



30.3.2021 Approfondimento rivolto alle Guide a Margine dell'Assemblea Ordinaria AGAE

Orientarsi nell'epoca del Web: Guide Ambientali 2.0

Premessa

Il periodo che ci troviamo a vivere ha severamente minato le basi per lo svolgimento della nostra professione su campo e sovvertito gli abituali canali per la formazione, per la vendita dei servizi ed il rapporto con i clienti.

Allo stesso tempo ci siamo trovati ad affacciarsi a nuove metodologie, strumenti fino al momento conosciuti ma non utilizzati a pieno potenziale come quelli Web e Social.

Parleremo allora in questo approfondimento di **Web marketing, Social Media**, di **piattaforme app e web** per la fruizione ed erogazione dei servizi e di tutto quello che riguarda il digitale inerente la comunicazione e la vendita.

Obiettivi

1. Acquisire le conoscenze per orientarsi nel mondo del Web Marketing
2. Definire la propria offerta e renderla esclusiva
3. Conoscere sistemi “social” per la ricerca di finanziamenti ai propri progetti

Interventi Specifici

1. Ore 17.00 *“Ehi.. ci sono!”* Come farsi trovare grazie alla pubblicazione di contenuti *di Federico Carlini*
 1. Definire la propria offerta e renderla esclusiva
 2. Monitorare le altre presenze in rete
 3. Ricerca di parole chiave
 4. Selezione di parole chiave profittevoli
 5. Creazione di contenuti
 6. Il potere delle immagini
 7. Strumenti disponibili da usare subito

2. Ore 18.00 Come i motori di ricerca web leggono il flusso dei Social Media *di*

Claudio Grimoldi

- 2.1. Il flusso delle informazioni letto dai motori di ricerca Web.
- 2.2. I sistemi di crowdfunding per finanziamento e sviluppo progetti
- 2.3. Cosa significa “money is on the list”?
- 2.4. Le basi della lead generation: da prospect a lead
- 2.5. Tool da utilizzare
- 2.6. Da dove partire: step pratici
- 2.7. Esempi

Relatori

Federico Carlini

Naturalista, lavora come imprenditore e consulente libero professionista

Nel corso degli anni ha perfezionato tecniche di proposta dell'offerta e di visibilità online, semplici ed efficaci che gli permettono di raccogliere contatti in maniera continuativa, nei diversi settori in cui opera.

Claudio Grimoldi

Consulente e marketer su Social Media.

Fin da bambino appassionato di tecnologia e vendita. La realtà è che mi sono sempre inventato un mestiere appassionandomi a diversi settori completamente trasversali e scollegati tra loro..