



NINJA
MARKETING

NON-CONVENTIONAL DO

PRIMO CORSO DELLA

NINJA ACADEMY

LA TEMPORARY SCHOOL
DI NINJA MARKETING



Training in:
NON - CONVENTIONAL
& SOCIAL MEDIA
MARKETING



EARLY
BOOKING
SCONTATO
FINO AL
24/11

QUANDO >

5 febbraio:

Non-Conventional Marketing

VIRAL, GUERRILLA, TRIBAL E I 10 PRINCIPI DEL MARKETING POSTMODERNO

6 febbraio:

Social Media Marketing

STRATEGIE DI SUCCESSO E GESTIONE INTEGRATA DELLE PIATTAFORME 2.0

DOVE >

Ninja Academy

Via Corsico 3, Milano - presso il Temporary Store Brandstorming

NINJA MASTERS >

Kiko Hattori Hanzo **Mirko Pallera**
Hokuto No Ken **Alex Giordano**
Mushin **Simone Tornabene**

MEDIA PARTNER:

Assodigitale
Associazione Italiana
Industria Digitale

My [M]arketing.Net
IL PORTALE DEL MARKETING

webmarketinguniversity.net
concentrati sul web marketing

ninjamarketing.it

TRAINING IN NON-CONVENTIONAL & SOCIAL MEDIA MARKETING

Il corso

Il training **"Non-Conventional & Social Media Marketing"** della Ninja Academy è suddiviso in **due corsi full immersion** di alta formazione professionale.

I due corsi sono acquistabili anche separatamente. L'acquisto congiunto offre una maggiore visione d'insieme ed una miglior preparazione sulle tematiche in oggetto, concettualmente legate.

L'articolazione del corso non lo qualifica come una conferenza, bensì come un **incontro di apprendimento diretto, stimolante e finalizzato a trasmettere a tutto lo staff di lavoro un nuovo approccio alla comunicazione e al marketing.**

Il corso è tenuto da professionisti che si confrontano ogni giorno con i problemi del settore, con i clienti e con i principali protagonisti del marketing italiano e internazionale. Le lezioni si svolgono con l'ausilio di supporti multimediali e si focalizzano sulle strategie e sulle tecniche di marketing utilizzate dai brand più innovativi, tra cui **Nike, Burger King, Dove, Diesel, Facebook, Google e Twitter.**

Destinatari

Il corso fornisce modelli di riferimento, spunti creativi, strumenti teorici e pratici a professionisti e studiosi della comunicazione, in particolare a:

✦ Professionisti del marketing

(Consulenti, Marketing/Product Manager)

✦ Strategic Planner/Account/Creativi

di agenzie di pubblicità/PR/eventi/media/web

Docenti

Il corso è tenuto da **Alex Giordano** e **Mirko Pallera**, professionisti della comunicazione e docenti di marketing creativo, fondatori di **Ninjamarketing.it** e autori del best seller **"Marketing Non-Convenzionale"** edito da **Il Sole 24 Ore** e da **Simone Tornabene**, web strategist ed esperto di social media marketing.

Come iscriversi

Il prezzo scontato attuale è in Early Booking fino al 24/01/2010.

Per iscriversi al corso è necessario compilare il modulo allegato, indicando a quale corso si desidera partecipare.

La scheda di iscrizione, una volta debitamente compilata e firmata, va inviata ai contatti sottostanti via fax, o, previa scansione, per email.

Pagamento: è possibile effettuarlo tramite bonifico bancario alle coordinate indicate sul modulo ovvero tramite Paypal sul sito **Ninjamarketing.it**.

Si prega di inviare la ricevuta di pagamento insieme al modulo per convalidare l'iscrizione.

Iscrizione multipla 3 e 5 persone: se si desidera iscrivere più persone al corso (come ad esempio un team marketing) si deve compilare per ogni partecipante il modulo di iscrizione multipla, garantendosi, con il pagamento cumulativo, ulteriori sconti dal 10 al 20%.

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- ✦ CARTELLINA NINJA
- ✦ LIBRO "MARKETING NON-CONVENZIONALE"
(ED. IL SOLE 24 ORE DI COVA, GIORDANO, PALLERA)
- ✦ MATERIALE DIDATTICO
- ✦ PRANZO A BUFFET E COFFEE BREAK
- ✦ ATTESTATO DI PARTECIPAZIONE
- ✦ ACCESSO A MATERIALE DIDATTICO RISERVATO
NELLA SEZIONE NINJA SECRETS

In caso di necessità di pernottamento si prega di comunicarlo per ricevere tariffe convenzionate con Hotel e B&B nelle vicinanze di Ninja Academy.

