

## I Docenti:

**Fabrizio Scheda** > consulente strategico e art director  
skeda.com: comunicazione, marketing, audio video, web

**Elettra Zadra** > Fondatrice e Amministratore Delegato di  
"Elettra PR" Pubbliche Relazioni e Comunicazione, Milano

**Fausto Di Girolamo** > Direttore della sede di Roma  
di 77Agency, leader di new media marketing a livello  
europeo (attiva con 9 sedi nel mondo) specializzata nel  
marketing e comunicazione su tutti i media digitali.

Seminari ideati ed organizzati dal Gruppo Giovani Imprenditori  
di Confartigianato della provincia di Ravenna

con il contributo della



info:

[www.confartigianato.ra.it](http://www.confartigianato.ra.it)

la partecipazione  
ai seminari è gratuita  
ed aperta a tutti  
gli imprenditori

A woman's face is shown in profile, looking towards the camera. A transparent screen is overlaid on her face, displaying various icons and the text "2017" and "Confartigianato".

**GUARDIAMO  
AL FUTURO  
CON OCCHI NUOVI**

**Confartigianato**  
ASSOCIAZIONE PROVINCIALE DI RAVENNA

[www.confartigianato.ra.it](http://www.confartigianato.ra.it)

# marketing strategico dell'impresa artigiana



**lunedì 20 marzo 2017**  
**lunedì 3 aprile 2017**

**Due seminari sul marketing strategico:  
quali strumenti utilizza, come comunicare  
il valore aggiunto del proprio servizio/prodotto,  
gli elementi teorici e strumentali  
per comprendere e gestire i propri pubblici  
di riferimento e comunicare la propria identità.**

  
Gruppo  
Giovani Imprenditori  
Confartigianato

  
**Confartigianato**  
ASSOCIAZIONE PROVINCIALE DI RAVENNA

# marketing strategico dell'impresa artigiana

*La prossima rivoluzione industriale sarà guidata da una nuova generazione di piccole imprese a cavallo tra l'alta tecnologia e l'artigianato, capaci di fornire prodotti innovativi, altamente personalizzati, su scala limitata"*  
(Anderson)

**Se quindi saranno le imprese artigianali le protagoniste dell'economia del futuro, sarà sempre più importante per ciascuna di esse comprendere quali siano le direzioni e gli orientamenti futuri da intraprendere in termini di mercato, prodotto, clienti e tecnologia.**

**Pertanto la visione strategica rivestirà un ruolo essenziale per esprimere le aspirazioni di chi governa l'impresa, per guidare e capire "dove andrà" l'impresa: una capacità strategica articolata con chiarezza, capace di fare realmente marketing, cioè di comunicare agli stakeholders i contenuti e le visioni dell'impresa e favorire un'azione sinergica dell'intero personale dell'azienda.**

**Fare comunicazione di marketing dell'impresa artigiana, dei suoi servizi, dei suoi prodotti perciò oggi è ancor più "strategico", oltre che per l'aumentata concorrenza e per i bisogni sempre più sofisticati dei consumatori, per la radicale trasformazione dei processi comunicativi: una rivoluzione non ancora pienamente percepita da molte imprese. Fare marketing, comunicando in modo adeguato valori e vantaggi, riuscirà dunque a fare la differenza e ad acquisire la capacità di governare gli elementi della competitività.**

## Programma

**lunedì 20 marzo** dalle ore 18 alle 21  
presso Sede Confartigianato di **Lugo**  
Via Foro Boario, 46

### **Il Marketing: le comunicazioni più efficaci**

*Incontro sviluppato in forma agile, interattiva con la platea, ed il più possibile comprensiva, cominciando dalle "basi" del marketing e terminando con quali sono oggi le leve di comunicazione più efficaci per la comunicazione di marketing e le loro differenze (tradizionale, digitale, PR e media relations).*

docente:  
**Fabrizio Scheda**

**lunedì 3 aprile** dalle ore 18 alle 21  
presso Sede Confartigianato di **Faenza**  
Via B. Zaccagnini, 8

### **Gli aspetti delle PR e della Comunicazione Digitale**

*Gli aspetti delle PR e della Comunicazione Digitale: comprendere scenari e tendenze in atto nel mercato attraverso le nuove modalità di accesso e di fruizione dei diversi media, tradizionali e soprattutto digitali: il web, i device, l'impatto del mobile marketing sul social networking, etc.*

*L'incontro, coordinato da Fabrizio Scheda, si avvarrà dell'esperienza "sul campo" di Elettra Zadra, che approfondirà il sistema delle relazioni con gli stakeholder come catena del valore per l'impresa nella nuova "società dell'informazione", e di Fausto Di Girolamo, che si occuperà di quali sono i canali digitali più indicati rispetto ai diversi ambiti di attività, come usarli per raggiungere, coinvolgere ed estendere la propria audience, come costruire opinione/reputation di brand e di prodotto attraverso i social media.*

docenti:  
**Elettra Zadra**  
**Fausto Di Girolamo**