



NINJA
MARKETING

Ninja Academy

La SACRA SCUOLA
del MARKETING NON-CONVENZIONALE

PRESENTA IL PRIMO

training in

NON - CONVENTIONAL & TRIBAL MARKETING [2010]

EARLY
BOOKING
SCONTATO
FINO AL
16/4!

QUANDO >

23 APRILE: Non-Conventional Marketing
viral, guerrilla, tribal e i 10 principi del marketing postmoderno

24 APRILE: Tribal Marketing
identificare e supportare il progetto delle proprie tribù

DOVE > MILANO....secret location

NINJA MASTERS > Kiko Hattori Hanzo **Mirko Pallera**
Hokuto No Ken **Alex Giordano**
Stefano Pace (Assistant Professor Università Bocconi)

ninjamarketing.it

MEDIA PARTNER:



training in NON-CONVENTIONAL & TRIBAL MARKETING



con la benedizione del
Maestro **Bernard Cova**

IL CORSO

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

Le 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, Diesel, Dove, YouTube, Ducati, Lush.**

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 **Stefano Pace**, Assistant Professor presso l'Università Bocconi, ed esperto di brand communities.

COME ISCRIVERSI

IL PREZZO SCONTATO ATTUALE È IN EARLY BOOKING FINO AL 06/04/2010!

Ci si può iscrivere al corso in due modi:

- ▶ compilando il modulo online all'indirizzo formazione.ninjamarketing.it/sign.php (e allegando immagine della ricevuta di pagamento)
- ▶ compilando la scheda di iscrizione che trovate in fondo a questo pdf e inviandola (insieme alla ricevuta di pagamento) ai contatti sottostanti via fax o scansionata via email.

PAGAMENTO: È possibile effettuarlo tramite bonifico bancario alle coordinate indicate a pagina 8. **Sia in caso di iscrizione online che cartacea si prega di inviare la ricevuta di pagamento per convalidare l'iscrizione.**

ISCRIZIONE SCONTATA E SPECIALE

ISCRIZIONE COOL HUNTER Chi scrive su *Ninjamarketing.it* e *Ninjamag.it* può iscriversi al Ninja Training ottenendo 10 € di sconto per ogni articolo approvato e pubblicato (non concorrono Ninja link e Ninja Video).

ISCRIZIONE MULTIPLA Per le iscrizioni di gruppo (come ad esempio un team marketing) si deve compilare il modulo di iscrizione multipla per ogni partecipante, garantendosi, con il pagamento unico, **sconti dal 10% al 20%.**

ISCRIZIONE ALLIEVI NINJA I Ninja che hanno già partecipato alla passata edizione hanno l'iscrizione scontata per il corso di Tribal Marketing: Grado Kaishi 50€, grado Genin 100€.

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

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

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

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 del 23 aprile 2010 in

MARKETING NON-CONVENZIONALE

Master Ninja: Alex Giordano e Mirko Pallera

Yin e Yang, l'Alpha e l'Omega, da Nord e Sud e ritorno. Poli opposti e complementari. Alex e Mirko sono considerati gli esponenti di spicco di una nuova corrente di pubblicitari che sta rivoluzionando il mondo del marketing e della comunicazione. Nel 2004 hanno fondato NinjaMarketing.it, il primo blog/osservatorio sul marketing non-convenzionale. Sono strategic & creative director dei Ninja, Jonin, docenti di marketing creativo in varie università italiane e autori del best seller "Marketing non-convenzionale: viral, guerrilla, tribal e i 10 principi del marketing non-convenzionale", edito dal Sole 24 Ore.



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.)
- ▶ COME SEGMENTARE IL TARGET: I MOMENTI DI VITA E I NUOVI STRUMENTI PER PREVEDERE I TRENDS
- ▶ 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 del 24 aprile 2010 in **MARKETING TRIBALE**

Master Ninja: Stefano Pace e Alex Giordano
con un intervento di **Valentina Tolomelli**, community web project manager, cofondatrice e responsabile del Desmoblog

Stefano Pace, PhD è Assistant Professor presso l'Università Bocconi, dove ha conseguito il Ph.D.-Dottorato di ricerca in Economia Aziendale e Management. In Bocconi insegna (a livello undergraduate, graduate e Master) marketing, cross-media communication, effetti dei media sul consumo. È stato Visiting Scholar presso la Wharton Business School (Sol C. Snider Entrepreneurial Research Center). Le sue attività di ricerca si focalizzano sulle brand communities e le comunità di consumo, online e offline. Fra le sue pubblicazioni, si annoverano articoli in riviste internazionali, fra le quali: European Journal of Marketing, International Marketing Review, Advances in Consumer Research, European Management Journal.

