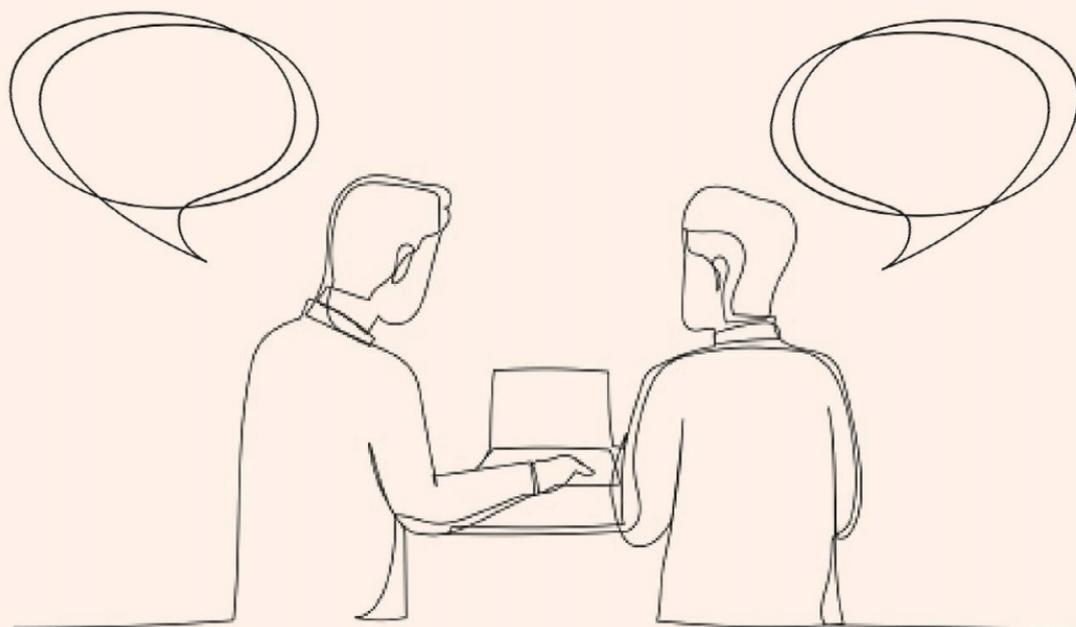


# **Area Digital-tech Skills**

**Industry 4.0**

## **Martech: tra Innovazione e AI**



**[sole24oreformazione.it](http://sole24oreformazione.it)**



**Industry 4.0**  
**Martech: tra Innovazione e AI**

<b>Titolo</b>	Martech: tra Innovazione e AI
<b>Categoria</b>	Industry 4.0
<b>Area</b>	AREA DIGITAL-TECH SKILLS
<b>Durata sessioni</b>	<b>Lezioni:</b> venerdì dalle 14.30 alle 18.00, sabato dalle 09:30 alle 13:00, mercoledì dalle 18:00 alle 20:00 (mentoring)
<b>Calendario</b>	<p><b>Maggio</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• venerdì 31, ore 14:30-18:00</li></ul> <p><b>Giugno</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• sabato 1, ore 09:30-13:00</li><li>• mercoledì 5, 18:00-20:00</li><li>• venerdì 14, 14:30-18:00</li><li>• sabato 15, 09:30-13:00</li><li>• mercoledì 19, 18:00-20:00</li><li>• venerdì 28, ore 14:30-18:00</li><li>• sabato 29, ore 09:30-13:00</li></ul> <p><b>Luglio</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• mercoledì 3, 18:00-20:00</li><li>• venerdì 12, ore 14:30-18:00</li><li>• sabato 13, ore 09:30-13:00</li></ul>

<p><b>Presentazione</b></p>	<p><b>Corso in collaborazione con IAB Italia.</b></p> <p>Il corso di Martech è progettato per dotare i partecipanti di competenze essenziali al crocevia tra marketing e tecnologia. Attraverso lezioni interattive, case study e l'uso di strumenti all'avanguardia, il programma esplora una vasta gamma di argomenti che vanno dall'analisi dei dati al digital engagement. I partecipanti impareranno a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementare strategie di marketing digitale che utilizzano dati e analytics avanzati per ottimizzare le campagne e migliorare il ROI.</li> <li>• Utilizzare piattaforme di automazione marketing per personalizzare l'esperienza del cliente e aumentare l'engagement, integrando sottilmente soluzioni basate su intelligenza artificiale per rafforzare l'efficacia delle campagne.</li> <li>• Navigare nel panorama del Martech, comprendendo come integrare nuove tecnologie, inclusa l'AI, per rimanere competitivi nel mercato attuale.</li> <li>• Applicare tecniche di intelligenza artificiale in modo non invasivo per l'analisi predittiva e lo studio del comportamento dei consumatori, migliorando così le decisioni basate sui dati.</li> </ul>
<p><b>Coordinatore corso</b></p>	<p><b>Andrea Folcio</b> (Coordinatore e framework) - Co-founder di The Newco e formatore</p>
<p><b>Qualificazione acquisita</b></p>	<p>Attestato di frequenza</p>
<p><b>Relatori</b></p>	<p><b>DOCENTI</b></p> <p><b>Giovanni Rossi</b> - Data &amp; Madtech Senior Manager @ The Newco  <b>Federico Grenzi</b> - Head of Omnichannel @ The Newco  <b>Giulia Sala</b> - Senior Associate presso DGRS Studio Legale - Data Protection Officer  <b>Paolo Sansone</b> - Head of Data Platform @ The Newco</p>
<p><b>Strumenti didattici</b></p>	

