

CORSO MARKETING FORMULA 4 REAL ESTATE



Obiettivi del corso: Il corso Marketing Formula 4RE è finalizzato all'apprendimento di tutte le informazioni non solo teoriche ma soprattutto pratiche per diventare un **ESPERTO** della comunicazione per il mercato immobiliare: una figura molto ricercata da agenzie, costruttori e altre realtà del settore, che hanno sempre più bisogno di essere supportate da professionisti per comunicare al meglio la loro immagine e quella dei loro prodotti/immobili. Il digitale è parte sempre più attiva e indispensabile nella strategia di business e di comunicazione di un'azienda.

Anche il settore immobiliare ha bisogno di nuove competenze e nuove figure professionali che siano in grado di comunicare efficacemente con i futuri acquirenti o venditori di immobili sfruttando la tecnologia digitale.

A tale scopo è necessaria una formazione adeguata, in continuo divenire con gli sviluppi tecnologici, pratica ed orientata al raggiungimento dei risultati.

La nostra è una vera e propria "Formula di Marketing" da applicare al mercato immobiliare studiata appositamente dalla Scuola con la collaborazione di professionisti che operano nel Real Estate. Una *formula strategica* le cui basi possono essere adottate per promuovere anche il proprio brand da home stager o per tutti gli attori del mercato immobiliare.

Al termine del percorso il corsista sarà in grado di effettuare:

1. una valutazione sul Posizionamento di una realtà immobiliare;
2. la definizione del Brand Positioning più efficace in linea con la Vision dell'azienda da supportare;

3. la redazione di un piano di comunicazione strategico;
4. la sua attuazione tramite le tecniche di comunicazione e marketing più efficaci ed attuali: home staging, virtual staging, fotografia, videoimmobiliari, social media marketing, funnel marketing.

Contenuti: Partendo dal significato di Social Media Strategy, ovvero definire quel "territorio" strategico in cui il Brand deve comunicare, esattamente come accade con la pubblicità tradizionale, andiamo a conoscere quali strumenti i Social Media e il web in generale hanno messo a disposizione e i nuovi linguaggi per comunicare in un modo sempre più mobile specificatamente per il mercato immobiliare, con la creazione di Funnel di comunicazione digitale integrati.

Quali ruoli specifici i Social Media hanno all'interno di una strategia di Brand, al fine di concorrere al raggiungimento degli obiettivi prefissati. In particolare, per ogni canale social che si intende attivare andrà definito perché e con quale ruolo e modalità, all'interno di un ecosistema più ampio.

Definita la personalità del Brand, il Tono di Voce e l'aspetto grafico "Look & Feel" si passa ai contenuti.

La costruzione del Funnel di comunicazione ci permette di guidare l'audience e di compiere determinate azioni per ottenere i risultati prefissati. All'interno del corso si impara a redigere il piano editoriale con l'utilizzo di tool di facile utilizzo.

È intrinseca nella definizione di Social Media che lo scambio di contenuti avviene attraverso l'Advertising (Media), pertanto nel corso uno degli argomenti trattati è la creazione di Campagne pubblicitarie nel rispetto della strategia concordata.

A chi è rivolto il Corso: Il percorso è pensato per gli Home Stager che vogliono specializzarsi in questo ambito e offrire questo servizio ad agenzie immobiliari, costruttori ed altre realtà del settore. È aperto a tutti gli attori principali del mercato immobiliare, Architetti, Interior Designer, Agenti Immobiliari, Geometri che vogliono adottare e implementare una strategia e una "Formula di Marketing" per promuovere il proprio brand e la professione. Giovani diplomati o laureati con il desiderio di specializzarsi nel Marketing immobiliare e nell'ambito della valorizzazione immobiliare. È consigliabile una preparazione informatica di base.

Durata: 10 lezioni in modalità live streaming, erogati in 2 incontri settimanale di 3h cadauna per 30 ore complessive.

