

Perché investire in un corso di digital marketing nel 2022

Pubblicato: Martedì 23 Agosto 2022



Non tutti hanno una visione chiara del loro futuro lavorativo, a volte è difficile capire quale può essere la propria strada. Questo però non vuol dire che bisogna abbattersi, anzi, abbiamo tutte le possibilità del mondo davanti a noi. C'è chi cresce sapendo già che vuole diventare un architetto o un ingegnere, **chi invece ha bisogno di tempo ed esperienze per sapere ciò che vuole fare davvero nella vita**. Tra i vari settori in crescita oggi c'è quello del marketing digitale, che prevede l'utilizzo di strumenti e conoscenze tecniche per sponsorizzare delle attività online.

Per lavorare in questo settore non basta saper utilizzare i principali social network, ma è necessario avere delle competenze specifiche. Si possono acquisire con un [corso digital marketing online](#), che va ad analizzare tutte le varie aree tematiche. Un corso generale che va a toccare tutte le soluzioni di marketing **ci aiuterà ad avere una visione completa di come funziona la pubblicità online**. Non è detto che in seguito lavoreremo in ogni area, possiamo specializzarci in ciò che più ci piace, ma avere un'infarinatura di tutto il processo potrà aiutarci a vedere più chiaramente il processo dall'inizio alla fine.

Le attività fondamentali del digital marketing

Per pubblicizzare un'attività, un'azienda, un brand o un servizio nel web bisogna innanzitutto avere una strategia. Senza avere chiaro un obiettivo e una modalità per raggiungerlo, difficilmente si raggiungeranno buoni risultati. A capo di un team di marketing digitale c'è un Digital Strategist, che si

occupa di pianificare le attività, di analizzarle e di monitorarle per vedere **se ciò che è stato fatto funziona o se può essere migliorato**. Questo viene fatto con tool specifici per l'analisi dei dati e assieme ad un team di professionisti formato da SEO Specialist, Copywriter, SEM Specialist, Social media manager, Account Specialist. Grazie alla sinergia di tutte queste discipline, è possibile mettere in atto una strategia di marketing vincente, con dei risultati che vengono monitorati periodicamente.

In base al tipo di cliente si sceglie l'attività di marketing migliore. Ad esempio, **alcune aziende preferiscono puntare sugli annunci a pagamento, mentre altre investono sul posizionamento organico**. Nel primo caso i risultati sono più immediati ma meno duraturi, perché l'annuncio rimane visibile solo per un periodo limitato di tempo, in base alla somma che paghiamo. Il secondo invece prevede un lavoro più lungo ma duraturo, grazie a delle strategie SEO ben mirate. Non c'è una soluzione migliore o peggiore, la scelta dipende principalmente dagli obiettivi che si vogliono ottenere, che variano da caso a caso.

Vendere online grazie ad una strategia di marketing

Il digital marketing è diventato fondamentale per gli e-commerce, perché sempre più persone effettuano acquisti online. Non basta però creare un sito web e inserire i prodotti per assicurarsi delle vendite, bisogna puntare sulla pubblicità che può essere fatta anche attraverso i social media. Compito del social media manager è quello di **creare uno stile di comunicazione coerente e aumentare la visibilità rivolgendosi ad un target specifico**. Non serve essere presenti in tutti i social media per avere successo: si può sceglierne anche solo uno, l'importante è che sia efficace.

Vendere online sta diventando sempre più difficile perché la competizione è sempre più alta, ma è ancora possibile fare la differenza. Studiare i competitor, capire quali sono i loro punti deboli, puntare su un pubblico specifico e sorprendere gli utenti: queste sono alcune delle attività di marketing che vanno messe in atto per poter avere successo online. L'importante è **continuare ad analizzare i dati e rimanere sempre aggiornati sui trend del momento**, perché in questo campo cambiano continuamente.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it