

corso di specializzazione in

# NON-CONVENTIONAL MARKETING

## VIRAL MARKETING & VIRAL-DNA®



# 22/07/2010

## non-conventional

Ninja Masters

MIRKO PALLERA & ALEX GIORDANO  
(NINJA MARKETING)

# 23/07/2010

## viral marketing

Ninja Masters

MATT SMITH & CLAUDIO BRANNO  
(THE VIRAL FACTORY)

# NinjaAcademy

La SACRA SCUOLA  
del MARKETING NON-CONVENZIONALE

**Roma** Spazio Informale  
via dei cerchi, 75

**EARLY  
BOOKING  
SCONTATO  
FINO AL 15/7**

MEDIA PARTNER

## IL CORSO

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

**I due corsi sono acquistabili anche separatamente.** Visto l'estremo legame fra le tematiche è consigliato però l'acquisto congiunto che offre una maggiore visione d'insieme ed una preparazione più completa.

**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 di successo e al marketing d'avanguardia, che ha creato la fortuna di alcuni brand e società.**

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 **Axe, Red Bull, Nike, Diesel, Dove, Ikea, Burger King, Apple, Samsung.**

## 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 Manager/Director, Product/Brand Manager**
- **Strategic Planner/Account/Creativi di agenzie di pubblicità/PR/eventi/media**

Ideale per l'aggiornamento di team marketing aziendali.

## MASTERS NINJA



**Alex Giordano e Mirko Pallera** 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.



**Matt Smith** è co-fondatore e Director of Strategy nella più quotata agenzia virale del pianeta: **The Viral Factory** di Londra. Dopo aver trascorso 8 anni nei New Media, sia in aziende sia in agenzie, ha fondato l'agenzia nel 2001 con Ed Robinson per dedicarsi in modo specifico al viral advertising. Da quel momento ha creato oltre 160 campagne che hanno vinto numerosi Awards. The Viral Factory lavora costantemente per cavalcare l'onda delle innovazioni nella comunicazione web

e continua a far evolvere il concetto di viral marketing tra i propri clienti tra cui Samsung, Diesel, Activision, Skype, Paramount e Shell.



**Claudio Branno**, dal 2006 è a Londra, dove muove i primi passi nel micromondo del viral marketing inglese alla Cake Group, in qualità di Digital Project Manager. Dopo una breve esperienza come Communication Manager a Digital Outlook, per circa due anni esercita come libero professionista nel campo della Seeding Business Consultancy. Nel suo pacchetto clienti rientrano alcune delle più importanti agenzie di viral marketing al mondo tra le quali: The Viral Factory, Agency.com, Go

Viral, Maverick Media, The 7th Chamber, Haibun, Viralbeat, Night Agency NY, We are Social Sydney. Da inizio 2009 entra a far parte del Director's Board di **The Viral Factory** in qualità di Head of Seeding and Buzz. Durante la sua carriera Claudio Branno ha elaborato strategie di seeding per più di 150 campagne in 20 paesi tra Europa, Nord America e America Latina, Asia e Oceania.

## COME ISCRIVERSI

Ci si può iscrivere al corso in due modi:

- Compilando il modulo online all'indirizzo **formazione.ninjamarketing.it** (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 di questo PDF
- Carta di credito con servizio online

**In caso di pagamento con bonifico bancario si prega di inviare la ricevuta di pagamento per convalidare l'iscrizione.**

## ISCRIZIONE SCONTATA E SPECIALE

- **ISCRIZIONE COOL HUNTER** I cool hunter di Ninjamarketing.it possono 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 dei Training hanno diritto a uno sconto di 40 € per ogni grado Ninja ricevuto.

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:

- Pranzo e coffee break
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Libro "Marketing Non-Convezionale"  
Edizione Il sole 24 ore
- Cartellina Ninja Academy



## **NON-CONVENTIONAL MARKETING** ▶ 22 LUGLIO 2010

*Ninja Masters ALEX GIORDANO & MIRKO PALLERA*

### **OBIETTIVI**

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 moderna.

