti* Veronica Gentili 2015-03-12T00:00:00+01:00 La maggior parte delle piccole e medie imprese ha capito che i Social Network in generale e Facebook in particolare sono diventati ambienti impossibili da non presidiare, il problema sta nel fatto che difficilmente riescono a farne una reale risorsa di business. Spesso si limitano ad aprire una Pagina, infilarci dentro qualche post, salvo poi lamentarsi poco dopo che “non li considera nessuno” e quindi “Facebook non serve a niente”. Con questo libro ti racconto come funziona davvero Facebook per le aziende, come ottimizzare la tua Pagina e i tuoi post e come creare un Facebook Marketing Plan di successo che ti aiuti a raggiungere risultati concreti. Se sei un professionista della comunicazione, un marketing manager, un digital o social media marketer e se vuoi fare del marketing su Facebook la tua, professione questo è il libro giusto per te.

**Neuromarketing e scienze cognitive per vendere di più sul web** Andrea Saletti 2019-06-06T00:00:00+02:00 “Un gioiello, da leggere assolutamente” (P. Borzacchiello); “Da avere, da leggere, da applicare” (A. Beltrami); “Se non fosse così utile come testo tecnico per chi opera nel marketing digitale, lo consiglierai 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.

**Facebook Ads in Pratica** Michael Vittori 2019-06-28T00:00:00+02:00 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.

**Professione Travel Blogger e Travel Influencer - Trasforma la tua passione per i viaggi in un lavoro** Andrea Petroni 2022-07-25T00:00:00+02:00 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.

**Game thinking - Reinventa i tuoi prodotti e ottieni risultati più efficaci con le tecniche di progettazione dei videogiochi di successo** Amy Jo Kim 2023-04-21T00:00:00+02:00 In questo rivoluzionario volume, Amy Jo Kim presenta un sistema step-by-step per creare prodotti che i clienti adoreranno... e continueranno ad adorare a lungo. Il segreto? Sfruttare le tecniche che il settore videoludico, sempre in rapidissima evoluzione, utilizza per creare titoli che tengono milioni di giocatori incollati allo schermo.

Partendo dai principi della progettazione Lean/Agile e del design thinking, Game Thinking esplora cinque strategie efficaci per creare prodotti di successo: accelerare il processo di innovazione testando prima i tuoi presupposti ad alto rischio, sfruttare il feedback dei superfan per creare un prodotto in linea con il comportamento reale degli utenti, prolungare l'engagement dei clienti progettando un'esperienza coerente e coinvolgente, migliorare il concept del tuo prodotto facendo test rapidi e affinando l'esperienza di base, pianificare il percorso di sviluppo con la road map del Game Thinking Concentrati dunque sulla ricerca dei “superfan” che si nascondono tra i tuoi potenziali clienti, ovvero coloro che sono disposti a correre rischi e accettare un prototipo incompleto o non rifinito pur di cominciare ad affrontare il problema che il tuo prodotto mira a risolvere. Se permetti a questi primi fan di “giocare” con la tua idea, otterrai risposte rapide ed efficaci alle tue domande più urgenti, ben prima di cominciare a creare il prodotto. Immergiti in Game Thinking e avvia subito un processo di innovazione più efficace!

**Marketing (artificialmente) intelligente. AI, uomo e macchina** Ester Liguori 2021-01-08T00:00:00+01:00 Intelligenza artificiale oggi. Il termine è molto usato, ma che cosa significa per chi lavora nel marketing? Sa davvero fare tante cose? O piuttosto non sa fare altro che poco, ma fatto bene? Questo testo presenta casi d'uso, spunti, riflessioni, e percorsi di lavoro. Una traccia da usare per cominciare a usare l'AI nel lavoro del marketer, di chi è creativo e non tecnico, di chi parla al cuore del pubblico con brevi frasi scritte a regola d'arte e immagini che provano a parlare al cuore, puntando a diventare virali. I nuovi strumenti tecnologici sono allettanti e a volte necessari, ma il tocco umano rimane enormemente importante. Il mondo della comunicazione generica è finito. Compito del marketer è cogliere le variazioni dell'animo e saper scegliere le giuste argomentazioni. Alla macchina i dati, al marketer la libertà della creatività.

