

WP2. Framework delle Competenze per l'Imprenditorialità Digitale

Lo sviluppo del framework delle competenze per il progetto IncludeUp mirava a creare una struttura completa per facilitare l'insegnamento delle competenze imprenditoriali digitali agli adulti con background migratorio. Questo framework è stato cruciale per orientare la creazione di un corso online aperto, adattato alle esigenze di questo pubblico target.

Per raggiungere questo obiettivo, sono stati intrapresi diversi passaggi chiave:

- **Identificazione degli Obiettivi di Apprendimento e del Piano del Corso:** Il framework ha delineato gli obiettivi di apprendimento desiderati e la struttura complessiva del corso online.
- **Introdurre Strategie di Insegnamento e Apprendimento:** Sono state introdotte strategie per l'attuazione efficace dei contenuti del corso per garantire risultati di apprendimento ottimali.
- **Definizione della Strategia di Valutazione:** Sono state stabilite linee guida chiare per valutare i progressi e la comprensione dei partecipanti.
- **Descrizione dei Contenuti dei Moduli di Formazione:** Sono state fornite descrizioni dettagliate dei contenuti trattati in ciascun modulo di formazione.

Il pubblico principale di questo framework educativo include educatori e facilitatori che lavorano con adulti con background migratorio, interessati all'imprenditorialità digitale, nonché potenziali aspiranti imprenditori digitali con background migratorio. Questi individui provengono da diverse esperienze educative e possono lavorare in vari settori legati all'educazione degli adulti e ai servizi di supporto per i migranti.

Utilizzando questo framework come guida, lo sviluppo dei successivi output del progetto, inclusi la piattaforma di apprendimento aperto e la Community degli Educatori Aperti, è stato realizzato. Durante questo processo, i partner del progetto hanno collaborato su diverse attività, tra cui l'analisi dei bisogni, la descrizione dei contenuti del corso e la scrittura del corso, per garantire che il framework soddisfacesse le esigenze specifiche del pubblico target e rispondesse efficacemente agli obiettivi del progetto.

Nel documento sottostante, sono presentati i vari framework per ciascun modulo. La struttura e il contenuto dei moduli sono stati determinati nella fase iniziale del progetto attraverso una valutazione dei bisogni, che ha incluso discussioni di focus group nei paesi partecipanti con educatori e sondaggi ai quali sono stati consultati gli studenti con background migratorio. Questo ha portato ai seguenti moduli, ognuno diviso in submoduli.

I materiali di apprendimento sono direttamente rivolti agli educatori, consentendo loro di implementare i contenuti di questi moduli nelle proprie lezioni online o offline.

Un'importante conclusione emersa dalla valutazione dei bisogni è stata l'importanza di un livello di difficoltà adeguato. Di conseguenza, il consorzio ha anticipato ciò allineando ciascun modulo al framework EntreComp, fornendo sia livelli base (fondamentali) che intermedi (leggermente avanzati).

I framework descritti di seguito hanno servito da base per lo sviluppo successivo dei moduli finali per WP3, a seguito di una valutazione interna. Questo processo di valutazione ha garantito che i contenuti e la struttura fossero allineati con gli obiettivi del progetto e le esigenze del pubblico target, portando al perfezionamento e al miglioramento dei moduli.



MODULE-1: Strategie Digitali e Segmentazione		
Soggetto:	- Imparare le basi per definire la propria attività e pianificare le necessarie attività digitali per avere successo.	Durata (in ore):
Pubblico di riferimento: Principianti nel marketing digitale		
Metodologia di formazione: Lezioni interattive, esercitazioni pratiche, discussioni di gruppo e casi studio.		
Livello: Fondamentale		
Obiettivi di apprendimento:	Risultati attesi dell'apprendimento:	
- Comprendere i concetti fondamentali delle strategie digitali. - Riconoscere l'importanza della segmentazione del mercato. - Imparare a creare un piano aziendale digitale di base.	- Spiegare i concetti fondamentali delle strategie digitali. - Dimostrare la comprensione di come le strategie digitali contribuiscano al successo aziendale.	
Ulteriori informazioni:		
Parole chiave: Strategie digitali, Segmentazione del mercato, Piano aziendale digitale, Strumenti e tecnologie, Presenza online, Comunicazione digitale Pubblico di riferimento: Comunicazione digitale Competenze Entrecomp: Riconoscimento delle opportunità Iniziativa e auto-direzione Pianificazione e gestione Prendere l'iniziativa Creatività Comunicazione digitale Apprendimento attraverso l'esperienza		
Sottogruppo 1.1		



Livello (Base/Intermedio/Avanzato)	Titolo: Introduzione alle strategie digitali e segmentazione
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottogruppo, i partecipanti apprenderanno i concetti fondamentali delle strategie digitali e della segmentazione, con un focus particolare sugli educatori adulti che lavorano con adulti di origine migrante, nonché sugli adulti di origine migrante che desiderano avviare la loro prima impresa digitale. I partecipanti impareranno perché le strategie digitali e la segmentazione sono essenziali per il successo delle imprese moderne e come questi concetti possano essere applicati per far crescere e prosperare le proprie attività in un ambiente digitale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere l'importanza delle strategie digitali per un'imprenditorialità di successo. ● Identificare il ruolo della segmentazione per raggiungere efficacemente il pubblico target. ● Collegare le competenze digitali con la pianificazione strategica per le attività digitali. Risultati attesi dell'apprendimento: ● Spiegare i concetti fondamentali delle strategie digitali. ● Dimostrare la comprensione di come le strategie digitali contribuiscano al successo dell'impresa. ●
	Competenze Entrecomp: - Riconoscimento delle opportunità - Creatività - Visione - Valorizzazione delle idee - Pensiero etico e sostenibile

Submodule 1.2	
Livello (Base/Intermedio)	Titolo: Segmentazione del mercato nel contesto digitale
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottogruppo, i partecipanti apprenderanno le basi della segmentazione del mercato nel contesto digitale. Verrà discusso l'importanza di suddividere i potenziali clienti in gruppi e come farlo in modo efficace nell'era digitale. Al termine, i partecipanti saranno in grado di applicare queste competenze di segmentazione per indirizzare il pubblico giusto per le loro iniziative digitali e migliorare le loro possibilità di successo online.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere l'importanza della segmentazione del mercato per le imprese digitali. ● Familiarizzare con diverse strategie di segmentazione e come applicarle nel contesto digitale.

	Risultati attesi dell'apprendimento: ● Riconoscere l'importanza della segmentazione del mercato nel business digitale. ● Identificare e definire i mercati target utilizzando tecniche di segmentazione di base.
	Competenze Entreprcomp: - Riconoscimento delle opportunità - Creatività - Pianificazione e gestione - Prendere l'iniziativa - Apprendimento attraverso l'esperienza

Submodule 1.3	
Livello (Base/Intermedio)	Titolo: Creare un piano aziendale digitale
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottogruppo, i partecipanti approfondiranno il processo di creazione di un piano aziendale digitale. Acquisiranno conoscenze sugli elementi essenziali di un piano completo, tra cui la definizione degli obiettivi, la delineazione delle strategie, la pianificazione del budget e l'istituzione di obiettivi misurabili. Al termine di questo sottogruppo, i partecipanti avranno le competenze necessarie per sviluppare un piano aziendale digitale solido, adattato alle loro specifiche iniziative, gettando così una base solida per il successo nel panorama digitale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere i componenti chiave di un piano aziendale digitale, inclusi obiettivi, strategie, budget e obiettivi misurabili. ● Acquisire competenze nell'analizzare le tendenze di mercato e identificare le opportunità digitali rilevanti per la propria attività. ● Sviluppare la capacità di esprimere una chiara proposta di valore e vantaggio competitivo nel mercato digitale. ● Acquisire abilità nella pianificazione strategica e nel prendere decisioni adatte all'ambiente digitale. ● Dimostrare la capacità di tradurre gli obiettivi aziendali in azioni concrete e allocare efficacemente le risorse all'interno di un piano aziendale digitale.
	Competenze Entreprcomp: - Riconoscimento delle opportunità: Identificare opportunità digitali e tendenze di mercato rilevanti per l'attività durante la creazione del piano. - Pianificazione e gestione: Sviluppare e organizzare il piano aziendale digitale, inclusi obiettivi, strategie e budget. - Prendere l'iniziativa: Cercare proattivamente approcci e soluzioni innovative all'interno del piano aziendale digitale. - Creatività: Generare idee e strategie nuove per differenziare l'attività nel mercato digitale.

	- Apprendimento attraverso l'esperienza: Raffinare continuamente il piano aziendale digitale in base ai feedback e alle intuizioni del mondo reale per migliorarne l'efficacia.
--	---

Submodule 1.4	
Livello (Base/Intermedio)	Titolo: Strumenti e tecnologie per le imprese digitali
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottogruppo, i partecipanti esploreranno alcuni strumenti e tecnologie essenziali per le imprese digitali. Impareranno a conoscere software, piattaforme e applicazioni rilevanti per vari aspetti del business digitale. Al termine di questo sottogruppo, i partecipanti avranno acquisito le conoscenze e l'ispirazione necessarie per ottimizzare le proprie operazioni digitali.
	Strumenti (ad esempio): • Strumento di design grafico Canva • Strumento di comunicazione Teams ...
	Obiettivi di apprendimento: • Familiarizzare con una varietà di strumenti e tecnologie comunemente utilizzati nelle imprese digitali in vari settori come marketing, vendite, assistenza clienti, ecc. • Comprendere le funzionalità e le capacità di ciascun strumento e come possano contribuire all'efficienza e all'efficacia delle operazioni aziendali digitali. Risultati attesi dell'apprendimento: • Identificare e descrivere gli strumenti e le tecnologie digitali comuni. • Dimostrare competenza di base nell'utilizzo degli strumenti e delle piattaforme digitali più popolari.
	Competenze Entreprcomp: - Competenze tecnologiche: Strumenti e tecnologie digitali - Sviluppare competenze nell'uso di una varietà di strumenti e tecnologie digitali essenziali per le imprese digitali. - Riconoscimento delle opportunità: Riconoscere le opportunità di sfruttare strumenti e tecnologie specifiche per migliorare i processi aziendali e i risultati. - Prendere l'iniziativa: Iniziativa e imprenditorialità - Prendere l'iniziativa per esplorare e adottare nuovi strumenti e tecnologie digitali per migliorare l'efficienza aziendale e la competitività. - Pianificazione e gestione: Pianificazione e gestione - Pianificare e gestire strategicamente l'integrazione e l'implementazione di strumenti e tecnologie digitali all'interno del framework aziendale.



	- Comunicazione digitale: Comunicazione digitale - Comunicare in modo efficace utilizzando strumenti e tecnologie digitali per collaborare, coordinare e svolgere compiti all'interno delle imprese digitali.
--	--



MODULO 1: Strategie digitali e segmentazione		
Argomento:	- Imparare a definire il proprio business e pianificare le attività digitali necessarie.	Durata (in ore accademiche): 6 ore
Pubblico target: Principianti nel marketing digitale e professionisti con conoscenze di base del settore.		
Metodologia formativa: Lezioni interattive, esercizi pratici, discussioni di gruppo e studio di casi.		
Livello: Intermedio		
Obiettivi di apprendimento: - Approfondire la comprensione delle strategie digitali e delle loro applicazioni. - Padroneggiare tecniche avanzate di segmentazione del mercato. - Sviluppare un piano aziendale digitale dettagliato e su misura. - Acquisire competenze nell'uso di strumenti e tecnologie digitali avanzate.		Risultati attesi dell'apprendimento: - Spiegare i concetti relativi alle strategie digitali. - Dimostrare una comprensione di come le strategie digitali contribuiscano al successo aziendale e aiutino a creare i primi passi nel marketing digitale.
Informazioni aggiuntive: Parole chiave: Strategie digitali, segmentazione di mercato, piano aziendale digitale, strumenti e tecnologie, presenza online, comunicazione digitale, pubblico target. Competenze Entrecomp: Riconoscimento delle opportunità Iniziativa e auto-direzione Pianificazione e gestione Prendere l'iniziativa Creatività Comunicazione digitale Apprendimento attraverso l'esperienza		

Sottomodulo 1.1	
Livello: Intermedio	Titolo: Introduzione alle strategie digitali e alla segmentazione
	Panoramica del sottomodulo: In questo sottomodulo, i partecipanti apprenderanno i concetti fondamentali di strategie digitali e segmentazione, con un focus su educatori adulti che lavorano con adulti di origine migrante e su adulti con background migratorio interessati ad avviare la loro prima iniziativa digitale. I partecipanti esploreranno l'importanza delle strategie digitali e della segmentazione per il successo delle imprese moderne e come applicare efficacemente questi concetti per favorire la crescita delle proprie attività.
	Obiettivi di apprendimento: ● Identificare diverse strategie digitali e le loro applicazioni in vari contesti aziendali. ● Applicare strategie digitali per migliorare la presenza online, il branding e l'interazione con i clienti. Risultati di apprendimento: ● Identificare e analizzare diverse strategie digitali rilevanti per la propria attività. ● Applicare strategie digitali in modo efficace per migliorare la presenza online e il coinvolgimento dei clienti.
	Competenze Entreprcomp: - Riconoscimento delle opportunità - Creatività - Visione - Valorizzazione delle idee - Pensiero etico e sostenibile

Sottomodulo 1.2	
Livello: Intermedio	Titolo: Segmentazione del mercato in un contesto digitale
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo si concentra sulle tecniche di segmentazione del mercato, evidenziandone l'importanza per le imprese digitali. I partecipanti impareranno a identificare e definire i mercati target all'interno dell'ambiente digitale. Attraverso esercitazioni pratiche e studi di caso, svilupperanno le competenze necessarie per applicare strategie di segmentazione del mercato efficaci, consentendo loro di personalizzare le attività di marketing

	e migliorare il targeting dei clienti per un maggiore successo aziendale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Sviluppare la capacità di identificare e definire i mercati target nel contesto digitale. ● Essere in grado di applicare strategie di segmentazione del mercato efficaci per raggiungere e servire meglio il pubblico target. Risultati attesi dell'apprendimento: ● Analizzare e confrontare diverse strategie di segmentazione adatte alle iniziative digitali. ● Applicare strategie di segmentazione per personalizzare le attività di marketing e migliorare il targeting dei clienti.
	Competenze Entreprcomp: - Riconoscimento delle opportunità - Creatività - Pianificazione e gestione - Prendere l'iniziativa - Apprendimento attraverso l'esperienza

Sottomodulo 1.3	
Livello: Intermedio	Titolo: Creare un piano aziendale digitale
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, i partecipanti esploreranno i componenti di un piano aziendale digitale completo. Impareranno a integrare obiettivi, strategie e budget nei propri piani, personalizzati in base agli obiettivi e alle esigenze specifiche dell'azienda. Attraverso l'analisi di esempi di piani aziendali digitali di successo e attività pratiche, i partecipanti acquisiranno la capacità di sviluppare, adattare e perfezionare i propri piani aziendali digitali per allinearli agli obiettivi aziendali e favorire la crescita.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere i componenti chiave di un piano aziendale digitale, inclusi obiettivi, strategie, budget e obiettivi misurabili. ● Sviluppare la capacità di personalizzare un piano aziendale digitale in base a obiettivi ed esigenze specifiche. ● Analizzare e interpretare esempi di piani aziendali digitali efficaci per trarre lezioni utili per la propria impresa. Risultati attesi dell'apprendimento:

	● Adattare i piani aziendali digitali per allinearli agli obiettivi e ai requisiti aziendali. ● Valutare ed estrarre spunti dai piani aziendali digitali di successo per migliorare i propri sforzi di pianificazione.
	Competenze Entreprcomp: - Riconoscimento delle opportunità: Identificare opportunità digitali e tendenze di mercato rilevanti per l'azienda durante la creazione del piano. - Pianificazione e gestione: Sviluppare e organizzare il piano aziendale digitale, includendo la definizione di obiettivi, strategie e budget. - Prendere l'iniziativa: Cercare proattivamente approcci e soluzioni innovative all'interno del piano aziendale digitale. - Creatività: Generare idee e strategie originali per differenziare l'azienda nel mercato digitale. - Apprendimento attraverso l'esperienza: Perfezionare continuamente il piano aziendale digitale basandosi su feedback e intuizioni derivanti dall'esperienza reale per migliorarne l'efficacia.