Valentina Tolomelli, laureata in scienze della comunicazione, ha conseguito un Master in Strategie di Impresa presso il Centro di Formazione della Camera di Commercio di Bologna. Dal 2004 lavora in Ducati Motor come Community Web Project Manager. È stata cofondatrice e responsabile del Desmoblog. Si occupa di community, di eventi, di network internazionale e di social.



OBIETTIVO

Il marketing tribale è una filosofia manageriale e un approccio al marketing, un insieme di strategie e tecniche per far sì che il proprio brand possa aggregare un'attiva tribù intorno a sé. Il marketing tribale non è marketing sulle tribù, bensì con le tribù: significa sostenere la propria tribù di clienti, con la possibilità di ottenere da essa sostegno e creatività. Il corso intende quindi fornire strumenti manageriali necessari a comprendere le caratteristiche di un tribù di consumatori, identificare l'esistenza di una tribù intorno al proprio brand, promuovere la creazione di una tribù che si attivi a supporto dei progetti di marketing dell'impresa.

ARGOMENTI

- Consumo postmoderno
- Tribù di consumatori
- Marketing Tribale
- Brand community
- Web 2.0
- User Generated Content
- Co-creazione
- Contropotere del consumatore

PROGRAMMA

- ▶ **IL TRIBALISMO POSTMODERNO: FRA IDENTITÀ E SOCIALITÀ**
IL CASO BATH RUGBY
- ▶ **TRIBÙ DI CONSUMATORI: COSA SONO?**
IL CASO ROLLER RIDER
- ▶ **MARKETING TRIBALE: PRINCIPI E TECNICHE**
IL CASO NUTELLA
- ▶ **TRIBÙ CREATIVE**
IL CASO STAR TREK, IL CASO LOST
- ▶ **CO-CREARE CON LE COMMUNITY**
IL CASO DUCATI
- ▶ **IL CONTROPOTERE DELLE COMUNITÀ: CONOSCERLO PER NON SPAVENTARSI**
IL CASO WARHAMMER, IL CASO HUMMER
- ▶ **EVOLUZIONE DI UNA TRIBÙ**
IL CASO APPLE NEWTON
- ▶ **NON SOLO GRANDI BRAND: TRIBÙ PER LE PICCOLE IMPRESE?**
IL CASO "LE NUVOLE"

DUCATI COMMUNITY, CORPORATE WEBSITE E SOCIAL: VERSO UNA SINERGIA STRATEGICA

- ▶ DUCATI E LA SUA COMMUNITY - ORIGINI
- ▶ IL DESMOBLOG: DA CEO BLOG A CORPORATE BLOG
- ▶ FACEBOOK E TWITTER
- ▶ LA SINERGIA CON IL CORPORATE WEBSITE
- ▶ L'IMPORTANZA DEL CONTENUTO (UNO SGUARDO A GOFFMAN)

Ninja Academy

La SACRA SCUOLA del MARKETING NON-CONVENZIONALE

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 al singolo corso ottenendo 10 € di sconto per ogni articolo pubblicato.

Ninja Academy, la temporary school di Ninja Marketing compare e riappare in location segrete in tutta Italia.

i 10 principi del marketing non-convenzionale

- 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!

i 10 training ninja academy

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

PER ISCRIVERSI

- ▶ compilare il form online all'indirizzo formazione.ninjamarketing.it/sign.php
- ▶ oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
 - 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

Scheda di iscrizione singola NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING	Non-Conventional e Tribal Marketing
SEDE	MILANO
DATA	23/24 Aprile 2010 ore 9-13/14-18

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

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

EARLY
BOOKING
SCONTATO
FINO AL
16/4!

