

Manuale Di Web Marketing Per Tutti Con Tutto Quello Che Devi Sapere Dal Seo Sem Al Social Media Marketing

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.

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.

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 *** Se hai una piccola azienda o sei un professionista, l’obiettivo del libro Social Local Marketing è quello di aiutarti ad attuare un sistema di marketing più adatto al tuo mercato locale e al tuo target: il Social Local Marketing. Esso sfrutta le potenzialità dei social network per promuovere la tua azienda locale investendo meno risorse nel contenuto e molte di più sulla promozione del messaggio al giusto target nelle vicinanze, in maniera programmata e continuativa. A differenza di quelle strategie di social media marketing il cui obiettivo è sfruttare la viralità dei social attraverso la creazione di contenuti elaborati e costosi, il Social Local Marketing ti fornisce gli strumenti per posizionarti come leader nel tuo mercato locale distribuendo il budget più sul veicolare il contenuto che sulla realizzazione del contenuto stesso che dovrà essere comunque di qualità, ma adatto al target locale. Al termine di questa lettura saprai se la tua azienda è pronta per il Social Local Marketing, potrai creare la tua pagina Facebook performante, sarai in grado di attuare strategie con consapevolezza e saprai misurarne i risultati. *** QUESTO LIBRO FA PARTE DELLA COLLANA WEB BOOK ***

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

Le Migliori Strategie di Web Marketing!

Contiene una selezione di oltre 100 digital tool

Manuale di web marketing per tutti! Con tutto quello che devi sapere, dal SEO/SEM al social media marketing

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

Strategie e tecniche per aziende B2B e B2C

Pratico e Operativo

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.

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!

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.

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.

Per chi lo è già e vuole migliorare e per chi vuole diventarlo, con un metodo

Marketing per gli eventi culturali - Tecniche e suggerimenti per passare dall'off all'online

Advanced Web Marketing per risultati sorprendenti Corso avanzato di Web Marketing - Con Licenza MRR e Diritti di rivendita

Web Marketing

Il marketing della cultura. Strategia di marketing per profototi-servizi culturali, formativi, informativi, editoriali

MANUALE PER SCRITTORI 3.0 - La professione più ambita del Web

Strategie e politiche di marketing per associazioni e imprese non profit

L'edizione completamente rivista e aggiornata del primo volume che ha mostrato come le metodologie del marketing siano d’aiuto anche alle imprese non profit. La segmentazione degli utenti, dei volontari, dei donatori, il posizionamento dell’offerta, la co

Questa guida è stata pensata per te che non sei laureato in Economia ma hai bisogno di realizzare un BUSINESS PLAN professionale, senza troppi sforzi. Sappi anche una cosa: non c'è nulla di più sbagliato che delegare a terzi la realizzazione del proprio Business Plan! Farlo fare da qualcun altro (ad es. il commercialista o l'amico economista), infatti, è un errore molto grave, in quanto nessuno come il diretto interessato può conoscere la propria impresa e gli obiettivi che ha in mente. C'è poi da dire che il Business Plan ha un'importanza strategica vitale per la startup: se lo fai bene, te lo ritroverai come una sorta di bibbia aziendale anche a distanza di anni! Chi ti parla è un imprenditore: non vivere come una seccatura o un obbligo, la realizzazione del Business Plan ma come una preziosa occasione di sviluppo della tua idea aziendale e delle sue potenzialità. Fai una scelta vincente! Fine delle raccomandazioni. Perché scegliere questo libro tra tanti? Perché questo è un MANUALE OPERATIVO adatto veramente a tutti. In questo libro non troverai punti oscuri e incomprensibili, bensì passaggi chiari, illuminanti e motivanti. Dalla Premessa dell'Autrice... (..) Non avere paura del termine Business Plan: potrebbe rappresentare la chiave del tuo successo! Con questo libro, infatti, potrai apprendere molte notizie e tecniche che ti porteranno a capire quale sia la strada più giusta per te. Sarai in grado di valutare la tua attitudine imprenditoriale, definire in modo ottimale la tua idea di business e convincere eventuali soci e finanziatori potenziali. In definitiva, in questo libro troverai tutti i consigli necessari per la redazione di un Business Plan vincente, che rispecchi la tua personalità e la tua voglia di fare: perché solo tu sai cosa desideri e nessuno meglio di te può redigere un documento perfetto!