Sottomodulo 1.4	
Livello: Intermedio	Titolo: Strumenti e tecnologie per imprese digitali
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo introduce i partecipanti a una varietà di strumenti e tecnologie digitali avanzati rilevanti per le imprese digitali. I partecipanti svilupperanno competenze pratiche nell'utilizzo di questi strumenti per attività di marketing, vendite, servizio clienti e analisi. Il sottomodulo sottolinea l'importanza di selezionare e integrare gli strumenti giusti per ottimizzare le operazioni digitali, offrendo esperienze pratiche e approfondimenti su come queste tecnologie possono migliorare l'efficienza e l'efficacia aziendale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Sviluppare competenze pratiche nell'uso di strumenti e piattaforme digitali popolari. ● Acquisire la capacità di selezionare e integrare gli strumenti e le tecnologie più adeguati a ottimizzare le operazioni digitali di un'impresa. Risultati attesi dell'apprendimento: ● Acquisire esperienza pratica con strumenti e piattaforme digitali popolari.

	● Selezionare e integrare strumenti e tecnologie adeguati per migliorare le operazioni digitali della propria azienda.
	Competenze Entreprcomp: - Competenze tecnologiche: Strumenti e tecnologie digitali - Sviluppare competenze nell'uso di una varietà di strumenti e tecnologie digitali essenziali per le imprese digitali. - Riconoscimento delle opportunità: Identificare opportunità per sfruttare strumenti e tecnologie specifiche al fine di migliorare i processi aziendali e i risultati. - Prendere l'iniziativa: Esplorare e adottare nuovi strumenti e tecnologie digitali per migliorare l'efficienza e la competitività aziendale. - Pianificazione e gestione: Pianificare e gestire strategicamente l'integrazione e l'implementazione di strumenti e tecnologie digitali all'interno del quadro aziendale. - Comunicazione digitale: Comunicare efficacemente utilizzando strumenti e tecnologie digitali per collaborare, coordinare ed eseguire compiti all'interno delle imprese digitali.

MODULO 3: Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)		
Argomento: Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)		Durata (in ore accademiche): 4-6 ore accademiche
Target: Educatori adulti che lavorano con adulti di origine migrante		
Metodologia formativa: La metodologia formativa comprende input teorici supportati da esempi pratici, tra cui buone pratiche e strumenti operativi. I partecipanti beneficeranno del trasferimento di conoscenze e avranno l'opportunità di sviluppare competenze applicabili.		
Livello: Base		
Obiettivi di apprendimento: <u>1.1. Introduzione al mondo della SEO</u> - Definire il termine SEO. - Comprendere che la SEO è parte integrante del marketing online. - Capire l'impatto delle pratiche SEO sulla visibilità online. - Conoscere gli obiettivi della SEO. - Analizzare i benefici della SEO per la propria impresa. <u>1.2. Back to top – Cos'è un motore di ricerca?</u> - Definire il termine e l'obiettivo dei motori di ricerca. - Conoscere i diversi motori di ricerca. - Comprendere i principali processi SEO: crawling, indicizzazione e ranking. - Sensibilizzare sull'importanza di crawling, indicizzazione e ranking per la propria impresa. <u>1.3. Conosci il tuo pubblico target</u> - Definire il termine "parole chiave" e i diversi tipi di parole chiave in SEO. - Comprendere l'importanza dell'analisi del pubblico target nel processo di analisi delle parole chiave.		Risultati attesi dell'apprendimento: <u>1.1. Introduzione al mondo della SEO</u> - I partecipanti acquisiscono una prima comprensione della SEO e dei suoi obiettivi. - Alla fine del modulo, saranno più consapevoli dell'importanza della SEO per la loro attività. <u>1.2. Back to top – Cos'è un motore di ricerca?</u> - I partecipanti possono definire le funzioni e gli obiettivi di base dei motori di ricerca. - Riconoscono i processi chiave della SEO (crawling, indicizzazione e ranking). - Capiscono l'importanza di questi processi per la visibilità online e i risultati di ricerca. <u>1.3. Conosci il tuo pubblico target</u> - I partecipanti comprendono i diversi tipi di parole chiave e il loro ruolo nella SEO. - Riconoscono l'importanza dell'analisi del pubblico target come parte strategica della SEO. - Acquisiscono conoscenze tecniche e strumenti per l'analisi efficace delle parole chiave. <u>1.4. Percorsi per la visibilità online</u> - I partecipanti identificano i principi base della SEO e acquisiscono solide basi per l'ottimizzazione dei siti web.

● Capire come le parole chiave influenzano la visibilità di un sito web. ● Familiarizzare con strumenti per l'analisi delle parole chiave (gratuiti e a pagamento) come Google Keyword Planner. <u>1.4. Percorsi per la visibilità online</u> ● Acquisire una panoramica dei passaggi principali in una strategia SEO. ● Definire i principi fondamentali della SEO. ● Apprendere suggerimenti pratici per principianti della SEO. ● Conoscere esempi di buone pratiche. <u>1.5. Suggerimenti e trucchi</u> ● Ottenere una visione globale dei passaggi fondamentali in una strategia SEO efficace. ● Definire i principi base della SEO. ● Acquisire conoscenze pratiche per implementare misure di ottimizzazione di successo. ● Familiarizzare con esempi di buone pratiche.	● Combinano aspetti teorici e pratici per sviluppare e applicare strategie SEO di successo. <u>1.5. Suggerimenti e trucchi</u> ● I partecipanti comprendono i passaggi principali di una strategia SEO efficace. ● Acquisiscono sia conoscenze teoriche che competenze pratiche per implementare con successo misure di ottimizzazione.
Informazioni aggiuntive: Parole Chiave: Competenze Entrecomp: Pianificazione e gestione Valorizzazione delle idee Pensiero etico e sostenibile Consapevolezza di sé e autoefficacia Creatività Visione Apprendimento attraverso l'esperienza Identificazione delle opportunità Intraprendenza	

Sottomodulo 1.1: Introduzione al mondo della SEO	
Livello: Base	Titolo: Introduzione al mondo della SEO
	Panoramica del sottogruppo: In questo modulo, i partecipanti comprenderanno l'importanza e i benefici della SEO per la loro impresa. Apprenderanno l'impatto delle pratiche SEO sulla visibilità

	online e riconosceranno l'obiettivo della SEO, che è migliorare il posizionamento sui motori di ricerca.
	Obiettivi di apprendimento: • Definire il termine SEO. • Comprendere che la SEO è una parte del marketing online. • Capire l'impatto delle pratiche SEO sulla visibilità online. • Conoscere l'obiettivo della SEO. • Analizzare i benefici della SEO per la propria impresa.
	Competenze Entrecomp: • Pianificazione e gestione • Valorizzare le idee • Pensiero etico e sostenibile • Consapevolezza di sé e autoefficacia

Sottomodulo 1.2: Back to top – Motori di ricerca	
Livello: Base	Titolo: Back to top – Motori di ricerca
	Panoramica del sottogruppo: In questo modulo, i partecipanti vengono introdotti al concetto e allo scopo dei motori di ricerca. Impareranno come funzionano i motori di ricerca e perché sono importanti. Saranno presentati diversi motori di ricerca e comprenderanno le differenze tra di essi. Verranno guidati attraverso i tre componenti chiave dei motori di ricerca: crawling, indicizzazione e posizionamento. Al termine del modulo, i partecipanti avranno una buona comprensione di come utilizzare questi componenti per migliorare la visibilità online della propria impresa.
	Obiettivi di apprendimento: • Definire il termine e lo scopo dei motori di ricerca. • Conoscere i diversi motori di ricerca. • Comprendere uno dei principali processi della SEO: il Crawling. • Comprendere uno dei principali processi della SEO: l'Indicizzazione. • Comprendere uno dei principali processi della SEO: il Posizionamento. • Sensibilizzare sull'importanza del crawling, dell'indicizzazione e del posizionamento per la propria impresa. Competenze Entrecomp: • Pianificazione e gestione • Valorizzare le idee • Pensiero etico e sostenibile • Consapevolezza di sé e autoefficacia

Sottomodulo 1.3: Conosci il tuo gruppo target	
Livello: Base	Titolo: Conosci il tuo gruppo target
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo introduce i concetti di base dell'Ottimizzazione per i Motori di Ricerca (SEO). I partecipanti saranno in grado di definire il termine "parole chiave" e distinguere tra i diversi tipi di parole chiave nella SEO. Si sottolinea l'importanza dell'analisi del pubblico target nel processo di analisi delle parole chiave e si mostra come le parole chiave influenzino la ricercabilità di un sito web. Inoltre, vengono presentati vari strumenti gratuiti e a pagamento per l'analisi delle parole chiave, incluso il Google Keyword Planner.
	Obiettivi di apprendimento: • Definire il termine "parole chiave" e i diversi tipi di parole chiave nella SEO. • Sensibilizzare sull'importanza dell'analisi del gruppo target nel processo di analisi delle parole chiave. • Comprendere come le parole chiave influenzano la ricercabilità di un sito web. • Conoscere diversi strumenti (gratuiti e a pagamento) per l'analisi delle parole chiave, come il Google Keyword Planner.
	Competenze Entrecomp: • Creatività • Visione • Valorizzare le idee • Apprendimento dall'esperienza

Sottomodulo 1.4: Modi per ottenere visibilità online	
Livello: Base	Titolo: Modi per ottenere visibilità online
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo offre una panoramica completa sui due principali componenti della SEO: ottimizzazione on-page e off-page. Analizza tutti i fattori rilevanti per la creazione di contenuti, inclusi testi, video, immagini, link, meta tag e struttura delle URL. Vengono trattati anche gli aspetti tecnici fondamentali per una SEO on-page di successo, come la velocità di caricamento della pagina, l'usabilità su dispositivi mobili e l'integrazione della sitemap. Particolare attenzione viene dedicata all'importanza dei backlink per la SEO e al ruolo dei segnali sociali nell'ottimizzazione off-page.
	Obiettivi di apprendimento: • Conoscere i due principali componenti della SEO: ottimizzazione on-page e off-page.

	• Analizzare tutti i fattori coinvolti nella creazione di contenuti (testi, video, immagini, link, meta tag, struttura delle URL, ecc.). • Analizzare tutti i fattori tecnici per una SEO on-page di successo (velocità della pagina, responsività mobile, sitemap, ...). • Sviluppare una comprensione dell'importanza dei backlink per la SEO. • Comprendere l'importanza dei segnali sociali per la SEO off-page.
	Competenze Entrecomp: • Visione • Apprendimento dall'esperienza • Valorizzare le idee • Consapevolezza di sé e autoefficacia

Sottomodulo 1.5: Consigli e trucchi	
Livello: Base	Titolo: Tipps and Tricks
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, i partecipanti otterranno una panoramica/riassunto dei passaggi più importanti per definire una strategia SEO efficace. Questa breve guida include anche suggerimenti pratici pensati per chi è alle prime armi con la SEO.
	Obiettivi di apprendimento: • Acquisire una panoramica dei passaggi più importanti in una strategia SEO. • Definire i principi fondamentali della SEO. • Apprendere suggerimenti pratici adatti ai principianti della SEO. • Conoscere esempi di best practice.
	Competenze Entrecomp: • Visione • Pianificazione e gestione • Apprendimento dall'esperienza • Individuare opportunità • Prendere l'iniziativa

MODULO 3: Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)		
Argomento: Ottimizzazione per i motori di ricerca (SEO)		Durata (in ore accademiche): 8 ore accademiche
Destinatari: Educatori di adulti che lavorano con persone adulte di origine migrante		
Metodologia formativa: La metodologia formativa prevede input teorici supportati da esempi pratici, come casi di buone pratiche o strumenti pratici. Oltre a beneficiare del trasferimento di conoscenze, i partecipanti avranno l'opportunità di sviluppare le proprie competenze.		
Livello: Intermedio		
Obiettivi di apprendimento: <u>1.1.: Introduzione al mondo della SEO</u> - Definire il termine "motore di ricerca" e fornire esempi. - Definire il termine SEO. - Spiegare l'importanza della SEO nel marketing online. - Identificare i benefici della SEO. - Comprendere l'impatto delle pratiche SEO sulla visibilità online. <u>1.2.: Conosci il tuo gruppo target</u> - Definire il termine "parola chiave" e i diversi tipi di parole chiave nella SEO. - Comprendere come le parole chiave influenzano la visibilità di un sito web. - Sensibilizzare sull'importanza dell'analisi del gruppo target nella SEO. - Analizzare il proprio gruppo target e i loro bisogni. - Applicare metodi di analisi delle parole chiave. <u>1.3.: Fondamenti della SEO: Strategie On-Page e Off-Page</u> - Definire i termini SEO on-page e SEO off-page. - Comprendere l'importanza della SEO on-page e off-page. - Sensibilizzare sull'importanza del contenuto come elemento centrale della SEO on-page. - Applicare tutti i fattori coinvolti nella creazione di contenuti (testo, video,		Risultati attesi dell'apprendimento: <u>1.1.: Introduzione al mondo della SEO</u> - I partecipanti acquisiscono una prima comprensione della SEO e del suo obiettivo. - Al termine del modulo, saranno più consapevoli dell'importanza della SEO per il loro business. <u>1.2.: Conosci il tuo gruppo target</u> - I partecipanti saranno in grado di identificare e spiegare i concetti base delle parole chiave e dei loro tipi nella SEO. - Comprenderanno le interazioni tra parole chiave e visibilità del sito web, migliorando la loro comprensione della strategia SEO. - Saranno riconoscere e applicare l'importanza dell'analisi del pubblico target, ottimizzando i contenuti in modo mirato. <u>1.3.: Fondamenti della SEO: Strategie On-Page e Off-Page</u> - Comprensione approfondita dell'importanza della SEO on-page e della sua rilevanza per il ranking dei siti web. - Capacità di formulare strategie per creare contenuti di qualità ottimizzati per diversi media.

immagini, link, meta tag, struttura URL, ...). ● Applicare tutti i fattori tecnici per una SEO on-page di successo (velocità della pagina, responsività mobile, sitemap, ...). ● Sviluppare una comprensione dell'importanza dei backlink per la SEO. ● Conoscere i metodi per generare backlink di alta qualità. ● Comprendere l'importanza dei segnali sociali per la SEO off-page. <u>1.4.: Potenzia la tua SEO: Monitoraggio semplificato</u> ● Spiegare perché il monitoraggio SEO è importante. ● Indicare i vantaggi del monitoraggio SEO regolare. ● Definire il termine KPI (Key Performance Indicator). ● Valutare i principali KPI on-page (traffico organico, ranking delle parole chiave, tempo medio sulla pagina, frequenza di rimbalzo). ● Valutare i principali KPI off-page (qualità e quantità dei backlink). ● Valutare i principali KPI generali (velocità di caricamento della pagina, indicizzazione su Google, esperienza utente mobile). ● Applicare strumenti per il monitoraggio SEO. <u>1.5.: Consigli e trucchi</u> ● Acquisire una panoramica dei passaggi più importanti nella strategia SEO. ● Definire i principi fondamentali della SEO. ● Apprendere suggerimenti pratici adatti ai principianti della SEO. ● Conoscere esempi di best practice.	● Integrazione di tutti i fattori rilevanti, sia contenutistici che tecnici, per garantire una visibilità ottimale e una buona esperienza utente. ● Capacità di definire e applicare concetti complessi come SEO off-page e generazione di backlink di qualità. ● Comprendere come segnali sociali e backlink influenzano il ranking nei motori di ricerca. <u>1.4.: Potenzia la tua SEO: Monitoraggio semplificato</u> ● Comprensione dell'importanza del monitoraggio SEO regolare. ● Capacità di valutare e utilizzare KPI rilevanti per ottimizzare le prestazioni del sito web. ● Utilizzo efficace degli strumenti di monitoraggio SEO. <u>1.5.: Consigli e trucchi</u> ● Panoramica dei passaggi essenziali per una strategia SEO efficace. ● Conoscenza di esempi di best practice per ispirare soluzioni applicabili.
Informazioni aggiuntive: Parole chiave: Competenze EntreComp: - Pianificazione e gestione - Valorizzare le idee - Pensiero etico e sostenibile - Consapevolezza di sé e autoefficacia	

