

Storymaking e marketing digitale

15 - 16 ottobre 2019

Torino, Terrazza Solferino, via Bertolotti 7

Durata: 2 giorni, dalle ore 10,00 alle ore 17,00

Modalità: frontale, workshop, roleplaying ed esercitazioni

Costo: € 250,00

Introduzione

Un corso ideale per dare forma a un'idea d'impresa, sia essa un prodotto o un servizio. Con l'approccio dello storytelling è possibile lavorare per mettere in risalto la propria value proposition, organizzare al meglio attività e task di lavoro, costruire una presentazione efficace che possa raccontare in modo coerente e strutturato ogni aspetto del progetto, pianificare corrette strategie di content marketing e di comunicazione digitale.

Il corso ottimale per chi ha un'impresa di e-commerce e abbia necessità di rafforzare e potenziare le proprie attività di customer engagement. Dalle definizioni della customer journey all'individuazione di concreti strumenti di omnichannel, fino alla lettura e analisi dei dati. La progettazione della comunicazione come fattore decisivo nella transazione commerciale.

Cosa offre il corso - concept design/ business e service design/ digital marketing

Il concept

Il workshop propone un percorso progettuale di idee d'impresa utilizzando l'approccio del design thinking e i modelli tecnici dello Story Platform Design. La finalità, in modo utile e divertente, è costruire un progetto con la logica e la grammatica della narrazione: contesto e vision > obiettivi > attività > risorse > stakeholders > fattibilità tecnica ed economica > strategie di comunicazione.

Il concept design è la prima fase, lo sviluppo e l'organizzazione di idee di business secondo criteri di senso, di necessità, sostenibilità e mercato. L'obiettivo, facendo chiarezza sull'idea, è stabilire la solidità del progetto e l'opportunità o meno di un investimento.

Le attività di concept design comprendono:

- tecniche di gestazione di idee d'impresa
- dal brainstorming all'uso dei canvas
- l'approccio del design thinking e gli strumenti creativi

Business design

La corretta pianificazione del business model è lo step successivo. Si procede con la definizione della value proposition e del posizionamento del prodotto/ servizio sul mercato, grazie a una corretta identificazione del target e della customer journey. A seguire, l'obiettivo del corso è di illustrare le opportunità di un mindset data driven finalizzato a pianificare strategie di comunicazione e marketing multicanale.

Le attività di business comprendono:

- definizione di service design e di strategia customer centric
- la pianificazione della customer experience, intercettare il target
- il posizionamento multicanale, dall'interpretazione dei dati all'omnichannel design

Digital marketing

Una volta definita l'idea d'impresa, la progettazione delle attività di comunicazione implica l'integrazione di diverse piattaforme, canali, linguaggi e formati per l'engagement e il dialogo con i propri utenti. Lo Story Platform Design offre una matrice per la riorganizzazione dell'impresa in termini di storymaking.

Le attività di digital marketing comprendono:

- Definizione di content marketing e digital marketing
- Potenziare la voce con il social media marketing
- Come usare lo SPD
- Strumenti pratici e tools