



DIGITAL ACADEMY 2019

Programma di 3 moduli formativi volti ad approfondire il processo di apprendimento di nuove conoscenze nell'ambito della digital transformation in cui siamo immersi

- 24 settembre 2019 **VENDERE ONLINE** Daniele Vietri & Luisa Fontana **450€ + iva**
- 1 ottobre 2019 **LEGAL PER DIGITAL MARKETING** Giorgio Trono **450 + iva**
- 17 ottobre 2019 **LABORATORIO DI SCRITTURA** Chiara Gandolfi **450 + iva**

PERCORSO TOTALE **1.000€ + iva**

[COMPILA QUI IL FORM PER ISCRIVERTI](#)

E-COMMERCE DAY

Dalla CRO ad Amazon

24 settembre 2019

DANIELE VIETRI e LUISA FONTANA

- CRO: Conversion Rate Optimization
- Guidare il comportamento degli utenti lungo il funnel
- Esempi e casi di studio
- Amazon Seller Central
- Amazon Vendor

Obiettivi

- *I partecipanti avranno imparato a raccogliere dati e prendere decisioni analizzando i comportamenti e identificando problemi/criticità*
 - *I partecipanti saranno in grado di aumentare i ritorni di ogni azione sull'ecommerce*
-

LEGAL PER DIGITAL MARKETING

Aspetti legali del digital marketing

1 ottobre 2019

GIORGIO TRONO

Come gestire i clienti alla luce del GDPR

- Come cambia l'informativa? Cosa inserire e come presentarla.
- Il soft spam: si può fare?
- Il sito ed i cookies
- Il legittimo interesse: cosa significa e perché va trattato con cautela.

Diritto e digital marketing: una panoramica sui temi principali

- Il diritto all'oblio
- Rimuovere i contenuti sgraditi: perché non sempre conviene
- La concorrenza sleale: cosa non fare in caso di keywords advertising
- Diritto d'autore e contenuti di terzi: se e come usarli.

Obiettivo

I partecipanti sapranno orientarsi tra nuove regole, nuovi adempimenti e nuove insidie nella gestione dei dati dei clienti per continuare a fare email marketing, social advertising, retargeting, a usare bot, strumenti di analytics e meccanismi automatici di profilazione.

LABORATORIO DI SCRITTURA

17 ottobre 2019

CHIARA GANDOLFI

Continuando il percorso sulla scrittura iniziato nel 2017 con Annamaria Anelli e portato avanti da Chiara Gandolfi nel 2018, proponiamo una giornata di laboratorio «hands-on», per mettersi alla prova attraverso esercizi che stimolino la creatività e aiutino ciascuno a trovare la propria voce ed il proprio stile

Obiettivi:

L'identità del brand attraverso il tono di voce

Liberare la creatività per pensare e raccontare il proprio brand

[COMPILA QUI IL FORM PER ISCRIVERTI](#)

ALESSANDRA FARABEGOLI

Biologa prestata all'informatica e poi alla comunicazione in rete, web strategist e appassionata divulgatrice della cultura digitale, dalla fine degli anni '90 Alessandra Farabegoli aiuta aziende, enti e professionisti a usare Internet per fornire un servizio migliore, guadagnare di più lavorando meglio. Fa parte della lista di MailChimp Experts raccomandati da MailChimp.



È autrice di “Sopravvivere alle informazioni su Internet – rimedi all'information overload” (Apogeo 2012),

“Email Marketing con MailChimp”, il primo manuale in italiano su uno dei più diffusi servizi di mailing (Apogeo 2013), “Email marketing in pratica” (Apogeo 2014). Il suo blog “Alessandra Farabegoli – a common sense dispenser” offre strumenti concreti per integrare la cultura digitale nella propria strategia d'impresa. Il suo ebook “Manuale di buonsenso in rete”, raccolta annuale ragionata dei post del suo blog, viene scaricato e letto ogni anno da migliaia di persone.

È docente di social media marketing nei master di Bologna Business School e IUAV-Università di San Marino; ha tenuto lezioni, partecipato come speaker o moderato panel a BTO-Buy Tourism Online, State of The Net, Ravenna Future Lessons, Social Media Forum Bolzano, Web Economy Festival, TravelNext, TTG e numerosi altri eventi e barcamp.

