



Metti in Pratica il tuo Marketing: nicchia, piano d'azione e comunicazione

Strategie commerciali e valorizzazione di prodotti e servizi

Operazione Rif. PA 2024-23641/RER/3 "Sviluppo sostenibile e digitalizzazione nei sistemi ICC e Moda" approvata con delibera DGR 575/2025 del 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi europei della Regione Emilia-Romagna.

**Costo**

Gratuito

Durata

24 ore

Sede

Online

Settori

Comunicazione, Marketing e commerciale

Destinatari

Persone

Tipologie

Per occupati

Termine iscrizioni

27/07/2026

Data inizio

15/09/2026

Data fine

20/10/2026



Obiettivi

- Costruire una strategia di marketing con azioni prioritarie e concrete in base alle proprie risorse.
- Imparare a scegliere la nicchia.
- Costruire un piano editoriale per comunicare il proprio valore con contenuti che attraggono clienti davvero in target.
- Trasformare i contatti in relazioni commerciali durature.
- Acquisire un metodo per cambiare approccio partendo dai dati reali della propria attività.
- Imparare a pubblicare contenuti con una direzione chiara evitando di sprecare risorse ed ottenere pochi risultati concreti.

Destinatari

Persone occupate – dipendenti, imprenditori, professionisti – che già operano nei sistemi/filiere di riferimento e che necessitano di aggiornare/incrementare/qualificare le competenze tecnico professionali e/o gestionali/organizzative/manageriali funzionali alla permanenza nel mercato del lavoro e a sostenere i processi di innovazione e sviluppo sostenibile delle filiere e dei sistemi produttivi di beni e servizi. Potranno accedere ai percorsi imprese di qualsiasi entità, con sede legale o unità locale in Emilia-Romagna, che esercitano un'attività artigianale o altre attività a titolo individuale o familiare, con società di persone o con associazioni che esercitano regolarmente un'attività economica. Possono partecipare i lavoratori autonomi, ordinistici e non ordinistici ed i dipendenti, imprenditori, professionisti di imprese aventi sede legale o unità locale nel territorio della regione Emilia-Romagna, appartenenti agli specifici sistemi produttivi o filiere descritte nell'Operazione candidata. A questo fine, si specifica che per unità operativa si intende un immobile (una sede fisica) in cui il destinatario svolge abitualmente la propria attività come libero professionista, dimostrabile con diverse documentazioni previste dall'Invito (visure camerali, certificato di attribuzione partita IVA, Iscrizione all'Albo, Ordine o Collegio, etc). È esclusa la partecipazione alle imprese del settore agricolo e forestale, della pesca e dell'acquacultura. Tali imprese potranno essere destinatarie nel solo caso in cui operino anche in altri settori e che dispongano di un sistema di separazione delle attività o di distinzione dei costi, che assicuri che gli aiuti non finanzieranno attività escluse dal campo di applicazione.

Requisiti di accesso

Per garantire apprendimento e successo formativo sarà valutato il ruolo aziendale e/o l'attività professionale e curriculare del partecipante, che dovrà essere attinente al contenuto del corso. L'accertamento dei requisiti formali di accesso avverrà tramite la richiesta di documentazione attestante:

- presenza di sede legale o unità locale in Emilia-Romagna
- collegamento al sistema produttivo/filiera a cui l'Operazione si rivolge attraverso il possesso dei seguenti codici ATECO.

Requisiti di accesso sostanziali:

Per accedere al percorso è necessario ricoprire incarichi aziendali o professionali attinenti al contenuto del corso. La verifica di tale requisito e del possesso delle conoscenze e capacità previste avverrà con le seguenti modalità: analisi domande di iscrizione, CV e documentazione aggiuntiva, al fine di verificare i requisiti suindicati, a cura del coordinatore di progetto.

Il mancato possesso dei requisiti formali e/o sostanziali prevederà la non ammissione al progetto. I candidati in possesso dei requisiti formali e sostanziali andranno a costituire l'elenco dei candidati ammissibili. I corsi si avvieranno solo al raggiungimento del numero minimo di 8 partecipanti ammessi e che hanno formalizzato la propria volontà di accedere al percorso.

Contenuti del corso

- **Check-up:** analisi dei dati digitali per capire cosa funziona davvero.
- **Analisi del potenziale:** identificazione dei punti chiave per orientare le scelte e definire obiettivi e linee guida della nostra strategia.
- **Nicchia e Valore:** identificare il target ideale e i punti di forza per essere più competitivi.
- **Piano d'azione:** trasformare gli obiettivi di marketing in una lista ordinata di azioni da fare per raggiungerli in base alle risorse a disposizione.
- **Piano Editoriale:** pianificare la comunicazione di social e newsletter con i giusti argomenti e contenuti per attrarre gli utenti.
- **Banca Dati e Contatti:** come creare e gestire un database clienti per coltivare relazioni e vendite costanti.

Modalità e criteri di selezione

Il processo di selezione, che si attiverà esclusivamente qualora il numero dei candidati/e risultasse superiore al numero di posti disponibili per la gestione del gruppo/aula ai fini di un efficace processo formativo, verterà sull'analisi del possesso dei requisiti sopraelencati. La Selezione verificherà la conoscenza base di strumenti informatici.

Attestato

Al termine del percorso è previsto il rilascio di un attestato di frequenza, a seguito del raggiungimento di una presenza pari almeno al 70 % del monte ore previsto.

Quota di partecipazione

Il corso è gratuito in quanto cofinanziato con risorse del Fondo Sociale Europeo PLUS 2021-2027 e della Regione Emilia Romagna.

Calendario

Le lezioni si terranno dalle 14:00 alle 18:00 nelle seguenti date:

- 15 settembre
- 22 settembre
- 29 settembre
- 06 ottobre
- 13 ottobre
- 20 ottobre

Sede del corso

Online

Referente

Maura Basco | Email: basco@cnafoer.it | Telefono: 05211727512

Docente

Stefano Torreggiani

Coach e formatore | Da più di 20 anni affianca piccole e micro imprese ad orientarsi nel mondo della comunicazione digitale e del marketing per costruire i propri processi di promozione per farsi conoscere, farsi apprezzare ed attrarre i giusti utenti. Dalla scelta delle strategie fino all'uso consapevole degli strumenti digitali