*WhatsApp business. Crea la tua strategia, automatizza le conversazioni e ottieni risultati concreti* Alessandra Gallucci 2023-07-07T00:00:00+02:00 Negli ultimi anni WhatsApp si è dimostrato un valido strumento di marketing, specie da quando Meta ha ampliato la sua offerta di soluzioni dedicate alle imprese aggiungendo funzionalità all'applicazione business e aprendo le porte della WhatsApp Business Platform basata sulle API alle aziende di tutte le dimensioni. In questo libro ti illustreremo le novità introdotte, come sfruttarle al meglio seguendo gli step necessari per definire la tua WhatsApp strategy. Scoprirai come ottimizzare il tuo account business, acquisire contatti, ottenere il massimo dalle liste broadcast e creare il tuo funnel. Potrai approfondire come automatizzare le conversazioni con le API per semplificare processi di vendita, marketing, assistenza clienti e aumentare le conversioni. Analizzeremo infine strumenti e tecniche, accompagnandoli con esempi pratici applicabili da subito. Dopo aver letto questa guida sarai in grado di utilizzare WhatsApp in maniera efficace e ottenere risultati concreti per il tuo business.

**LA TUA IMMAGINE ON E OFFLINE** Isabella Ratti 2021-10-06T00:00:00+02:00 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.

*Strategie di Vendita e Marketing. Contiene gli innovativi modelli della Sales Strategy Design® e della Sales Strategy Matrix®* Gabriele Micozzi 2023-04-21T00:00:00+02:00 Questo testo presenta un modello rivoluzionario ideato dall'autore per chi si occupa di management, vendite, comunicazione, marketing, organizzazione e costruzione di lobby: 1.la Sales Strategy Design® per disegnare le tue strategie commerciali e di comunicazione interna ed esterna 2.la Sales Strategy Matrix® per codificare la strategia e la tattica di una negoziazione 3.il Mental Imprint ® per applicare le tecniche di neuromarketing Scoprirai anche: 4.le 40 azioni di Sales Strategy Design con le quali costruire la tua strategia 5.la Rolling Stones of Sales per codificare il processo di vendita e di costruzione del consenso 6.la Rolling Stones of Buying per comprendere i differenti stili di acquisto e percezione del valore 7.il Voice Design per incrementare il tuo carisma personale 8.il Golden Mistake Diamond per attivare nella tua organizzazione azioni costanti di miglioramento dal basso 9.il Personal Action Plan e il Personal Growth Canvas per pianificare il tuo percorso di crescita e consapevolezza personale 10.il Modello dell 13 T per verificare il livello di adeguatezza della tua organizzazione rispetto al mercato 11.il Modello delle 8 C per verificare il tuo livello di carisma personale. Con questo libro sarai in grado di ingegnerizzare le tue strategie e di creare valore per i clienti interni ed esterni. Scarica il file partendo dall'indicazione presente nell'ultima voce dell'indice.

