

MARKETING STRATEGICO E OPERATIVO PER IL SETTORE ARREDAMENTO

ONLINE MASTERCLASS (3 MODULI DA 4 ORE CIASCUNO)

DATE

17,24 settembre, 2 ottobre 2024

ORARIO

9.00-13.00

DURATA COMPLESSIVA

12 ore

COSTO

Associato

550€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

Non associato

660€+iva prima iscrizione

50% di sconto dalla seconda

DESTINATARI

Imprenditori e risorse coinvolte nell'attività di marketing

PROGRAMMA

Modulo 1 **Analisi del mercato e posizionamento**

Tema 1.1: Introduzione al marketing strategico e analisi del settore dell'arredamento

Il ruolo del marketing, campi di applicazione, il processo di marketing

Analisi di mercato

Tendenze del mercato

Conoscenza del cliente (comportamenti e bisogni)

Segmentazione e target

Concorrenza e opportunità

Esercitazione: Analisi SWOT dell'azienda e del settore dell'arredamento

Tema 1.2: Posizionamento e differenziazione

Le scelte strategiche di marketing: Branding, Portafoglio e Strategie di crescita

Gli Elementi della brand identity (nome, personalità, benefici funzionali ed emotivi)

Definizione del posizionamento e sua importanza

Identificazione dei fattori di differenziazione

Creazione di una proposta di valore per il cliente

Esercitazione: Definizione del posizionamento e creazione della proposta di valore

Modulo 2 **Branding e strategia di crescita**

Tema 2.1: Architettura di branding

Importanza del branding

Architettura di brand

Esercitazione pratica: Identificare l'architettura di brand di 3 player del mercato dell'arredamento.

Tema 2.2: L'identità visiva

Come scegliamo e perché è importante la coerenza visiva

Brand cues: Creazione e gestione dell'identità visiva

Coerenza del messaggio di marca

Esercitazione: Creazione di un mood board per l'identità visiva dell'azienda

Tema 2.3: Obiettivi, strategie di marketing e Customer Journey

Scelta della Source of Business (fonte di crescita)

Definizione degli obiettivi di marketing

Identificazione delle strategie di crescita di marketing

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302

marika.petrillo@federlegnoarredo.it

La presenza mentale e la presenza fisica
Dalla notorietà alla fedeltà: le fasi del customer journey
Esercitazione: disegnare il customer journey dei clienti nel settore dell'arredamento

Modulo 3 **Sviluppo del piano di marketing e monitoraggio**

Tema 3.1: La Comunicazione: chi, cosa, dove, quando

Obiettivi di marketing e di comunicazione
Il Brief di comunicazione
Canali di comunicazione tradizionali e digitali
Pubblicità e sponsorizzazioni
Eventi e fiere del settore
Esercitazione: struttura del piano di marketing annuale

Tema 3.2: Monitoraggio e ottimizzazione, KPI e metriche di successo

Identificazione dei KPI e delle metriche rilevanti
Monitoraggio delle performance e reportistica
Ottimizzazione delle campagne e delle strategie
Esercitazione: Definizione dei KPI e creazione di una dashboard di monitoraggio per l'azienda

Al termine del workshop, i partecipanti avranno acquisito una conoscenza approfondita delle strategie di marketing applicabili al settore dell'arredamento. Attraverso le esercitazioni pratiche, i partecipanti avranno l'opportunità di applicare direttamente i concetti appresi e di confrontarsi con gli altri partecipanti per scambiare idee e feedback.

Inoltre, il workshop contribuirà a creare una rete di professionisti del marketing nel settore dell'arredamento, favorendo la collaborazione e lo scambio di conoscenze tra i partecipanti e rafforzando il settore nel suo complesso.

DOCENTE

[Silviana Petrone](#)

A graphic element consisting of a grey-to-white gradient arrow pointing downwards and to the right, which overlaps a yellow circle. Inside the circle, the text 'Iscriviti qui' is written in white, bold, sans-serif font.

**Iscriviti
qui**

UFFICIO FORMAZIONE

formazione@federlegnoarredo.it

Marika Petrillo (+39) 02 80604 302
marika.petrillo@federlegnoarredo.it