

14.30 COSA VUOL DIRE FARSI GUIDARE DAI DATI E PRENDERE LE DECISIONI DI MARKETING PIÙ CORRETTE

Quale sarà la promozione più adatta alla mia attività? Tutti i giorni prendiamo decisioni su strategie commerciali basandoci sull'esperienza o sull'intuito. Ma quest'ultimi possono non bastare o possono addirittura farci sbagliare. On line troviamo dati e informazioni in grado di orientare queste scelte, grazie a una strategia data-driven. Si tratta di tracce che gli utenti lasciano come indizi rivelandoci cosa ha influenzato le loro decisioni. Durante questo speech vedremo come cercare questi dati e come interpretarli.

www.bigdigital.it

Paolo Lambertini



Paolo Lambertini dopo un percorso nel mondo della fotografia professionale fonda BIG Digital nel 2012, società che si occupa di digital marketing e aiuta le aziende ad orientarsi tra le innumerevoli opportunità della pubblicità online. Per BIG Digital l'analisi dei dati è la base di tutte le attività, il primo passo prima dell'esecuzione dei progetti di lead generation tramite i principali canali come LinkedIn, Google e Facebook.

**14.30 LINKEDIN, IL SOCIAL NETWORK PROFESSIONALE.
SCOPRI COME CREARE OPPORTUNITÀ NEL MERCATO B2B**

Durante la pandemia abbiamo tutti dovuto fermarci, nel mercato B2B (tra imprese) questo ha significato lo stop a fiere, visite e incontri di persona. Nonostante tutto il commercio è andato avanti, abbiamo iniziato ad usare dispositivi e piattaforme, tra queste, si sta imponendo LinkedIn. LinkedIn è cresciuto molto in Italia durante gli ultimi due anni e sta continuando a crescere, è un social professionale dove è possibile trovare, conoscere e interagire con potenziali clienti. Vieni a scoprire come si fa.

it.linkedin.com/in/emricci

www.pro-export.it

Emanuele Ricci



Consulente marketing digitale e Google Partner, da più di 10 anni si occupa di supportare le PMI nella definizione e implementazione della strategia di marketing on-line. Digital Export Manager iscritto all'albo TEM istituito presso il Ministero degli Affari Esteri, cofondatore di Pro Export, network di consulenti specializzati nel supportare le imprese in progetti di internazionalizzazione. È docente in corsi a tema web marketing, ha conseguito un Master di II livello in tecnologie della comunicazione e lavorato per importanti società del settore spazio.

14.30 COME DIFFERENZIARSI E CRESCERE CON UN E-COMMERCE IN MANIERA SOSTENIBILE

Come differenziarsi e crescere nel mercato reale e nel commercio virtuale (...e renderlo virtuoso) con investimenti sostenibili?

- Con Shopify puoi creare un sito ecommerce di successo e sostenibile
 - Con Shopify POS puoi unificare l'esperienza di shopping fisica e quella online
 - Con Shopify Markets puoi vendere nel mondo
- Si mostreranno costi, benefici e come fare..."

www.workonnet.it

[linkedin.com/in/luigiresta](https://www.linkedin.com/in/luigiresta)

Luigi Resta



Luigi Resta, titolare dell'agenzia Web WorkOnNet, fondata a Spilamberto (Modena) nel Giugno 2002. Sono Shopify Partner per aiutarti a sfruttare al massimo i vantaggi della creazione e della gestione del tuo e-commerce con Shopify. Sono consulente certificato Google Partner per la gestione delle campagne pubblicitarie attraverso l'utilizzo di strumenti come Google Ads e Google Shopping. La mia missione è aiutarti a ottenere il massimo delle prestazioni dalla tua attività.

15.30 CYBERSECURITY NEL SETTORE TURISMO E COMMERCIO

Con l'evoluzione delle piattaforme digitali e del lavoro nel settore turismo e commercio diventa indispensabile anche evolvere nelle conoscenze di CyberSecurity da applicare nella difesa dei dati aziendali. Il modulo fornirà alcune nozioni per applicare regole, strumenti e modalità di comportamento nei vari scenari tecnologici della vostra azienda per garantire un buon livello di sicurezza.

www.informaticaravenna.it

[facebook.com/emmezeta.it](https://www.facebook.com/emmezeta.it)

Massimiliano Zuffi



Avviata l'attività nel 2001, l'interesse generale per la materia lo ha portato a lavorare nei settori più disparati dell'informatica applicata: automazione industriale, programmatore, sistemista e cyber security specialist. Ad oggi gestisce il software di gestione tiro a segno più venduto in Italia, ed alcuni suoi programmi vengono utilizzati anche al di fuori del territorio nazionale. A livello di Cyber Security vanta clienti di portata nazionale ed è in grado di fare sia vulnerability assessment che indagini forensi.

