

Fare Business con il Web

Come Social Network e Social Media generano opportunità

11 maggio 2011
Associazione Professionisti
"Valerio Vivarelli"

Via della Beverara 123, 40131, Bologna



Ai partecipanti saranno riconosciuti i crediti formativi, di cui ai rispettivi regolamenti sulla formazione continua e permanente.

Nell'era del famoso Web 2.0, i Social Network e i cosiddetti social media sono diventati degli eccezionali strumenti con cui le aziende possono rivolgersi agli utenti, interessando relazioni attive basate sul dialogo e l'ascolto. La comunicazione e il marketing basati sul Web 2.0 sono discipline nuove ed affascinanti che, da una parte non richiedono grossi investimenti economici, ma dall'altra vanno affrontate in maniera preparata per non rischiare di compromettere la Brand Reputation dell'azienda.

Il corso propone un percorso per esemplificare e capire le reali opportunità di questo nuovo strumento di comunicazione sul web e quali possono essere le vie per sviluppare e far crescere il proprio business attraverso i social network.

Informazioni sul corso	
Data del corso	11 maggio 2011
Sede del corso	Ass. Professionisti "Valerio Vivarelli" Via Beverara 123, c/o Museo del Patrimonio Industriale
Durata del corso	4 ore
Registrazione	16.00 / 16.30
Lezione (parte 1)	16.30 / 18.30
Pausa	18.30 / 19.00
Lezione (parte 2)	19.00 / 21.00
Costo associati (iscritti all'Ass. Vivarelli)	€ 150,00 + IVA 20% = Totale € 180,00
Costo non associati	€ 200,00 + IVA 20% = Totale € 240,00
Il corso partirà al raggiungimento delle 20 adesioni. Numero di posti totali: 35. È obbligatorio versare un acconto di € 100,00 mediante bonifico bancario come preadesione, entro il 5 maggio. IBAN: IT90E0538702406000001119001 Causale: caparra confirmatoria corso "Fare Business con il Web" (allegare copia bonifico)	

SCHEDA DI ISCRIZIONE - Corso "Fare Business con il Web"

Da inviare a info@associazionevaleriovivarelli.it o consegnare in segreteria o spedire via fax allo 051.6350699

NOME: _____ COGNOME _____

AZIENDA / STUDIO: _____ ORDINE / COLLEGIO: _____

E-MAIL: _____ TEL: _____ FAX: _____

INDIRIZZO: _____

P. IVA: _____ C.F.: _____

TUTELA DEI DATI PERSONALI - INFORMATIVA: Ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n.196 (Protezione dei dati personali), l'Ass. Professionisti Valerio Vivarelli informa che i dati forniti sono trattati ai fini della registrazione al corso e per il successivo invio di eventuali comunicazioni inerenti al corso stesso ovvero ad altri corsi promossi.

Pagamento mediante bonifico bancario IBAN IT90E0538702406000001119001

FIRMA PER ACCETTAZIONE: _____

Obiettivi

- Conoscere la realtà del Web 2.0
- Capire linguaggi, dinamiche e nuovi tipi di relazioni in atto
- Distinguere e fornire gli elementi per cogliere le opportunità del Web 2.0 e dei Social Network

Argomenti del corso

- Scenario Web e Web 2.0
Cultura Web 2.0, Bisogni 1.0
Social Web (Paid, Earned & Owned Media)
Un'onda lunga di opportunità
- Il consumatore al tempo della rete
Interruption Marketing & Permission Marketing
Advertising on line
- L'importanza del posizionamento: portali, motori di ricerca e link
- Percorso Ascolto, Partecipazione, Monitoraggio
- Conversazione
- Partecipazione
- Blog
- Come si legge un blog
- Il valore di un network
- Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Flickr, Mobile, Monetizzare

Contatti

Tel: 051.6340757

Fax: 051.6350699

Sito: www.associazionevaleriovivarelli.it

E-mail: info@associazionevaleriovivarelli.it



Tommaso Sorchiotti, classe 1980, formatore, consulente ed esperto di web e media sociali. Si è affermato come professionista nelle strategie di comunicazione sui nuovi media, esplorando le ultime novità Internet per tradurle in soluzioni operative. Ha curato e coordinato eventi legati ad Internet: BarCamp, conferenze, incontri e seminari di varia natura. Nel 2009 con Alberto D'Ottavi ha realizzato un libro dedicato ai blog dal titolo "Come si fa un blog 2.0" con editore Tecniche Nuove. Nel 2010 ha raccolto in un libro le sue esperienze su come la Rete aiuta i singoli a posizionarsi e realizzarsi: "Personal Branding - L'arte di vendere e promuovere se stessi online" con editore Hoepli. Libro che è stato tra i più venduti a livello nazionale nella categoria Comunicazione- Informatica da Marzo a Settembre, entrando nella categoria Best Seller Hoepli. Nel 2011 è uscito "Fare Business con i Social Network - Personal Branding" per Il Sole 24 Ore.

Riccardo Bigi, classe 1981, freelance, crea siti web con passione da oltre dieci anni. Laurea in Tecnologo della Comunicazione Audiovisiva e Multimediale. Expertise Master in "Social Media Marketing & Web Communication" presso la Scuola di Comunicazione IULM di Milano. Utilizza principalmente le piattaforme CMS Joomla e WordPress con le quali produce gran parte dei siti web e blog, basandosi sugli attuali standard W3C, oltre alla produzione di siti web iPhone ready. Offre consulenze e corsi di formazione a professionisti e privati, in merito a strategie di comunicazione online, web-marketing, e-learning, e-commerce, SMM (Social Media Marketing), tecniche SEO (Search Engine Optimization), SEF (Search Engine Friendly), SEM (Search Engine Marketing) e mobile marketing. Tiene corsi su Internet, il Web 2.0, il Social Networking, l'uso etico e consapevole della rete e sui CMS Joomla e WordPress.



Tommaso e Riccardo si occupano insieme di aiutare le aziende a muovere i primi passi nella parte abitata della Rete, alla ricerca di soluzioni Web 2.0 per realizzare i rispettivi propri obiettivi.