**Privacy per digital marketers. Manuale pratico per web agency e freelance finalizzato al completo adeguamento alla normativa privacy in vigore** Antonio Polimeni 2020-06-30T00:00:00+02:00 Ogni operatore del web ha oggi bisogno di adeguarsi correttamente alla normativa in materia di protezione dei dati personali prestando attenzione alle linee guida dei garanti europei e ai provvedimenti di quello italiano. Scritto da avvocati, ma con un linguaggio ben lontano dal legalese, questo manuale è un punto di riferimento per chi voglia provvedere da solo al proprio aggiornamento o abbia bisogno di trovare velocemente una risposta ad un dubbio. Partendo da principi del Regolamento europeo come accountability, privacy by design e by default, minimizzazione, il susseguirsi dei capitoli avvicina il lettore alla pratica (gestione dei dipendenti, dei clienti, DPo, amministratore di sistema, incaricati e responsabili del trattamento) per spiegare cosa fare per essere adeguati e come farlo, fornendo inoltre facsimili di immediata comprensione e link ai modelli messi a disposizione dal Garante per la protezione dei dati personali e ai provvedimenti del EDPB (ex WP29). *Facebook marketing plan - Ti svelo il piano completo per costruire una community, acquisire contatti e vendere con la Pagina FB e le Meta Ads - II edizione -* Veronica Gentili 2023-04-21T00:00:00+02:00 C'è chi crede che ormai Facebook sia morto o passato di moda, chi invece pensa che basti aprire una pagina su questo social network per poter dire di avere una strategia digitale. La realtà è testimoniata dai numeri, che parlano chiaro: Facebook, sino a oggi, è e rimane il più popolare social network al mondo, con quasi 3 miliardi di utenti attivi (dati rilevati a inizi 2023). A essere cambiati sono l'uso che si fa di questa piattaforma e il tipo di utenti che più la abitano. Tanti brand oggi sono presenti su Facebook, ma in quanti possono dire di averlo reso una concreta risorsa di business? Come è possibile andare oltre i semplici “mi piace” e commenti per acquisire contatti e clienti sul social più diffuso al mondo? In questo libro, completamente rivisto alla luce degli ultimi aggiornamenti di Meta, ti spiegherò passo passo come costruire una strategia che funziona, come creare un piano editoriale per coinvolgere i tuoi clienti effettivi o potenziali, come trovare il giusto pubblico per le tue Ads e creare inserzioni pubblicitarie che portino risultati. Dalla A alla Z scoprirai come sfruttare al meglio uno degli strumenti di marketing più potenti al mondo. Perché Facebook può essere una vera risorsa di business se presidiato con metodo e strategia!

*Il piano marketing. Guida operativa con software* Antonio Ferrandina 2023-04-21T09:43:00+02:00 Il Marketing Planning rappresenta lo studio delle strategie di marketing per il lancio di un prodotto, l'avvio di una campagna commerciale, la ricerca di nuovi mercati e clienti. Rappresenta quindi uno strumento essenziale per la tua attività di imprenditore o di consulente aziendale. In questo manuale, unico in Italia, ti mostrerò in modo sequenziale tutte le fasi di analisi della clientela, della concorrenza e del marketing strategico ed operativo, per arrivare a definire gli obiettivi di vendita, il budget di marketing e le fasi di implementazione e controllo. Quello che hai tra le mani è un tool efficace ed efficiente per redigere piani di fattibilità e di marketing grazie soprattutto al software Marketing Plus allegato che consente di realizzare operativamente le analisi e la redazione del piano di marketing.

**SEO per e-commerce. Scala i motori di ricerca con le migliori tecniche SEO** Ivan Cutolo 2020-06-16T00:00:00+02:00 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.

**Emotional CRM. Strategie di marketing relazionale per PMI ed e-commerce - Ottieni il massimo dal tuo database** Maura Cannaviello 2021-03-15T00:00:00+01:00 Oggi come ieri le relazioni sono il cuore pulsante delle attività commerciali. Saper gestire una conversazione attraverso tutti i punti di contatto (touch point) con il consumatore, durante la sua esperienza di acquisto, consente ad aziende e professionisti di abbassare i costi e godere di vantaggi come passaparola e fidelizzazione che portano frutti nel tempo. Per ricavare dei risultati dovrai trasferire alla tua lista di clienti e potenziali tali un valore non solo quantitativo ma qualitativo, traducendo i dati in azioni e impostando dei sistemi di “allerta” nel caso qualcosa nei processi smetta di funzionare. Con questo libro ti racconto come individuare all'interno di database aziendali di piccole e medie imprese ed e-commerce i contatti più interessanti e i clienti più fedeli. Ti propongo alcune soluzioni di CRM, concentrandomi più sull'approccio di marketing, ossia sul vantaggio competitivo che ti consentirà di ottenere il massimo dalla tua attività commerciale.

*Music marketing. Tutto ciò che hai bisogno di sapere per promuovere la tua musica online* Cristina Fontanarosa 2021-10-14T00:00:00+02:00 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! Attaca il jack della chitarra, si parte!

**Whatsapp Marketing: Strategie ed esempi per utilizzare la chat come strumento di business** Alessandra Gallucci 2019-08-28T00:00:00+02:00 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 approcciarci 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.