Fabrizio Martelli



Consulente freelance in ambito informatico, dal 1983 nel settore, con diverse esperienze dallo sviluppo software con tecniche di C.A.S.E. (Computer Aided Software Engineering) per poi passare a sistemi evoluti di E.R.P SAP nelle aree di material management, production planning, ed infine alla parte sistemistica e acquisendo esperienza su diverse piattaforme Linux, Aix, HP-Ux, Digital Ux e diversi database Oracle, Hana, MS-SqlServer, DB2, MaxDb specializzandosi nel troubleshooting e la gestione di Very Large Database. Nel corso degli anni ha anche acquisito esperienza nel settore della sicurezza informatica, nel disegno di architetture dei sistemi informativi complessi, nella gestione dei data-center anche distribuiti, nelle tecniche di alta affidabilità, backup e disaster recovery.

15.30 TECNICHE DI VISUAL STORYTELLING PER FAR DECOLLARE IL PROFILO INSTAGRAM DELLA TUA ATTIVITÀ

Ormai è risaputo: al giorno d'oggi essere presenti sui social è fondamentale per tutte le imprese. Piccole o grandi che siano. Gestire questo tipo di comunicazione, però, può risultare molto oneroso in termini di tempo, oltre a richiedere quotidianamente nuove idee sempre più creative ed originali. Esiste quindi un Trade Off tra impegno di risorse e ritorno dell'investimento. Qual è il modo migliore per essere presenti su Instagram in modo coinvolgente senza rendere troppo onerosa la gestione? È possibile delegare a qualcun altro questo lavoro? Quali risultati possiamo (o dobbiamo) aspettarci da questa attività di comunicazione online?

www.webaze.biz

[instagram.com/webaze.biz/](https://www.instagram.com/webaze.biz/)

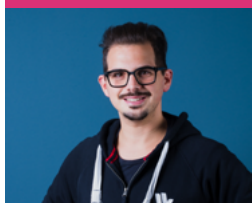
[linkedin.com/company/11069252](https://www.linkedin.com/company/11069252)

[facebook.com/webaze.biz](https://www.facebook.com/webaze.biz)

[vimeo.com/webaze](https://www.vimeo.com/webaze)

info@webaze.biz

Lorenzo Guerzoni



Dal 2017 fa progettazione e sviluppo di siti web professionali, campagne di digital marketing (SEO/SEM e Social Media Marketing), Produzione di contenuti narrativi foto e video (Storytelling), gestione rapporto con il cliente e management d'impresa. È sviluppatore Web, Account & Project Manager di Webaze Srl.

15.30 DOVE VAI SE IL PERSONAL BRANDING NON CE L'HAI?

Il personal branding è il marketing di sé stessi, chi vuol fare di sé stesso un brand deve scegliere un argomento per cui vuole essere ricordato. Come posizionarsi nella testa delle persone, come individuare la propria promessa al mercato. Per chi ha già un lavoro, o per chi lo sta cercando, il personal branding deve fare parte della vita di ogni professionista del lavoro.

leoprati.com

Leonardo Prati



Muovo i primi passi sulla rete nel 1993 progettando i primi siti internet per le strutture ricettive e partecipando alla realizzazione di numerosi portali di importanti destinazioni turistiche. Certificato in Inbound Marketing e ACE ADOBE, affianco le aziende nelle scelte e nelle strategie da adottare atte a garantire una corretta presenza e visibilità online.

Relatore nei più importanti eventi dedicati al WebMarketing su tutto il territorio Italiano ed europeo (come BEWIZARD, WEBMARKETING FESTIVAL, BTO, BIT, FIERAMILANO EXPO, SMXL, BRIGHTON

SEO CONFERENCE e SEMRUSH SANPIETROBURGO WNS) e docente di Web Marketing Strategy presso Business International, Talent Garden ed il Campus Internazionale Alberghiero.

Collaboro da oltre 5 anni con Marco Montemagno nella realizzazione di start-up gestione di community.

Ho dato vita ad una community #AskLeo e sono COO dell'agenzia di comunicazione StandOut con sede a Milano.

Sono sempre alla costante ricerca di strategie atte a migliorare la comunicazione delle aziende online.