## Programma

### **MODULO 1 - Introduzione (9 ore):**

- Cos'è il Martech? Ripensare e rivisitare il marketing
- Perché il Martech è rilevante?
- Il ruolo del Martech: impatto per la piccola, media, grande azienda
- Un modello di maturità martech: intuizioni dal mercato
- Decisioni chiave per impostare il Martech per qualsiasi fase del livello di maturità aziendale
- Rapporto tra Martech, Marketing & Tech (IT): le specificità del Martech
- Martech: il ruolo dei Dati di prima, seconda e terza parte
- Gestione dei Cookie
- Cosa è cookieless | Impatto sulle attivazioni di marketing

### **MODULO 2a - La regolamentazione (4 ore):**

- Principi chiave del GDPR
- Come gestire i consensi privacy
- Conservazione dei dati (e diritto all'oblio)
- Partnership Commerciali | Consensi congiunti
- Marketing conforme al GDPR | Organizzazione e approccio
- DSA – Digital Service Act & Big Companies

### **MODULO 2b - Ruolo Strategico (5 ore):**

- B2B, B2C, B2B2C, B2C2B
- Percorso non lineare di acquisto | Percorso decisionale di acquisto
- Omnichannel journey
- Marketing basato sul pubblico
- Personalizzazione su larga scala | UX |
- Prossima azione migliore, Prossima migliore offerta
- Modello di gamification
- Modello di loyalty
- Integrazione vendite, postvendita, servizi
- Economia delle subscription Strategia di canalizzazione completa |
- Acquisition Funnel
- AI - panorama dell'apprendimento automatico

### **MODULO 3 - Dati (9 ore)**

- Cosa sono i dati
- Data Strategy | Data Governance | Data Quality |
- Data Collection
- Strategic KPIs | Operational KPIs | Identity
- Raccolta
- Data Journey, OPT-Ins collection by touchpoint
- Golden record | Contactability
- Data Enrichment
- Data Projects | Sponsor, Stakeholders, Lead,
- Delivery team (RACI), Data Team governance |
- Data & Systems architectures, Security
- Analisi e utilizzo dell'AI
- Lifecycle | Lifetime
- Data driven decision | Create, execute, analyse, refine
- Data integration | Business network integration
- Data driven business KPIs | Sales, Loyalty rates,
- Churn rate, CLTV, ...
- Data driven operational KPIs | Reactivity,

- Engagement, Pressure, Impact on Business
- Data analysis | Data mining
- Attivazione media
- MARtech -- ADtech connection to enable 1-to-1 marketing at scale |
- Identity recognition
- SEO, SEM, Media Spending, Sources of Traffic
- Data technologies | CDP, CRM, DMP, Data Lake, DataViz
- Data monetization vs Costs | A new corporate asset
- Personalizzazione
- On Site Behavior, Web Site Effectiveness, Marketing on Website
- Data driven marketing | Personalization, Recommendation, Customer Journey
- Data driven UX | Purchase Decision Path, Behavioral Analysis
- Informazione
- Media spending optimization | Campaign spending optimization
- Machine Learning & AI | Principles, overview, apps
- Predictive modeling | Purchase window, Churn risk

**MODULO 4.a - Martech (4 ore):**

- Operational Framework
- The IT systems, infrastructure, organization and processes
- Cloud vs on-premise | Make vs Buy
- Requirements: Business, Functional, Technical
- Touchpoints | Customer Journey Management
- Touchpoints | Integration needs | Lead, Contact, Events,
- Offers, Orders, Warranties ...