Per info e contatti:

FLAVIO GLIELMI

T: +39 089 4456411

M: +39 333 97 05 800

flavio@ninjamarketing.it

FAX PER INVIO: 089 444566

programma del corso **MARKETING NON-CONVENZIONALE:** 5 febbraio 2010

Master Ninja: Alex Giordano e Mirko Pallera

Obiettivo

Si vuole trasferire ai partecipanti una visione completa sulle potenzialità di un approccio non convenzionale al marketing, offrendo le nozioni tecniche necessarie per riprogettare in modo virale la strategia comunicativa del proprio brand e della propria attività nella società postmoderna.

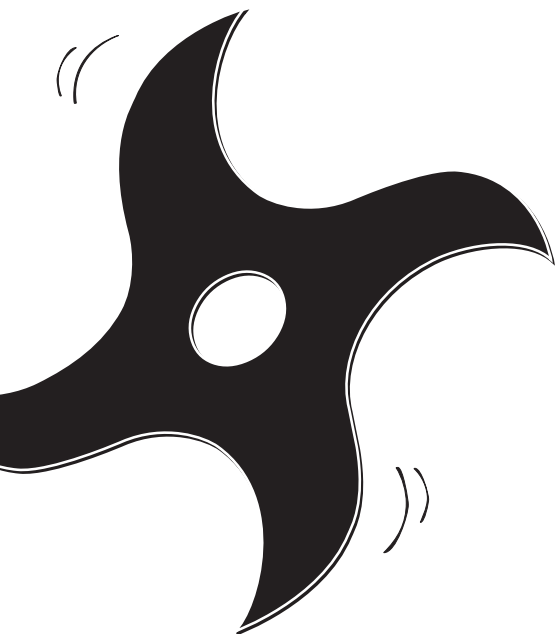
Argomenti

Il corso di alta formazione professionale illustra le teorie, le tecniche e gli strumenti di marketing e comunicazione on e offline più all'avanguardia e innovativi. Partendo dalle premesse socio-economiche della società postmoderna, affronta i principali stili del Marketing Non-Convenzionale quali:

- ✦ **Viral Marketing e Viral DNA®**
- ✦ **Buzz Marketing/Word of Mouth Marketing**
- ✦ **Guerriglia e Ambient Marketing**
- ✦ **Marketing Tribale**
- ✦ **Branded Entertainment**
- ✦ **Experiential Marketing**
- ✦ **Seeding e Viral Metrics**
- ✦ **Marketing Mediterraneo e Green Marketing**
- ✦ **Open Innovation e User Generated Content**

Programma

- > LA SOCIETÀ POSTMODERNA, IL NUOVO CONSUMATORE E LA CRISI DELLE TEORIE DEL CONSUMO
- > VERSO LA FINE DEL COMPLESSO INDUSTRIALE TELEVISIVO
- > INTRODUZIONE AGLI APPROCCI DEL NUOVO MARKETING (ESPERIENZIALE, PERMISSION, VIRAL, REVERSE, GUERRIGLIA, OLISTICO, TRIBALE, LATERALE, AMBIENT, BRANDED ENTERTAINMENT, ECC.)
- > DALLA RICHIESTA DI PERSONALIZZAZIONE DA PARTE DEI CONSUMATORI ALLA RICERCA DI COMUNITÀ EMOZIONALI: IL MARKETING TRIBALE E LA NUOVA SCUOLA DEL MARKETING MEDITERRANEO
- > COME SEGMENTARE IL TARGET: I MOMENTI DI VITA E I NUOVI STRUMENTI PER PREVEDERE I TREND
- > USER GENERATED MEDIA: DA CONSUMATORI A PRODUTTORI DI CONTENUTI
- > IL MARKETING VIRALE E LA CURVA DI DIFFUSIONE DELLE IDEE
- > GUERRIGLIA MARKETING: DALLA CONTROCULTURA ALLA PUBBLICITÀ DI STRADA
- > AMBIENT MARKETING: RAGGIUNGENDO IL TARGET DOVE SI AGGREGA
- > I MERCATI COME CONVERSAZIONI: IL WORD-OF-MOUTH MARKETING
- > IL BRANDED ENTERTAINMENT: DALL'ADVERTISING ALL'ADVERTAINMENT



programma del corso SOCIAL MEDIA MARKETING: 6 febbraio 2010

Master Ninja: Simone Tornabene

Obiettivo

Il corso, di profonda specializzazione tecnico-pratica, vuole trasferire ai partecipanti le competenze e le nozioni necessarie per un corretto utilizzo degli strumenti applicativi per gestire professionalmente e strategicamente le nuove piattaforme sociali, ottimizzando le relazioni e la visibilità del proprio brand online.

