

Scritto da salvatore

Lunedì 07 Settembre 2020 13:24

---



Â

Â

Â

Â

Â

Â

Â

Â

Â

CASERTA - Confcommercio Caserta premia i suoi soci e lo fa con l'organizzazione di un corso gratuito sul Digital Marketing. Un ciclo di lezioni per fornire agli esercenti le tecnologie e gli strumenti fondamentali per ampliare la clientela, espandere il brand, promuovere la propria attività - anche e soprattutto on line – approcciando fasce di pubblico nuove e diverse da quelle raggiunte fino ad oggi con i metodi tradizionali.Â

Si tratta di una opportunità da cogliere al volo - spiega **Gianluca Sibilio**, delegato per la Comunicazione di Confcommercio – attraverso la quale sarà possibile apprendere le nozioni fondamentali per potenziare la propria presenza sul web. E' ormai evidente infatti che non è sufficiente essere on line per ottenere visibilità sul fronte del commercio elettronico.Â Â

Occorre adottare una serie di tecniche specifiche e studiate su misura che garantiscano i risultati auspicati. Si tratta naturalmente soltanto di uno dei servizi promossi da Confcommercio e destinati ai suoi iscritti cui seguiranno tante altre iniziative'. Il corso, che si svolgerà nella sede di via Renella a Caserta, dal 15 settembre all'8 ottobre, sarà tenuto da Fabio Siciliano, esperto di strumenti digitali applicati al marketing.

Come rendere la propria inserzione appetibile, come realizzare contenuti creativi, come essere riconoscibili sul web e poi le tecniche per intercettare e fissare un target, monitorare il pubblico, espandere la clientela. Sono questi alcuni dei temi che affronteremo durante il corso – spiega Fabio Siciliano – e che verranno illustrati anche attraverso una serie di esempi e casi concreti con l'intento di potenziare la visibilità in rete di ciascuna azienda.

Ma non è tutto. Una delle lezioni sarà destinata interamente all'importanza della psicologia

Scritto da salvatore

Lunedì 07 Settembre 2020 13:24

---

applicata al marketing e sarà tenuta dallo psicologo Fabio Ianniello: Promuovere una comunicazione efficace per migliorare i processi economici – spiega – non può prescindere dal riconoscimento del potenziale psicologico. Anche sul web. Non è un mistero infatti che i fattori relazionali – quali la gentilezza, la disponibilità, l'accoglienza, la capacità di intercettare i bisogni e i desideri di un cliente – siano spesso determinanti per il raggiungimento del risultato.

La psicologia del marketing oggi è orientata in questa direzione tenendo ben presente però i limiti e i confini da non superare per impedire che la promozione dei processi economici si trasformi in una vendita manipolatoria. Sono l'etica e la professionalità del commerciante in questi casi infatti a fare la differenza.Â