- Creatività
- Visione
- Apprendimento dall'esperienza
- Individuare opportunità
- Prendere l'iniziativa

Sottomodulo 1.1. Introduzione al mondo del SEO	
Livello: Intermedio	Titolo: Introduzione al mondo del SEO
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti ottengono una prima panoramica sul tema dell'ottimizzazione dei motori di ricerca. Aumenteranno la consapevolezza della necessità di SEO per la propria attività.
	Obiettivi di apprendimento: ● Definire il termine motore di ricerca e fornire esempi. ● Definire il termine SEO. ● Spiegare l'importanza del SEO nel marketing online. ● Identificare i vantaggi di SEO. ● Comprendere l'impatto della pratica SEO sulla visibilità online.
	Competenze Entrecomp: ● Pianificazione e gestione ● Valorizzazione delle idee ● Pensiero etico e sostenibile ● Autoconsapevolezza e auto-efficacia

Sottomodulo 1.2. Conosci il tuo gruppo target	
Level: Intermedio	Titolo: Conosci il tuo gruppo target
	Panoramica del sottogruppo: Questo sotto-modulo si concentra su uno degli aspetti più importanti del SEO: le parole chiave. Oltre agli input teorici, vengono descritti metodi e strumenti per l'analisi delle parole chiave. Gli studenti impareranno come eseguire un'analisi delle parole chiave tenendo conto del loro pubblico di riferimento e delle loro esigenze.
	Obiettivi di apprendimento: ● Definire il termine parola chiave e i diversi tipi di parole chiave in SEO. ● Capire come le parole chiave influenzano la ricercabilità di un sito web. ● Sensibilizzare l'opinione pubblica sull'importanza dell'analisi dei gruppi target nella SEO. ● Analizzare il gruppo target e le sue esigenze. ● Applicare i metodi di analisi delle parole chiave.

	• Conosci diversi strumenti (gratuiti e a pagamento) per l'analisi delle parole chiave come Google Keyword Planner.
	Competenze Entrecomp: • Creatività • Visione • Valorizzazione delle idee • Apprendimento attraverso l'esperienza

Sottomodulo 1.3. SEO Essentials: strategie on-page e off-page	
Level: Intermedio	Titolo: SEO Essentials: On-Page & Off-Page Strategie
	Panoramica del sottogruppo:Questo capitolo si concentra su una comprensione completa di on-page e off-page SEO. Insegna gli aspetti essenziali dell'ottimizzazione di un sito web per i motori di ricerca. Gli studenti acquisiranno una comprensione della creazione di contenuti come il nucleo di on-page SEO. Si concentra anche sugli aspetti tecnici, poiché la tecnologia è il codice alla base di ogni sito web. Gli altri studenti impareranno a conoscere le attività che vengono svolte al di fuori di un sito web per aumentare il posizionamento nei motori di ricerca del sito. Si tratta di off-page SEO. L'attenzione si concentra sui backlink, ma in questo modulo verranno considerati anche altri fattori che influenzano il posizionamento di un sito web.
	Obiettivi di apprendimento: • Definire il termine on-page SEO e off-page SEO. • Comprendere l'importanza del SEO on-page e off-page. • Aumentare la consapevolezza dell'importanza dei contenuti come il nucleo di on-page SEO. • Applicare tutti i fattori coinvolti nella creazione di contenuti (testo, video, immagini, link, meta tag, struttura URL,...) • Applicare tutti i fattori tecnici per il successo on-page SEO (velocità della pagina, reattività mobile, sitemap,...) • Sviluppare una comprensione dell'importanza di backlink per SEO. • Conoscere i metodi per generare backlink di alta qualità. • Comprendere l'importanza dei social sign per il SEO off-page.
	Competenze Entrecomp: • Visione • Apprendimento attraverso l'esperienza • Valorizzazione delle idee

- Autoconsapevolezza e auto-efficacia

Sottomodulo 1.4. Migliora il tuo SEO: monitoraggio semplificato

Level: Intermedio	Titolo: Migliora il tuo SEO: monitoraggio reso facile
	Panoramica del sottogruppo: In questo sotto-modulo, gli studenti otterranno tutti gli input necessari per migliorare regolarmente la loro strategia SEO. Il focus è sui KPI, in particolare sulla valutazione dei più importanti KPI on-page, off-page e generali. Gli altri studenti apprendono diversi strumenti che supportano il processo di monitoraggio regolare.
	Obiettivi di apprendimento: • Spiegare perché il monitoraggio SEO è importante. • Nominare i vantaggi di regolare monitoraggio SEO. • Definire il termine KPI (indicatori chiave di prestazione) • Valutare i più importanti KPI on-page (traffico organico, posizionamento delle parole chiave, tempo medio sulla pagina, tasso di rimbalzo) • Valuta i KPI off-page più importanti (qualità e quantità dei backlink) • Valutare i KPI generali più importanti (tempo di caricamento della pagina, indicizzazione in Google, esperienza utente mobile) • Applicare strumenti per il monitoraggio SEO.
	Competenze Entreprcomp: • Individuare le opportunità • Visione • Valorizzazione delle idee • Apprendimento attraverso l'esperienza

Sottomodulo 1.5. Suggerimenti e trucchi

Level: Intermedio	Titolo: Consigli e trucchi
	Panoramica del sottogruppo: In questo sotto-modulo, gli studenti otterranno una panoramica/ sintesi dei passi più importanti da prendere per la migliore strategia SEO. Questa breve guida include anche suggerimenti per chi è un principiante quando si tratta di SEO.
	Obiettivi di apprendimento: • Ottieni una panoramica dei passaggi più importanti nella strategia SEO. • Definire i principi fondamentali della SEO. • Acquisire suggerimenti pratici adatti per i principianti in SEO.

	● Conoscere gli esempi di buone pratiche.
	Competenze Entreprcomp: ● Visione ● Pianificazione e gestione ● Apprendimento attraverso l'esperienza ● Individuare le opportunità ● Prendere l'iniziativa

MODULO 3: Commercio elettronico		
Argomento:		Durata (in ore accademiche):6 ore accademiche
Commercio elettrico		
Destinatari: ADULTI, EDUCATORI DI ADULTI, FACILITATORI.		
Introduzione		
In questo modulo, gli studenti esploreranno i fondamenti del commercio elettronico, comprendendo il paesaggio, i benefici e le fasi essenziali per la creazione di un'attività di e-commerce. Attraverso lezioni mirate, i partecipanti acquisiranno conoscenze di base e competenze pratiche per navigare nel mercato digitale.		
Livello : Base		
Obiettivi di apprendimento:	Risultati attesi dell'apprendimento:	
• Comprendere i concetti di base e l'importanza del commercio elettronico. • Individuare i passi da compiere per creare un'attività di commercio elettronico. • Riconoscere i vari modelli di business nel commercio elettronico.	• Gli studenti dimostreranno una comprensione del panorama del commercio elettronico e della sua importanza. • Gli studenti saranno in grado di delineare il processo di creazione di un'attività di commercio elettronico. • Gli studenti individueranno diversi modelli commerciali di commercio elettronico e le loro caratteristiche.	
Parole chiave: marketing digitale, commercio elettronico, affari on li ne, ricerche di mercato, modelli commerciali.		
Competenze Entrecomp: Prendere l'iniziativa, Imparare attraverso l'esperienza, Individuare le opportunità, Pianificazione e gestione		

Sottomodulo 3.1 Panoramica del panorama dell'e-commerce	
	Titolo: Panoramica del panorama dell'e-commerce
	Panoramica del sottogruppo:

Livello:Base	Questo sottomodulo introduce gli studenti alla storia e all'evoluzione del commercio elettronico, evidenziando le tendenze chiave e l'impatto globale dei mercati digitali.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere il contesto storico e l'evoluzione del commercio elettronico. • Riconoscere l'impatto globale e le tendenze attuali nel commercio elettronico.
	Competenze Entreprcomp: Individuare le opportunità, imparare attraverso l'esperienza.

Sottomodulo 3.2 Creazione di un'attività di e-commerce	
Livello:Base	Titolo: Creazione di un'attività di commercio elettronico
	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti esploreranno i passaggi essenziali per la creazione di un'attività di commercio elettronico, dal l'identificazione di un mercato di nicchia alla creazione di un piano aziendale e alla scelta della piattaforma di commercio elettronico giusta.
	Obiettivi di apprendimento: • Individuare un mercato di nicchia redditizio e sviluppare un piano aziendale. • Comprendere le varie piattaforme di e-commerce e le loro caratteristiche
	Competenze Entreprcomp: Prendere iniziative, pianificare e gestire.

Sottomodulo 3.3 Importanza e vantaggi del commercio elettronico	
	Titolo: Importanza e vantaggi dell'e-commerce
	Panoramica del sottogruppo: Questo sotto-modulo esamina l'importanza del commercio elettronico nell'economia moderna e i vantaggi che offre alle imprese e ai consumatori.

Livello : Base	Obiettivi di apprendimento:
	• Comprendere l'importanza del commercio elettronico nell'economia globale. • Individuare i vantaggi del commercio elettronico per le imprese e i consumatori.
	Competenze Entreprcomp: Individuare opportunità, visione.

Sottomodulo 3.4 Scelta di una piattaforma di e-commerce	
Livello : Base	Titolo:
	Scegliere una piattaforma di e-commerce
	Panoramica del sottogruppo:
	Gli studenti esploreranno diverse piattaforme di e-commerce, confrontando le loro caratteristiche e comprendendo come scegliere la piattaforma migliore per le loro esigenze aziendali.
	Obiettivi di apprendimento:
	• Confronto tra varie piattaforme di commercio elettronico. • Prendere decisioni informate sulla scelta della piattaforma giusta per un'azienda.
	Competenze Entreprcomp: Pianificazione e gestione, Prendere l'iniziativa.

Sottomodulo 3.5 Garantire la reattività mobile	
	Titolo:
	Garantire la reattività mobile

Livello : Base	Panoramica dei sottomoduli: Garantire la reattività mobile per un sito di e-commerce è fondamentale nel panorama digitale odierno, in cui un numero crescente di consumatori utilizza i dispositivi mobili per navigare e acquistare online. La reattività mobile si riferisce alla capacità di un sito web di adattarsi e visualizzare correttamente su vari formati di schermo e dispositivi, tra cui smartphone e tablet.
	Obiettivi di apprendimento: • Attuare strategie per garantire la reattività mobile. • Comprendere l'importanza della reattività mobile per i siti web di e-commerce.
	Competenze di Entreprcomp: pianificazione e gestione, presa di iniziativa

Sottomodulo 3.6 Miglioramento dell'esperienza utente (UX) e dell'interfaccia utente (UI)	
Livello : Base	Titolo: Miglioramento dell'esperienza utente (UX) e dell'interfaccia utente (UI)
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo copre le strategie per creare un'esperienza di acquisto senza soluzione di continuità e coinvolgente, concentrandosi su navigazione intuitiva, reattività mobile, appeal visivo, processi di checkout semplificati e personalizzazione.

	Obiettivi di apprendimento: - Implementare strategie per migliorare UX e UI. - Comprendere l'importanza della reattività mobile e delle velocità di caricamento rapide.
	Competenze Entrecomp: Creatività, Individuare opportunità, Pianificazione e gestione

Sottomodulo 3.7 Sicurezza del sito web e certificati SSL per l'e-commerce	
Livello : Base	Titolo: Sicurezza del sito web e certificati SSL per l'e-commerce
	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti capiranno l'importanza della sicurezza del sito web e come i certificati SSL proteggono le transazioni online, garantendo la riservatezza, l'integrità e l'autenticità dei dati.
	Obiettivi di apprendimento: - Implementare certificati SSL per transazioni online sicure. - Comprendere il ruolo della sicurezza del sito web nel costruire la fiducia dei clienti.
	Competenze Entrecomp: Pianificazione e gestione, Apprendimento attraverso l'esperienza

Sottomodulo 3.8 Elaborazione dei pagamenti e logistica	
	Titolo: Elaborazione dei pagamenti e logistica

Livello : Base	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo esplora varie opzioni di gateway di pagamento, gestione delle transazioni, sicurezza dei pagamenti e strategie di spedizione efficaci.
	Obiettivi di apprendimento: • Scegli il gateway di pagamento giusto per la tua attività di e-commerce. • Attuare sistemi di elaborazione dei pagamenti sicuri. • Sviluppare strategie di trasporto efficaci.
	Competenze Entrecomp: Pianificazione e gestione, Prendere iniziative.

Sottomodulo 3.9 Tendenze future nel commercio elettronico	
Livello : Base	Titolo: Tendenze future del l'e-commerce
	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti analizzeranno le tendenze future come AI, AR/ VR, voice commerce, sostenibilità e integrazione omnicanale, comprendendo il loro potenziale impatto sull'industria dell'e-commerce.
	Obiettivi di apprendimento: • Valutare le tendenze future e il loro impatto sul commercio elettronico. • Sviluppare strategie per adattarsi alle tendenze emergenti.
	Competenze Entrecomp: Visione, Individuare opportunità, Pianificazione e gestione

Sottomodulo 3.10 Consigli e trucchi per il successo di e-commerce
--

Livello : base	Titolo: Consigli e trucchi per il successo di e-commerce
	Panoramica dei sottomoduli: Questo sottomodulo fornisce consigli e trucchi pratici per creare un business e-commerce di successo, concentrandosi su identificazione di nicchia, selezione della piattaforma, ottimizzazione UX, SEO, sicurezza e assistenza clienti.
	Obiettivi di apprendimento: • Attuare strategie pratiche per il successo del commercio elettronico. • Ottimizzare le operazioni di e-commerce per la crescita e la sostenibilità.
	Competenze di Entrecomp: creatività, apprendimento attraverso l'esperienza, presa di iniziativa

MODULO 3: COMMERCIO ELETTRONICO

Argomento:
E-COMMERCE

Durata (in ore accademiche): 6 ore accademiche

Pubblico destinatario: ADULTI, EDUCATORI DI ADULTI, FACILITATORI.

Introduzione

In questo modulo, gli studenti esploreranno gli aspetti intermedi del commercio elettronico, ottenendo una profonda comprensione del panorama attuale, delle tendenze del settore e degli strumenti e delle strategie che guidano il successo del business online.

Livello : Intermedio

Obiettivi di apprendimento:

- Comprendere l'evoluzione e il panorama attuale del commercio elettronico.
- Esplorare diversi modelli commerciali di commercio elettronico.
- Apprendere i passi essenziali per la creazione di un'attività di e-commerce.
- Scoprire strategie per migliorare l'esperienza utente (UX) e l'interfaccia utente (UI).
- Individuare le migliori prassi per l'elaborazione dei pagamenti e la logistica.
- Analizzare le tendenze future del commercio elettronico.
- Applicare le conoscenze pratiche attraverso studi di casi ed esercizi.