**MODULO 4.b - Martech Activation (3 ore):**

- CDP Framework + CDP Platforms and Components
- ADV Platform - DMP Platform - Website | CMS - E-commerce
- Personalization engines | Recommendation engines - Sales Force
- Automation tool
- Marketing Communication, Marketing Automation
- CRM platform and Data management - Loyalty platform
- Business Intelligence
- Metriche di successo

**Termini iscrizione**

2024-05-30

**Informazioni**

Questo corso è ideale per:

- Professionisti del marketing che desiderano approfondire le loro competenze tecniche e capire come la tecnologia, inclusa discretamente l'intelligenza artificiale, possa potenziare le loro strategie di marketing.
- Specialisti in tecnologia interessati a applicare le loro abilità nel contesto del marketing digitale, con un interesse particolare per l'AI.
- Manager e decision makers che richiedono una solida comprensione di come il Martech, arricchito dall'AI, possa essere utilizzato per guidare la crescita aziendale.
- Neo-laureati in campi correlati che cercano di specializzarsi in un settore di punta che combina marketing e tecnologia.

**Sbocchi occupazionali**

Vasta gamma di ruoli e sbocchi professionali nel settore del marketing digitale e dell'advertising. Alcuni esempi includono:

- **Specialista in Marketing Digitale:** Questo ruolo coinvolge la progettazione, l'implementazione e l'ottimizzazione di strategie di marketing online attraverso una varietà di canali digitali come social media, email marketing, SEO, SEM, e altro ancora.
- **Analista dei Dati di Marketing:** Con competenze avanzate nell'analisi dei dati e nell'utilizzo di strumenti di intelligenza artificiale, i partecipanti potrebbero lavorare come analisti dei dati di marketing, interpretando i dati per identificare trend, modelli e opportunità per migliorare le strategie di marketing.
- **Manager di Customer Engagement:** Questo ruolo si concentra sulla creazione e l'implementazione di strategie per coinvolgere e mantenere i clienti, utilizzando tecniche avanzate di personalizzazione e fidelizzazione per massimizzare il coinvolgimento del pubblico.
- **Responsabile Martech:** Con una solida formazione nel Marketing Technology (Martech), i partecipanti potrebbero lavorare come responsabili Martech, gestendo l'implementazione e l'integrazione di strumenti e tecnologie di marketing avanzate per ottimizzare le operazioni e migliorare le performance.
- **Consulente di Marketing Digitale:** I partecipanti potrebbero intraprendere la carriera come consulenti indipendenti nel campo del marketing digitale, offrendo consulenza e supporto alle aziende per sviluppare e implementare strategie di marketing efficaci.
- **Gestore del Prodotto Digitale:** Con competenze avanzate nella comprensione del comportamento dei consumatori e nell'utilizzo di strumenti di analisi dei dati, i partecipanti potrebbero lavorare come gestori di prodotto digitale, responsabili della definizione e del lancio di prodotti e servizi digitali che rispondono alle esigenze del mercato.

**Contenuti**

	Tematica	ORE
1	MODULO 1 - Introduzione	9
2	MODULO 2a - La regolamentazione	4
3	MODULO 2b - Ruolo Strategico	5
4	MODULO 3 - Dati	9
5	MODULO 4.a - Martech	4
6	MODULO 4.b - Martech Activation	3
<b>Totale</b>		<b>34</b>

**Termini iscrizione**

**30 Maggio 2024**



<b>Quota di iscrizione</b>	<p><b>€ 2.684 IVA INCLUSA</b> PREZZO € 2.200 + IVA (2684€)</p> <table border="1" data-bbox="528 253 1481 394"><thead><tr><th></th><th>RATA</th><th>SCADENZA</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>1.342€ IVA INCLUSA</td><td>all'atto dell'iscrizione</td></tr><tr><td>2</td><td>1.342€ IVA INCLUSA</td><td>dopo il 1° mese dall'iscrizione</td></tr></tbody></table>		RATA	SCADENZA	1	1.342€ IVA INCLUSA	all'atto dell'iscrizione	2	1.342€ IVA INCLUSA	dopo il 1° mese dall'iscrizione
	RATA	SCADENZA								
1	1.342€ IVA INCLUSA	all'atto dell'iscrizione								
2	1.342€ IVA INCLUSA	dopo il 1° mese dall'iscrizione								
<b>Modalità pagamento</b>	<p>Il pagamento della quota può avvenire tramite <b>carta di credito e bonifico bancario</b>.</p> <p>Per il bonifico, l'IBAN di riferimento è il seguente: <b>IT96N0326803402052620984800</b></p> <p>Possibilità di <b>finanziamento con Sella Personal Credit</b> previa approvazione della finanziaria*</p> <p><i>* Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Operazione soggetta ad approvazione di Sella Personal Credit SpA. Per maggiori informazioni è possibile richiedere il modulo "Informazioni europee di base sul credito ai consumatori" (SECCI) e la copia del testo contrattuale.</i></p>									