

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO PER IL SETTORE ARREDAMENTO

ONLINE MASTERCLASS (3 MODULI DA 4H CIASCUNO)

DATE

9, 16, 23 ottobre 2023

ORARIO

9.00-13.00

DURATA COMPLESSIVA

12 ore

COSTO

500€+iva prima

iscrizione

50% di sconto dalla
seconda

DESTINATARI

Imprenditori e risorse coinvolte
nell'attività di marketing

PROGRAMMA

Modulo 1 **Analisi del mercato e posizionamento**

Tema 1.1: Introduzione al marketing strategico e analisi del settore dell'arredamento

Il ruolo del marketing, campi di applicazione, il processo di marketing
Analisi di mercato
Tendenze del mercato
Conoscenza del cliente (comportamenti e bisogni)
Segmentazione e target
Concorrenza e opportunità
Esercitazione: Analisi SWOT dell'azienda e del settore dell'arredamento

Tema 1.2: Posizionamento e differenziazione

Le scelte strategiche di marketing: Branding, Portafoglio e Strategie di crescita
Gli Elementi della brand identity (nome, personalità, benefici funzionali ed emotivi)
Definizione del posizionamento e sua importanza
Identificazione dei fattori di differenziazione
Creazione di una proposta di valore per il cliente
Esercitazione: Definizione del posizionamento e creazione della proposta di valore

Modulo 2 **Branding e strategia di crescita**

Tema 2.1: Architettura di branding

Importanza del branding
Architettura di brand
Esercitazione pratica: Identificare l'architettura di brand di 3 player del mercato dell'arredamento.

Tema 2.2: L'identità visiva

Come scegliamo e perché è importante la coerenza visiva
Brand cues: Creazione e gestione dell'identità visiva
Coerenza del messaggio di marca
Esercitazione: Creazione di un mood board per l'identità visiva dell'azienda

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it

Tema 2.3: Obiettivi, strategie di marketing e Customer Journey

Scelta della Source of Business (fonte di crescita)
Definizione degli obiettivi di marketing
Identificazione delle strategie di crescita di marketing
La presenza mentale e la presenza fisica
Dalla notorietà alla fedeltà: le fasi del customer journey
Esercitazione: disegnare il customer journey dei clienti nel settore dell'arredamento

Iscriviti
qui**Modulo 3 Sviluppo del piano di marketing e monitoraggio****Tema 3.1: La Comunicazione: chi, cosa, dove, quando**

Obiettivi di marketing e di comunicazione
Il Brief di comunicazione
Canali di comunicazione tradizionali e digitali
Pubblicità e sponsorizzazioni
Eventi e fiere del settore
Esercitazione: struttura del piano di marketing annuale

Tema 3.2: Monitoraggio e ottimizzazione, KPI e metriche di successo

Identificazione dei KPI e delle metriche rilevanti
Monitoraggio delle performance e reportistica
Ottimizzazione delle campagne e delle strategie
Esercitazione: Definizione dei KPI e creazione di una dashboard di monitoraggio per l'azienda

Al termine del workshop, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza approfondita delle strategie di marketing applicabili al settore dell'arredamento. Attraverso le esercitazioni pratiche, i partecipanti avranno l'opportunità di applicare direttamente i concetti appresi e di confrontarsi con gli altri partecipanti per scambiare idee e feedback.

Inoltre, il workshop contribuirà a creare una rete di professionisti del marketing nel settore dell'arredamento, favorendo la collaborazione e lo scambio di conoscenze tra i partecipanti e rafforzando il settore nel suo complesso.

DOCENTE

Silviana Petrone <https://www.silvianapetrone.it/>

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it