Risultati attesi dell'apprendimento:

- Gli studenti dimostreranno una comprensione del panorama del commercio elettronico e della sua importanza.
- Gli studenti saranno in grado di descrivere il processo di creazione di un'attività di commercio elettronico.
- Gli studenti individueranno diversi modelli commerciali di commercio elettronico e le loro caratteristiche.
- Gli studenti attueranno strategie per migliorare UX e UI.
- Gli studenti gestiranno le transazioni e la sicurezza dei pagamenti in modo efficace.
- Gli studenti svilupperanno e attueranno strategie di spedizione.
- Gli studenti valuteranno le tendenze future e il loro impatto sul commercio elettronico.
-

Parole chiave: Marketing digitale, E-Commerce, Business online, Ricerca di mercato, Modelli di business, UX, UI, Elaborazione dei pagamenti, Logistica, Tendenze future

Competenze Entrecomp: Prendere iniziative, Imparare attraverso l'esperienza, Individuare opportunità, Pianificazione e gestione

Sottomodulo 3.1 Panoramica del panorama dell'e-commerce

Livello: Intermedio	Titolo: Panoramica del Panorama dell'E-Commerce
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo introduce gli studenti alla storia e all'evoluzione del commercio elettronico, evidenziando le tendenze chiave e l'impatto globale dei mercati digitali.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere il contesto storico e l'evoluzione del commercio elettronico. • Riconoscere l'impatto globale e le tendenze attuali nel commercio elettronico.
	Competenze Entrecomp: Individuare le opportunità, imparare attraverso l'esperienza.

Sottomodulo 3.2 Creazione di un'attività di e-commerce

Livello: Intermediate	Titolo: Creazione di un'attività e-commerce
	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti esploreranno i passaggi essenziali per la creazione di un'attività di commercio elettronico, dall'identificazione di un mercato di nicchia alla creazione di un piano aziendale e alla scelta della piattaforma di commercio elettronico giusta.
	Obiettivi di apprendimento: • Individuare un mercato di nicchia redditizio e sviluppare un piano aziendale. • Comprendere le varie piattaforme di e-commerce e le loro caratteristiche

	Competenze Entrecomp: Prendere iniziative, pianificare e gestire.

Sottomodulo 3.3 Importanza e vantaggi del commercio elettronico

Livello : Intermedio	Titolo: Importanza e vantaggi del l'e-commerce
	Panoramica del sottogruppo: Questo sotto-modulo esamina l'importanza del commercio elettronico nell'economia moderna e i vantaggi che offre alle imprese e ai consumatori.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere l'importanza del commercio elettronico nell'economia globale. • Individuare i vantaggi del commercio elettronico per le imprese e i consumatori.
	Competenze Entrecomp: Individuare opportunità, visione.

Sottomodulo 3.4 Scelta di una piattaforma di e-commerce

	Titolo: Scegliere una piattaforma di e-commerce
--	--

Livello : Intermedio	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti esploreranno diverse piattaforme di e-commerce, confrontando le loro caratteristiche e comprendendo come scegliere la piattaforma migliore per le loro esigenze aziendali.
	Obiettivi di apprendimento: • Confronto tra varie piattaforme di commercio elettronico. • Prendere decisioni informate sulla scelta della piattaforma giusta per un'azienda.
	Competenze Entrecomp:

Sottomodulo 3.5 Garantire la reattività mobile

Livello : Intermedio	Titolo: Garantire la reattività mobile
	Panoramica dei sottomoduli: Garantire la reattività mobile per un sito di e-commerce è fondamentale nel panorama digitale odierno, in cui un numero crescente di consumatori utilizza i dispositivi mobili per navigare e acquistare online. La reattività mobile si riferisce alla capacità di un sito web di adattarsi e visualizzare correttamente su vari formati di schermo e dispositivi, tra cui smartphone e tablet.
	Obiettivi di apprendimento: • Attuare strategie per garantire la reattività mobile.



	• Comprendere l'importanza della reattività mobile per i siti web di e-commerce.
	Competenze di Entrecomp: pianificazione e gestione, presa di iniziativa

Sottomodulo 3.6 Miglioramento dell'esperienza utente (UX) e dell'interfaccia utente (UI)

Livello : Intermedio	Titolo: Miglioramento dell'esperienza utente (UX) e dell'interfaccia utente (UI)
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo copre le strategie per creare un'esperienza di acquisto senza soluzione di continuità e coinvolgente, concentrandosi su navigazione intuitiva, reattività mobile, appeal visivo, processi di checkout semplificati e personalizzazione.
	Obiettivi di apprendimento: • Implementare strategie per migliorare UX e UI. • Comprendere l'importanza della reattività mobile e delle velocità di caricamento rapide.
	Competenze Entrecomp: Creatività, Individuare opportunità, Pianificazione e gestione

Sottomodulo 3.7 Sicurezza del sito web e certificati SSL per l'e-commerce

	Titolo: Sicurezza del sito web e certificati SSL per l'e-commerce
--	---





Level : Intermediate	Panoramica del sottogruppo: Gli studenti capiranno l'importanza della sicurezza del sito web e come i certificati SSL proteggono le transazioni online, garantendo la riservatezza dei dati, l'integrità e l'autenticità.
	Obiettivi di apprendimento: • Implementare certificati SSL per transazioni online sicure. • Comprendere il ruolo della sicurezza del sito web nel costruire la fiducia dei clienti.
	Competenze Entrecomp: Pianificazione e gestione, Apprendimento attraverso l'esperienza

Sottomodulo 3.8 Elaborazione dei pagamenti e logistica

Livello : Intermedio	Titolo: Elaborazione dei pagamenti e logistica
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo esplora varie opzioni di gateway di pagamento, gestione delle transazioni, sicurezza dei pagamenti e strategie di spedizione efficaci.
	Obiettivi di apprendimento: • Scegli il gateway di pagamento giusto per la tua attività di e-commerce. • Implement secure payment processing systems.





- Sviluppare strategie di trasporto efficaci.

Competenze Entreprcomp: Pianificazione e gestione, Prendere iniziative.

Sottomodulo 3.9 Tendenze future nel commercio elettronico

Livello : Intermedio

Titolo:

Tendenze future nell'e-commerce

Panoramica del sottogruppo:

Gli studenti analizzeranno le tendenze future come AI, AR/ VR, voice commerce, sostenibilità e integrazione omnicanale, comprendendo il loro potenziale impatto sull'industria dell'e-commerce.

Obiettivi di apprendimento:

- Valutare le tendenze future e il loro impatto sul commercio elettronico.
- Sviluppare strategie per adattarsi alle tendenze emergenti.

Competenze Entreprcomp: Visione, Individuare opportunità, Pianificazione e gestione

Sottomodulo 3.10 Consigli e trucchi per il successo di e-commerce

Titolo:

Consigli e trucchi per il successo di e-commerce





Livello : Intermedio

Panoramica dei sottomoduli:

Questo sottomodulo fornisce consigli e trucchi pratici per creare un business e-commerce di successo, concentrandosi su identificazione di nicchia, selezione della piattaforma, ottimizzazione UX, SEO, sicurezza e assistenza clienti.

Obiettivi di apprendimento:

- Attuare strategie pratiche per il successo del commercio elettronico.
- Ottimizzare le operazioni di e-commerce per la crescita e la sostenibilità.

Competenze di Entrecomp: creatività, apprendimento attraverso l'esperienza, presa di iniziativa

Esercizi pratici e studi di casi

1. **Creazione di un business plan:** redigere una sintesi esecutiva, descrivere il modello di business, condurre ricerche di mercato, creare una relazione di analisi del mercato, sviluppare una strategia di marketing e vendite, delineare aspetti operativi, creare proiezioni finanziarie, e presentare il proprio team di gestione.
2. **Analisi SWOT:** Condurre un'analisi SWOT per una nicchia e-commerce scelto.
3. **Confronto delle piattaforme:** confrontare e mettere a confronto diverse piattaforme di e-commerce in base alle caratteristiche, ai costi e all'idoneità per diversi modelli di business.
4. **Miglioramenti UX/UI: Proporre miglioramenti a un dato sito e-commerce per migliorare UX e UI.**
5. **Implementazione della sicurezza:** sviluppare un piano per implementare i certificati SSL e altre misure di sicurezza per un sito di e-commerce.
6. **Adattamento alle tendenze future:** creare una strategia per adattarsi a una tendenza futura nel commercio elettronico, come AI o AR.



MODULE 4: E-mail marketing		
Argomento:	Email marketing	Durata (in ore accademiche): 15 ore accademiche
Pubblico destinatario: adulti, educatori e animatori per adulti.		
Obiettivo del modulo: Nell'era digitale contemporanea, una comunicazione efficace attraverso l'e-mail marketing è diventato uno strumento indispensabile per le organizzazioni e gli individui. Questo modulo mira a fornire agli educatori e ai facilitatori di adulti, in particolare quelli che lavorano con gli adulti poco qualificati provenienti da un contesto migratorio, informazioni complete e competenze pratiche per sfruttare il potere dell'email marketing. Sfruttando le strategie di email marketing su misura per il loro pubblico, gli educatori possono favorire l'impegno, promuovere l'inclusività e raggiungere risultati di apprendimento efficaci. Questo modulo di formazione è progettato per dare a qualcuno le conoscenze e gli strumenti necessari per creare campagne e-mail convincenti che risuonano con il suo/la sua pubblico target, in ultima analisi migliorare le esperienze educative e promuovere i collegamenti della comunità.		
Metodologia di formazione: Entrambe le attività pratiche e discussioni assicurano che gli educatori per adulti e i facilitatori siano ben attrezzati per navigare nelle complessità della costruzione del coinvolgimento del pubblico, delle liste di abbonati, della segmentazione dei pubblici e dell'attuazione di strategie e campagne efficaci di posta elettronica, e flussi automatizzati adattati alle esigenze degli adulti poco qualificati con background migratorio in un contesto educativo.		
Livello: Base e intermedio		
Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, gli studenti saranno in grado di: - comprendere i fondamenti del l'e-mail marketing; - adattare le strategie di marketing via e-mail a diversi segmenti di pubblico; - creare contenuti e-mail interessanti; - Attuare campagne di posta elettronica in modo efficace; - utilizzare l'intelligenza artificiale (AI) nel marketing via e-mail. - collaborare e comunicare efficacemente con le parti interessate;	Risultati attesi dell'apprendimento: Gli studenti saranno in grado di: ● Definire i concetti chiave e principi di email marketing. ● Spiegare la rilevanza e l'applicazione del marketing via e-mail nel contesto dell'istruzione per gli adulti e degli adulti poco qualificati con background di migrazione. ● Sviluppare e attuare strategie di marketing via e-mail che si rivolgano a segmenti di pubblico diversi nel l'ambito dell'istruzione per adulti. ● Creare contenuti coinvolgenti e pertinenti, adattati agli obiettivi educativi, alla conoscenza della lingua e al contesto culturale del pubblico. ● Utilizzare la narrazione, immagini e tecniche persuasive per migliorare l'impegno e-mail e la comprensione. ● Selezionare strumenti, piattaforme e tecnologie appropriati per la progettazione, distribuzione e analisi delle campagne e-mail.	



- valutare e migliorare le strategie di email marketing.
- trucchi e suggerimenti essenziali per un'efficace email marketing.

- Monitorare e valutare le prestazioni delle campagne e-mail utilizzando metriche chiave, analisi e meccanismi di feedback.
- Coinvolgi educatori, facilitatori e leader della comunità per raccogliere informazioni, feedback e supporto per le iniziative di email marketing.
- Promuovere la collaborazione, il lavoro di squadra e la comprensione reciproca tra le parti interessate coinvolte nella pianificazione, esecuzione e valutazione delle campagne e-mail.
- Analizzare l'efficacia, l'impatto e il ROI (ritorno sull'investimento) delle iniziative di email marketing nel raggiungimento degli obiettivi educativi.
- Identificare i punti di forza, le aree di miglioramento e le opportunità per l'innovazione per migliorare le future attività di email marketing.
- Imparare i fondamenti di AI e la sua applicazione nel marketing via e-mail.

Informazioni aggiuntive:

Parole chiave: Fondamenti di Email Marketing, Collaborazione con gli stakeholder, Valutazione strategica e miglioramento, Coinvolgimento della comunità, Intelligenza artificiale.

Competenze di Entrecomp

Individuare le opportunità, la creatività e l'innovazione, l'iniziativa,

Collaborazione, assunzione di rischi, flessibilità e adattabilità, apprendimento attraverso l'esperienza,

Motivazione

Submodulo 4.1

Titolo: Fondamenti di Email Marketing

Panoramica del sottogruppo:

Questo sotto-modulo introduce i concetti fondamentali del marketing via e-mail, comprese le sue applicazioni nei contesti di istruzione per adulti e migranti scarsamente qualificati.

Livello: Fondazione



	Obiettivi di apprendimento: - Definire i concetti chiave di email marketing. - Spiegare la rilevanza e l'applicazione del marketing via e-mail nel contesto dell'istruzione degli adulti e dei migranti scarsamente qualificati.
	Competenze Entrecomp: - Spirito imprenditoriale (in particolare, creazione di imprese e capacità gestionali) - Imparare a imparare - Sensibilità culturale
	Suggerimenti e Trucchi: Suggerimento 1: Mantieni i tuoi messaggi di email marketing concisi e mirati. Evita di sovraccaricare il tuo pubblico con troppe informazioni. Suggerimento 2: Personalizza le tue email quando possibile. Usa il nome del destinatario e adatta il contenuto ai loro interessi e alle loro esigenze. Suggerimento 3: prestare attenzione alle vostre righe di oggetto. Una riga di oggetto convincente può influenzare in modo significativo i tassi di apertura. Suggerimento 4: Prova diversi design e layout di email per vedere cosa risuona meglio con il tuo pubblico. Suggerimento 5: Non dimenticare l'ottimizzazione mobile. Molte persone controllano le loro email sui dispositivi mobili, quindi assicurati che le tue e-mail siano compatibili con i dispositivi mobili.

Submodulo 4.2	
Livello: Fondazione	Titolo: Pubblico coinvolgimento
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo si concentra sul coinvolgimento del pubblico attraverso tecniche di narrazione, immagini e strategie persuasive.
	Obiettivi di apprendimento: - Utilizzare tecniche di storytelling per coinvolgere il pubblico. - Applicare strategie persuasive per aumentare il coinvolgimento.
	Competenze Entrecomp: - iniziativa e imprenditorialità - relazioni interpersonali - capacità di comunicazione
	suggerimenti e trucchi: Suggerimento 1: Usa lo storytelling per creare connessioni emotive con il tuo pubblico. Condividi esempi reali e storie di successo.

