

DESCRIZIONE WORKSHOP E SPEAKERS

Evento in presenza

DIGITAL WAY

CNA

Turismo e Commercio
Comunicazione e Terziario Avanzato
Emilia-Romagna e Modena

29.03.23

Modena

LA VIA DIGITALE
PER IMPRESE
DELLA FILIERA
DI TURISMO
E COMMERCIO

WEB REPUTATION: QUANDO UN COMMENTO NEGATIVO PUÒ ESSERE UN'OPPORTUNITÀ

14.30

Web reputation: Quando un commento negativo può essere un'opportunità. Focus dell'intervento la gestione delle crisi nelle recensioni e perchè un titolare non dovrebbe mai rispondere alle recensioni negative in prima persona. Nell'intervento parlerò di come trattare l'argomento recensioni sul web, come incentivare il cliente a rilasciare una recensione e come gestire in generale i commenti che arrivano sulla pagina. Porterò delle case history e farò fare un esercizio pratico ai partecipanti.

<https://it.linkedin.com/in/elisabettarondelli>

www.elisabettarondelli.com

ELISABETTA RONDELLI



Sono una Social Media Marketer, mi occupo principalmente della creazione di campagne ADS per i Social Media.

Dopo gli studi di Marketing, ho iniziato a lavorare per una radio e muovere i primi passi nella comunicazione digitale. Successivamente ho iniziato a lavorare per uno studio di consulenze per il settore dentale sempre nell'area digital.

Nel 2016 ho aperto la partita Iva e attualmente seguo i clienti nella promozione e attività sui social media e siti web.

GENERA NUOVI CLIENTI ATTRAVERSO I TUOI PRODOTTI FISICI E IL TUO PUNTO VENDITA GRAZIE AL MARKETING DI PROSSIMITÀ ONLIFE

14.30

Il Marketing di Prossimità Onlife è uno strumento potente che consente ad aziende e a piccole realtà di generare nuovi clienti senza dover ricorrere a costose campagne pubblicitarie. NFC (Near Field Communication)/Smart Qr Code e Assistente Virtuale integrati nei prodotti fisici come ambasciatori del brand per instaurare una relazione preziosa e duratura con i consumatori.

www.contattodivino.com

<https://www.facebook.com/ContattoDiVino>

<https://www.instagram.com/contattodivino/?hl=it>

<https://bit.ly/3EtsHiU>

LAURA FRANCESCA BOTTAZZI - DANIELE RIGHI



Pengo Idee Onlife lavora con l'innovazione per migliorare la vita delle persone senza distinzione tra offline e online, grazie al sistema tecnologico "Contatto Divino" facciamo parlare bottiglie, calici, packaging e qualsiasi oggetto fisico per accorciare la distanza tra brand e persone.

L'utilizzo integrato di NFC (Near Field Communication)/Smart Qr Code e Assistente Virtuale rappresenta il cuore del marketing di prossimità onlife in cui l'azienda può aprire nuovi canali di comunicazione con i propri clienti, guidandoli attraverso contenuti visuali (immagini, video, documenti testuali e audio) e di raccogliere informazioni sulle loro preferenze tramite appositi moduli interattivi.

Siamo un punto di riferimento per gli innovatori del wine & spirits grazie anche a collaborazioni con Champagne Experience e co-branding insieme a Rastal per il calice SmartGlass®.

Lavoriamo con grandi aziende come BPER Banca, Fazzini, Gruppo Mondadori e portiamo la nostra formazione in eventi di settore tra cui Wine2Wine Business Forum di Vinitaly, Talent Garden Genova, BTO per il turismo e Beer&Food Attraction.

NON BASTA UN CLICK. COME MIGLIORARE GLI ACQUISTI ON LINE CON LA SCRITTURA DEI MICROTISTI

14.30

Prenota. Basta un click sul pulsante. è un'azione diventata quasi automatica: tutte le volte che prenotiamo un hotel, una cena o acquistiamo da un sito che non sia Amazon. Quel pulsante non è lì a caso e nemmeno ciò che è scritto è casuale. l'ultimo baluardo che ci motiva, ci fa avere fiducia e ci conduce all'acquisto. I microtesti sono tutto questo e devono essere progettati.

www.alessandracatania.it

<https://www.linkedin.com/in/cataniaalessandra/>

<https://open.spotify.com/show/5cn0c92h2sk11uPGB-VHqn4?si=635e79123ddb4104>

ALESSANDRA CATANIA



Copywriter. Podcaster. Press Office. Le parole sono come semi. Io vi aiuto a seminarle, a trovare il terreno giusto, a far crescere la vostra comunicazione. Parlo di scrittura creativa, copywriting e podcast. Wmf Speaker 2019. Premio Compa 2018.