Dopo il successo del loro primo libro, il gruppo di professionisti e docenti del Master in Social Media Marketing & Web Communication dello IULM, diretto da Guido Di Fraia, si è di nuovo riunito per dare vita a questa guida al marketing aziendale, totalmente nuova. Se il precedente volume ha rappresentato il primo manuale sull'uso dei social media per attività di marketing e comunicazione prodotto in Italia, questo nuovo lavoro è uno strumento, allo stesso tempo, più approfondito a livello teorico e più ricco di consigli pratici e indicazioni operative. Suo scopo è quello di mettere le aziende di ogni dimensione e tipologia in grado di tradurre in azioni pratiche il know-how distillato dagli autori. Per favorire l'immediato trasferimento dei contenuti alle diverse situazioni aziendali, il volume è diviso in due parti. La prima è incentrata su temi di carattere più trasversale, quali la progettazione e la pianificazione del piano strategico, la produzione dei contenuti e il digital storytelling aziendale. La seconda, più operativa, descrive invece come realizzare concretamente attività di digital e social media marketing per PMI e grandi realtà aziendali, sia nel Business to Business (B2B) sia nel Business to Consumer (B2C).

MANUALE DI WEB MARKETING PER TUTTI! Con tutto quello che devi sapere, dal SEO/SEM al Social Media MarketingEDIZIONE 2022HOW2 Edizioni

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

Strategia digitale per fare business con Facebook, SE0, email & co.

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

Strategie e tattiche di neuromarketing per aziende e professionisti

EDIZIONE 2022

MANUALE DI WEB MARKETING PER TUTTI! Con tutto quello che devi sapere, dal SEO/SEM al Social Media Marketing

SEO Per Attività Locali: Strategie Di Marketing Per Farti Trovare e Competere Sul Territorio

Conoscere i termini del vasto mondo del web marketing è il primo passo per padroneggiarne le varie discipline. Questo glossario costituisce uno strumento che ti permetterà di richiamare velocemente alla mente tutti i concetti, le attività, gli strumenti e le piattaforme rilevanti in ambito web, per avere una panoramica esaustiva degli elementi che compongono il marketing online. Il web marketing, infatti, va ad una velocità estrema, per cui riuscire ad avere maggiori dettagli e ampliare la propria conoscenza per avere una visione a 360° è sicuramente uno dei primi e più importanti passi. Nato dall’esperienza diretta, questo volume è rivolto ad aziende che hanno voglia di conoscere la terminologia del digital marketing e a chi vuole intraprendere la carriera in questo settore.

Nato dall’esperienza dei master in Social Media Marketing & Web Communication dell’università IULM di Milano, questo libro è il primo vero manuale sulla comunicazione e il marketing digitale, realizzato a più mani dai maggiori esperti italiani di marketing dei social media. Il lavoro condensa in un’unica guida tutto quanto è necessario sapere per: comprendere il cambio di paradigma che l’afferinarsi della rete e dei social media nelle pratiche d’uso di milioni di consumatori impone alla comunicazione aziendale; acquisire tutti gli strumenti e le abilità necessarie per utilizzare in maniera corretta ed efficace i nuovi canali di comunicazione offerti dall’evoluzione tecnologica e dagli ambienti 2.0. Dopo una prima parte introduttiva e di scenario, il volume affronta tutte le fasi necessarie alla realizzazione di attività di comunicazione e marketing attraverso il web e i social media, approfondendo: gli aspetti strategici e di progettazione della presenza aziendale in rete (le nuove regole del marketing, web & brand reputation, marketing non convenzionale); le competenze tecniche necessarie a utilizzare e gestire tatticamente i vari canali della comunicazione e del marketing digitale (Search marketing, SEO, E-mail marketing, Mobile search marketing, Social media marketing, Affiliate marketing); le logiche e gli strumenti attraverso i quali è possibile monitorare i comportamenti degli utenti e ascoltare le loro conversazioni nei social media per entrare in relazione con loro e misurare i risultati delle attività di comunicazione (Web analytics, Social media monitoring).

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.

