

Promosso da



Soggetto attuatore



## INCONTRO SUL TEMA

### “Marketing Immobiliare Digitale: quali gli strumenti e le leve del valore?”

**Venerdì 13 dicembre 2019 dalle ore 16.00**

**ANCE EMILIA AREA CENTRO**  
sede di Bologna, Via G. Zaccherini Alvisi n. 20

**RELATORE DELL'INCONTRO: GIANLUCA CAPONE, Coach Immobiliare, consulente strategico del real estate con alle spalle oltre 10 anni di esperienza nel marketing immobiliare applicato a progetti reali.**

Nel corso dell'incontro il relatore approfondirà i seguenti temi di interesse delle imprese del settore: sito internet, comunicazione, social media marketing, database marketing, per raggiungere il cliente target e come utilizzare all'unisono tutti gli strumenti del marketing digitale per l'immobiliare.

Siamo passati dal **paradigma della promozione** al **paradigma della comunicazione**, ma ancora oggi non è chiaro cosa sia realmente Internet per il Business immobiliare ed il legame con il marketing.

Marketing è visione, è definizione di obiettivi, è progettualità, è **PERCEZIONE**, è fornire **VALORE**, è cogliere **ESIGENZE** e soddisfarle, è creare **RELAZIONI**, è un **PROCESSO SOCIALE**, è **BRAND**, è creare **PROFITTO**.

Marketing è comunicare etica e creare fiducia intorno al prodotto edilizio/immobiliare.

Google, Facebook, LinkedIn, Instagram, Direct E-Mail Marketing, Advertising OnLine, Social Media Marketing, Video, Virtual Tour... sono gli **STRUMENTI** del marketing e non le soluzioni, per questo è importante conoscerli per utilizzarli in modo efficace.

#### Cosa si imparerà nel corso dell'incontro?

1. La prima regola del web
2. Come funziona e a cosa serve l'advertising online:
  - Facebook ADS
  - Google AdWords
  - LinkedIn ADS
  - Catena del valore di una campagna digitale
3. Cosa significa annuncio immobiliare ideale e scegliere i portali?
4. Database marketing e direct e-mail marketing

Il Marketing è il direttore dell'orchestra di tutti questi strumenti, capaci di creare una sinfonia perfetta per l'impresa. Ma serve la conoscenza per dirigerli. Non basta agitare una bacchetta nell'aria.

**Durante l'incontro verrà presentata la proposta formativa “Marketing Immobiliare Digitale: i Laboratori del Fare”**, iniziativa di carattere operativo che vedrà sviluppata in un'aula formativa l'attuazione di programmi di marketing digitale con attività “sul campo”, per applicare concretamente il marketing immobiliare digitale alla realtà del nostro settore.