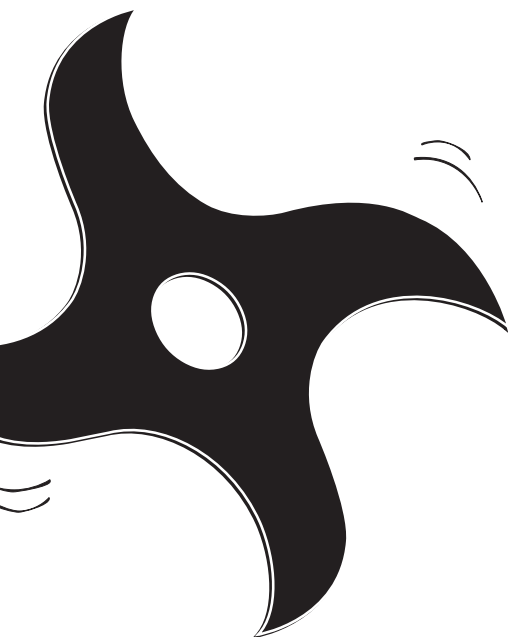
Argomenti

Il corso affronta i principi cardine del Social Media Marketing e della progettazione di una strategia integrata di comunicazione e relazione nel web 2.0.

- ✈ **Social Media Marketing**
- ✈ **Facebook**
- ✈ **Twitter**
- ✈ **Knowledge Management**
- ✈ **Social Media Analytics**
- ✈ **Engagement**
- ✈ **Crowdsourcing / Folksonomy**
- ✈ **Community Management**
- ✈ **Social Media ROI**

Programma

- > I PRINCIPI DEL SOCIAL MEDIA MARKETING: I MERCATI COME CONVERSAZIONE
- > IL VALORE STRATEGICO DELLA CONVERSAZIONE: LA CONOSCENZA NELL'INFORMATION AGE
- > FACEBOOK: PERCHÉ FUNZIONA E PERCHÉ NON SI PUÒ IGNORARE
- > TWITTER: CREARE VALORE IN 140 CARATTERI
- > SHOWCASE 1: BEST PRACTICE SU FACEBOOK E TWITTER
- > ENGAGEMENT, CROWDSOURCING E FOLKSONOMY: DALLA CENSURA ALLA GESTIONE DELLE CONVERSAZIONI
- > QUESTIONI CONTROVERSE: SOCIAL MEDIA ROI, TEXTMINING E SENTIMENT, UMANO VS. AUTOMATICO
- > SHOWCASE 2: STRUMENTI OPERATIVI DI SOCIAL MEDIA ANALYTICS
- > DECOSTRUZIONE DELLE CAMPAGNE DI SUCCESSO: ALLA RICERCA DEL SANTO GRAAL DEL SOCIAL MEDIA MARKETING
- > SHOWCASE 3: IL MONDO CHE CAMBIA: DAL TRADIZIONALE AL SOCIAL E OLTRE (MARKETING, GIORNALISMO E ADVERTISING)



NINJA ACADEMY

Ninja Academy offre ai professionisti della comunicazione dieci corsi a numero chiuso ispirati ai principi del marketing non-convenzionale scritti da Alex Giordano e Mirko Pallera e illustrati nel libro "Marketing Non-Convenzionale", edito da Il Sole 24 Ore.

Ogni corso Ninja Academy si attiverà al raggiungimento di un numero minimo di 8 iscritti.

Su richiesta è possibile avviare i training presso la sede Ninja di Cava de' Tirreni (SA) oppure presso le aziende richiedenti.

I Cool Hunter di Ninjamarketing.it e Ninjamag.it possono iscriversi gratuitamente al singolo corso dopo un minimo di articoli pubblicati.