	● Suggerimento 2: Incorporare elementi visivi, come immagini e video, per rendere le vostre e-mail più coinvolgente e memorabile. ● Suggerimento 3: Includere una chiara chiamata all'azione (CTA) in ogni e-mail. Rendere facile per i destinatari di prendere l'azione desiderata. ● Suggerimento 4: Sperimenta con diversi tipi di contenuti, come risorse didattiche, inviti a eventi o testimonianze dei clienti, per mantenere il tuo pubblico interessato. ● Suggerimento 5: Incoraggiare l'interazione facendo domande o sollecitando il feedback. Coinvolgere il pubblico per costruire relazione e fiducia.
--	--

Submodulo 4.3	
Livello: Fondazione	Titolo: Selezione di strumenti e piattaforme
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo esplora gli strumenti e le piattaforme utilizzate per progettare, distribuire e analizzare campagne e-mail.
	Obiettivi di apprendimento: ● Selezionare gli strumenti e le tecnologie per la progettazione di campagne e-mail. ● Utilizzare piattaforme per la distribuzione e l'analisi delle prestazioni delle campagne.
	Competenze Entreprcomp: ● iniziativa e imprenditorialità ● imparare a imparare ● capacità di risoluzione dei problemi
	suggerimenti e trucchi: ● Suggerimento 1: Ricerca e confronta diversi strumenti di email marketing e piattaforme per trovare la migliore soluzione alle tue esigenze e al tuo budget. ● Suggerimento 2: Cercare le caratteristiche come l'automazione, la segmentazione e l'analisi per semplificare i vostri sforzi di email marketing. ● Suggerimento 3: Considera l'integrazione della tua piattaforma di email marketing con altri strumenti e sistemi, come il software CRM, per un'esperienza più fluida. ● Suggerimento 4: Approfitta delle prove gratuite o delle versioni demo per testare diverse piattaforme prima di impegnarti in un abbonamento. ● Suggerimento 5: Rimanere informati sugli aggiornamenti e le nuove funzionalità della piattaforma scelta per garantire che si sta massimizzando le sue capacità.

Submodulo 4.3.

LIVELLO INTERMEDIO:	Titolo: Intelligenza artificiale in Email Marketing
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo dedicato si concentra sull'esplorazione del ruolo dell'intelligenza artificiale (AI) nel rivoluzionare le strategie di e-mail marketing. Gli studenti approfondiranno le varie applicazioni di AI nella progettazione, esecuzione e ottimizzazione delle campagne e-mail.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere i fondamenti dell'IA e la sua rilevanza per l'email marketing. • Esplora le tecniche basate sull'IVA per la creazione e la segmentazione di contenuti personalizzati via e-mail. • Scopri come l'IA può migliorare la consegna e il coinvolgimento delle email attraverso l'analisi predittiva. • Scopri gli strumenti e le piattaforme basati sull'IA per automatizzare i processi di email marketing. • Sviluppare strategie per sfruttare l'IA per ottimizzare le prestazioni delle campagne e-mail e raggiungere i risultati desiderati.
	Competenze Entrecomp: • Iniziativa e imprenditorialità: abbracciare l'innovazione incorporando l'IA nelle strategie di email marketing. • Imparare ad apprendere: acquisire conoscenze e competenze nel usare efficacemente le tecnologie del l'IA. • Capacità di risoluzione dei problemi: applicazione di soluzioni AI per affrontare le sfide e migliorare l'efficacia dell'email marketing.
	Suggerimenti e trucchi: • Suggerimento 1: Esplora le funzionalità basate sull'IVA offerte dalle piattaforme di email marketing, come l'analisi predittiva e la generazione dinamica dei contenuti, per migliorare l'efficacia delle campagne. • Suggerimento 2: Sperimentare con tecniche di segmentazione AI-driven per fornire contenuti e-mail più personalizzati e mirati a diversi segmenti di pubblico. • Suggerimento 3: Sfrutta gli strumenti di automazione basati sull'IA per semplificare i processi di email marketing, come la pianificazione, l'ottimizzazione dei contenuti e l'analisi del pubblico. • Suggerimento 4: Rimanere aggiornati sugli ultimi progressi nella tecnologia AI per l'email marketing e esplorare continuamente nuove soluzioni guidate da AI per stare davanti alla concorrenza. • Suggerimento 5: Investire tempo per imparare come interpretare e utilizzare in modo efficace le informazioni e le

raccomandazioni generate dall'IA per ottimizzare le prestazioni delle campagne e-mail e raggiungere i risultati desiderati.

Submodulo 4.4

Livello Intermedio:	Titolo: Sviluppo e attuazione della strategia
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo si concentra sullo sviluppo e l'attuazione di strategie di email marketing per segmenti di pubblico diversificato.
	Obiettivi di apprendimento: ● Creare strategie adatte a segmenti di pubblico diversificati. ● Attuare strategie che rispondano agli obiettivi educativi e ai contesti culturali.
	Competenze Entrecomp: ● Iniziativa e imprenditorialità ● Imparare per imparare ● Orientamento al mercato
	Suggerimenti e Trucchi: ● Suggerimento 1: Inizia definendo chiaramente i tuoi obiettivi e le tue finalità per ogni campagna di email marketing. Cosa vuoi ottenere? ● Suggerimento 2: segmenta il tuo pubblico in base a fattori come demografici, interessi e comportamento per offrire contenuti più mirati e pertinenti. ● Suggerimento 3: Sviluppare un calendario di contenuti per pianificare in anticipo le vostre campagne e-mail. Questo può aiutare a garantire la coerenza ed evitare lo scrambling dell'ultimo minuto. ● Suggerimento 4: Testare diversi elementi delle vostre e-mail, come le linee di oggetto, il testo e gli elementi visivi, per ottimizzare le prestazioni e l'impegno. ● Suggerimento 5: Monitorare le metriche chiave come tassi di apertura, click-through e tassi di conversione per tenere traccia dell'efficacia dei vostri sforzi di email marketing e prendere decisioni basate sui dati.

Submodulo 4.5

Livello: Intermedio	Titolo: Monitoraggio delle prestazioni
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo si concentra sul monitoraggio delle prestazioni della campagna utilizzando metriche chiave e feedback.

	Obiettivi di apprendimento: ● Valutare le prestazioni utilizzando parametri chiave. ● Utilizzare il feedback per migliorare le campagne e-mail.
	Competenze Entrecomp: - Iniziativa e imprenditorialità - Imparare per imparare - Capacità di analisi
	Suggerimenti e Trucchi: ● Suggerimento 1: monitorare regolarmente le metriche e-mail per identificare tendenze e modelli nel tempo. Cercare aree di miglioramento e opportunità di ottimizzazione. ● Suggerimento 2: Benchmark le prestazioni rispetto alle medie del settore per valutare come le vostre campagne stanno eseguendo rispetto ai vostri concorrenti. ● Suggerimento 3: Imposta obiettivi specifici e misurabili per le tue campagne di email marketing e monitora i tuoi progressi verso il raggiungimento degli stessi. ● Suggerimento 4: Non trascurare il feedback qualitativo dal pubblico. Prestare attenzione ai commenti, risposte e risposte del sondaggio per ottenere informazioni sulle loro preferenze e bisogni. ● Suggerimento 5: Usa il test A/B per sperimentare con diverse variabili e determinare cosa risuona meglio con il tuo pubblico.

Submodulo 4.6	
Livello : Intermedio	Titolo: Coinvolgimento degli stakeholder
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo si concentra sull'importanza del coinvolgimento delle parti interessate per il sostegno e la risposta.
	Obiettivi di apprendimento: ● Coinvolgere gli educatori e i leader della comunità per il supporto e il feedback. ● Promuovere la collaborazione e la comprensione reciproca tra le parti interessate.
	Competenze Entrecomp: ● Iniziativa e imprenditorialità ● Relazioni interpersonali ● Capacità di comunicazione
	Suggerimenti e Trucchi : ● Suggerimento 1: Favorire una comunicazione aperta e la collaborazione con gli educatori, i facilitatori e i leader della comunità fin dall'inizio. Coinvolgerli nel processo di pianificazione e chiedere il loro contributo e feedback.

	● Suggerimento 2: comunicare chiaramente i benefici delle iniziative di email marketing alle parti interessate, sottolineando come si allineino con gli obiettivi e le finalità educative più ampie. ● Suggerimento 3: Fornire aggiornamenti e rapporti regolari sui progressi e risultati delle campagne di email marketing per mantenere le parti interessate informate e coinvolte. ● Suggerimento 4: Sollecita attivamente il feedback delle parti interessate e incorpora i loro suggerimenti e idee nelle tue strategie e tattiche di email marketing. ● Suggerimento 5: festeggiare i successi e le pietre miliari con gli stakeholder per riconoscere il loro contributo e rafforzare il loro sostegno alle iniziative future.
--	---

Submodulo 4.7	
Livello : intermedio	Titolo: Analisi e miglioramento delle iniziative
	Panoramica del sottogruppo: Questo modulo si concentra sull'analisi dell'efficacia complessiva delle iniziative di marketing via e-mail e sull'individuazione dei settori da migliorare.
	Obiettivi di apprendimento: ● Valutare l'efficacia complessiva delle iniziative di email marketing. ● Individuare i punti di forza, le aree da migliorare e le opportunità per l'innovazione.
	Competenze Entrecomp: ● Valutare l'efficacia complessiva delle iniziative di email marketing. ● Individuare i punti di forza, le aree da migliorare e le opportunità per l'innovazione.
	Suggerimenti e Trucchi: ● Suggerimento 1: Adottare un approccio olistico per analizzare le iniziative di email marketing, considerando sia metriche quantitative e feedback qualitativi. ● Suggerimento 2: Cerca modelli e correlazioni nei tuoi dati per scoprire informazioni e identificare aree di miglioramento. ● Suggerimento 3: Dare la priorità a informazioni utili che possano informare il processo decisionale e lo sviluppo di strategie future. ● Suggerimento 4: iterare e sperimentare continuamente con diversi approcci e tattiche per ottimizzare i vostri sforzi di email marketing nel tempo. ● Suggerimento 5: non aver paura di cambiare direzione o di cambiare rotta se certe strategie o tattiche non stanno dando i

risultati desiderati. L'adattabilità è la chiave del successo a lungo termine.

Consigli e trucchi essenziali	CONSIGLI	TRUCCHI
La concisione è fondamentale	Mantenere il contenuto del tuo email conciso e al punto di mantenere l'impegno dei lettori	Utilizzare punti o elenchi numerati per dividere il testo e migliorare la leggibilità
La personalizzazione è importante	Personalizza le tue email quando possibile per far sentire i destinatari apprezzati e aumentare il coinvolgimento	Utilizzare merge tag per inserire dinamicamente i nomi dei destinatari o altre informazioni personalizzate nelle vostre e-mail
Argomenti interessanti	Craft convincente linee oggetto che catturano l'attenzione e invogliare i destinatari ad aprire le vostre e-mail	Sperimenta con diversi formati di riga dell'oggetto, come domande, emoji o offerte, per vedere cosa risuona meglio con il tuo pubblico
Impatto visivo	Incorporare elementi visivamente attraenti come immagini o grafica per migliorare l'aspetto generale delle vostre e-mail	Assicurati che le immagini siano ottimizzate per i dispositivi mobili, in modo da offrire un'esperienza di visualizzazione senza interruzioni a tutti i destinatari
Chiara chiamata all'azione (CTA)	Includi un call-to-action (CTA) chiaro e ben visibile che dica ai destinatari quale azione vuoi che prendano	Utilizzare il linguaggio orientato all'azione e colori contrastanti per

		rendere il vostro CTA risaltare
Collaudo e ottimizzazione	Testare continuamente diversi elementi delle vostre e-mail, come ad esempio l'oggetto linee, contenuti e CTA, per ottimizzare le prestazioni	A/ B testare le e-mail inviando variazioni per piccoli segmenti del pubblico per determinare quale funziona meglio prima di inviare l'intera lista
Analisi delle metriche	Analizzare regolarmente le metriche chiave come tassi di apertura, click-through e tassi di conversione per misurare l'efficacia delle tue campagne e-mail	Utilizzare strumenti di analisi per monitorare e misurare l'impatto delle vostre attività di email marketing nel tempo, e regolare le strategie di conseguenza
Coinvolgere le parti interessate	Coinvolgi le parti interessate, come colleghi, clienti o partner, per raccogliere informazioni, feedback e supporto per le tue iniziative di email marketing	Promuovere la comunicazione aperta e la collaborazione per garantire l'allineamento con gli obiettivi aziendali più ampi

Attività di formazione: creazione di un'e-mail promozionale
Obiettivo: Progettare e creare un'e-mail promozionale per pubblicizzare un prodotto o un servizio nel contesto dell'imprenditorialità digitale.
Attività fasi: identificare il prodotto o servizio (10 minutes): - Scegli un prodotto o servizio relativo all'imprenditoria digitale da promuovere via e-mail. Per esempio, un corso online, un webinar, un'offerta speciale sul software, ecc.

2. Definire l'obiettivo della campagna (5 minutes):

- Stabilire l'obiettivo della campagna di email marketing. Ad esempio, aumentare le iscrizioni ai webinar, generare vendite di prodotti o suscitare interesse per il servizio.

3. Creare contenuti in posta elettronica (20 minutes):

- Utilizzare un semplice editor di testo o modello e-mail per creare il contenuto dell'e-mail promozionale. Includere un titolo accattivante, una breve descrizione del prodotto o servizio, benefici per il destinatario e un chiaro invito all'azione (CTA).

4. Personalizzazione e segmentazione (10 minutes):

- Personalizza l'email includendo il nome del destinatario e altri dettagli rilevanti se possibile. Selezionare un segmento di pubblico target per la campagna e adattare il messaggio di conseguenza.

5. Revisione e ottimizzazione (10 minutes):

- Rivedere l'e-mail per correggere eventuali errori di ortografia o grammatica e assicurarsi che sia formattato correttamente. Ottimizzare il testo e gli elementi visivi per massimizzare l'impatto visivo.

Risorse necessarie:

- Accesso a un editor di testo o a un software per la creazione di e-mail.
- Elenco dei destinatari per l'invio dell'e-mail.
- Foglio di lavoro per annotare gli obiettivi e i risultati della campagna.

Obiettivi di apprendimento:

- Praticare le competenze di base nell'utilizzo di email marketing per promuovere prodotti o servizi.
- Comprendere l'importanza della personalizzazione e della segmentazione nel marketing via email.
- Riflettere sull'efficacia della promozione e-mail e imparare dall'esperienza per migliorare le future strategie di email marketing.



Argomento:	Email marketing	Durata (in ore accademiche): 8 ore accademiche
Pubblico destinatario: adulti, educatori e animatori per adulti.		
Obiettivo del modulo: Nell'era digitale contemporanea, una comunicazione efficace attraverso l'e-mail marketing è diventato uno strumento indispensabile per le organizzazioni e gli individui. Questo modulo mira a fornire agli educatori e ai facilitatori di adulti, in particolare quelli che lavorano con gli adulti poco qualificati provenienti da un contesto migratorio, informazioni complete e competenze pratiche per sfruttare il potere dell'email marketing. Sfruttando le strategie di email marketing su misura per il loro pubblico, gli educatori possono favorire l'impegno, promuovere l'inclusività e raggiungere risultati di apprendimento efficaci. Questo modulo di formazione è progettato per dare a qualcuno le conoscenze e gli strumenti necessari per creare campagne e-mail convincenti che risuonano con il suo/la sua pubblico target, in ultima analisi migliorare le esperienze educative e promuovere i collegamenti della comunità.		
Metodologia di formazione: Entrambe le attività pratiche e le discussioni assicurano che gli educatori per adulti e i facilitatori siano ben attrezzati per navigare nella complessità della costruzione di elenchi di abbonati, segmentazione dei pubblici e attuazione di campagne e-mail efficaci e flussi automatizzati su misura per le esigenze delle persone a basso adulti qualificati provenienti da un contesto educativo.		
Livello : Intermedio		
Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, gli studenti saranno in grado di: - comprendere i fondamenti del l'e-mail marketing; - adattare le strategie di marketing via e-mail a diversi segmenti di pubblico;	Risultati attesi dell'apprendimento: Gli studenti saranno in grado di: - Definire i concetti chiave e principi di email marketing. - Spiegare la rilevanza e l'applicazione del marketing via e-mail nel contesto dell'istruzione per gli adulti e degli adulti poco qualificati con background di migrazione. - Sviluppare e attuare strategie di marketing via e-mail che si rivolgono a	



- creare contenuti e-mail interessanti;
- Attuare campagne di posta elettronica in modo efficace;
- collaborare e comunicare efficacemente con le parti interessate;
- valutare e migliorare le strategie di email marketing.

segmenti di pubblico diversi nel l'ambito dell'istruzione per adulti.