Sei un consulente di web marketing? Scommetto che hai sempre cercato un manuale di supporto pratico e concreto per la tua attività. Ho una buona notizia per te: l’hai trovato! Hai tra le mani il primo manuale operativo per consulenti di web marketing in grado di accompagnarti nei vari step della consulenza (compilazione del brief, formulazione del preventivo, analisi di scenario ed elaborazione della strategia) e nella gestione del rapporto col cliente. Un libro facile e piacevole da leggere, ma soprattutto utile, con modelli, strumenti e template illustrati per migliorare la tua produttività e semplificare il tuo lavoro. In ogni capitolo di questo manuale scoprirai come diventare un consulente di web marketing migliore, capace di produrre risultati concreti e misurabili per i tuoi clienti. Troverai inoltre l’esclusivo Web Consultant Canva®, una sorta di road map che ti guiderà verso le migliori soluzioni strategiche.

Conquista i tuoi clienti con la doppia spunta blu

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

La guida completa al marketing online per guadagnare su internet Scopri tutti i segreti del marketing strategico, copywriting e social media

Social Media Marketing

Facebook Ads in Pratica

Trucchi e Segreti per scrivere da professionisti

Music marketing. Tutto ciò che hai bisogno di sapere per promuovere la tua musica online

Terza edizione di uno dei bestseller della collana di Digital Marketing, questo libro illustra come funzionano i principali strumenti del web marketing a disposizione delle Piccole e Medie Imprese. Come sfruttare in pieno le opportunità di business offerte della rete? Come creare il mix migliore di strumenti digitali e tradizionali per emergere, farsi trovare, stabilire relazioni e raggiungere nuovi clienti? Come ottimizzare gli investimenti e decidere il budget? L'autrice guida il lettore passo dopo passo nel definire il piano marketing digitale, presenta i principali strumenti a disposizione (SEO, social media, e-mail marketing ecc.) e svela i segreti per ottenere risultati soddisfacenti. Completano il libro esempi di PMI che hanno usato con successo Internet per migliorare il loro business.

Hai tra le mani il nuovo manuale operativo per consulenti di digital marketing. Ampliato. Rivisto. Aggiornato. Ho aggiunto così tanti contenuti che chiunque abbia letto la precedente edizione troverà davvero molto utile aver acquistato questa nuova. Il principio alla base è sempre lo stesso: accompagnarti nei vari step della consulenza (compilazione del brief, formulazione del preventivo, analisi di scenario ed elaborazione della strategia) e nella gestione del rapporto col cliente. Le novità più evidenti sono i capitoli sul personal branding, sul mindset e sugli aspetti legali e contrattuali. C ’è di più: il capitolo sul ruolo del consulente è stato totalmente ampliato, con argomenti relativi al marketing in generale, piano di marketing del consulente, strategia di vendita e soft skill. Nel capitolo sugli step operativi sono state aggiunte preziose informazioni per il lavoro quotidiano tra cui una lista con le fonti per le analisi di mercato. Il capitolo degli strumenti è stato completamente riscritto. Non poteva mancare una rivisitazione di tutti gli altri capitoli: nuovi modelli di lavoro, schemi e template. Insomma, tanta roba.