Materiale Didattico: Presentazioni in PDF del corso; esercitazioni ed esempi pratici, video corsi registrati per i passaggi tecnici. Tutte le lezioni sono registrate e rese disponibili agli allievi per essere riviste e riascoltate in qualsiasi momento per almeno 12 mesi, nella piattaforma dedicata della scuola.

Selezione: Il Corso è a numero chiuso, max 30 persone,

Docenti: Andrea Ballato, Luana Cavriani, Fosca de Luca.

PROGRAMMA DEL CORSO

MARKETING FORMULA 4 REAL ESTATE 30h

SETTIMANA 1

POSIZIONAMENTO: Docente Andrea Ballato

LEZIONI 1 e 2 (6h) martedì e giovedì dalle ore 10 alle ore 13

- a. Identikit Agente Immobiliare
- b. L'home Staging come prodotto di back-end
- c. Come definire il Target
- d. Individua i Competitors e idea differenziante
- e. Educa al tuo sistema di credenze.
- f. Costruzione del Brand Statement
- g. Basi di copywriting per comunicare il posizionamento
- h. 7 spunti di contenuti per comunicare il posizionamento

SETTIMANA 2

STRATEGIA: Docente Andrea Ballato

LEZIONI 3 e 4 (6h) martedì e giovedì dalle ore 10 alle ore 13

- a. Mindset, Il marketing è una maratona non uno scatto sui 100.
- b. Il Funnel Come imbuto o viaggio del cliente (La scala di Valore)
- c. Differenza tra tattiche, funnel e lanci
- d. L'ecosistema di marketing e i livelli di consapevolezza
- e. Perché fare lead Generation
- f. Come Creare valore per attrarre i Lead
- g. Come gestire il lead acquisito
- h. Lifetime value del cliente in agenzia immobiliare

SETTIMANA

3 FACEBOOK: Docente Andrea Ballato

LEZIONI 5 e 6 (6h) martedì e giovedì dalle ore 10 alle ore 13

- a. **Come utilizzare Facebook nel Business**
- b. **Traffico Gratuito e Traffico a Pagamento**
- c. **Pianificare una strategia di Traffico**
- d. **Come usare il Business Manager (Pixel, Custom Audience...)**
- e. **Tipi di Campagne e quali utilizzare**
- f. **Come Organizzare una campagna Facebook ad alta conversione**
- g. **Come individuare i "colli di bottiglia" (analisi KPI)**
- h. **Come scrivere le Facebook Ads**

SETTIMANA

4 GOOGLE ADS E GOOGLE MY BUSINESS: Docente Luana Cavriani

LEZIONI 7 e 8 (6h) martedì e giovedì dalle ore 10 alle ore 13

- a. **SEM: SEO & SEA**
- b. **Google e Google Ads: Rete di Ricerca e Rete display**
- c. **Principi base di funzionamento di Analytics**
- d. **Le metriche principali e l'analisi dei dati: Visite, sessioni e visitatori**
- e. **La struttura delle campagne a pagamento con Google Ads**
- f. **Scegliere le parole chiave**
- g. **Monitoraggio campagne**
- h. **Remarketing e copertura delle campagne**
- i. **SEO – Pensare come Google – Strumenti utili da utilizzare**
- j. **Come utilizzare e creare campagne con Google My Business**

STAGING & REDESIGN

— EXPERTISE SCHOOL —

SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE PROFESSIONALE

SETTIMANA 5

ESEMPI PRATICI E COME VENDERE IL SERVIZIO: Docente Fosca de Luca

LEZIONI 9 e 10 (6h) martedì e giovedì dalle ore 10 alle ore 13

- a. **Esempio di Campagna completa: Creazione landing page e lancio campagna Facebook + Google**
- b. **Come proporre e vendere il servizio di Marketing Formula 4 Real Estate**
- c. **Follow up + domande**

A fine corso viene rilasciato l'attestato di partecipazione e **lo skillbadge "Marketing Formula 4 RE" utilizzabile su tutti i propri canali.**



Il corso è patrocinato e riconosciuto dall'Associazione Nazionale Home Staging Lovers e rilascia 25 KPI validi per la formazione permanente