



FORMAZIONE ON LINE

MARKETING E SOCIAL MEDIA LOW COST PER PMI E START UP

del marketing non si butta via nulla

IL CORSO

Fare di più con meno, cioè di utilizzare le (poche) risorse disponibili e gli strumenti digitali nel modo più produttivo possibile. Ciò è possibile giocando sull'innovazione che insieme alle leve creative del marketing diventano l'arma aziendale più potente al costo più competitivo.

Marketing Low Cost adotta un modello di business innovativo con un approccio snello in stile "lean thinking". Eliminazione degli sprechi, riduzione dei costi, miglioramento continuo nell'ottica di generare valore per il cliente e l'azienda. Sono i must imprescindibili della cultura del massimo risultato con il minor sforzo attraverso semplici idee, suggerimenti e strumenti anche non convenzionali.

Con questo approccio si ha la possibilità di ripensare il proprio business in modo più efficace sfruttando le economie derivanti da efficienza organizzativa, gestionale, qualità della produzione e sensibilità ambientale. Marketing Low Cost non vuol dire riduzione di prezzi a fronte di una diminuzione della qualità del prodotto o del servizio, ma implica nuovi processi da seguire nel progettare ogni azione: dal database marketing, al CRM, dagli ordini elettronici alle soluzioni per la gestione clienti. Da sistemi innovativi di etichettatura e packaging, al sito e-commerce low cost connesso ai principali social media, fino alle app per tablet e smartphone.

Il corso fornisce competenze, per ottimizzare le risorse mantenendo elevato il livello qualitativo dell'offerta oltre a idee e strumenti operativi a basso costo (anche non convenzionali) per promuovere in modo originale ed efficace i propri prodotti o servizi. Marketing Low Cost non vuol dire riduzione di prezzi a fronte di una diminuzione della qualità, ma ripensamento di ogni azione: dal carattere utilizzato per stampare i documenti, all'etichettatura o al packaging, al sito internet o ai sempre più importanti social media, fino alla realizzazione di un modello di business innovativo che generi valore nel tempo.



OBIETTIVI

Marketing Low Cost (MLC), recupera anche gli “scarti”, ottenendo così il massimo della visibilità con il minimo degli investimenti. In sostanza MLC fornisce le competenze, le idee e gli strumenti di marketing da mettere subito in pratica. Le tecniche di marketing, web marketing e comunicazione, sono raccolte in un modello di business innovativo che recupera e riutilizza tutto quello che è già presente in azienda. Economizza i costi sfruttando l'innovazione e l'open source. MLC crede nel multiruolo dei collaboratori e investire su di loro migliora al contempo l'efficienza dei flussi informativi. Tale risultato viene raggiunto attraverso un approccio didattico ricco di buone pratiche ed esempi concreti.

A CHI È RIVOLTO

Imprenditori, Piccole e Medie Imprese (Pmi), Professionisti, Freelance, Start Up, Responsabili, Commerciali e vendite, Professionisti del marketing e comunicazione, Creativi, Studenti e tutti coloro che si avvicinano al marketing con budget limitati.

PROGRAMMA

- Del marketing non si butta via nulla: recuperare e riutilizzare tutto quello che è già presente in azienda;
- Identificare gli sprechi in azienda e adottare un modello di marketing lean;
- Ridurre i costi migliorando la tecnologia, il sistema informativo la comunicazione Aziendale;
- I 9 elementi del modello di business low cost;
- Modelli di analisi interna delle competenze e risorse;
- Software, database e sistemi di comunicazione low cost;
- La creazione di un piano di innovazione Aziendale;
- Closing rate, conversion rate e ciclo delle vendite;
- Low Cost non vuol dire Low Price: strategie di pricing;
- Il "Kit di Comunicazione Low Cost";
- E-commerce & Social Media Marketing low cost;
- E-mail marketing e applicazioni low cost;
- Relazioni con i clienti: dal CRM al crowdsourcing;
- Quando il low cost diventa non-convenzionale.

DOCENTE



Alessandro Martemucci

Consulente e responsabile marketing e sviluppo web business per Pmi, enti e associazioni. Autore del libro "Marketing Low Cost", edito da Hoepli e ideatore del portale www.marketinglowcost.it, dove vige una sola regola: “del marketing non si butta via niente”. Formatore per Ninja Academy (Ninja Marketing) e speaker professionista per Smau e Confindustria, Vice Presidente e Delegato AISM per la regione Basilicata dell'AISM. Progettista e realizzatore del portale dell'associazione AISM.ORG.



QUOTE DI PARTECIPAZIONE:

- Associati AISM € 199,00 fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- Non Associati € 249,00 + IVA

EARLY BOOKING

per iscrizioni entro il 31/08//2015 un biglietto di accesso ad Expo a data aperta

Le quote comprendono:

materiale didattico e il manuale "Marketing Low Cost" di A. Martemucci ed. Hoepli.
AISM rilascia Attestato di Partecipazione.

