Digital Advertising facile ed economico grazie all'A.I: come concepire campagne pubblicitarie e attività di marketing diretto su web, A.I., search e social ottimizzando gli investimenti e massimizzando le vendite

1 dicembre

Digital Advertising facile ed economico grazie all'A.I:

come concepire campagne pubblicitarie e attività di marketing diretto su web, A.I., search e social ottimizzando gli investimenti e massimizzando le vendite

1 dicembre (online)

Questo corso può essere **frequentato singolarmente** oppure **incluso nel Pacchetto Formazione 2026**, il programma di Ceipiemonte pensato per accompagnare le imprese in un percorso di aggiornamento su temi chiave per l'internazionalizzazione.

Il **Pacchetto Formazione 2026** consente alle aziende di partecipare a più incontri formativi nel corso dell'anno beneficiando di **condizioni agevolate e di una programmazione strutturata delle competenze per i mercati esteri**.

Scopri il Pacchetto Formazione 2026 e le agevolazioni disponibili – CLICCA QUI

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** - basata su **A.I**. e **automazione** - 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**. **A.I.** sfruttata al minimo del suo potenziale,

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:
– utilizzare l'**A.I.** per **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

- Ads Behaviour: Com'è cambiato il comportamento degli utenti in mobilità
- Mobile-first marketing: principi chiave di efficacia
- Dove investire oggi: A.I., 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 — 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 corso ciascun iscritto riceverà il link a cui collegarsi per seguire l'incontro e interagire con l'esperto. Le adesioni verranno accettate in ordine di arrivo per un massimo di 12 partecipanti.

Costo e modalità di adesione

La quota di adesione è di € 400,00 + 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:** 12
- **Posti disponibili:** 10
- **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