Una guida pratica per organizzare al meglio le tue attività di web marketing
La gestione delle diverse attività di web marketing richiede metodo e disciplina ed è fondamentale sapere coordinare le diverse strategie e i diversi strumenti a disposizione. Questo manuale spiega esattamente qual è il ruolo di ciascuno strumento all ’ interno di una strategia che porti risultati concreti per la tua attività. Strategia che cambia in base al tuo modello di business, alla situazione attuale della tua azienda (online e offline), al processo d ’ acquisto del tuo cliente tipo e ai tuoi obiettivi specifici. Ecco perché questo è un ebook da usare come un vero strumento di lavoro: grazie alla semplicità di linguaggio utilizzato dall ’ autrice, qui trovi sintetizzati concetti molto complessi e vengono illustrate strategie specifiche e di successo. Nella prima parte del libro si affronta la fase di startup tecnica di un progetto di web marketing. Partendo dall ’ analisi delle informazioni, si indica come stabilire i giusti obiettivi e la definizione del target di riferimento in relazione anche ai competitor. La seconda parte si concentra sulle scelte delle principali piattaforme di Inbound Marketing: dai CMS (Content Management System) per la gestione del sito web, vero fulcro delle attività di web marketing (in special modo per l ’ ecommerce, se si vuole vendere direttamente online. La terza parte è dedicata all ’ operatività: come aumentare la propria Brand Awareness, ottenere nuovi contatti utilizzando Google Adwords e Facebook ADS, utilizzare campagne di email marketing e tracciare tutti i risultati attraverso la Web Analysis. L ’ ebook termina affrontando un aspetto di primaria importanza e spesso trascurato: le tutele e i vincoli legali online. Contenuti dell ’ ebook in sintesi
. Startup di un progetto di web marketing: analisi preliminari, definizioni degli obiettivi, strumenti pratici
. Startup Strategica e Startup Tecnica (Audit SEO) . Come scegliere la piattaforma giusta . La scelta del CSM . Dentro il progetto: Brand Awareness, Ecommerce, Lead Generation . Tutele e web Perché leggere questo ebook . Per conoscere e imparare a usare gli strumenti del web efficacemente . Per definire e costruire la migliore strategia di web marketing per te e il tuo business. Per usare gli strumenti del web e i social in modo strategico per i tuoi specifici obiettivi . Per promuovere il tuo brand in qualunque settore e con qualunque budget
L ’ ebook si rivolge . A privati, a chi ha un ’ attività, a imprenditori e ai liberi professionisti che vogliono improntare una efficace strategia attraverso gli strumenti di web marketing . Ai professionisti della comunicazione e direttori di marketing . Agli studenti di comunicazione e agli appassionati del web . Ai formatori e docenti di comunicazione, per utilizzare esempi pratici una guida utile e aggiornata da utilizzare nei i loro workshop e corsi
p.p1 {margin: 0.0px 0.0px 5.0px 0.0px; text-align: justify; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
p.p2 {margin: 0.0px 0.0px 5.0px 0.0px; text-align: justify; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
p.p3 {margin: 0.0px 0.0px 3.6px 0.0px; text-align: justify; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
p.p4 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; text-align: justify; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
p.p5 {margin: 0.0px 0.0px 0.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
p.p6 {margin: 0.0px 0.0px 5.0px 0.0px; font: 14.0px 'Gill Sans Light'}
span.s1 {letter-spacing: 0.0px}

Scopri come dare vita a un progetto di business digitale vincente senza utilizzare i social Cosa devo fare per creare una strategia di vendita digitale di successo senza utilizzare i social network? Come posso far risultare primo il mio sito nelle ricerche di Google? Ti piacerebbe ottenere clienti B2B e B2C su internet? Il mondo del Web è sempre più competitivo e proprio per questo motivo è necessario applicarsi ogni giorno per poter raggiungere gli obiettivi prefissati. Dare vita a un progetto di vendita online di successo senza utilizzare i social non è affatto semplice, è infatti necessario pianificare ogni cosa, stabilire i tempi di azione e controllare ogni aspetto del progetto. Grazie a questo libro scoprirai tutti i passi da seguire per pianificare e dare vita ad un progetto di business digitale di successo e vincente. Capitolo dopo capitolo vengono analizzati tutti gli aspetti del web marketing e di Google, scoprirai quali sono le parole chiave più importanti, quali sono i programmi più utilizzati dagli esperti di marketing online e imparerai tecniche e strategie in modo da attirare pubblico all'interno del tuo sito e convertirlo in cliente. Tanti consigli per analizzare ed ottimizzare al meglio i contenuti in ottica SEO in modo da essere primi nelle ricerche di Google. Alla fine della lettura avrai tutte le nozioni necessarie per ottenere traffico e clienti senza l'aiuto dei social network. Ecco che cosa otterrai da questo libro: I passaggi per pianificare un progetto di business digitale Che cosa significa SEO I termini che è assolutamente necessario conoscere Gli step per creare una strategia di marketing vincente Come identificare le tattiche e i canali da utilizzare per raggiungere visitatori Il metodo per essere primi nelle ricerche di Google Come funziona il programma SemRush I passaggi per migliorare i risultati di una campagna digitale basata su pagine di atterraggio Cos'è e come funziona Google Discover in ottica SEO La funzione di Google Analytics per SEO E molto di più! Creare una strategia di marketing vincente senza utilizzare i social network è possibile ma è necessario seguire regole ben precise. Che cosa stai aspettando? Scopri subito come fare! Scorri verso l'alto e fai clic su "Acquista ora" oggi!