Ninja Academy, la temporary school di Ninja Marketing compare e riappare al Brandstorming di via Corsico 3 a Milano (www.brand-storming.it).

brandstorming  **SCARICA LA BROCHURE**



i 10 principi del marketing non-convenzionale

> i 10 training Ninja Academy



1. DAL BRAND DNA AL VIRAL DNA
PROGETTA LA NATURA VIRALE DEL TUO BRAND, PRIMA DI OGNI COSA.



2. DAI TARGET ALLE PERSONE
NON CI SONO TARGET DA COLPIRE, MA PERSONE CON CUI RISUONARE.



3. DAGLI STILI DI VITA AI MOMENTI DI VITA
ESCI DALL'UFFICIO ED ENTRA NELLE TRIBÙ E NEI LORO MOMENTI DI VITA.



4. DALLA BRAND AWARENESS ALLA BRAND AFFINITY
NON PUOI PIACERE A TUTTI. SCEGLI E ALIMENTA LE TUE AFFINITÀ.



5. DALLA BRAND IMAGE ALLA BRAND REPUTATION
NON COSTRUIRTI UN'IMMAGINE, CONQUISTATI UNA BUONA REPUTAZIONE.



6. DALL'ADVERTISING ALL'ADVERTAINMENT
NON CERCARE DI PERSUADERE, MA DIVERTI E STIMOLA LA CONVERSAZIONE.



7. DAL MEDIA PLANNING AL MEDIA HUNTING
CAMBIA IL TUO MEDIA PLANNER CON UN "COOL HUNTER" DELLA COMUNICAZIONE.



8. DAL BROADCASTING AL NARROWCASTING
NON CI SONO SOLO I MEZZI DI MASSA, PENSA A QUANTO È LUNGA LA CODA.



9. DAL MARKET POSITION AL SENSE PROVIDING
NON CERCARE UN POSIZIONAMENTO SUL MERCATO, MA IL TUO SENSO NELLA SOCIETÀ.



10. DAL FARE COMUNICAZIONE ALL' ESSERE LA COMUNICAZIONE! PERDI IL CONTROLLO E DIVENTA PARTE DEL FLUSSO CO-CREATIVO!

Viral Marketing e Viral DNA®: come progettare una campagna contagiosa

Buzz Marketing: le tecniche per alimentare il passaparola

Guerriglia e Ambient Marketing: raggiungere i pubblici nei loro momenti di vita

Tribal Marketing: identificare e supportare il progetto delle proprie tribù

Social Media Marketing, Internet PR e la gestione di community nel web 2.0

Branded Entertainment: come progettare intrattenimento di marca vincente

Cool hunting e Trend Research: intercettare e cavalcare le tendenze della società

Seeding e Tracking: strategie di distribuzione dei contenuti, metriche e analisi nel web 2.0

Green Marketing e Marketing Mediterraneo: come intraprendere la strada del profitto sostenibile

Open Innovation e User Generated Content: strategie e best practice di co-creazione fra imprese e clienti

È possibile partecipare come sponsor o content provider alla realizzazione dei corsi.
Per informazioni: info@ninjamarketing.it



Inviare la scheda compilata a
Ninja Marketing:

- via fax allo **089 444566**

- previa scansione, via mail a flavio@ninjamarketing.it

ALLEGARE RICEVUTE PAGAMENTO

PER INFORMAZIONI:

Flavio Glielmi

t: +39 089 4456411

m: +39 333 97 05 800



**NINJA
MARKETING**

NON-CONVENTIONAL DO

Scheda di iscrizione singola NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING

Non-Conventional e Social Media Marketing

SEDE

Via Corsico 3, MILANO c/o Brand Storming

DATA

5/6 Febbraio 2010 ore 9-13/14-18

**ISCRIZIONE
(INDICARE SCELTE)**

1px1

☐

NON-CONVENTIONAL MKT

☐

SOCIAL MEDIA MKT

1px2

☐

NINJA TRAINING 16 ORE

**ISCRIZIONE
GRATUITA**

solo corso +
pranzo + pdf
+ attestato

☐

AKA NINJA: _____

EARLY
BOOKING
SCONTATO
FINO AL
24/1!

