

## IL GROWTH HACKING

- Le basi del Growth Hacking, cenni storici
- La figura del Growth Hacker
- Le StartUp – come nascono, investitori, crowdfunding ed incubatori
- I nuovi mercati, dinamiche e targeting
- Visual, marketing e strategie
- Il Digital Marketing e le identità Online
- Dati, analisi e Audiences
- USP e valore aggiunto

## FOCUS GROUP

- Esosistema delle StartUp – cause di successo e fallimento
- Le competenze chiave del consulente
- Il processo iterativo
- Il ciclo della funzione: promozione, vendita e suggestione
- Analisi, test e verifica
- Innesco delle reazioni – Social Sharing e Marketing dell'influenza

## MODELLI DI BUSINESS

- Concept, verifica del Business Plan, analisi contestuale, il valore del budget
- Casi Studio
- Advertising e campagne pubblicitarie: orientamento
- Strategie di infusione
- Obiettivi strategici – iniziative, campagne e relazioni utili con il pubblico
- Modello di acquisto o di relazione

## OBIETTIVI E STRATEGIE

- References, i modelli possibili per il cliente
- Visibilità e organizzazione generale del team
- Automatismi strategici per migliorare conversioni e contenuti
- Tattiche veloci – Welcome Kit, Avanzamento spontaneo, Supporters
- Hacking – Il Funnel Marketing, Gamification, Call to Action

## LE CRITICITA'

- Criticità da analizzare
- Analisi del pubblico e metriche di riferimento
- La mentalità dell'imprenditore e lo staff necessario
- A/B test

## CONTENT HACKING

- Content Hacking e posizionamento
- Identità generale e strategia del Brand
- Seo & Sem
- Visual Marketing
- Targeting, fasce di pubblico di rimbalzo
- Il linguaggio contestuale – Strategie, Identità, Affermazione, Advertising

## TIPS

- Il fundraising e gli investitori
- Dinamiche di attrazione
- Dati di analisi – Google Analytics, Facebook Pixel, Keyword & Tool, Tracking, Remarketing
- Community
- Competitor – analisi del segment di mercato
- Partner – Comarketing e collaborazioni laterali, Innesti strategic