ISCRIZIONE
(INDICARE SCELTE)

ISCRIZIONE SPECIALE
COOL HUNTERS NINJA

1px1	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT CORSO 8 ORE
1px1	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT CORSO 8 ORE
1px2	<input type="checkbox"/>	NINJA TRAINING 16 ORE (NON-CONVENTIONAL MKT + TRIBAL MKT)
solo corso + pranzo + attestato	<input type="checkbox"/>	AKA NINJA: _____ N° ARTICOLI PUBBLICATI: _____

I prezzi sotto esposti come indicato sono tutti IVA esclusa

450 € + IVA 20% = **540 €**

550 € + IVA 20% = **660 €**

900 € + IVA 20% = **1080 €**

10€ di sconto sul prezzo per ogni articolo approvato e pubblicato (esclusi ninja video e ninja links)

PREZZO COOL HUNTER: _____

su formazione.ninjamarketing.it/sign.php è possibile inserire il nick direttamente collegato al database articoli per calcolare in automatico lo sconto totale.

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

FACEBOOK



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):

PER ISCRIVERSI

► compilare il form online all'indirizzo formazione.ninjamarketing.it/sign.php

► oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:

- via fax allo **089 444566**

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

ALLEGARE RICEVUTE PAGAMENTO



**NINJA
MARKETING**

NON-CONVENTIONAL DO

PER INFORMAZIONI: Flavio Glielmi

t: +39 089 4456411 | m: +39 333 97 05 800

Scheda di iscrizione multipla NINJA ACADEMY

NINJA TRAINING	Non-Conventional e Tribal Marketing
SEDE	MILANO
DATA	23/24 Aprile 2010 ore 9-13/14-18

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

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

I prezzi sotto esposti come indicato sono tutti IVA esclusa

2px1	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT	2 persone per CORSO 8 ORE: 850 € + IVA 20% = 1020 €	sconto 10%
	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT	2 persone per CORSO 8 ORE: 1050 € + IVA 20% = 1260 €	sconto 10%
2px2	<input type="checkbox"/>	NINJA TRAINING (NON-CONVENTIONAL MKT + TRIBAL MKT)	2 persone per CORSO 16 ORE: 1750 € + IVA 20% = 2160 €	sconto 15%
	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT	3 persone per CORSO 8 ORE: 1250 € + IVA 20% = 1500 €	sconto 10%
3px1	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT	3 persone per CORSO 8 ORE: 1500 € + IVA 20% = 2000 €	sconto 10%
	<input type="checkbox"/>	NINJA TRAINING (NON-CONVENTIONAL MKT + TRIBAL MKT)	3 persone per CORSO 16 ORE: 2550 € + IVA 20% = 2360 €	sconto 15%
3px2	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT	4 persone per CORSO 8 ORE: 1600 € + IVA 20% = 1920 €	sconto 10%
	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT	4 persone per CORSO 8 ORE: 2000 € + IVA 20% = 2400 €	sconto 10%
4px1	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT	4 persone per CORSO 16 ORE: 3200 € + IVA 20% = 3840 €	sconto 15%
	<input type="checkbox"/>	NINJA TRAINING (NON-CONVENTIONAL MKT + TRIBAL MKT)	5 persone per CORSO 8 ORE: 2000 € + IVA 20% = 2400 €	sconto 15%
4px2	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT	5 persone per CORSO 8 ORE: 2300 € + IVA 20% = 2760 €	sconto 15%
	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT	5 persone per CORSO 16 ORE: 3750 € + IVA 20% = 4500 €	sconto 20%
5px1	<input type="checkbox"/>	NON-CONVENTIONAL MKT		
	<input type="checkbox"/>	TRIBAL MKT		
5px2	<input type="checkbox"/>	NINJA TRAINING (NON-CONVENTIONAL MKT + TRIBAL MKT)		

**EARLY
BOOKING
SCONTATO
FINO AL
16/4!**

**ISCRIZIONE MULTIPLA
2,3,4 E 5 PERSONE
(INDICARE SCELTE)**

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

FACEBOOK



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):