### **ARGOMENTI**

Il corso di alta formazione professionale illustra le teorie, le tecniche e gli strumenti di marketing e comunicazione on e off-line 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®**
- **Marketing Tribale**
- **Branded Entertainment**
- **Experiential Marketing**
- **Seeding e Viral Metrics**
- **Buzz Marketing/Word of Mouth Marketing**
- **Guerriglia e Ambient Marketing**
- **Marketing Mediterraneo e Green Marketing**
- **Open Innovation e User Generated Content**
- **Il Branding nella network society**

### **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, guerriglia, olistico, tribale, ambient, branded entertainment, ecc.)**
- **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**
- **La viralità come condivisione sociale delle emozioni**
- **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**
- **Branded Entertainment: dall'Advertising all'Advertainment**
- **Il vantaggio di un approccio non-convenzionale alla comunicazione**
- **I social media e i nuovi strumenti per analizzare le conversazioni in Rete**
- **Il "Branding" nell'era digitale: come supportare un progetto di senso**

## **VIRAL MARKETING & VIRAL-DNA®** ▶ 23 LUGLIO 2010

**Ninja Masters MATT SMITH & CLAUDIO BRANNO**

Direzione Scientifica: Alex Giordano e Mirko Pallera

### **OBIETTIVI**

Sebbene siano stati scritti molti libri sul marketing virale, **nessuno finora è riuscito a spiegare quale sia il vero segreto della viralità**. Dopo aver analizzato le emozioni e le dinamiche alla base della condivisione sociale di un contenuto e della sua contagiosa diffusione in Rete, il corso si concentra sulle variabili necessarie alla progettazione di una campagna virale e sulle linee guida pratiche per la sua realizzazione e diffusione.

**Questo corso è rivolto ai consulenti di marketing e comunicazione che ogni giorno devono dare risposte chiare ai propri clienti (ed ai clienti che devono saper valutare il lavoro delle proprie agenzie).**

*Cosa accomuna i fenomeni più virali?*

*Qual'è il loro segreto? E come utilizzarlo per trasformare un semplice concetto in un tormentone virale?*

*Come rendere un brand e le sue comunicazioni commerciali contagiose?*

*Come progettare una campagna di comunicazione virale e come misurarla?*

*Come riuscire a far rientrare in tale contenuto virale i valori di marca e le argomentazioni di vendita?*

### **ARGOMENTI**

- Contagio sociale
- Branding
- Viral Strategy
- Viral-DNA®
- Progettazione Creativa
- Seeding
- KPIs e Reporting
- Produzione

### **PROGRAMMA**

- I nuovi media relazionali: dalla persuasione alla relazione
- Lo sharing come dinamica del "dono"
- Gli step di progettazione di una campagna virale
- Dal Brand-DNA al Viral-DNA®
- Definire la strategia di una campagna virale
- Progettazione creativa: engage the audience
- Produzione e post produzione di una campagna virale: add the magic
- Tecniche e strategie di seeding (valutazione del contenuto, definizione dell' audience, strategy implementation, la "long tail", gli errori da non commettere)
- Tracking: software e sistemi
- Video sharing platforms vs. Bespoke video players
- Seeding Commerciale vs Seeding Spontaneo
- Reporting KPIs and ROI



# SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA

## PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo: [formazione.ninjamarketing.it](http://formazione.ninjamarketing.it)
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
  - via fax allo **089 444566**
  - previa scansione, via mail a: [flavio@ninjamarketing.it](mailto:flavio@ninjamarketing.it)
- **Allegare ricevuta pagamento**



PER INFORMAZIONI:

**Flavio GUELLMI**

M: +39 333.9705800

T: +39 089.4456411

## SCHEDA DI ISCRIZIONE SINGOLA NINJA ACADEMY

**NINJA TRAINING** Non-Conventional & Viral Marketing

**DATA** 22/23 Luglio 2010 ore 9-13 / 14-18

**SEDE** Roma, Spazio Informale, via dei cerchi, 75

## ISCRIZIONE (indicare scelte)

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 pers. x 1 giorno <b>Non-Conventional Marketing</b><br><b>8 ORE</b>              | <b>450 € + IVA 20% = 540 €</b>  |
| <input type="checkbox"/> 1 pers. x 1 giorno <b>Viral Marketing &amp; Viral-DNA®</b><br><b>8 ORE</b>        | <b>550 € + IVA 20% = 660 €</b>  |
| <input type="checkbox"/> 1 pers. x 2 giorni <b>Non-Conventional &amp; Viral Marketing</b><br><b>16 ORE</b> | <b>900 € + IVA 20% = 1080 €</b> |

## ISCRIZIONE SPECIALE COOL HUNTERS E ALLIEVI NINJA (corso + pranzo + attestato)

- |  |                               |
|--|-------------------------------|
| <input type="checkbox"/> <b>COOL HUNTER</b>  | <b>PREZZO* COOL HUNTER</b>    |
| AKA NINJA: _____ N°ARTICOLI PUBBLICATI: _____  | € _____                       |
| <small>* 10€ di sconto sul prezzo per ogni articolo approvato e pubblicato (esclusi ninja video e ninja links)</small> |                               |
| <input type="checkbox"/> <b>ALLIEVO NINJA</b>  | <b>PREZZO** ALLIEVO NINJA</b> |
| GRADO NINJA RAGGIUNTO: _____   | € _____                       |
| <small>** 40€ di sconto per ogni grado ninja raggiunto</small>   |                               |