DATE E SVOLGIMENTO DEL CORSO:

Webinar

PRESENTAZIONE	9 Settembre 2015	ore 17.00 - 17.40
LEZIONE 1	22 Settembre 2015	ore 18.00 - 20.00
LEZIONE 2	24 Settembre 2015	ore 18.00 - 20.00
QUESTION TIME	29 Settembre 2015	ore 18.00 - 19.00
LEZIONE 3	1 Ottobre 2015	ore 18.00 - 20.00
LEZIONE 4	6 Ottobre 2015	ore 18.00 - 20.00
QUESTION TIME	8 Ottobre 2015	ore 18.00 - 19.00

Ulteriori Informazioni:

Segreteria AISM info@aism.org

Tel. 02 863293



SCHEDA DI ISCRIZIONE
MARKETING & SOCIAL MEDIA LOW COST PER PMI E START UP

EARLY BOOKING:
per iscrizioni entro il 31/08/2015 un biglietto di accesso ad Expo a data aperta

DATI DEL PARTECIPANTE

Cognome & Nome

Indirizzo

CAP Città prov.

Tel. diretto Cell.

e-mail

Ruolo in Azienda

Area Aziendale di Appartenenza

DATI PER LA FATTURAZIONE

Ragione Sociale

Indirizzo N.

CAP Città prov.

Tel. Fax

Partita IVA

Codice Fiscale

CLAUSOLE CONTRATTUALI

1. **Iscrizione** - La presente iscrizione, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, va inviata a mezzo e mail info@aism.org **AISM** Associazione Italiana Sviluppo Marketing Via Olmetto, 3 – 20123 Milano Tel. 02/863293, che invierà conferma scritta di avvenuta accettazione.

2. Quote di Partecipazione e Modalità di Pagamento:

- **Soci AISM € 199,00**
fuori campo IVA DPR 6.10.1972, n. 633, art. 4
- **Non Soci € 249,00 + IVA**

Il pagamento dovrà essere effettuato all'atto dell'iscrizione a mezzo: bonifico bancario da effettuarsi sul c/c 40866457 intestato *AISM Associazione Italiana Marketing* Unicredit Banca ag. 00216 Milano Carrobbio
IBAN IT 73 G 02008 01616 000040866457
BIC SWIFT UNCRITM1216

3. Tempi e Modalità di Recesso

E' possibile richiedere la restituzione della quota di iscrizione versata se il recesso avviene entro 10 giorni solari precedenti l'inizio del corso. Dopo tale termine non è previsto alcun rimborso e l'importo dovuto verrà fatturato. Se il partecipante non ha dato disdetta e non si presenta in aula, sarà comunque dovuto l'intero importo. La disdetta dovrà essere comunicata a mezzo fax o email dopo nostra dichiarazione di ricezione.

4. Variazioni di Programma

AISM Associazione Italiana Marketing si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso programmato dandone comunicazione a mezzo fax o e-mail ai partecipanti entro tre giorni lavorativi prima della data di inizio del corso, in tal caso suo unico obbligo è provvedere al rimborso dell'importo ricevuto senza ulteriori oneri. Altresì si riserva la facoltà di modificare il programma/sede del corso e/o sostituire i docenti indicati con altri docenti di pari livello professionale.

5. Foro Competente

Il foro esclusivo competente per l'interpretazione e l'esecuzione del contratto è quello di Milano.

6. **Privacy** Informativa ai sensi dell' art. 13 DLGS 30.06.2003, N. 196 e successive modificazioni. Ai sensi del DLGS N. 196/2003 le informazioni fornite verranno trattate per finalità di gestione amministrativa dei corsi. I dati potranno essere utilizzati per la creazione di un archivio ai fini dell'invio (via email, fax o a mezzo posta) di proposte per corsi ed iniziative di studio future di *AISM Ass. Italiana Marketing*. Potrete accedere alle informazioni in nostro possesso ed esercitare i diritti di cui all'art. 7 della Legge aggiornamento, rettifica, integrazione, cancellazione, trasformazione o blocco dei dati trattati in violazione di legge, opposizione al trattamento dei dati, ecc.) inviando una richiesta scritta al titolare del trattamento all'indirizzo indicato in calce. Qualora non desiderate la diffusione dei dati personali (nome, qualifica, azienda e email) agli altri partecipanti al corso, barri la casella.

Qualora non desiderate ricevere ulteriori informazioni, barri la casella.

Firma per accettazione (con timbro per azienda)

Firma e timbro per specifica approvazione delle clausole 4,5.(art. 1341 2° comma Codice Civile)

Data