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

SEO e SEM. Guida avanzata al web marketing

L'arte di organizzare la scrittura online - Tecniche esercizi e strumenti per la struttura dei testi

Come fare Remarketing e Retargeting con Google Adwords e Facebook ADS per affinare la tua strategia

Il primo manuale operativo per consulenti di Web Marketing

Manuale di comunicazione aziendale 2.0

DIZIONARIO DEL DIGITAL MARKETING

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 pressapochismo 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.

Se il tuo obiettivo è quello di crescere e ampliare la tua platea, scoprirai come farlo attraverso la definizione di un'idea chiara, vincente e soprattutto economicamente sostenibile. Nel libro "Web marketing per artigiani", seguendo l'esempio di artigiani di successo, imparerai a selezionare i canali social più adatti, a creare contenuti più in linea con il tuo racconto e a scegliere il marketplace giusto per vendere i tuoi prodotti. In poche parole, apprenderai come promuovere online la tua attività per riuscire ad attrarre le persone verso il tuo brand. Il manuale "Web marketing per artigiani" ha come obiettivo proprio quello di metterti in condizione di costruire, anche attraverso il web marketing, il tuo brand, avere la consapevolezza di ciò che necessita per essere riconosciuto e avere un prodotto attrattivo sul mercato. Conoscendo molto bene il mondo dell'artigianato, l'autore identifica le forti distinzioni tra chi si occupa di artigianato artistico e i crafter, tra chi lavora nel settore moda e chi nel settore enogastronomico; ciò che accomuna tutti gli artigiani è l'autenticità, la manualità, la passione e i valori che li portano indistintamente a lavorare giorno e notte sui loro prodotti, con l'obiettivo di raggiungere la perfezione. Comprenderai come costruire un racconto della tua azienda, attraverso le piattaforme online e gli strumenti utili per costruire una strategia di web marketing e soprattutto come diventare un brand. Per rendere tutto ancor più completo, il testo è arricchito da case studies concreti attraverso le voci di alcuni artigiani che nel loro mercato sono diventati dei brand riconosciuti. ***Questo libro fa parte della collana Web Book***

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 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.

Ingredienti di Digital Marketing per la ristorazione

MANUALE DI BUSINESS PLAN PER TUTTI! Guida Operativa per Principianti

Le parole per comprendere un mondo in continua evoluzione

Marketing Formula. Sistemi per far crescere la tua azienda Guida pratica per migliorare i risultati del tuo business

Otteni visibilità su Google con la Local SEO

Nozioni fondamentali per sviluppare il tuo business anche offline

Web Marketing per le PMI

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, i 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.

Quarto libro dello scrittore e Consulente di Marketing Giuseppe Amico dedicato al mestiere di scrivere. In questo suo ultimo lavoro, l'autore propone ai lettori un itinerario editoriale facilmente applicabile da tutti che riguarda determinate tecniche di scrittura e alcuni trucchi per diventare scrittori professionisti. E non solo! Alcuni capitoli sono dedicati anche agli accessori secondari del libro, cioè alla preparazione della Sinossi, della copertina, delle parti grafiche da utilizzare in rete e anche nelle campagne marketing esterne, ecc. Insomma, tutti quegli elementi comunque indispensabili per la creazione di un progetto editoriale professionale che poi sarà distribuito sul mercato. I consigli forniti in questo libro sono il frutto di un'esperienza giornalistica e come Consulente di marketing dell'autore che dura ormai da più di un quarto di secolo, sia come redattore editoriale che come creativo e consulente. Giuseppe Amico raccoglie quelli che ritiene solo alcuni dei numerosissimi suggerimenti utili per la creazione di un serio progetto editoriale, gli stessi da lui utilizzati nel corso del suo lavoro e derivanti dalla sua esperienza di editor e scrittore. Li trasferisce nero su bianco senza alcuna riserva, con franchezza e sincerità e con il solo auspicio che tutti i lettori ne possano approfittare a loro vantaggio per entrare più facilmente e da vincenti nel mondo della scrittura cominciando così a lavorare online e offline nel meraviglioso mondo dell'editoria. Tra gli argomenti proposti: Suggerimenti per scrivere un libro di successo dedicato ai più piccoli Tecniche di scrittura per realizzare romanzi e saggi I preziosi consigli di uno scrittore famoso come Stephen King per creare e scrivere storie e romanzi di successo Tecniche di marketing editoriale per lanciare il tuo libro sul mercato editoriale Analisi dei servizi di alcune piattaforme editoriali presenti sulla rete, pro e contro Suggerimenti sui software da utilizzare per creare epub 3 multimediali e audiolibri con audio e video Come si scrive un Curriculum efficace Guadagnare soldi aprendo gratuitamente una libreria online I vantaggi di scrivere un libro sulla tua professione o della tua vita professionale Come realizzare progetti editoriali in streaming audio e commercializzarli online Come sfruttare i mercati stranieri dell'editoria digitale traducendo i tuoi libri anche in altre lingue E tanto, tanto altro. 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! Attacca il jack della chitarra, si parte!