- Creare contenuti coinvolgenti e pertinenti, adattati agli obiettivi educativi, alla conoscenza della lingua e al contesto culturale del pubblico.
- Utilizzare la narrazione, immagini e tecniche persuasive per migliorare l'impegno e-mail e la comprensione.
- Selezionare strumenti, piattaforme e tecnologie appropriate per progettare, distribuire e analizzare le campagne e-mail.

Monitorare e valutare le prestazioni delle campagne e-mail utilizzando metriche chiave, analisi e meccanismi di feedback.

Coinvolgi gli educatori, i facilitatori e i leader della comunità per raccogliere informazioni

- feedback e sostegno alle iniziative di marketing via e-mail.
- Promuovere la collaborazione, il lavoro di squadra e la comprensione reciproca tra le parti interessate coinvolte nella pianificazione, esecuzione e valutazione delle campagne e-mail.
- Analizzare l'efficacia, l'impatto e il ROI (ritorno sull'investimento) delle iniziative di email marketing nel raggiungimento degli obiettivi educativi.
- Identificare i punti di forza, le aree di miglioramento e le opportunità per l'innovazione per migliorare le future attività di email marketing.

Informazioni aggiuntive:

Parole chiave: Fondamenti di Email Marketing, Collaborazione con gli stakeholder, Valutazione strategica e miglioramento, Coinvolgimento della comunità.

Competenze di Entrecomp

Individuare le opportunità

Creatività e innovazione

Iniziativa

Collaborazione

Assunzione di rischi

Flessibilità e adattabilità

Apprendimento attraverso l'esperienza



Submodulo 4.1	
Livello : Intermedio	Titolo: Introduzione al l'e-mail marketing
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo fornisce un'introduzione ai concetti e principi fondamentali del l'e-mail marketing, sottolineandone la rilevanza nel contesto del l'educazione degli adulti con particolare attenzione agli adulti poco qualificati provenienti da ambienti migranti.
	Obiettivi di apprendimento: ● Definire i termini e i concetti chiave relativi al l'e-mail marketing. ● Comprendere l'importanza del marketing via e-mail in contesti di educazione degli adulti. ● Riconoscere le esigenze specifiche degli adulti poco qualificati con background migratorio nel contesto della comunicazione via e-mail.
	- Definire i termini e i concetti chiave relativi al l'e-mail marketing. - Comprendere l'importanza del marketing via e-mail in contesti di educazione degli adulti. - Riconoscere le esigenze specifiche degli adulti poco qualificati con background migratorio nel contesto della comunicazione via e-mail.

Submodulo 4.2	
Livello : Intermedio	Titolo: Costruire e segmentare le liste di abbonati
	Panoramica del sottogruppo: Questo sotto-modulo si concentra sulle strategie pratiche per costruire e segmentare le liste di abbonati, tenendo conto delle considerazioni culturali e della diversità del pubblico nell'ambito dell'educazione degli adulti.
	Obiettivi di apprendimento:



	● Esplorare le pratiche etiche di acquisizione degli abbonati. ● Attuare strategie per far crescere una lista di abbonati mirata. ● Comprendere l'importanza della segmentazione nel l'adattamento delle strategie di e-mail marketing a segmenti di pubblico diversi.
	Competenze Entrecomp: ● Creatività ● Consapevolezza delle opportunità ● Collaborazione

Submodulo 4.3	
Livello : Intermedio	Titolo: Creare contenuti email accattivanti
	Panoramica del sottogruppo: I partecipanti impareranno l'arte di creare contenuti email accattivanti che risuonino con gli adulti poco qualificati con background migratorio, enfatizzando la narrazione, le immagini e le considerazioni linguistiche.
	Obiettivi di apprendimento: ● Sviluppare contenuti di posta elettronica coinvolgenti e culturalmente rilevanti. ● Utilizzare tecniche di storytelling per migliorare l'impatto dei contenuti. ● Affrontare le competenze linguistiche e le considerazioni culturali nella creazione di contenuti.
	Competenze Entrecomp: - Creatività e innovazione - Consapevolezza delle opportunità - Iniziativa

Submodulo4.4

Livello : Intermedio	Titolo: Attuazione di efficaci campagne e-mail
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo si concentra sugli aspetti pratici della progettazione, esecuzione e analisi di campagne e-mail per l'educazione degli adulti, garantendo l'allineamento con gli obiettivi educativi e le sensibilità culturali.
	Obiettivi di apprendimento: • Selezionare strumenti e piattaforme appropriati per l'esecuzione di campagne e-mail. • Monitorare e valutare le prestazioni della campagna utilizzando metriche chiave. • Comprendere il processo end-to-end di implementazione della campagna email.
	Competenze Entreprcomp: • Individuare le opportunità • Valorizzazione delle idee • Adattabilità e flessibilità

Submodulo 4.5

Livello : Intermedio	Titolo: Valutazione e miglioramento delle strategie di marketing via e-mail
	Panoramica del sottogruppo: Questo sottomodulo si concentra sul miglioramento continuo delle strategie di e-mail marketing attraverso una valutazione efficace, meccanismi di feedback e l'identificazione delle aree da migliorare.
	Obiettivi di apprendimento: • Analizzare i parametri chiave per valutare l'efficacia delle iniziative di marketing via e-mail. • Individuare i punti di forza e le aree da migliorare attraverso discussioni di gruppo e studi di casi.



	● Implementare meccanismi di feedback e sondaggi per il miglioramento continuo.
	Competenze Entreprcomp: ● Apprendimento attraverso l'esperienza ● Flessibilità e adattabilità ● Assunzione del rischio



MODULO 5: SOCIAL MEDIA

Argomento:
SOCIAL MEDIA

Durata (in ore accademiche): 6 ore accademiche

Pubblico destinatario: ADULTI, EDUCATORI DI ADULTI, FACILITATORI.

Introduzione

I social media hanno radicalmente trasformato il panorama delle operazioni aziendali, offrendo opportunità senza precedenti per i brand di connettersi con il pubblico in tutto il mondo. Per gli imprenditori digitali, in particolare quelli con background di migranti, padroneggiare i social media non è solo un'opzione ma una necessità per il successo. Questa sezione mira a dotarsi delle conoscenze e competenze fondamentali per utilizzare efficacemente i social media per scopi aziendali. Imparerai come impostare e ottimizzare i profili aziendali, creare contenuti coinvolgenti e sfruttare le piattaforme di social media per il marketing e la promozione. Alla fine di questa sezione, i partecipanti saranno in grado di sviluppare una strategia coerente per i social media che migliora la presenza del marchio, coinvolge il pubblico target e favorisce la crescita del business.

Livello: Base

Obiettivi di apprendimento:

- Alla fine di questo modulo, gli studenti spiegheranno l'importanza dei social media nelle pratiche aziendali moderne e il suo impatto sulla visibilità del marchio e sul coinvolgimento dei clienti.
- Alla fine di questo modulo, gli studenti dimostreranno come creare, impostare e ottimizzare i profili aziendali su varie piattaforme di social media.
- Alla fine di questo modulo, gli studenti applicheranno tecniche di marketing di base dei social media per promuovere prodotti o servizi in modo efficace.

Risultati attesi dell'apprendimento:

- Gli studenti saranno in grado di descrivere chiaramente come i social media possono essere sfruttati per migliorare la crescita del business e il coinvolgimento dei clienti.
- Gli studenti saranno in grado di impostare e ottimizzare i profili dei social media per stabilire una presenza online professionale.
- Il discente sarà in grado di sviluppare e implementare una strategia di contenuto che coinvolga il pubblico target e supporti gli obiettivi aziendali.
- Gli studenti saranno in grado di utilizzare le strategie di marketing dei social media per promuovere offerte commerciali e attrarre potenziali clienti.
- Gli studenti saranno in grado di interpretare

	- i dati sulle prestazioni dei social media per valutare l'impatto delle attività sui social media e apportare modifiche informate alle strategie.
--	---

Parole chiave: Social Media Marketing, Brand Visibility, Customer Engagement, Profile Optimization, Content Strategy, Engaging Content, Social Media Platforms

COMPETENZE DI GESTIONE

Idee e opportunità
Risorse
Iniziativa e autodirezione
Creatività,
Individuare le opportunità
Pianificazione e gestione,
Visione

Sottomodulo 5.1 Che cosa sono i social media per le imprese?

Livello :Base	Titolo: Che cosa sono i social media per le imprese?
	Panoramica dei sottomoduli: Nell'era digitale di oggi, i social media sono diventati uno strumento essenziale per le aziende di tutte le dimensioni e settori. Per gli imprenditori digitali, in particolare quelli provenienti da un contesto migratorio, i social media offrono opportunità senza precedenti di raggiungere e coinvolgere un pubblico globale. Questo modulo, "Introduzione ai social media per le imprese," mira a fornire ai partecipanti con le conoscenze e le competenze di base necessarie per sfruttare in modo efficace le piattaforme di social media per il vostro business. Esploreremo il ruolo trasformativo dei social media nelle pratiche aziendali moderne, forniremo una panoramica delle piattaforme popolari e ti guideremo attraverso i passaggi per creare una presenza avvincente sui social media. Comprendendo questi elementi, sarai ben posizionato per sfruttare il potere dei social media per guidare la crescita, migliorare la visibilità del marchio e accedere a nuovi mercati.

	Obiettivi di apprendimento:
--	------------------------------------

	• Comprendere il concetto e l'importanza dei social media nel mondo degli affari • Riconoscere e analizzare le principali piattaforme di social media • Sviluppare competenze per creare e gestire una presenza sui social media • Applicare le strategie dei social media agli scenari aziendali
	Competenze Entreprcomp: • Alfabetizzazione digitale • Comunicazione e rete • Creazione di valore

Sottomodulo 5.2 Come utilizzare i social media per il business?	
Livello : Base	Titolo: Come utilizzare i social media per il business?

	Panoramica dei sottomoduli: Nell'economia digitale in rapida evoluzione, i social media sono diventati una pietra angolare delle moderne strategie di marketing. Per gli imprenditori digitali, in particolare quelli con background di migranti, padroneggiare i social media può aprire porte a nuovi mercati e creare connessioni potenti con un pubblico globale. Il modulo "Marketing e promozione" è progettato per fornire agli studenti le competenze e le conoscenze essenziali per sfruttare appieno il potenziale delle piattaforme di social media. Questo modulo coprirà i fondamenti di social media marketing e pubblicità, tecniche di promozione efficaci, configurazione del profilo, e l'importanza di mantenere un'immagine di marca coerente. Concentrandosi su queste aree, miriamo a dare agli imprenditori la possibilità di sfruttare i social media come strumento efficace in termini di costi per crescita dell'impresa e espansione dei mercati.
--	--

	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere i fondamenti di social media marketing ● Attuare strategie di promozione efficaci ● Impostare e gestire i profili aziendali ● Mantenere la coerenza del marchio ● Valutare e adeguare gli sforzi dei social media
	Competenze Entreprcomp: - Alfabetizzazione digitale - Comunicazione e rete - Creazione di valore

Sottomodulo 5.3 Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media

Livello : Base	Titolo: Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media
	Panoramica dei sottomoduli: Nell'era digitale odierna, i social media sono diventati uno strumento essenziale per gli imprenditori che cercano di stabilire e far crescere la loro presenza sul mercato. Questo modulo è progettato per fornire ai partecipanti le conoscenze e le competenze necessarie per sfruttare il potere dei social media per costruire una presenza di marchio forte e coinvolgente. In questo modulo, i partecipanti impareranno come creare strategie di social media accattivanti che risuonano con il pubblico, costruire e sostenere una comunità intorno al tuo marchio e sfruttare varie piattaforme per migliorare la visibilità e il successo della tua attività.

	Obiettivi di apprendimento: ● Sviluppare strategie efficaci per i social media ● Master strumenti e tecniche di social media ● Valutare e regolare le prestazioni dei social media
	Competenze Entrecomp: Creatività, Individuare opportunità, Mobilitare gli altri

Sottomodulo 5.4 Crescita del pubblico: Attrarre e mantenere i follower

Livello : Base	Titolo: Crescere il tuo pubblico: Attrarre e mantenere i seguaci
	Panoramica dei sottomoduli: Nel panorama digitale in rapida evoluzione di oggi, l'imprenditorialità ha superato i confini tradizionali, offrendo nuove opportunità a individui provenienti da contesti diversi. Questo corso è stato progettato per fornire agli educatori le conoscenze e gli strumenti necessari per aiutare gli adulti con background migratorio a sfruttare il potere delle tecnologie digitali per avviare e far crescere le proprie imprese. Attraverso questo corso, gli educatori acquisiranno informazioni sugli elementi essenziali dell'imprenditorialità digitale e su come sfruttare i social media per costruire e promuovere le imprese digitali. Esplorerai strategie per creare contenuti di alta qualità, elaborare narrazioni accattivanti e utilizzare vari strumenti dei social media per massimizzare l'impatto aziendale. Inoltre, i partecipanti impareranno come misurare e analizzare l'efficacia delle vostre attività digitali per migliorare continuamente e adattare le vostre strategie.
	Obiettivi di apprendimento: ● Create Engaging Digital Content

	● Formulare una strategia di social media efficace su misura per gli obiettivi aziendali digitali ● Utilizzare vari strumenti di social media per semplificare la creazione di contenuti, distribuzione e interazione con il pubblico. ● Implementare metriche e strumenti per misurare l'efficacia del marketing digitale e degli sforzi sui social media.
--	---

	Competenze Entreprcomp: Comunicazione e collaborazione, Visione
--	--

Sottomodulo 5.5 Strategie per il successo dei social media	
Livello : Base	Titolo: Strategie per il successo dei social media
	Panoramica dei sottomoduli: Nel panorama digitale in rapida evoluzione di oggi, l'imprenditorialità non riguarda solo la creazione di nuove imprese; si tratta di sfruttare le tecnologie digitali per promuovere l'innovazione e la crescita. Per gli adulti con background migratorio, l'imprenditorialità digitale rappresenta un'opportunità unica per abbattere le barriere, creare nuove opportunità e contribuire allo sviluppo economico. Questo corso mira a fornire ai partecipanti le competenze e le conoscenze essenziali necessarie per avere successo nell'economia digitale. Durante questo corso, i partecipanti esploreranno le strategie per il successo dei social media, compresa la comprensione del pubblico, la scelta delle piattaforme giuste, la creazione di contenuti e l'utilizzo della pubblicità sui social media. Ti guideremo attraverso la costruzione di una forte presenza del marchio, coinvolgendo il tuo pubblico e analizzando le prestazioni per perfezionare il tuo approccio. Il nostro obiettivo è di fornirvi gli strumenti e la fiducia per prosperare nell'economia digitale e diventare imprenditori digitali di successo.

	Obiettivi di apprendimento: ● Identificare e analizzare il pubblico di destinazione per adattare le vostre strategie social media in modo efficace. ● Valutare varie piattaforme di social media e selezionare quelli che si allineano con i vostri obiettivi aziendali e preferenze del pubblico. ● Crea contenuti coinvolgenti e sviluppa una strategia completa per i social media che supporta gli obiettivi aziendali. ● Utilizzare la pubblicità sui social media per migliorare la vostra portata e guidare il traffico mirato alle vostre iniziative digitali. ● Stabilire e mantenere una presenza di marca convincente su tutte le piattaforme di social media. Implementare strategie per interagire con il pubblico e costruire relazioni significative.
	Competenze Entrecomp: Creatività, Pianificazione e gestione, Visione

Sottomodulo 5.6 Consigli e trucchi

Livello : Base

Titolo: Consigli e Trucchi

Panoramica dei sottomoduli:

L'imprenditorialità digitale offre opportunità uniche di innovazione e di espansione del mercato, spesso con costi di avviamento inferiori rispetto ai modelli commerciali tradizionali. Tuttavia, per lanciare e far crescere con successo un business digitale è necessario comprendere l'ecosistema digitale, sfruttare la tecnologia e applicare approcci strategici per superare le sfide.