8 ore: **450 € + IVA 20%**

16 ore: **800 € + IVA 20%**

Solo per Cool Hunter Ninja
(1 giorno di corso gratis ogni 30
articoli pubblicati, non riutilizzabili)

I prezzi sopra esposti come indicato sono tutti IVA esclusa

LA QUOTA DI ISCRIZIONE COMPRENDE:

Corso - Pranzo/i buffet - Coffee break
Cartellina Ninja - Materiale didattico - Attestato di partecipazione
Libro Ed. Il Sole 24 Ore "Marketing Non-Conventionale"
Accesso a contenuti riservati nella sezione Ninja Secrets
Gadget in regalo

Informazioni sul partecipante

si prega di compilare chiaramente e completamente

nome e cognome

posizione/professione

azienda

P.IVA aziendale /C.F.

indirizzo di fatturazione

città

cap

prov

tel

cell

email

contatto assistente

eventuali contatti web SKYPE

ALTRI

LINKEDIN

☐ SI ☐ NO

FACEBOOK

☐ SI ☐ NO

BE NINJA!

**VUOI COLLABORARE CON
NOI COME RELATORE IN
FUTURI EVENTI, PER TUE
SPECIFICHE COMPETENZE?**

☐ SI

☐ NO

INDICA GLI ARGOMENTI:

**VUOI SCRIVERE PER NM E
DIVENTARE COOL HUNTER
SCOVANDO LE ULTIME
TENDENZE? OTTERRAI IL
TESSERINO DI PUBBLICISTA E
POTRAI SEGUIRE I NOSTRI
CORSI GRATIS!**

☐ SI

☐ NO

SE SI SCEGLI UN **AKA NINJA** (UNICA
REGOLA CI DEVE ESSERE UNA K):



Inviare la scheda compilata a
Ninja Marketing:

- via fax allo **089 444566**
- previa scansione, via mail a flavio@ninjamarketing.it

ALLEGARE RICEVUTE PAGAMENTO

PER INFORMAZIONI:

Flavio Glielmi
t: +39 089 4456411
m: +39 333 97 05 800



**NINJA
MARKETING**

NON-CONVENTIONAL DO

Scheda di iscrizione multipla NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING

Non-Conventional e Social Media Marketing

SEDE

Via Corsico 3, MILANO c/o Brand Storming

DATA

5/6 Febbraio 2010 ore 9-13/14-18



**ISCRIZIONE MULTIPLA
3 E 5 PERSONE
(INDICARE SCELTE)**

3px1

NON-CONVENTIONAL MKT

SOCIAL MEDIA MKT

3px2

NINJA TRAINING 16 ORE

5px1

NON-CONVENTIONAL MKT

SOCIAL MEDIA MKT

5px2

NINJA TRAINING 16 ORE

8 ore: **1250 € + IVA 20%** sconto **10%**

16 ore: **2200 € + IVA 20%** sconto **10%**

8 ore: **2000 € + IVA 20%** sconto **15%**

16 ore: **3200 € + IVA 20%** sconto **20%**

LA QUOTA DI ISCRIZIONE COMPRENDE:

Corso – Pranzo/i buffet - Coffee break
Cartellina Ninja - Materiale didattico - Attestato di partecipazione
Libro Ed. Il Sole 24 Ore "Marketing Non-Conventionale"
Accesso a contenuti riservati nella sezione Ninja Secrets
Gadget in regalo

I prezzi sopra esposti come indicato sono tutti IVA esclusa

Informazioni sul partecipante

(In caso di iscrizione multipla ricompilare per ogni partecipante solo la prima pagina)
si prega di compilare chiaramente e completamente

nome e cognome

posizione/professione

azienda

P.IVA aziendale /C.F.

indirizzo di fatturazione

città

cap

prov

tel

cell

email

contatto assistente

eventuali contatti web SKYPE

ALTRI

LINKEDIN

☐ SI

☐ NO

FACEBOOK

☐ SI

☐ NO



BE NINJA!

**VUOI COLLABORARE CON
NOI COME RELATORE IN
FUTURI EVENTI, PER TUE
SPECIFICHE COMPETENZE?**

☐ SI

☐ NO

INDICA GLI ARGOMENTI:

**VUOI SCRIVERE PER NM E
DIVENTARE COOL HUNTER
SCOVANDO LE ULTIME
TENDENZE? OTTERRAI IL
TESSERINO DI PUBBLICISTA E
POTRAI SEGUIRE I NOSTRI
CORSI GRATIS!**

☐ SI

☐ NO

SE SI SCEGLI UN **AKA NINJA** (UNICA
REGOLA CI DEVE ESSERE UNA K):



NON-CONVENTIONAL DO

m: +39 333 97 05 800

FIRMA

FIRMA

p. jpg : 04330590656