SETTORE TURISMO: COME SFRUTTARE IL SUPER POTERE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER PROMUOVERSI ONLINE.

15.30

Parliamo dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale nel settore Turismo per migliorare la promozione online dei propri servizi. Si esplorano le diverse tecniche e strumenti dell'intelligenza artificiale che possono essere utilizzati, come la creazione di piani editoriali social, la generazione di immagini o scrittura di testi promozionali. Si evidenzia l'importanza di una buona presenza online tramite tecniche di SEO e social media marketing. Si presentano esempi concreti di come l'IA può essere utilizzata per migliorare l'esperienza del cliente e la comunicazione online, e si forniscono consigli pratici su come integrare l'IA nella strategia di marketing per aumentare le vendite nel settore Turismo.

<https://www.webaze.biz/>

<https://www.instagram.com/webaze.biz/>

<https://www.linkedin.com/company/11069252>

<https://www.facebook.com/webaze.biz>

<https://vimeo.com/webaze>

LORENZO GUERZONI



Lorenzo Guerzoni, esperto in digital marketing e Founder dell'agenzia di comunicazione Webaze Srl, ha dedicato la sua carriera a sfruttare le nuove tecnologie e le strategie di marketing online per aiutare le aziende a raggiungere i loro obiettivi di business. Grazie alla vasta esperienza nel settore e all'entusiasmo che da sempre lo guida nello sviluppo dei progetti, Lorenzo è diventato un punto di riferimento per molte aziende che cercano di migliorare la loro presenza online e aumentare la loro visibilità sul web.

LA DATA STORYTELLING PER IL NOSTRO BUSINESS

15.30

Nell'approccio data driven è fondamentale trasformare il dato in informazione. Grazie alla data visualization si rendono comprensibili i dati anche a chi non è un esperto di analisi. Serve però qualcosa in più: occorre impostare dei passaggi per "raccontare" cosa ci stanno dicendo i dati, quali informazioni ricaviamo per poi proporre azioni correttive o migliorative e prendere le decisioni giuste nel nostro business.

<https://www.linkedin.com/in/william-sbarzaglia/>

WILLIAM SBARZAGLIA



William Sbarzaglia si occupa di digital marketing dal 2000 e dopo un'esperienza da imprenditore di 17 anni ora è un consulente e formatore nell'ambito dell'analisi dei dati per migliorare strategie e performance aziendali. Lavora sia per piccole realtà che per grossi brand e multinazionali. Ha ideato il metodo "user journey analytics system" che permette di mappare e analizzare i percorsi degli utenti sia online che offline. Presiede come speaker e moderatore nei vari eventi di settore e svolge un'attività formativa in aziende, aule e coaching one to one.

LINKEDIN IL SOCIAL PROFESSIONALE PER ECCELLENZA: LE OPPORTUNITÀ NEL 2023 PER INCREMENTARE LE VENDITE E ATTRARRE I MIGLIORI CANDIDATI

15.30

Quali le leve da utilizzare, gli strumenti per incrementare le vendite (Italia/Estero) e attrarre collaboratori per la tua azienda.

www.danielemanucci.com

<https://www.linkedin.com/in/danielemanucci/>

DANIELE MANUCCI



Sales & LinkedIn Specialist

Da 20 anni nel settore delle vendite, affianco professionisti e aziende sul corretto utilizzo del social network più conosciuto nello sviluppo dei contatti professionali. Tra i vari progetti, ho realizzato un progetto di identità digitale e social Selling per tutta la rete vendita Italia di WindTre Business. Docente di Learnn e Ilas, Kir Academy.

I VIDEO SERIALI PER PROMUOVERE LA TUA ATTIVITÀ

16.30

Se nel 1999 il Cluetrain Manifesto affermava "i mercati sono conversazioni", oggi è necessario rinnovare l'assioma in "i mercati sono relazioni". I nostri potenziali clienti non sono più un target, ma un pubblico e come tale pretende da noi un coinvolgimento anche a livello comunicativo. Le relazioni, si sa, vanno alimentate. Niente di meglio, allora, della creazione di video contenuti seriali!

www.windriser.com

<https://www.linkedin.com/in/deborahugolini/>

DEBORAH UGOLINI



Deborah Ugolini è videomarketer, podcast producer, formatrice e giornalista pubblicista.