Nel 2012 ha fondato insieme a Gianluca Diegoli il progetto di formazione **Digital Update**.

digital update

DANIELE VIETRI

Si occupa di analisi, progettazione, strategia e operatività per la vendita online, supportando la crescita delle performance attraverso attività di consulenza, digital marketing, ottimizzazione delle conversioni ed eCommerce Store Management.

Ha curato la gestione di alcune community a tema commercio elettronico e progettato piattaforme di e-Commerce e Lead Generation, tenendo corsi su tematiche di massimizzazione performance del canale digital. È autore di due libri per Hoepli «eCommerce, progettare e realizzare un negozio di successo» e «eCommerce, la guida definitiva» e della prima ricerca sul Mobile Commerce in Italia.



<https://sway.office.com/FXFG0v7aWAq1vAq#content=ELt6K8COiXqRil>

LUISA FONTANA

La sua passione per il marketing online comincia lontano, negli Headquarters europei di Google a Dublino nel 2005, dove si occupava di consulenza e formazione AdWords. Dopo otto anni nel Paese degli elfi decide di rientrare in Italia e lavora presso un'agenzia dove gestisce diversi progetti di advertising online, per importanti clienti italiani e internazionali nei settori finance, ecommerce e B2B. Le campagne con obiettivi di vendita e di lead generation diventano una super passione!



Ha partecipato come relatrice a diversi eventi come l'AdWorlds Experience, l'e-Commerce Forum e il Web Marketing Expo. Dal 2017 è consulente di digital marketing, si dedica allo studio della strategia, alla gestione e ottimizzazione delle campagne, con un bel pizzico di formazione.

<https://sway.office.com/FXFG0v7aWAq1vAq#content=WIJHUKGajxLcEr>

GIORGIO TRONO

Avvocato, presta la sua attività di consulenza su tutto ciò che riguarda i contratti e la tecnologia, dai settori più tradizionali, come l'ecommerce, a quelli più recenti, come i droni. È docente per i corsi di formazione di Giuffrè editore.

Scrivere e parlare di diritto in maniera chiara e accessibile a tutti è una sua ossessione: non sopporta rendere le cose inutilmente complicate e per questo odia il legalese. Si occupa anche di legal design, una disciplina che si sta sviluppando in Usa - la insegnano all'università di Stanford - e che applica al diritto e ai servizi di consulenza legale i principi del design thinking e dell'information design. Lo scopo è quello di ripensare i servizi legali sulla base delle esigenze dei clienti e non su quelle degli avvocati: questo significa, ad esempio, costruire documenti legali – come ad esempio i contratti – che siano comprensibili e usabili.



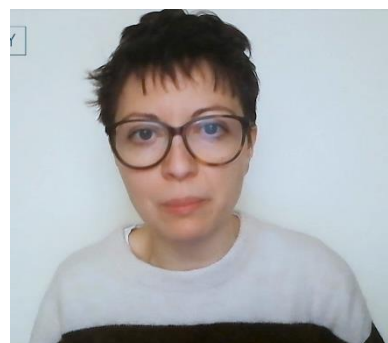
<https://sway.office.com/FXFG0v7aWAq1vAq#content=rFC6p7FAqhRkxz>

CHIARA GANDOLFI

Copywriter e speaker pubblicitaria: parla e scrive di mestiere.

Da più di 12 anni lavora seriamente con le parole. Lavora prima in radio locali poi nazionali come copywriter e come speaker imparando cosa vuol dire la sintesi e quali parole scegliere per attirare l'attenzione giocandosela sempre in pochi secondi.

Nel 2014 crea BalenaLab: un laboratorio quasi palindromo dove presta le parole (senza volerle indietro) ai Brand che vogliono raccontarsi sia online che offline. Ha creato campagne pubblicitarie, testi e storie per Generali Assicurazioni, Illy, Samsung, Kinder Ferrero, Ravelli, Gibus. Qualcuno potrebbe chiamarla pubblicitaria, qualcun altro creativa e in effetti lei risponderebbe.



<https://sway.office.com/FXFG0v7aWAq1vAq#content=nzn8SINLQN7UGM>

Contatti Ufficio Formazione

Marika Petrillo - 0280604302

ORARIO LEZIONI: 10:00 – 17:00formazione@federlegnoarredo.it

SEDE: FORO BUONAPARTE 65 – MILANO