Sono fermamente convinto che conoscere i tecnicismi degli strumenti che abbiamo a disposizione per comunicare online sia necessario ma non abbastanza, ritengo fondamentale studiare, capire ed interpretare i comportamenti degli utenti sulle piattaforme, per interagire con essi e portare all'azienda il massimo del ROI.

16.30 TURISMO E VIAGGI - STUDIO TENDENZE DELL'ESTATE 2022 E DEL PUBBLICO DEI VIAGGIATORI ATTRAVERSO IL DATO SOCIAL

Verranno analizzati, attraverso l'Intelligenza Artificiale della piattaforma KPI6, i contenuti postati online, sui social e sul web, sui trend dell'estate 2022. Estrahendo informazioni dalle conversazioni, è possibile delineare un quadro di quali siano le destinazioni preferite dai turisti italiani, quali sono le loro emozioni, le loro voglie, aspettative e identificare il profilo del nuovo viaggiatore italiano, in comparazione alla media europea.

kpi6.com

[linkedin.com/in/carmine-tauriello-317774105/](https://www.linkedin.com/in/carmine-tauriello-317774105/)

[linkedin.com/in/lorenzo-morbiani/](https://www.linkedin.com/in/lorenzo-morbiani/)

Carmine Tauriello



Head of Customer Support & Content Creator @KPI6

Vivo la mia vita come fosse una Instagram story, mi informo su LinkedIn, trago le mie quotation preferite da Twitter, senza mai dimenticarmi di Facebook.

Lorenzo Morbiani



Strategic Advisor @KPI6.

Esperienza in Business Development con focus su mercati internazionali

16.30 VIDEO-RACCONTARSI AL PROPRIO PUBBLICO O USARE LA MAGIA DELLA VOCE CON UN PODCAST

Raccontarsi funziona, farlo con un video o con un podcast funziona più del doppio. Per farlo in modo efficace, però, è necessario conoscere le regole di quello che è un vero e proprio linguaggio: l'audiovisivo. In questo breve incontro vedremo insieme quali sono le cose fondamentali per fare un buon video home-made o un branded podcast, quali sono gli strumenti indispensabili e come utilizzarli.

[linkedin.com/in/deborahugolini](https://www.linkedin.com/in/deborahugolini)

www.windriser.com

Deborah Ugolini



Deborah Ugolini è giornalista pubblicista, videoteller e podcaster.

Dal 2015 è la titolare di Windriser, agenzia di comunicazione ravennate dove si occupa di formazione, brand journalism, videomaking e videomarketing, consulenza personalizzata e produzione di podcast e branded podcast.

Da maggio 2021 è la prima Presidente del neonato Raggruppamento CNA Cinema e Audiovisivo Ravenna.

16.30 PANDEMIA, INNOVAZIONE DIGITALE E NUOVI STRUMENTI AR/VR E MIXED REALITY PER IL TURISMO: QUALI NUOVE OPPORTUNITÀ?

La tecnologia può aiutare a dare maggiori risposte alle esigenze dei viaggiatori. Ci accompagna prima dell'inizio della fruizione della vacanza e/o dell'esperienza, durante e al termine della stessa. L'intervento vuole illustrare, attraverso esperienze realizzate, come lo smartphone possa essere un supporto e uno strumento attraverso il quale migliorare l'esperienza e l'interazione con il luogo e gli operatori economici e turistici, offrendo possibilità inaspettate di promozione.

www.tryeco.com

www.museum-mix.com

facebook.com/Tryeco20Srl

instagram.com/tryeco2.0

facebook.com/MuseumMIX

instagram.com/museum_mix

Matteo Fabbri



Matteo Fabbri, CEO di Tryeco 2.0 srl [nuove tecnologie per il patrimonio culturale]. Architetto, Docente del corso di "tecniche di modellazione digitale", per il corso di restauro del lapideo e del legno, presso l'Accademia delle Belle Arti di Bologna. Ha collaborato nel corso dell'attività professionale con diversi studi di progettazione, con TryeCo ha realizzato le copie per la campagna promozionale della riapertura del Museo Egizio di Torino, la copia del soffitto del tempio di Bel a Palmira per la mostra "Rinascere dalle distruzioni: Ebla, Nimrud, Palmira" e collaborazioni importanti con grandi musei. Docente del corso di "tecniche di modellazione digitale", per il corso di restauro del lapideo e del legno, presso l'Accademia delle Belle Arti di Bologna. Dal 2018 socio fondatore di Museum Interaction eXperience Srl, società che sviluppa una piattaforma di Realtà Aumentata specifica per musei e patrimonio culturale.