

Modalità di Partecipazione

La partecipazione, riservata agli Iscritti all'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma in regola con il pagamento delle quote annuali, è gratuita.

Le iscrizioni verranno accolte fino ad esaurimento posti.

Per poter partecipare all'Incontro, effettuare la prenotazione attraverso l'Area Iscritti sul sito dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma.

Per registrarsi all'Area Iscritti:

http://www.ording.roma.it/area_iscritti/

Per comunicazioni è possibile contattare l'organizzazione alla seguente email:

seminari@ording.roma.it

oppure contattare il Sig. Daniele Cenci

Fax: 06 48 79 31 223

e- mail: commissioni@ording.roma.it

ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE

I colleghi che lo desiderano potranno ricevere **l'attestato di partecipazione** al seminario.

I colleghi interessati, che si sono regolarmente prenotati da area iscritti, dovranno firmare in ingresso ed in uscita il **Foglio Presenze del Seminario**. Nei giorni seguenti l'evento, previo controllo delle firme, sarà abilitata la possibilità di richiedere l'attestato di partecipazione dalla propria pagina personale dell'Area Iscritti del sito dell'Ordine.

Si ringrazia per la collaborazione:



www.dpsitalia.net

DPS s.r.l. - Via Ravenna, 24 – 00161 Roma

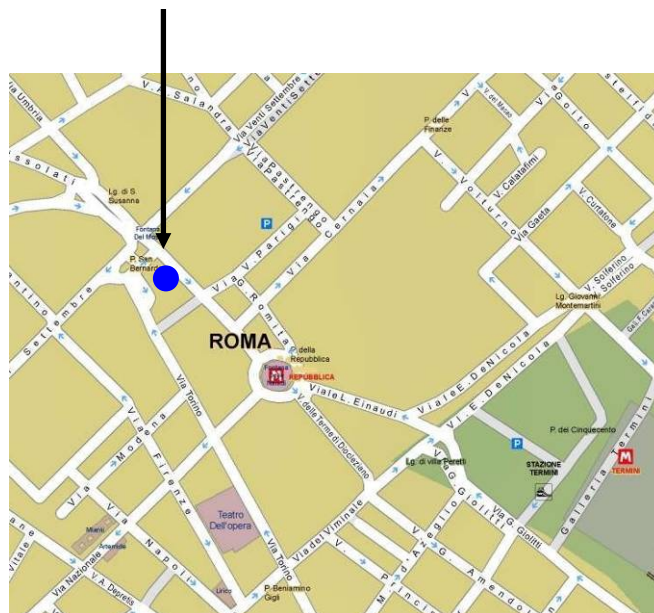
Tel. 06-44.29.28.29 – Fax 06-44.25.45.73

www.dpsitalia.net – info@dpsitalia.net

Come raggiungere la sede del Seminario:

Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma:

Via Vittorio Emanuele Orlando, 83 - 00185 Roma



MEZZI PUBBLICI

Metropolitana linea A: fermata Repubblica

Bus: 36-60-61-62-84-175-492-590-91

SEMINARIO FORMATIVO

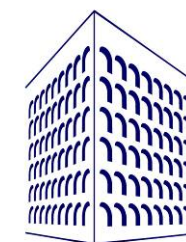
“Marketing nell’era del Web 2.0”

7 Marzo 2011

ore 15.20

presso

**ORDINE DEGLI INGEGNERI DELLA
PROVINCIA DI ROMA**



Sala convegni C2
Via V.Emanuele Orlando, 83
00185 ROMA

Presentazione del Seminario

- ✓ Obiettivo: trovare nuovi Clienti;
- ✓ Serve fare marketing?
- ✓ E' più importante il prodotto/servizio o la sua visibilità;
- ✓ Analisi interna:
 - Cosa faccio per trovare nuovi clienti;
 - Cosa penso che potrei fare;
 - Perché non lo faccio;
- ✓ Il marketing è possibile solo per le grandi aziende?
- ✓ Le diverse forme di marketing;
- ✓ Tempi e costi del marketing;
- ✓ I diversi linguaggi di comunicazione;
- ✓ I diversi canali di comunicazione;
- ✓ Il ROI nel marketing;
- ✓ Uscire dall'anonimato: crearsi un'immagine;
- ✓ Internet: esserci per esistere:
 - Districarsi nella rete: il motore di ricerca;
 - Google: il motore dei motori;
 - Capire come ragiona Google per farci trovare;
- ✓ Il Web-Marketing:
 - Come creare una campagna web marketing;
 - Controllare e calibrare la propria campagna;
 - I costi della campagna web marketing;
 - I ritorni della campagna web marketing;
 - Cosa fare e cosa NON fare nelle campagne web;
- ✓ Sapere cosa si vuole per non prendere quello che viene:
 - So veramente cosa sto cercando? Conoscere il proprio target per sapere dove cercarlo;
 - So cosa vogliono i miei Clienti?
- ✓ Offrire servizi on-line ai propri clienti;
- ✓ La tecnica del contadino.

PROGRAMMA

Ore 15,20	<i>Registrazione partecipanti</i>	Ore 16,30	Metodologia: un approccio metodologico per ottimizzare le (poche) risorse. L'importanza di sfruttarle al meglio. Maurizio Tesone
Ore 15,30	<i>Benvenuto ai partecipanti</i> <i>A cura dell'Ufficio Organizzazione Seminari dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma, delegato all'Ing. Carla Capiello</i>	Ore 17,00	Il Marketing: cos'è. Analisi comparativa delle diverse forme di marketing per identificare quella più congeniale. Rapporto costi-benefici. Maurizio Tesone
Ore 15,35	<i>Introduzione ai lavori.</i> Maurizio Tesone <i>Amministratore Unico DPS srl.</i>	Ore 17,45	Il Web-Marketing: analisi dei competitors e definizione dell'offerta. Cosa fare, come fare, e quanto costa. Budget e Analisi del ROI. Maurizio Tesone
Ore 15,40	Presentazione di DPS, azienda di Consulenza Direzionale e Servizi alle imprese. Maurizio Tesone	Ore 18,45	<i>Dibattito</i>
Ore 15,50	Obiettivo: <i>ampliare il proprio mercato, ovvero, trovare nuovi Clienti e fidelizzare quelli attuali. Consigli utili ed errori da evitare.</i> Maurizio Tesone	Ore 19,00	<i>Commiato</i>
Ore 16,00	Analisi dell'obiettivo: <u>sapere cosa si cerca per non prendere quello che viene.</u> <i>Soluzione agli errori più comuni e proposte concrete.</i> Maurizio Tesone		