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.

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

COMMUNICATION MARKETING - Guida alla sopravvivenza nei mercati contemporanei per giovani communication marketer e per chi pensa che lo scopo del marketing sia solo vendere.

Come fare nuovi clienti. Un manuale per Professionisti e Consulenti

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

Applicando Le Strategie Che Ti Sveliamo, l'Incremento Di Clienti E Fatturato Sarà Per Te Una Costante Certa. Testato per aziende e professionisti locali che vogliono crescere

Il primo manuale operativo per Consulenti di Digital Marketing - II EDIZIONE

Guida per comunicare e vendere online i tuoi prodotti

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!

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 avvicinarti 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.

EDIZIONE AGGIORNATA 2022 Questo manuale si rivolge a quanti vogliono promuovere online la propria attività, attraverso il SOCIAL MEDIA MARKETING, ma non hanno tempo per seguire corsi di persona o non vogliono rivolgersi a esosi professionisti, preferendo il fai da te. Pertanto, non si tratta di un manuale per soli addetti ai lavori ma di un libro molto pratico e ricco di esempi reali, dal linguaggio semplice e accessibile a tutti. Dunque, è un libro per principianti? Sì, ma è anche un libro per chiunque voglia avere rapidamente sottoman o breve compendio della materia, ricco di strumenti critici per poter valutare quale strumento adottare e perché. Ma conviene oggi studiare e sfruttare il Social Media Marketing? Assolutamente SÌ! Perché? Per due motivi consequenziali: 1) il Web Marketing (di cui il Social Media Marketing fa parte) sta facendo le scarpe al vecchio Marketing; 2) il Social Media Marketing si sta prendendo una fetta sempre più grossa all'interno del Web Marketing, a discapito di SEO, SEM, DEM, ecc. Se vuoi trovare lavoro nell'ambito del Web Marketing, dunque, fai benissimo a specializzarti nel Social, perché il settore è davvero in forte crescita. Se, invece, sei un imprenditore, un libero professionista o un hobbista, questo manuale fa per te, in quanto con parole semplici ti illustrerà i modi migliori per promuovere te o le tue attività sui social network. Questa guida, pertanto, ti farà aprire gli occhi verso le infinite possibilità che questo campo offre e ti darà numerosi strumenti pratici per operare sì da subito. Ecco cosa imparerai con questo manuale: Cos'è il Social Media Marketing Perché investire nei Social Media Qual è Il ruolo del Social Media Manager Come si fa una Social Media Strategy vincente Come scegliere il Social Network più adatto al proprio business La netiquette del Social Media Marketing Come fare Social Media Marketing senza pagare Campagne a pagamento: come funzionano e perché sfruttarle Come promuovere un prodotto o un servizio su Facebook Come gestire una fanpage su Facebook Come integrare Facebook con altri Social Network Come promuovere un prodotto o un servizio su Twitter Come integrare Twitter con altri Social Network Come pubblicare video efficaci in modo veloce e facile su YouTube Come creare brand loyalty con video d'effetto Come aumentare il tuo volume d'affari tramite YouTube Come fare social media marketing su Instagram Come fare social media marketing su Tumblr Come fare social media marketing su Flickr Come fare social media marketing su Pinterest Come fare social media marketing su Tik Tok Come fare social media marketing su Vimeo Come fare social media marketing su LinkedIn Come fare social media marketing su SlideShare Come promuovere il proprio blog con i Social Media Come promuovere la propria Azienda con i Social Media Come promuovere il proprio E-Commerce con i Social Media e molto altro...

