

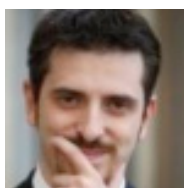
Adeguare le competenze  
per affrontare il cambiamento

ANES



**GIOVEDÌ**  
14 NOVEMBRE  
2013

Relatore



**MARCO MARLIA**

Esperto in Internet Strategy, Web Marketing, Social Media, è Presidente di Keiros Group, di cui fanno parte diverse società tra cui: Nextre Engineering (software per internet), Biquadra (web marketing), Nomesia (lead generation per le PMI), DriveK (piattaforma di configurazione per automobili).

## Gli strumenti digitali a supporto delle attività di vendita

Dopo il corso base, questo modulo formativo offre un approfondimento ulteriore e tecnico sul mercato della pubblicità online e sulle strategie che favoriscono la crescita dei ricavi, come identificare nuovi clienti, migliorare la *value proposition* dei prodotti digitali e avviare progetti speciali e ad hoc che rispondano efficacemente ai nuovi bisogni degli utenti ed inserzionisti.

### PROGRAMMA

- **Le nuove frontiere della pubblicità online: scenari, evoluzioni, player**

Il mondo della pubblicità online cresce e si evolve rapidamente. Approfondiremo gli ultimi trend che influenzano e influenzeranno le vostre strategie commerciali con una particolare attenzione agli strumenti a disposizione dell'inserzionista che possono entrare in competizione con i prodotti offerti dagli editori specializzati.

- **Modelli di monetizzazione digitale, trend emergenti**

Il banner non è più il centro della strategia di monetizzazione per un editore specializzato. Nuovi modelli permettono ai dealer di complementare la propria offerta, raccogliere più clienti e incrementare significativamente il fatturato e i margini complessivi del canale digitale.

- **Arricchire e valorizzare il media kit**

Come creare un media kit ricco, ma allo stesso tempo semplice da comprendere e da personalizzare sulle esigenze del cliente? Come comporre un mix di prodotti efficace.

- **I plus dei prodotti a performance**

Un significativo complemento all'offerta digitale dell'editoria specializzata è data dai prodotti a performance. Come confezionarli, venderli ed implementarli per incrementare i risultati economici dell'editore e del cliente senza cannibalizzare il resto dell'offerta.

- **Innovare con i Progetti speciali**

Sempre più spesso i clienti chiedono di personalizzare in un progetto speciale le leve di comunicazione a disposizione dell'editore. Scopriremo come utilizzare questi strumenti per incrementare la redditività dell'inventary pubblicitario e fidelizzare i clienti.

- **Nuovi strumenti per la gestione dei clienti strategici**

Come arricchire l'esperienza dei clienti con strumenti tecnologici di supporto alla comunicazione per meglio rendicontare e riscontrare i risultati dell'investimento pubblicitario

- **Sviluppo del business: identificare nuovi target e potenziali inserzionisti**

Come trovare nuovi clienti anche grazie a strumenti come la correlazione semantica o di target delle piattaforme pubblicitarie automatizzate.

- **Tecniche di negoziazione avanzate**

Tecniche e segreti di negoziazione per massimizzare la chiusura su prodotti digitali: gestione degli sconti, modelli di pricing e prodotti in bundle

### Destinatari

direttori commerciali, venditori, agenti, professionisti

### 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

5 novembre 2013

### Chiusura iscrizioni

11 novembre 2013

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

