

Formazione Instagram B2B: strategie per aziende e professionisti



A CHI È RIVOLTO

- Aziende B2B che vogliono potenziare la loro presenza su Instagram
- Marketing manager e professionisti della comunicazione
- Imprenditori e consulenti che desiderano generare nuove opportunità di business

COSA IMPARERAI

- Creare e gestire un profilo Instagram aziendale ottimizzato per il B2B
- Costruire una strategia di contenuti efficace e in linea con il brand
- Coinvolgere il pubblico giusto e aumentare l'interazione
- Monitorare le performance e ottimizzare la strategia nel tempo

**DURATA
MEZZA
GIORNATA**



SEMPRE PIÙ AZIENDE B2B STANNO SFRUTTANDO INSTAGRAM PER COSTRUIRE BRAND AWARENESS, GENERARE CONTATTI QUALIFICATI E CREARE RELAZIONI STRATEGICHE.

IL PERCORSO DI COACHING OPERATIVO TI ACCOMPAGNERÀ NELL'UTILIZZO STRATEGICO DI INSTAGRAM PER IL BUSINESS, AIUTANDOTI A OTTIMIZZARE IL PROFILO, CREARE CONTENUTI MIRATI E IMPLEMENTARE STRATEGIE DI ENGAGEMENT PER RAGGIUNGERE I DECISION MAKER DEL TUO SETTORE.

QUESTO NON È UN CORSO STANDARD! OGNI SESSIONE È PERSONALIZZATA SULLE ESIGENZE SPECIFICHE DELLA TUA AZIENDA, PER OFFRIRE STRATEGIE CONCRETE E APPLICABILI AL TUO SETTORE.

OLTRE ALLA TEORIA, IL CORSO INCLUDE UNA SESSIONE PRATICA PER APPLICARE SUBITO LE STRATEGIE APPRESE E UN FOLLOW-UP DOPO UN MESE PER VERIFICARE I PROGRESSI.

Programma

Instagram B2B:

strategie per aziende e professionisti

DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI:

BRAND AWARENESS, LEAD GENERATION, NETWORKING

OTTIMIZZAZIONE DEL PROFILO AZIENDALE

- Impostare un profilo business efficace
- Ottimizzare la bio: parole chiave, CTA e link utili
- La scelta di un feed visivamente coerente con il brand

CONTENUTI STRATEGICI PER IL B2B

- Tipologie di contenuti efficaci per il B2B (case study, interviste, dati di settore)
- Come usare post, caroselli, reel e storie in modo strategico

ENGAGEMENT E COMMUNITY BUILDING

- Come creare interazione con clienti e stakeholder
- L'uso corretto degli hashtag e delle menzioni
- Instagram Direct e relazioni B2B: networking e customer care
- Note

ANALISI E OTTIMIZZAZIONE DEI RISULTATI

- Strumenti di analisi di Instagram (Insights, Metriche KPI)
- Meta for Business

Follow-up: dopo un mese per verificare i risultati e valutare eventuali aggiustamenti.

QUESTO PERCORSO È PENSATO PER AZIENDE, PROFESSIONISTI E TEAM MARKETING CHE VOGLIONO SFRUTTARE INSTAGRAM COME STRUMENTO STRATEGICO NEL B2B

Per costi e modalità di partecipazione
info@smoothadv.com