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 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 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.

Il marketing non-profit. Strategie e politiche di marketing per associazioni e imprese non profit

Costruisci la tua strategia di web marketing in base al tuo business, ai tuoi contenuti e ai tuoi obiettivi

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

Il modello Emotional Journey

MANUALE DI SOCIAL MEDIA MARKETING

Costruisci relazioni di fiducia con i tuoi potenziali clienti

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

EDIZIONE AGGIORNATA 2022 Partiamo da un importante presupposto: il vecchio Marketing è morto, ormai superato dal nuovo WEB MARKETING, decisamente più economico ed efficace. A differenza del vecchio modo di fare pubblicità (manifesti, giornali, radio, tv...), infatti, il MARKETING DIGITALE permette di misurare in modo analitico tutti i risultati raggiunti e, soprattutto, targettizzare al meglio il proprio messaggio promozionale. In altre parole, spendi poco e fai sapere quello che vuoi a chi vuoi, senza sprecare un solo centesimo. Questo manuale si rivolge a quanti vogliono promuovere online la propria attività ma non hanno tempo per seguire corsi di persona o non vogliono rivolgersi a esosi professionisti, preferendo il fai da te. Pertanto, non si tratta di un libro dal taglio accademico e solo teorico ma di un libro molto pratico e ricco di esempi reali, dal linguaggio semplice e accessibile a tutti. Sia chiaro, il WEB MARKETING sottende una marea di possibilità, di cui in questo libro offriremo solo una panoramica: al lettore, poi, l'onere di approfondire gli strumenti preferiti. Si consideri, per onestà e trasparenza, che ogni singolo argomento trattato, meriterebbe un trattato a parte (es. SEO/SEM, SOCIAL MEDIA MARKETING, FACEBOOK MARKETING, ecc.). Con il presente vogliamo offrirvi, tuttavia, uno strumento sintetico per iniziare a muovere i primi passi in questo stupefacente mondo. È un libro per principianti? Sì, ma è anche un libro per chiunque voglia avere rapidamente sottoman o breve compendio della materia, ricco di strumenti critici per poter valutare quale strumento adottare o approfondire e perché. DALLA PREMESSA DELL'AUTRICE... . Perché è meglio iniziare da questo libro piuttosto che affidarsi subito a un professionista? Per due ragioni in particolare... 1. Perché se ti interessa l'argomento, DEVI assolutamente capire cos'è il Web Marketing e all'inizio te ne devi occupare direttamente, senza delegare tutto a soggetti esterni: non farlo potrebbe esporti a truffe da parte di sedicenti maghi del web (il settore è pieno di squali...); 2. Perché se hai poco tempo - come immagino - ti offrirò gli strumenti più veloci ed efficaci per iniziare e avviare la tua prima strategia di Web Marketing. Perché questo libro è ADATTO A TUTTI? Perché in maniera chiara e semplice (senza troppi tecnicismi e giri di parole), ti illustrerà le basi per fare Web Marketing efficacemente, iniziando a sperimentare tecniche, a utilizzare gli strumenti più importanti e, infine, a monitorare i tuoi primi risultati. Gli altri testi di Web Marketing sono molto dispersivi e sembrano rivolgersi prevalentemente agli addetti ai lavori. Il nostro no! ALCUNI ARGOMENTI TRATTATI IN QUESTO MANUALE. .Marketing tradizionale vs Web Marketing. . Gli innegabili vantaggi del Web Marketing . La figura del Web Marketer: chi è, cosa fa? . Che cos'è una Strategia di Web Marketing. . Come si svolge l'analisi della concorrenza . Come individuare la tua nicchia di mercato . Qual è il tuo target? . Come definire gli obiettivi in una Strategia di Web Marketing. . Come definire il budget? . L'importanza di avere un sito web . Il blog come strumento per acquisire clienti . Identità digitale e reputazione online . A cosa serve la SEO (Search Engine Optimization)? . Meglio SEO o SEM?. I principi della SEO . Come scrivere SEO friendly. . Perché Google Ads è il leader del Pay Per Click . Come funziona il PPC . Google Ads: è davvero la strada più breve ed economica per iniziare?. I segreti del Social Media Marketing . Pro e Contro del Social Media Marketing . Facebook Marketing: ti presento il “social network blu”. Facebook nasce per le persone o per aziende?. Pagina fans o profilo? L'errore più commesso dalle aziende su Facebook . Fare marketing con Facebook ADS (advertising) . Lead Generation: cos'è e perché è fondamentale . Che cos'è una Landing Page?. Cos'è l’Email Marketing . Il Lead Nurturing . Come si usa MailChimp . L'importanza del Copywriting digitale e molto altro...

