

## PERCORSO FORMATIVO ECCELLENZE IN DIGITALE CAMERA DI COMMERCIO DI ALESSANDRIA - ASTI *(conoscere il digitale per crescere)*

- 1) **24 Maggio 2021**  
Turismo, ospitalità e accoglienza: il digitale per la crisi.
- 2) **7 Giugno 2021**  
Un DNA digitale per fronteggiare le emergenze: strumenti di apprendimento e di analisi per gestire la propria presenza online.
- 3) **21 Giugno 2021**  
Costruire una prima presenza online disintermediata partendo da zero e farsi trovare.
- 4) **5 Luglio 2021**  
Costruire e rafforzare la propria comunicazione online: SEO e Content Strategy con focus su strategie local e temi di valore in risposta al Covid.
- 5) **13 Settembre 2021**  
Social per il business: scegliere strategie e strumenti in modo utile e imparare ad usare i principali (Facebook e Instagram).
- 6) **27 Settembre 2021**  
Social per il business: imparare a scegliere e usare canali ulteriori ed emergenti (TikTok, Pinterest, LinkedIn, Twitter, YouTube).
- 7) **11 Ottobre 2021**  
Vendere online: avviare, consolidare e rinnovare una strategia di e-commerce da zero.
- 8) **25 Ottobre 2021**  
Vendere online grazie a Market Place e oltre (strategie e strumenti per la vendita online tramite piattaforme di terze parti).

- 9) **8 Novembre 2021**  
Aspetti fiscali e contrattualistici della vendita online in ambito internazionale (parte 1).
- 10) **22 Novembre 2021**  
Aspetti fiscali e contrattualistici della vendita online in ambito internazionale (parte 2).
- 11) **29 Novembre 2021**  
Sponsorizzazioni e Adv: a cosa servono e gli strumenti di ricerca per aiutare l'impresa ad espandersi in maniera localizzata.
- 12) **13 Dicembre 2021**  
Sponsorizzazioni e Adv: trovare utenti in modo localizzato con funzioni avanzate di geo-targeting.
- 13) **17 Gennaio 2022**  
Sponsorizzazioni e Adv sui Social: scegliere strumenti e strategie e imparare a usare i social minori.
- 14) **31 Gennaio 2022**  
Sponsorizzazioni e Adv sui Social: strategie, strumenti, profilazione e geo-targeting della Facebook e Instagram Ads Platform.
- 15) **14 Febbraio 2022**  
Metodologie di Project Management consolidate al servizio delle PMI.
- 16) **21 febbraio 2022**  
Rimanere sempre in contatto con i propri clienti: Tool di messaggistica e ChatBot.
- 17) **7 Marzo 2022**  
Prendere decisioni, definire strategie efficaci e ottimizzare gli investimenti con l'uso dei dati: l'approccio Data Driven.
- 18) **21 Marzo 2022**  
Metodologie di Project Management al servizio delle PMI (parte 2).