MAC Formazione

+39 02 89919566

info@macformazione.com

www.macformazione.com

Sede Nord Italia:
Viale Achille Papa, 30
Milano 20149 Milano (MI)

Sede Centro Italia:
Viale Europa, 12
Siena 53100 Siena (SI)

Sede Sud Italia:
Via Toppole, 3
Manocalzati 83030 Avellino (AV)

PROGRAMMA DIDATTICO

Corso Sport Advertising & Performance Marketing



MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

IL PERCORSO IN 3 FASI

1 Prelezione › **2** Programma Didattico Business › **3** Preparazione per il lavoro

1 FASE 1 Prelezione

- Primo incontro con il docente e introduzione al metodo didattico
- Valutazione del livello di partenza dell'allievo
- Perfezionamento degli obiettivi del corso
- Controllo degli strumenti e dei dispositivi

2 FASE 2 Programma Didattico Business

Modulo 1 – Introduzione all'advertising e al performance marketing nel settore sportivo

- Panoramica della pubblicità digitale applicata al mondo sportivo
- Differenze tra comunicazione organica, advertising e performance marketing
- Analisi dei principali contesti di applicazione: club, palestre, centri fitness, eventi, academy e brand sportivi
- Ruolo delle campagne digitali nella promozione di servizi, attività, eventi e iscrizioni

Modulo 2 – Fondamenti di strategia pubblicitaria per il settore sport

- Definizione degli obiettivi di campagna
- Individuazione del target di riferimento
- Costruzione di messaggi promozionali coerenti con il brand sportivo
- Scelta dei canali più adatti in base al tipo di attività e ai risultati attesi

Modulo 3 – Targeting e segmentazione del pubblico

- Analisi dei pubblici di riferimento nel settore sportivo
- Segmentazione in base a interessi, comportamenti, area geografica e obiettivi

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66

342 382 5996

info@macformazione.com

www.macformazione.com

AGCM Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato
ISO 9001:2015 EA37 Formazione 4.0
Pearson VUE
CERTIPORT
ICDL The Digital Skills Standard
KnowledgePillars
P.E.K.I.T. project
cisco
Certified Associate
Autodesk Certified User
Microsoft
Apple
unity
ICPHP Developer Fundamentals
ESB Entrepreneurship and Small Business

- Distinzione tra pubblico freddo, caldo e di remarketing
- Costruzione di audience coerenti con campagne di promozione sportive

Modulo 4 – Struttura delle campagne pubblicitarie digitali

- Organizzazione delle campagne in funzione degli obiettivi
- Differenze tra campagne di visibilità, traffico, contatti e conversione
- Impostazione di gruppi di annunci e creatività
- Logiche base di gestione del funnel pubblicitario

Modulo 5 – Creazione dei contenuti per le campagne

- Sviluppo di annunci visivi e testuali per il settore sportivo
- Scrittura di copy promozionali e call to action
- Adattamento dei contenuti ai diversi formati pubblicitari
- Coerenza tra messaggio, offerta e pubblico di riferimento

Modulo 6 – Meta Ads per attività e progetti sportivi

- Panoramica delle campagne su Facebook e Instagram
- Utilizzo di Meta Ads per promuovere eventi, open day, iscrizioni, servizi e attività sportive
- Impostazione delle principali configurazioni di base
- Lettura del ruolo delle creatività nel rendimento della campagna

Modulo 7 – Google Ads per la promozione di servizi ed eventi sportivi

- Introduzione alla pubblicità sulla rete di ricerca
- Principi base di intercettazione della domanda attiva
- Costruzione di annunci orientati alla promozione di corsi, attività, iscrizioni ed eventi
- Utilizzo delle campagne search in ottica performance

Modulo 8 – Landing page e coerenza della conversione

- Funzione della pagina di destinazione nelle campagne pubblicitarie
- Coerenza tra annuncio, messaggio e pagina
- Elementi essenziali di una landing page orientata alla conversione
- Errori più comuni che riducono l'efficacia delle campagne

Modulo 9 – Budget, pianificazione e distribuzione dell'investimento

- Principi base di gestione del budget pubblicitario
- Distribuzione delle risorse in base agli obiettivi
- Monitoraggio della spesa e valutazione dell'efficienza
- Scelte operative per campagne sostenibili e proporzionate

Modulo 10 – Lettura dei dati e analisi delle performance

- Analisi delle principali metriche pubblicitarie
- Valutazione di clic, copertura, interazioni, conversioni e costo risultato
- Interpretazione dei dati per comprendere il rendimento delle campagne

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI

02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com

- Utilizzo delle informazioni raccolte per correggere o migliorare la strategia

Modulo 11 – Ottimizzazione delle campagne e miglioramento dei risultati

- Interventi operativi su creatività, pubblici, messaggi e impostazioni
- Principi base di test e confronto tra varianti
- Individuazione delle criticità più comuni
- Ottimizzazione progressiva delle campagne in ottica performance

Modulo 12 – Applicazione operativa dell'advertising nel settore sportivo

- Simulazione di una campagna pubblicitaria per una realtà sportiva
- Definizione di obiettivi, pubblico, contenuti e struttura promozionale
- Organizzazione del flusso operativo di gestione campagne
- Impostazione di un approccio adatto a un profilo junior operativo

3 FASE 3 Preparazione per il lavoro

Grazie alla collaborazione con CV&Lavoro, mettiamo a disposizione dei nostri studenti un supporto professionale e altamente personalizzato che include:

- Redazione del curriculum vitae, efficace e ottimizzato per i sistemi ATS
- Creazione di una lettera di presentazione su misura, in linea con il profilo e il percorso formativo
- Ottimizzazione del profilo LinkedIn, oggi fondamentale per la ricerca di opportunità in ambito digitale e non solo
- Supporto pratico alla ricerca attiva del lavoro, con strumenti e strategie collaudate
- Indicazioni su come rispondere agli annunci e proporsi in modo mirato alle aziende
- Preparazione ai colloqui di lavoro
- Lezioni pratiche e interattive, con esempi concreti
- Materiale didattico e assistenza per dubbi, revisioni e miglioramenti

N.B Riservata ai privati, non previsto per i corsi aziendali o per gli enti pubblici

MAC Formazione
CERTIFICATO DI GARANZIA

Lezioni live
Nessuna lezione registrata

Attestato
Numerato e tracciabile

Ente certificato
ISO 9001:2015 EA 37

Costruiamo insieme il tuo percorso

Durata e contenuti vengono definiti dopo una consulenza gratuita, in base al tuo livello e ai tuoi obiettivi.

Inquadra per aprire la pagina del corso

CONTATTI
02 899 195 66
342 382 5996
info@macformazione.com
www.macformazione.com