

## CORSO di SPECIALIZZAZIONE NAZIONALE

### MARKETING

#### I° MODULO

### PROGRAMMA MATERIE

*anno sportivo 2019*

#### **“IL MARKETING PER IL PERSONAL TRAINING E WEB MARKETING”**

Prima parte: 4 ore

#### **ASPETTI BASE DEL MARKETING IN OTTICA GENERALE E SPECIFICA ALLA FIGURA DEL PERSONAL TRAINER**

➤ **IL MARKETING**

1. Elementi di marketing ed economia
2. Domanda e offerta
3. Teoria dei bisogni
4. Politiche di pricing
5. Customer satisfaction (Kano)

➤ **FIGURA DEL PERSONAL TRAINER**

1. Formazione
2. Differenziazione attraverso specializzazione ... (Corsi di specializzazione Strength Academy)

➤ **IL PERSONAL TRAINER COME IMPRESA**

1. Analisi del contesto in cui si opera
2. Individuazione opportunità
3. Analisi della clientela potenziale: segmentazione
4. Analisi dei bisogni (maslow)
5. Analisi della concorrenza
6. Vantaggio competitivo
7. Organizzazione del lavoro

➤ **COMUNICAZIONE DI MARKETING**

Comunicare con la clientela potenziale

Comunicare con la propria clientela

Comunicare con la clientela di altro P. T. (deontologia professionale come leva di self promotion)

## Seconda parte: 4 ore

### ➤ INTRODUZIONE

#### **L'IMPORTANZA DELLA PRESENZA ONLINE:**

- costruisci la tua presenza online
- come espandere il proprio business online

#### **COSA SONO I SOCIAL NETWORK E PRINCIPI DI SOCIAL NETWORK ANALYSIS**

- teoria dei sei gradi di separazione Frigyes Karinthy
- teoria dei legami (forti- deboli-assenti- temporanei)
- Rete a invarianza di scala
- Comunicazione 2,0
- il paradigma SOMOLO (social- mobile- local)

#### **- Facebook**

- il marketing su FB
- crescita organica VS crescita ADS

#### **- Instagram**

- il marketing su Instagram
- crescita organica VS crescita ADS

#### **- Youtube**

- il marketing su Youtube "il modello 3H"
- crescita organica VS crescita ADS

#### **- Google SEO**

- nozioni base di SEO (Search Engine Optimization)

#### **- Adword**

- nozioni teoriche Adword

#### **FINAL SKILLS :**

Al termine del primo modulo il Personal Trainer avrà appreso le nozioni che gli permetteranno di essere in grado di saper raccogliere e gestire, nel contesto in cui opera, le informazioni necessarie a consentirgli di organizzare una strategia di marketing finalizzata alla **massimizzazione del risultato economico** relativo alla sua attività.

Nella seconda parte del primo modulo il Personal Trainer sarà in grado di sviluppare le competenze che gli consentiranno di saper promuovere e gestire in termini professionali i propri social network.