

# DIGITAL & MOBILE ADVERTISING B2B & B2C Come concepire campagne pubblicitarie e attività di marketing diretto su web, search e social ottimizzando gli investimenti e massimizzando le vendite

1 dicembre

## DIGITAL & MOBILE ADVERTISING B2B & B2C

**Come concepire campagne pubblicitarie e attività di marketing diretto su web, search e social ottimizzando gli investimenti e massimizzando le vendite**

1 dicembre (online)

Oggi oltre l'80% delle interazioni digitali passa **attraverso uno smartphone**: ricerche, **acquisti**, richiesta informazioni, comparazioni, visualizzazioni di **annunci e contatti commerciali** avvengono sempre più in mobilità. Per le aziende che vogliono crescere nel mercato moderno non è più sufficiente fare advertising online: serve una strategia specifica di **Digital Mobile Advertising**, capace di **raggiungere utenti e buyer** esattamente nel momento in cui **si informano, valutano e decidono**.

Tuttavia, molte imprese — anche strutturate — commettono ancora l'errore di adattare le proprie campagne desktop al mobile, **ottenendo performance scarse e costi elevati**. Creatività **non ottimizzate**, landing page **lente**, targeting **inefficace e mancanza di misurazione corretta** portano spesso a **investimenti che non generano ritorno**. La competizione è **fortissima** e gli algoritmi premiano solo chi riesce a costruire campagne **pensate, targettizzate e ottimizzate nativamente per l'esperienza mobile**, rapide da fruire e **altamente rilevanti**.

Le aziende che desiderano distinguersi devono imparare a:

– **progettare annunci mobile-first** che attirano l'attenzione nei primi 2–3 secondi,

- ottimizzare campagne su **Google e Meta** con strategie basate sui dati,
- implementare attività di **marketing diretto** che trasformano l’interesse mobile in contatti e vendite,
- utilizzare **creatività verticali** per **TikTok, YouTube, Instagram e Display network**,
- misurare correttamente i risultati e ottimizzare il budget in tempo reale.

Questo corso nasce per fornire alle aziende una **guida pratica**, concreta e aggiornata per strutturare campagne mobile realmente efficaci, capaci di generare **conversioni, vendite e ritorno sull’investimento**. L’approccio è **totalmente operativo**: ogni tecnica, modello creativo e strategia media è basata su ciò che funziona oggi negli ecosistemi digitali. L’obiettivo è trasmettere un metodo replicabile che renda il brand **competitivo, visibile e performante** nei canali mobile, trasformando il budget pubblicitario in **risultati tangibili**.

## MODULO 1 — Fondamentali del Digital Mobile Advertising

- Come è cambiato il comportamento degli utenti in mobilità
- Mobile-first marketing: principi chiave di efficacia
- Dove investire oggi: search, social, video, display, direct response
- KPI fondamentali del mobile advertising

## MODULO 2 — Creatività Mobile: formati, storytelling e design

- Come progettare annunci efficaci in 2–3 secondi
- Formati verticali per Meta, TikTok, YouTube e display
- Micro-storytelling per conversioni veloci
- Checklist creativa mobile-first

## MODULO 3 — Search Advertising in ottica Mobile

- Google Ads per mobile: differenze e opportunità
- Intenti di ricerca, keyword e comportamenti on-the-go
- Responsive search ads ottimizzati per smartphone
- Location-based advertising e strategie geografiche

## MODULO 4 — Social & Video Advertising su dispositivi mobili

- Linkedin Ads: lo strumento chiave per generare e convertire Lead B2B
- Meta Ads mobile-first: targeting, creatività, posizionamenti
- YouTube mobile: bumper ads, vertical video e reach

## MODULO 5 — Direct Response e Mobile Selling

- Strategie per generare contatti diretti e lead di qualità
- WhatsApp Business e Messenger per vendita e assistenza
- Mobile landing page che convertono
- Lead form ottimizzati per velocità e user experience

## MODULO 6 — Analytics, Tracciamento e Ottimizzazione Budget

- Come leggere correttamente i dati mobile
- Event tracking, conversioni e misurazione cross-device
- Come ridurre i costi pubblicitari mantenendo alte le vendite

## OUTPUT FINALI

- - Piano completo di Digital Mobile Advertising
- - Esempi di annunci mobile-first per i diversi canali
- - Struttura delle campagne ottimizzata per conversioni e vendite
- -Template per landing page e form ad alta conversione
- - Framework operativo per ottimizzare budget e risultati

**Docente:** Relatore: Dott. Michele Mannucci - Esperto di Pianificazione strategica e Web & Digital Marketing  
Ceipiemonte

**Data e Orario:** 1 dicembre (9.00/17.00)

**Scadenza adesioni:** 30 novembre

**Qualche giorno prima del webinar ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto**

## Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 380,00 + IVA, a persona, quale partecipazione alle spese di realizzazione sostenute da Ceipiemonte.

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

**ATTENZIONE:**

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

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

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

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

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

[Stampa](#)

## Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 01.12.2026
- **Orario:** 09:00 - 17:00
- **Città:** Torino ( Italia )
- **Posti totali:** 25
- **Posti disponibili:** 25
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 10.12.2025
- **Data fine iscrizioni:** 30.11.2026

## Per informazioni

### Centro Estero per l'Internazionalizzazione

via Nizza 262 int. 56 - Polo Uffici Lingotto  
10126 Torino (TO)

Fabrizia Pasqua

Email: [Fabrizia.pasqua@centroestero.org](mailto:Fabrizia.pasqua@centroestero.org)