In questo ebook presentiamo le più diffuse tecniche di Web Marketing e le strategie migliori per proporre al meglio i vostri prodotti commerciali e i vostri servizi. Non importa se si tratta di merce fisica o virtuale, di servizi professionali o di altri generi di prodotti. Queste strategie valgono per promuovere tutto e per rendervi visibili

sulla rete. Questo libro si pone a servizio di tutti coloro che non conoscono le procedure di promozione dei vari prodotti, presentando in modo sintetico alcune tra le strategie più diffuse ed utili per posizionarsi nelle prime pagine dei risultati di ricerca dei vari motori come Google, Yahoo, Bing, ecc. In questo manuale vi spiegheremo sinteticamente le modalità delle varie operazioni di comunicazione ed imparerete a pianificare strategie di web marketing vincenti. Tra gli argomenti trattati, capirete come: 1) Formarvi una reputazione in rete 2) Realizzare una campagna pay per click 3) Scrivere un comunicato stampa del vostro prodotto/servizio e metterlo in rete 4) Posizionarvi nelle prime pagine dei motori con le strategie Seo 5) Utilizzare i vari strumenti di web marketing come le Landing Page, gli Autoresponder, le mailing list 6) Creare campagne di web marketing e pay per click 7) Come impostare una sito Responsive visibile anche sui dispositivi mobili 8) Creare un Blog orientato alla vendita dei tuoi prodotti 9) Produrre un video promozionale del vostro prodotto 10) Creare un programma di affiliazione 11) Guadagnare con i programmi di affiliazione E tanto altro ancora. Un libro denso di informazioni utili e importanti che non può assolutamente mancare nella vostra biblioteca digitale. “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 consiglieri 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. Perché ti parliamo di marketing digitale per la ristorazione? Perché: ci sono più dispositivi connessi che abitanti sul pianeta, ci sono più smartphone (da usare per prenotare il tuo ristorante) che spazzolini da denti (da usare dopo), i tuoi clienti usano Internet più di te, nessuno lo ha ancora fatto in Italia, oggi le strategie imprenditoriali si applicano online e con eccellenti performance. Abbiamo scritto questo manuale con la speranza di vederlo nella biblioteca di chef, ristoratori, pizzaioli e manager di catene ristorative, tra guide e storici ricettari, sempre a portata di mano per trovare un consiglio di comunicazione e per scoprire idee e spunti di vendita e marketing. Leggendo questo libro troverai gli ingredienti giusti (strumenti e tecniche) per il marketing del tuo ristorante che, miscelati con la debita cura, creeranno il piatto perfetto: il tuo progetto di digital marketing per comunicare, informare e vendere grazie al web. Con la tua cucina ci insegni che un buon piatto non necessita di molti sapori diversi, ma di un’originale ed equilibrata calibrazione. Diventa anche tu un Digital Chef: proponi la tua personale ricetta del successo online. La ricetta perfetta per rendere più efficace la tua presenza online Identifica e trova i tuoi futuri clienti su LinkedIn

Manuale di Inbound Marketing

Neuromarketing e scienze cognitive per vendere di più sul web

Web Marketing per Artigiani

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

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. Social Local Marketing: Ecco Un Nuovo Sistema Di Marketing su Facebook e Instagram Un manuale per Professionisti e Consulenti