In questo modulo, i partecipanti esploreranno suggerimenti e trucchi fondamentali che possono aiutarti a gettare solide basi per la tua impresa digitale. Che tu stia appena iniziando o voglia perfezionare il tuo approccio, questo modulo fornirà ai partecipanti consigli pratici e strategie per migliorare le tue capacità imprenditoriali e la tua fiducia nel settore digitale.

Obiettivi di apprendimento:

- Acquisire una chiara comprensione dei concetti e dei principi chiave che sostengono le imprese digitali di successo.
 - Imparare strategie e suggerimenti praticabili per lanciare e gestire un'impresa digitale, compreso l'utilizzo di strumenti digitali, ottimizzare la presenza online e navigare efficacemente nel mercato digitale
- Acquisire informazioni sulle sfide comuni affrontate dagli imprenditori digitali e sviluppare strategie per affrontarle sfida in modo efficace.

Competenze Entrecomp: Imparare attraverso l'esperienza, Mobilitare le risorse

MODULO 5: SOCIAL MEDIA

Argomento:
SOCIAL MEDIA

Durata (in ore accademiche): 6 ore accademiche

Pubblico destinatario: ADULTI, EDUCATORI DI ADULTI, FACILITATORI.

Introduzione

Nel panorama digitale odierno, i social media si sono evoluti in uno strumento indispensabile per le aziende che mirano a prosperare ed espandere la loro portata. In questo modulo, approfondiremo il panorama dinamico dei social media e il suo ruolo centrale nelle moderne strategie aziendali. In questo modulo gli studenti saranno dotati delle conoscenze e delle competenze essenziali per sfruttare efficacemente le piattaforme di social media per la crescita aziendale e lo sviluppo del marchio. Attraverso una serie di lezioni mirate, i partecipanti impareranno come sfruttare la potenza di varie piattaforme di social media, tra cui Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube e Pinterest. Il corso copre una vasta gamma di argomenti, dalla costruzione di una solida presenza del marchio al l'attuazione di strategie vincenti per il successo sui social media, l'attrazione e la conservazione dei seguaci, massimizzando piattaforme specifiche per le imprese e misurando il successo attraverso in-analisi approfondita e valutazione del ROI. Unisciti a noi in questo viaggio per sbloccare il potenziale dei social media come strumento formidabile nel panorama aziendale. Alla fine di questo modulo, gli studenti avranno acquisito intuizioni e strategie pratiche per migliorare la presenza online del loro marchio e ottenere risultati tangibili nella sfera digitale.

Livello : Intermedio

Obiettivi di apprendimento:

- Alla fine di questo modulo, gli studenti dovrebbero essere abili a navigare e utilizzare in modo efficace varie piattaforme di social media per scopi aziendali.
- Alla fine di questo modulo, gli studenti saranno abili a navigare e sfruttare le caratteristiche distintive e funzionalità delle principali piattaforme di social media (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube e Pinterest).

Risultati attesi dell'apprendimento:

- Gli studenti saranno in grado di dimostrare una comprensione del ruolo e dell'importanza delle piattaforme di social media in un contesto aziendale, spiegando come diverse piattaforme possono essere utilizzate strategicamente per migliorare la presenza del marchio, coinvolgere il pubblico, e di guidare gli obiettivi aziendali.
- Gli studenti saranno in grado di dimostrare la competenza nell'utilizzo strategico di diverse piattaforme di social media per la crescita del business, mostrando una comprensione delle sfumature specifiche della piattaforma, algoritmi e comportamenti del pubblico.

	● Il partecipante sarà in grado di ottimizzare strategicamente i profili del proprio marchio su più piattaforme social, dimostrando una comprensione della creazione di contenuti personalizzati, coerenza visiva e tecniche di coinvolgimento del pubblico per stabilire una presenza coerente del marchio.
	● Gli studenti saranno in grado di dimostrare la capacità di analizzare le piattaforme di social media in evoluzione e cambiare i comportamenti del pubblico, adattando e implementando efficacemente strategie per l'impegno, la conversione e la promozione del marchio. ● Gli studenti saranno in grado di analizzare le preferenze, gli interessi e il comportamento del loro pubblico di destinazione per creare contenuti coinvolgenti e su misura che risuonano con il loro pubblico. ● Gli studenti saranno in grado di implementare strategie avanzate e tecniche meno note per migliorare la loro presenza sui social media su più piattaforme, ottimizzando i contenuti per il coinvolgimento, il raggiungimento e la conversione.
Parole chiave: Marketing digitale, Online Branding, Social Media Management, Strategia di contenuti, Coinvolgimento del pubblico, Ottimizzazione della piattaforma, Acquisizione di follower, Costruzione della comunità, Sviluppo della campagna COMPETENZE DI GESTIONE ● Prendere l'iniziativa. ● Apprendimento attraverso l'esperienza, ● Iniziativa e autodirezione ● Creatività ● Individuare le opportunità ● Pianificazione e gestione, ● Visione	
Sottomodulo 5.1 Che cos'è il social media per le aziende?	
	Titolo: Che cosa è i social media per le imprese?

Livello : Intermedio

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a fornire agli individui una comprensione delle sfaccettate opportunità che i social media presentano alle aziende, sottolineando il suo impatto sulla visibilità del marchio, l'impegno dei clienti, le strategie di marketing e la crescita complessiva dell'azienda. Questo modulo incoraggia i partecipanti a prendere iniziative esplorando modi innovativi per sfruttare efficacemente le piattaforme di social media, promuovendo un approccio proattivo verso lo sfruttamento del potenziale di questi percorsi digitali per il successo aziendale.

Obiettivi di apprendimento:

- Comprendere il ruolo e l'importanza delle piattaforme di social media in un contesto aziendale.
- Riconoscere le diverse opportunità che i social media offrono alle aziende.

Competenze Entreprcomp:

Prendere l'iniziativa

Sottomodulo 5.2 Come utilizzare i social media per il business?

Titolo: Come utilizzare i social media per il business?

Panoramica del sottogruppo:

Level : Intermediate	Questo sottomodulo mira a approfondire il regno dinamico dei social media e la sua utilizzazione strategica per la crescita del business. Consente agli individui di navigare nel panorama in continua evoluzione dei social media, promuovendo l'iniziativa, l'autodirezione e una profonda comprensione di come far avanzare le aziende nella sfera digitale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Imparare a utilizzare strategicamente le piattaforme di social media per la crescita del business. ● Comprendere le sfumature della creazione di contenuti coinvolgenti su misura per diverse piattaforme.
	Competenze Entrecomp: Prendere l'iniziativa

Sottomodulo 5.3 Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media	
Livello : Intermedio	Titolo: Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a consentire ai partecipanti di navigare strategicamente nel panorama dei social media, assicurando che il loro marchio mantenga una presenza coesa ma adattabile su varie piattaforme. Concentrandosi su obiettivi chiave come l'ottimizzazione dei profili per la coerenza e il mantenimento della coerenza del marchio tra le variazioni della piattaforma, questo modulo fornisce agli individui tecniche di creazione di contenuti su misura, strategie visive e metodi di coinvolgimento vitali per stabilire un'identità unificata del marchio. Attraverso una miscela di esperienze pratiche e intuizioni strategiche, gli studenti acquisiscono le competenze per adattare i contenuti e gli stili di comunicazione su diverse piattaforme infondendo creatività e uno spirito imprenditoriale per capitalizzare su diverse opportunità.

Obiettivi di apprendimento:

- Capire come ottimizzare i profili su varie piattaforme di social media per stabilire una presenza coerente del marchio.
- Impara a mantenere la coerenza del marchio sfruttando diverse piattaforme.

Competenze Entreprcomp: Creatività, Individuare opportunità, Prendere l'iniziativa, Imparare attraverso l'esperienza

Sottomodulo 5.5 Crescere il tuo pubblico: Attrarre e mantenere i follower

Titolo:

Crescere il tuo pubblico: Attrarre e mantenere i seguaci

**Livello :
Intermedio**

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a approfondire l'arte e la scienza della crescita e della fidelizzazione del pubblico, elementi essenziali per chiunque cerchi di costruire una forte presenza online. Focalizzati sulle competenze di base del networking, della costruzione di relazioni, dell'autoconsapevolezza e dell'iniziativa, gli studenti scopriranno le chiavi per comprendere le preferenze e i comportamenti del loro pubblico. Attraverso questa comprensione, si creerà accattivante, su misura di contenuti che risuona profondamente. Inoltre, gli studenti acquisiranno competenze preziose nel promuovere l'interazione e la costruzione della comunità, padroneggiando l'arte di impegnarsi attraverso commenti, discussioni e persino orchestrare eventi o sfide. Alla fine, i partecipanti avranno un completo toolkit per non solo attrarre seguaci ma anche coltivare una base di pubblico dedicato e fedele.

Obiettivi di apprendimento:

- Sviluppare metodi per attrarre e trattenere i seguaci attraverso contenuti accattivanti e interazione.
- Comprendere le strategie per mantenere il pubblico impegnato e fedele.

Competenze Entrecomp: Autoconsapevolezza e auto-efficacia,

Sottomodulo 5.4 Strategie per il successo dei social media

Titolo:

Strategie per il successo dei social media

Livello : Intermedio

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a promuovere la capacità degli studenti di iterare e ottimizzare continuamente le strategie, garantendo adattabilità e risonanza in un ecosistema social media in continua evoluzione. Inoltre, poiché si concentra sul successo dei social media, gli studenti intraprenderanno un viaggio trasformativo attraverso il panorama in continua evoluzione delle piattaforme digitali. Attraverso una lente di creatività, pianificazione e pensiero visionario, i partecipanti scopriranno l'arte di analizzare i terreni mutevoli dei social media e i comportamenti del pubblico. Padroneggiando le competenze per adattare e implementare strategie di coinvolgimento, conversione e promozione del marchio, gli studenti scopriranno il ruolo cruciale dell'interpretazione degli indicatori chiave di performance (KPI) e l'utilizzo di informazioni basate sui dati.

Obiettivi di apprendimento:

- Scopri e implementa strategie efficaci per l'engagement, la conversione e la promozione del marchio sui social media.
- Impara ad adattare le strategie basate sui cambiamenti della piattaforma e sul comportamento del pubblico.

Competenze Entreprcomp: Creatività, Pianificazione e gestione, Visione

Sottomodulo 5.3 Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media

Titolo:

Costruire la tua presenza di marca: utilizzo delle piattaforme dei social media

Livello : Intermedio

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a consentire ai partecipanti di navigare strategicamente nel panorama dei social media, assicurando che il loro marchio mantenga una presenza coesa ma adattabile su varie piattaforme. Concentrandosi su obiettivi chiave come l'ottimizzazione dei profili per la coerenza e il mantenimento della coerenza del marchio tra le variazioni della piattaforma, questo modulo fornisce agli individui tecniche di creazione di contenuti su misura, strategie visive e metodi di coinvolgimento vitali per stabilire un'identità unificata del marchio. Attraverso una miscela di esperienze pratiche e intuizioni strategiche, gli studenti acquisiscono le competenze per adattare i contenuti e gli stili di comunicazione su diverse piattaforme infondendo creatività e uno spirito imprenditoriale per capitalizzare su diverse opportunità.

Obiettivi di apprendimento:

- Capire come ottimizzare i profili su varie piattaforme di social media per stabilire una presenza coerente del marchio.
- Impara a mantenere la coerenza del marchio sfruttando diverse piattaforme.

Competenze Entrecomp: Creatività, Individuare opportunità, Prendere l'iniziativa, Imparare attraverso l'esperienza

Sottomodulo 5.6 Consigli e trucchi

Titolo: Consigli e Trucchi

Level : Intermediate

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a dare ai discenti le strategie avanzate e le tecniche meno note cruciali per massimizzare il loro potenziale di business attraverso diverse piattaforme di social media. Dagli approcci business-centric di Facebook per l'allure visiva di Instagram, strategie di coinvolgimento di Twitter, LinkedIn professionale di networking, YouTube di video marketing, e-commerce di Pinterest prowess, a misurare il successo attraverso l'analisi ROI, questo modulo offre una comprensione olistica del l'utilizzo di queste piattaforme. Mettendo in risalto le migliori pratiche del settore, soluzioni creative ed esperienze di apprendimento pratico, i partecipanti acquisiranno le competenze necessarie per ottimizzare il contenuto e migliorare l'engagement, la reach e i tassi di conversione. Inoltre, saranno abili risolvere i problemi comuni incontrati su queste piattaforme, impiegando tecniche efficaci di problem-solving e sfruttare le caratteristiche specifiche della piattaforma per mitigare le sfide. In definitiva, questo modulo mira a fornire agli studenti le competenze necessarie per navigare ed eccellere nel regno dinamico del social media marketing.

Obiettivi di apprendimento:

- Scopri le best practice del settore e i suggerimenti meno noti per ottimizzare la presenza sui social media.
- Capire come risolvere i problemi comuni riscontrati sulle piattaforme di social media.

Competenze Entrecomp: Imparare attraverso l'esperienza, Creatività

Sottomodulo 5.4 Strategie per il successo dei social media

Livello : Intermedio

Titolo:

Strategie per il successo dei social media

Panoramica del sottogruppo:

Questo sottomodulo mira a promuovere la capacità degli studenti di iterare e ottimizzare continuamente le strategie, garantendo adattabilità e risonanza in un ecosistema social media in continua evoluzione. Inoltre, poiché si concentra sul successo dei social media, gli studenti intraprenderanno un viaggio trasformativo attraverso il panorama in continua evoluzione delle piattaforme digitali. Attraverso una lente di creatività, pianificazione e pensiero visionario, i partecipanti scopriranno l'arte di analizzare i terreni mutevoli dei social media e i comportamenti del pubblico. Padroneggiando le competenze per adattare e implementare strategie di coinvolgimento, conversione e promozione del marchio, gli studenti scopriranno il ruolo cruciale dell'interpretazione degli indicatori chiave di performance (KPI) e l'utilizzo di informazioni basate sui dati.

Obiettivi di apprendimento:

- Scopri e implementa strategie efficaci per l'engagement, la conversione e la promozione del marchio sui social media.
- Impara ad adattare le strategie basate sui cambiamenti della piattaforma e sul comportamento del pubblico.

