Corso on-line - Tiktok Marketing per il mercato B2B e B2C: Come sfruttare il social più virale di sempre per posizionarsi nelle filiere produttive e commerciali di tutto il mondo

6 giugno 2024

Corso on-line

Tiktok Marketing per il mercato B2B e B2C
Come sfruttare il social più virale di sempre per posizionarsi nelle filiere produttive e commerciali di tutto il mondo

6 giugno

Tra le piattaforme social più adottate da utenti business e consumer di tutto il mondo, **TikTok** è in assoluto quella che ha collezionato più record nell'arco di soli 7 anni dalla sua inaugurazione:

**** 2 miliardi di utenti attivi sul pianeta (di cui 150 milioni nei soli Stati Uniti);***

**** oltre 3 miliardi e mezzo di download nel solo 2023;***

**** attualmente presente in 155 Paesi con presidi in oltre 40 lingue.***

Ma soprattutto si tratta della prima piattaforma sviluppata in modo **"scientifico**" per massimizzare il tempo di utilizzo e il tasso di interazione tra utenti e brand in ogni parte del mondo, ridisegnando in breve tempo non solo le dinamiche di prospezione e vendita nei mercati ***consumer*** (in primis alta gamma, moda, design, food, etc.), ma anche quelle di **valutazione, contatto e negoziazione** nelle filiere prettamente ***business*** (manufacturing, industrial, automotive, aerospace, etc.).

Tuttavia, a differenza di altre piattaforme ormai abituali come Facebook, Instagram, Linkedin e Youtube, pianificare una Brand Identity e calendari editoriali per TikTok che garantiscano risultati commerciali concreti può risultare difficile, soprattutto per tutte quelle aziende abituate a promuoversi online innanzitutto attraverso i propri

prodotti, i propri servizi, la propria storia e i propri valori, a parlare di sé e di quello che fanno sperando che questo possa destare l'interesse di un consumatore sempre più disattento, svogliato e ormai quasi incapace di interpretare coscientemente un messaggio quando è impegnato a scrollare contenuti sul suo smartphone.

Per avere successo su TikTok servono invece contenuti costruiti a partire dall'utente, dalla sua identità, dai suoi bisogni e dalle aspettative, contenuti che siano apprezzati e ricercati innanzitutto per la loro capacità di intrattenere, divertire, spiegare o insegnare qualcosa, incrementando così conoscenze, competenze e necessità sulle tematiche presidiate dal business, e solo dopo sfruttare questa attenzione per spingere un prodotto o un servizio come la risposta definitiva a tali esigenze.

Attraverso un'analisi mirata e laboratori pratici di gruppo, Ceipiemonte intende **trasmettere ai partecipanti tutti gli approcci, gli strumenti e le creatività necessarie** per trasformare TikTok in un **presidio strategico** proficuo e indispensabile per il **business B2B e B2C**, attraverso un approccio orientato a risultati commerciali concreti e raggiungibili da incrementare nel tempo.

Programma

- Fare Business Promotion su TikTok oggi: dalla visibilità alla viralità in 3 semplici mosse
- TikTok e Business Strategy: come integrarli in maniera efficace?
- Presidi TikTok per il B2B e il B2C: quali accorgimenti adottare per ottenere risultati?
- Creatività, video, testi e contenuti: come organizzare un presidio efficace e sostenibile per l'azienda
- Creator e partnership: come identificare i migliori canali e influencer da coinvolgere per le diverse nicchie e mercati
- TikTok Advertising: conviene gestire campagne pubblicitarie sulla piattaforma? Per quali obiettivi e a quali condizioni?

Esperto: Dr. Michele Mannucci – Esperto Ceipiemonte in Web e Digital marketing

Data e Orario: 6 giugno h. 9.00-17.00

Scadenza adesioni: 28 maggio

Il Corso **si svolgerà su Piattaforma Zoom** (qualche giorno prima del Corso ciascun iscritto riceverà il LINK a cui collegarsi).

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 350,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"partecipa".** A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

ATTENZIONE:

La compilazione on line del Modulo di Adesione costituisce iscrizione effettiva al corso in oggetto.

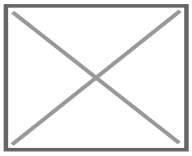
Effettuando l'adesione on-line l'azienda si impegna pertanto a rispettare le clausole contenute nel modulo, con particolare attenzione alla clausola n° 2.

Non è pertanto necessario trasmettere il Modulo, compilato e firmato, via fax o via mail.

Il pagamento della quota di iscrizione è da effettuarsi solo previa comunicazione del Ceipiemonte in funzione dell'effettiva attivazione del corso.

Vi invitiamo infine a prendere visione del testo aggiornato della privacy policy adottata da CEIPIEMONTE in conformità al Regolamento Europeo 679/2016 (http://www.centroestero.org/it/privacy.html).

Informazioni
Maddalena Covello
Tel. 011 6700669
maddalena.covello@centroestero.org



Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 06.06.2024
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino (Italia)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 17
- **Posti totali per azienda:** 3
- **Data inizio iscrizioni:** 09.05.2024
- **Data fine iscrizioni:** 28.05.2024
- **Orario fine iscrizioni:** 12:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto
10126 Torino (TO)

Maddalena Covello
Email: maddalena.covello@centroestero.org