

**SUPSI**

# Digital Marketing

## Modulo breve

### Presentazione

L'esplosione di piattaforme e canali digitali ha messo le aziende nella necessità di capire come operare al meglio in questo nuovo ambiente per interagire con successo con i propri clienti e per acquisirne di nuovi. Il cambiamento è tale che ci si chiede se le vecchie regole del marketing siano ancora applicabili nell'era digitale.

Questo corso aiuterà a utilizzare gli strumenti di digital marketing nell'ambiente competitivo del web, in modo da rendere un'azienda capace di diversificarsi e stare al passo con i tempi.

Il corso analizzerà la molteplicità di canali digitali per entrare in contatto e fidelizzare i clienti e mostrerà in pratica come sfruttarli per i propri obiettivi.

Il percorso formativo è rivolto a tutti coloro che vogliono utilizzare le piattaforme digitali per acquisire e fidelizzare i clienti utilizzando il Digital Marketing.

### Obiettivi

- Dare un inquadramento strategico del canale e-commerce all'interno dell'organizzazione aziendale
- Valutare i fattori critici di successo per un progetto e-commerce
  - Insegnare a gestire in maniera ottimale le vendite online e i rapporti con i fornitori e clienti
  - Fornire le competenze necessarie per interpretare i dati di vendita e le performance di comunicazione
  - Dare tutto il supporto e il materiale didattico necessario

### Destinatari

Addetti marketing, addetti comunicazione, imprenditori e consulenti.

### Requisiti

Basi di utilizzo di internet e dei social network.

### Certificato

Attestato di frequenza.

4 crediti di studio ECTS validi per il CAS Digital Marketing ed E-Commerce Manager, subordinati al superamento dell'esame finale.

### Crediti di studio ECTS

4 ECTS

### Programma

- Le basi del Digital Marketing
- Il piano di Marketing digitale (obiettivi)
- Individuare il cliente tipo
- Il costo del Digital Marketing
- SEO e SEA: come portare traffico al sito
- Personal Branding su LinkedIn
- Strumenti di analisi dei dati Web
- Advertising Online
- Google Ads (preparazione alla certificazione base di Google Search e Google Display)
- I social media (come le aziende possono sfruttarli)

### Durata

40 ore-lezione + 2 ore d'esame finale.

### Responsabile/i

Prof. Roberto Mastropietro, responsabile Formazione Continua area Informatica, DTI; SUPSI

### Relatore/i

Alessandro Marrarosa, Raiffeisen Centro Imprenditori SA  
Luisa Masciello, consulente e-commerce  
Alessandro De Luca, Google Customer Solutions | Google Ads Account Manager  
Professionisti con esperienze significative nel proprio ambito d'insegnamento.

### Date

23, 25, 30 gennaio; 1, 6, 8, 13, 15, 27 febbraio, 1 marzo 2023  
Esame: 13 marzo 2023

### Orari

17.30-21.00

Fa eccezione il 13 marzo 2023, dove l'orario viene fissato dalle 17.30 alle 19.30.

Le lezioni potranno avere luogo online o in presenza, a dipendenza delle disposizioni emanate dalle autorità cantonali o federali in merito alla pandemia Covid-19.

### Luogo

SUPSI Dipartimento tecnologie innovative, Polo universitario Lugano, Campus Est, Via La Santa 1, CH-6962 Lugano-Viganello

**Costo**

CHF 1'900.--

È previsto uno sconto del 10% per i soci individuali di AFTI, AITI, ATEC e itSMF.

**Contatti**

roberto.mastropietro@supsi.ch

**Informazioni**

SUPSI, DTI, Formazione continua  
Polo universitario Lugano, Campus Est  
Via La Santa 1  
CH-6962 Lugano-Viganello  
tel.+41 (0)58 666 66 84, dti.fc@supsi.ch  
www.supsi.ch/fc

**Termine d'iscrizione**

Entro il 30 dicembre 2022

**Link per le iscrizioni**

<https://fc-catalogo.app.supsi.ch/Course/Details/35793>