Competenze Entrecomp: Creatività, Pianificazione e gestione, Visione

MODULO 6: Pubblicità online a pagamento		
Argomento:	Pubblicità online a pagamento	Durata (in ore accademiche): 6 ore accademiche
Pubblico target: Educatori di adulti che lavorano con adulti provenienti da un contesto migratorio		
Metodologia di formazione: Il programma di formazione è stato progettato per essere completo ma accessibile ai principianti. È diviso in cinque sottomoduli, ciascuno con obiettivi di apprendimento specifici e allineato con le competenze EntreComp per promuovere una comprensione a tutto tondo e abilità pratiche nella pubblicità online a pagamento. Questa metodologia di formazione mira a fornire agli studenti una comprensione fondamentale della pubblicità online a pagamento, consentendo loro di creare, gestire e analizzare efficacemente le campagne pubblicitarie pur aderendo a standard etici.		
Obiettivo del modulo: Questo modulo mira a fornire agli studenti una comprensione fondamentale dei concetti essenziali, strategie e pratiche nel campo della pubblicità digitale. Questo modulo è progettato per fornire agli studenti le conoscenze e le competenze necessarie per navigare in modo efficace e sfruttare la pubblicità online a pagamento per migliorare la visibilità aziendale, l'impegno e il successo generale del marketing. Alla fine di questo modulo, gli studenti avranno una solida base nella pubblicità online a pagamento, che li abilita a creare e gestire campagne pubblicitarie efficaci che guidano la crescita del business aderendo a standard etici e migliori pratiche.		
Livello: Base		
Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, gli studenti saranno in grado di: - comprendere la definizione e i concetti chiave della pubblicità online a pagamento; - comprendere l'importanza di misurare il rendimento delle campagne pubblicitarie e il loro impatto sulle strategie di marketing e sugli obiettivi aziendali; - ottenere informazioni per definire obiettivi di campagna chiari e misurabili che si allineano con gli obiettivi generali di marketing e aziendali; - conoscere le metriche chiave per la valutazione delle campagne		Risultati attesi dell'apprendimento: Gli studenti saranno in grado di: ● Definire e articolare i concetti e i principi fondamentali della pubblicità online a pagamento. ● Dimostrare la competenza nell'impostazione e nella gestione di una campagna pubblicitaria online a pagamento. ● Valutare i vantaggi e gli obiettivi strategici di vari tipi di pubblicità online. ● Applicare la terminologia chiave e le metriche nell'analisi delle prestazioni delle campagne pubblicitarie. ● Identificare i destinatari e fissare obiettivi chiari per le campagne pubblicitarie allineate con gli obiettivi di marketing più ampi.



pubblicitarie, come ad esempio impressioni, CTR, tasso di conversione, ROI, CPA e metriche di coinvolgimento;

- utilizzare le migliori pratiche per la pubblicità digitale etica, compresi i contenuti basati sul valore, il consenso opt-in, il targeting responsabile e la responsabilità.

- Utilizzare strumenti e tecniche per misurare e ottimizzare le prestazioni delle campagne pubblicitarie
- Dimostrare una comprensione dei principi etici e dei requisiti di conformità nella pubblicità digitale
- Implementare le migliori pratiche per la pubblicità digitale etica, garantendo trasparenza, privacy e correttezza.
- Adattare strategie e tattiche per conformarsi alle norme di regolamentazione e alle politiche delle piattaforme.
- Dimostrare capacità di pensiero critico e di risoluzione dei problemi nella creazione di efficaci campagne pubblicitarie.
- Comunicare efficacemente le strategie pubblicitarie e le metriche di performance alle parti interessate.
- Riflettere e valutare le esperienze di apprendimento personali e applicare intuizioni per futuri sforzi nella pubblicità digitale.
- Adattare e aggiornare continuamente le competenze e le conoscenze in risposta alle tendenze e tecnologie in evoluzione nel panorama della pubblicità digitale.

Informazioni aggiuntive:

Parole chiave: pubblicità online, pubblicità a pagamento, marketing digitale, campagne pubblicitarie, annunci sui social media, pubblicità display, marketing per motori di ricerca (SEM)

Competenze Entreprcomp:

Apprendimento attraverso l'esperienza

Prendere l'iniziativa

Individuare le opportunità

Visione

Valorizzazione delle idee

Pensiero etico e sostenibile

Sottomodulo 1.1

Titolo: Introduzione alla pubblicità online a pagamento



Livello: Base	
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo introduttivo, gli studenti esploreranno le basi della pubblicità online a pagamento. Impareranno i concetti di base, i vantaggi e la terminologia chiave degli annunci online a pagamento e capiranno come diversi tipi di strategie pubblicitarie digitali possono migliorare la visibilità e l'engagement aziendale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere la definizione e i concetti chiave della pubblicità online a pagamento. ● Scopri come impostare e gestire una campagna pubblicitaria online a pagamento. ● Comprendere i vantaggi della pubblicità on-line a pagamento per le imprese e gli individui. ● Familiarizzare con la terminologia chiave e metriche in pubblicità online a pagamento.
	Competenze Entrecomp: Apprendimento attraverso l'esperienza Prendere l'iniziativa

Sottomodulo 1.2	
Livello: Base	Titolo: Tipi di pubblicità online a pagamento
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti esploreranno vari tipi di pubblicità online a pagamento, comprendendo le loro caratteristiche uniche, i vantaggi e gli obiettivi strategici. Il sottomodulo fornirà agli studenti le conoscenze e gli strumenti necessari per navigare e insegnare il campo in evoluzione del marketing digitale.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere i principali tipi di pubblicità online a pagamento: pubblicità sui motori di ricerca, social media advertising, display advertising e video advertising. ● Conoscere i vantaggi e gli obiettivi strategici di diversi tipi di annunci online.

	Familiarizzare con le migliori pratiche e gli standard del settore per creare e gestire campagne pubblicitarie efficaci.
	Competenze Entrecomp: Apprendimento attraverso l'esperienza Prendere l'iniziativa

Sottomodulo 1.3	
Livello: Base	Titolo: Creare campagne pubblicitarie efficaci
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno a conoscere le campagne pubblicitarie online a pagamento e i loro vari tipi.
	Obiettivi di apprendimento: - Comprendere le basi della pubblicità online a pagamento e la sua importanza nel marketing digitale. - Conoscere i diversi tipi di piattaforme pubblicitarie online a pagamento e le loro caratteristiche uniche. - Acquisire informazioni per definire obiettivi pubblicitari chiari e individuare i destinatari.
	Competenze Entrecomp: Individuare le opportunità Visione Valorizzazione delle idee Pensiero etico e sostenibile

Sottomodulo 1.4	
Livello: Base	Titolo: Misurazione e analisi delle prestazioni delle campagne
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti capiranno come misurare le prestazioni delle campagne pubblicitarie utilizzando metriche chiave, la definizione di obiettivi chiari e l'utilizzo di vari strumenti e tecniche.
	Obiettivi di apprendimento: Comprendere l'importanza di misurare le prestazioni delle campagne pubblicitarie e il loro impatto sulle strategie di marketing e gli obiettivi aziendali.

	● Scopri le metriche chiave per la valutazione delle campagne pubblicitarie, come ad esempio impressioni, CTR, tasso di conversione, ROI, CPA e engagement. ● Ottieni informazioni utili per definire obiettivi di campagna chiari e misurabili che si allineino con gli obiettivi aziendali e di marketing più ampi. ● Utilizzare strumenti e tecniche come piattaforme di analisi, test A/ B, modellazione attribuzione, sondaggi tra i clienti e analisi competitiva per misurare e ottimizzare le campagne.
	Competenze Entreprcomp: Individuare le opportunità Visione Valorizzazione delle idee Pensiero etico e sostenibile

Sottomodulo 1.5	
Level: Foundation	Titolo: Conformità, etica e migliori pratiche
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti esploreranno i principi fondamentali di etica e conformità nella pubblicità digitale, concentrandosi su trasparenza, privacy, onestà ed equità.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere l'importanza dell'etica nella pubblicità digitale e come essa influisce sulla fiducia e sull'impegno dei consumatori. ● Scopri i principi etici fondamentali, tra cui la trasparenza, la privacy dei consumatori, l'onestà e l'equità nella pubblicità digitale. ● Ottieni informazioni sulla conformità normativa, sulle politiche della piattaforma e sulle leggi sulla protezione dei dati pertinenti alla pubblicità digitale. ● Utilizzare le migliori pratiche per la pubblicità digitale etica, compresi i contenuti basati sul valore, il consenso di opt-in, il targeting responsabile e la responsabilità.
	Competenze Entreprcomp: Prendere l'iniziativa Apprendimento attraverso l'esperienza

MODULO 6: Pubblicità online a pagamento		
Argomento :	Pubblicità online a pagamento	Durata (in ore accademiche): 6 ore accademiche
Pubblico target: Educatori di adulti che lavorano con adulti provenienti da un contesto migratorio		
Metodologia di formazione: La metodologia di formazione di questo modulo dovrebbe essere interattiva e pratica, coinvolgendo esempi della vita reale, discussioni ed esercizi pratici per coinvolgere efficacemente gli educatori degli adulti con background migratorio. Mira a dotarli di conoscenze teoriche e competenze pratiche in materia di pubblicità online a pagamento, sviluppando competenze digitali e promuovendo pratiche pubblicitarie responsabili nelle loro comunità.		
Obiettivo del modulo: Nell'era digitale di oggi, la pubblicità online a pagamento è una componente critica delle strategie di marketing di successo. Questo modulo mira a fornire agli educatori di adulti, in particolare quelli che lavorano con studenti adulti provenienti da un contesto migratorio, conoscenze essenziali e competenze pratiche nella pubblicità online a pagamento. Padroneggiando le complessità della pubblicità digitale, gli educatori possono consentire ai loro studenti di prosperare nel panorama del marketing digitale, aprendo le porte all'integrazione economica e alle opportunità di carriera. Questo modulo di formazione è stato progettato per consentire agli educatori di guidare i loro studenti in modo efficace nella creazione e ottimizzazione delle campagne pubblicitarie, garantendo che possano navigare nel mondo digitale con fiducia e responsabilità etica.		
Livello: Intermedio		
Obiettivi di apprendimento: Alla fine di questo modulo, gli studenti saranno in grado di: - comprendere le basi e la terminologia della pubblicità online a pagamento; - riconoscere i tipi di pubblicità a pagamento e selezionarne quelli appropriati; - sviluppare competenze nella creazione di campagne	Risultati attesi dell'apprendimento: Gli studenti saranno in grado di: • Dimostrare una forte conoscenza dei concetti di pubblicità online a pagamento, compresa la terminologia chiave e vari tipi di pubblicità, consentendo loro di conversare con fiducia sul marketing digitale. • Prendere decisioni informate nella selezione del tipo di pubblicità più adatto per obiettivi specifici, e dimostrare la capacità di ottimizzare le campagne pubblicitarie per risultati migliori. • Sviluppare competenze pratiche nella creazione di contenuti pubblicitari persuasivi, dalla definizione dei segmenti di pubblico e l'utilizzo della segmentazione alla creazione di un testo pubblicitario accattivante e di immagini coinvolgenti. • Misurare e analizzare le prestazioni delle campagne utilizzando indicatori chiave di prestazione (KPI) e strumenti di analisi pertinenti, che consentano di valutare l'efficacia degli sforzi pubblicitari. • Comprendere l'importanza della conformità, dell'etica e delle migliori pratiche nella pubblicità digitale e guidare i loro studenti a rispettare le politiche pubblicitarie e le considerazioni etiche.	

pubblicitarie efficaci; - misurare e analizzare le prestazioni delle campagne; - comprendere la conformità, l'etica e le migliori pratiche nella pubblicità digitale.	● Dotarsi di conoscenze e competenze complete per sostenere gli studenti adulti provenienti da un contesto migratorio in modo efficace nel settore del marketing digitale, migliorando le competenze digitali dei loro studenti e le opportunità di successo. ● Incoraggiare una cultura di apprendimento continuo promuovendo un atteggiamento di adattabilità e la capacità di rimanere aggiornati nel dinamico panorama della pubblicità digitale. ● Abbracciare i diversi background e prospettive dei loro studenti adulti provenienti da un contesto migratorio, promuovendo un ambiente di apprendimento inclusivo che valorizza la diversità nel marketing digitale. ● Sostenere pratiche pubblicitarie etiche e l'uso responsabile delle piattaforme di pubblicità digitale, garantendo che i loro studenti adulti conducano attività pubblicitarie in modo etico e responsabile. ● Preparare i loro studenti adulti a prosperare nel campo del marketing digitale, fornendo loro le conoscenze e le competenze necessarie per raggiungere il successo in campagne pubblicitarie online e iniziative. ● Contribuire all'integrazione economica degli adulti che apprendono da background di migranti, dotando questi ultimi di competenze nel campo del marketing digitale, che possono aprire le porte alle opportunità di occupazione e imprenditorialità nell'economia digitale.
Informazioni aggiuntive: Parole chiave: Pubblicità online, pubblicità a pagamento, marketing digitale, campagne pubblicitarie, annunci sui social media, pubblicità display, marketing per i motori di ricerca (SEM) Competenze Entrecomp: Individuare le opportunità Creatività Prendere l'iniziativa Apprendimento attraverso l'esperienza Consapevolezza di sé e efficacia personale Pianificazione e gestione Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio Mobilitare le risorse	

Submodule 1.1	
	Titolo: Introduzione alla pubblicità online a pagamento Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno i concetti fondamentali e la terminologia della pubblicità

Level: Intermediate	online a pagamento, fornendo loro una solida base per ulteriori esplorazioni nel campo.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere le basi della pubblicità online a pagamento, compresi i concetti e la terminologia di base. • Riconoscere i vantaggi e gli obiettivi associati alla pubblicità online a pagamento. • Familiarizzare con la terminologia chiave utilizzata nel campo della pubblicità digitale.
	Competenze Entrecomp: Individuare le opportunità Creatività

Sottomodulo 1.2	
Livello : Intermedio	Titolo: Tipi di pubblicità online a pagamento
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno i vari tipi di pubblicità online a pagamento, tra cui pay-per-click (PPC), display e social media advertising, ottenendo informazioni sulle loro caratteristiche e applicazioni nel marketing digitale.
	Obiettivi di apprendimento: • Differenziare tra i vari tipi di pubblicità online a pagamento, come PPC, display e social media advertising. • Esplorare le caratteristiche e le caratteristiche della pubblicità PPC, compreso il suo modello basato su asta. • Identificare il significato della pubblicità display e i suoi diversi formati.
	Competenze Entrecomp: Individuare le opportunità Prendere l'iniziativa

Submodulo 1.3	
	Titolo: Creare campagne pubblicitarie efficaci

Livello Intermedio:	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno come creare persuasive campagne pubblicitarie online a pagamento, dalla definizione di segmenti di pubblico target e alla creazione di contenuti visuali e di annunci accattivanti.
	Obiettivi di apprendimento: ● Scopri come definire un pubblico di destinazione e utilizzare la segmentazione nelle campagne pubblicitarie. ● Sviluppare competenze in copywriting e design di annunci, creando pubblicità persuasive e visivamente accattivante. ● Comprendere le strategie di budget e di offerta utilizzate nelle campagne pubblicitarie online.
	Competenze Entrecomp: Consapevolezza di sé e efficacia personale Pianificazione e gestione Affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio Mobilitazione delle risorse

Submodulo 1.4	
Livello : Intermedio	Titolo: Misurazione e analisi delle prestazioni delle campagne
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno come misurare e analizzare efficacemente le prestazioni della campagna, acquisendo la capacità di valutare l'impatto dei loro sforzi pubblicitari e di effettuare ottimizzazioni basate sui dati.
	Obiettivi di apprendimento: ● Comprendere l'importanza delle metriche e dei KPI chiave nella valutazione dell'efficacia delle campagne pubblicitarie. ● Acquisire competenze nell'utilizzo di strumenti di analisi per monitorare e analizzare le prestazioni delle campagne. ● Scopri di più sui test A/B e sul loro ruolo nell'ottimizzazione degli elementi pubblicitari per ottenere risultati migliori.
	Competenze Entrecomp: Pianificazione e gestione Apprendimento attraverso l'esperienza

Submodulo 1.5	
Livello : Intermedio	Titolo: Conformità, etica e migliori pratiche
	Panoramica del sottogruppo: In questo sottomodulo, gli studenti impareranno a conoscere la conformità, l'etica e le migliori pratiche nella pubblicità digitale, garantendo una condotta responsabile ed etica nel panorama della pubblicità online.
	Obiettivi di apprendimento: • Comprendere le politiche e le linee guida pubblicitarie sulle principali piattaforme e le conseguenze delle violazioni delle politiche. • Esaminare le considerazioni etiche nella pubblicità online e nelle pratiche pubblicitarie responsabili. • Scopri la frode pubblicitaria, il suo impatto e le misure preventive per combatterla nel panorama della pubblicità digitale. •
	Competenze Entrecomp: Prendere l'iniziativa apprendimento attraverso l'esperienza