Dal 2015 è titolare di Windriser, agenzia di comunicazione ravennate e al suo interno si occupa di strategie di video marketing, video editing, produzione di video e podcast, brand journalism e formazione a diversi livelli su video, podcast e web marketing.

Per CNA è Presidente di CNA Cinema e Audiovisivo Ravenna, e membra dei consigli di CNA Cinema e Audiovisivo Emilia Romagna, CNA Comunicazione Ravenna e CNA Impresa Donna Ravenna.

VENDITA ONLINE E PAGAMENTI DIGITALI: APPROCCIO MULTIDIMENSIONALE AL COMMERCIO

16.30

Il commercio oggi, attraverso vendita on-line, strumenti digitali di interazione e pagamento e la resistenza del commercio *classico*.

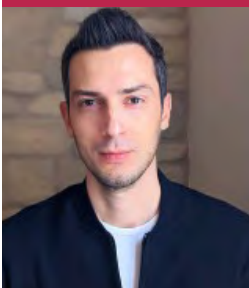
Opportunità per aumentare il proprio business, mantenendo la propria clientela e conquistandone di nuova.

Prendere coscienza della situazione per affrontare il mercato.

www.elaboro.io

<https://www.linkedin.com/in/andrea-chiericati>

ANDREA CHIERICATI



Innovation Manager, specializzato in:

- *Integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali*
- *Prototipazione rapida, dall'idea al prototipo digitale*
- *Programmi di open innovation*

Approfondimento tematiche riguardanti i processi commerciali, digitali e no, di Aziende e Retail. Promozione di iniziative per la valorizzazione delle risorse del territorio: prodotti, servizi, spazi, persone.

Premio Innovatori Responsabili 2021 Emilia-Romagna per il Progetto Portina.io.

PREVENIRE L'IMPREVISTO: CONTINUITÀ OPERATIVA E PIANI DI EMERGENZA PER LE PICCOLE ATTIVITÀ

16.30

Clienti, intermediari e fornitori si aspettano risposte certe in tempi rapidi: per farlo è necessaria una gestione di contatti ed informazioni senza interruzioni o ritardi. Ma cosa fare se qualcosa va storto? se si rompe il server o rubano il cellulare in cui c'è tutta la nostra vita lavorativa? È necessario avere una soluzione di business continuity ed un piano di contingenza già pronto con una mappa di account da bloccare e azioni di emergenza da attivare: scopriremo insieme come prepararlo.

<https://www.adigitali.it/>

<https://www.facebook.com/alchimiedigitali>

<https://www.linkedin.com/company/alchimie-digitali-srl>

PIETRO SUFFRITTI



Hacker white hat, DPO certificato, CTP e CTU, Network specialist, Esperto di sicurezza, Sistemista, pioniere della virtualizzazione e del cloud. Per Pietro l'informatica non è semplicemente un lavoro, ma una missione.

WORKSHOP POMERIGGIO ore 14.30 - 17.30

Sala 1

Sala 2

Sala 3

14.30 – 15.30	<p>Web reputation: Quando un commento negativo può essere un'opportunità Elisabetta Rondelli</p>	<p>Genera nuovi clienti attraverso i tuoi prodotti fisici e il tuo punto vendita grazie al marketing di prossimità onlife Laura Francesca Bottazzi e Daniele Righi</p>	<p>Non basta un click. Come migliorare gli acquisti on line con la scrittura dei microtesti Alessandra Catania</p>
15.30 – 16.30	<p>Settore Turismo: come sfruttare il super potere dell'intelligenza artificiale per promuoversi online Lorenzo Guerzoni</p>	<p>La data storytelling per il nostro business William Sbarzaglia</p>	<p>Linkedin il social professionale per eccellenza: le opportunità nel 2023 per incrementare le vendite e attrarre i migliori candidati Daniele Manucci</p>
16.30 – 17.30	<p>I video seriali per promuovere la tua attività Deborah Ugolini</p>	<p>Vendita online e pagamenti digitali: approccio multidimensionale al commercio Andrea Chiericati</p>	<p>Prevenire l'imprevisto: continuità operativa e piani di emergenza per le piccole attività Pietro Suffritti</p>