

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



GIOVEDÌ
5 DICEMBRE
2013

Relatore



ANDREA BOSCARO

Fondatore di The Vortex, società di formazione specializzata in marketing digitale, ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato per sei anni CEO di Pangora (poi entrata nel gruppo americano Become). Autore del volume "Tecniche di web-marketing", è un formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale.

Innovare e vendere contenuti digitali

Il corso vuole fornire a chi opera nel settore una panoramica sullo stato dell'arte dell'industria dell'e-content con particolare attenzione al mercato editoriale italiano e le linee guida per affrontare le sfide che il mercato pone, analizzando le dinamiche sui consumatori, sugli sviluppi tecnologici, sulle politiche aziendali per creare, comunicare e vendere nuovi contenuti digitali.

PROGRAMMA

- I nuovi media e le nuove opportunità di business
- Come cambiano i comportamenti di acquisto con il digitale
- La ricerca di contenuti e prodotti editoriali: **Google, Amazon** e i **marketplace** editoriali
- I nuovi anelli della catena del valore e l'innovazione nel mondo dell'editoria
- Le strategie "digital-first" e "mobile-first" dei gruppi editoriali
- Best practices italiane internazionali, provenienti dal mercato editoriale
- L'editoria professionale italiana: analisi del contesto competitivo e del modo con il quale i player usano il digitale.
- L'**e-commerce** e modelli di marketing vincenti: come monetizzare la propria attività online e migliorare l'esperienza dell'utente e tassi di conversione grazie alla "shopping experience"
- **Usare il digitale per generare valore per librerie e agenti**
- Tutti i modelli di business editoriali sul Web: abbonamenti online, modelli freemium, pubblicità online, e-book, co-marketing.
- **I Paywall funzionano?** I DRM sono una rigidità a discapito dell'utente o sono un modo per poterlo ingaggiare al meglio

Testimonianza

Casi e modelli di business online: successi e errori da evitare

Piero Mundi, Managing Partner
AvrageB2B

Daniele Paganini,
Managing Director AvrageB2B

Destinatari

imprenditori, editori, project manager, web manager, e-commerce manager, e a tutti coloro interessati ad approfondire le opportunità offerte dal web e piattaforme digitali.

Durata

1 giornata (9.30-13.00 - 14.00-18.00)

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

27 novembre 2013

Chiusura iscrizioni

3 dicembre 2013

L'inizio del corso è vincolato al raggiungimento di un adeguato numero di iscritti, pari a 6 persone.

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