## INFORMAZIONI SUL PARTECIPANTE

Nome e Cognome \_\_\_\_\_  
posizione/professione \_\_\_\_\_  
azienda \_\_\_\_\_  
P.IVA aziendale \_\_\_\_\_  
C.F. \_\_\_\_\_  
indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_  
città \_\_\_\_\_ cap \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_  
tel. \_\_\_\_\_ cell. \_\_\_\_\_  
email \_\_\_\_\_  
contatto assistente \_\_\_\_\_  
contatti web: SKYPE \_\_\_\_\_ FACEBOOK \_\_\_\_\_  
LINKEDIN \_\_\_\_\_ altri \_\_\_\_\_

## BE NINJA!

VUOI COLLABORARE CON NOI  
COME RELATORE IN FUTURI EVENTI,  
PER TUE SPECIFICHE COMPETENZE?  
SE SÌ, INDICA GLI ARGOMENTI

SÌ

NO

VUOI SCRIVERE PER Ninja Marketing  
E DIVENTARE COOL HUNTER SCOVANDO  
LE ULTIME TENDENZE? OTTERRAI IL TESSERINO  
DI PUBBLICISTA E POTRAI SEGUIRE I NOSTRI  
CORSI GRATIS! SE SÌ, SCEGLI UN **AKA NINJA**  
(UNICA REGOLA CI DEVE ESSERE UNA K):

SÌ

NO

# SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA

## PER ISCRIVERSI:

- Compilare il form online all'indirizzo: [formazione.ninjamarketing.it](http://formazione.ninjamarketing.it)
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
  - via fax allo **089 444566**
  - previa scansione, via mail a: [flavio@ninjamarketing.it](mailto:flavio@ninjamarketing.it)
- **Allegare ricevuta pagamento**



PER INFORMAZIONI:  
**Flavio GUELLMI**  
M: +39 333.9705800  
T: +39 089.4456411

## SCHEDA DI ISCRIZIONE MULTIPLA NINJA ACADEMY

**NINJA TRAINING** Non-Conventional & Viral Marketing

**DATA** 22/23 Luglio 2010 ore 9-13 / 14-18

**SEDE** Roma, Spazio Informale, via dei cerchi, 75

## L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- Pranzo e coffee break
- Attestato di partecipazione
- Accesso a materiale didattico
- Libro "Marketing Non-Convenzionale", Edizione Il sole 24 ore
- Cartellina Ninja Academy

## ISCRIZIONE (indicare scelte)

<input type="checkbox"/>	2 pers. x 1 giorno	<b>Non-Conventional Marketing</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>850 € + IVA 20% = 1020 €</b>
<input type="checkbox"/>	2 pers. x 1 giorno	<b>Viral Marketing &amp; Viral-DNA®</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>1050 € + IVA 20% = 1260 €</b>
<input type="checkbox"/>	2 pers. x 2 giorni	<b>Non-Conventional &amp; Viral Marketing</b>	<b>16 ORE</b>	<b>SCONTO 15%</b>	<b>1700 € + IVA 20% = 2040 €</b>
<input type="checkbox"/>	3 pers. x 1 giorno	<b>Non-Conventional Marketing</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>1250 € + IVA 20% = 1500 €</b>
<input type="checkbox"/>	3 pers. x 1 giorno	<b>Viral Marketing &amp; Viral-DNA®</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>1500 € + IVA 20% = 2000 €</b>
<input type="checkbox"/>	3 pers. x 2 giorni	<b>Non-Conventional &amp; Viral Marketing</b>	<b>16 ORE</b>	<b>SCONTO 15%</b>	<b>2300 € + IVA 20% = 2760 €</b>
<input type="checkbox"/>	4 pers. x 1 giorno	<b>Non-Conventional Marketing</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>1600 € + IVA 20% = 1920 €</b>
<input type="checkbox"/>	4 pers. x 1 giorno	<b>Viral Marketing &amp; Viral-DNA®</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 10%</b>	<b>2000 € + IVA 20% = 2400 €</b>
<input type="checkbox"/>	4 pers. x 2 giorni	<b>Non-Conventional &amp; Viral Marketing</b>	<b>16 ORE</b>	<b>SCONTO 15%</b>	<b>3100 € + IVA 20% = 3720 €</b>
<input type="checkbox"/>	5 pers. x 1 giorno	<b>Non-Conventional Marketing</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 15%</b>	<b>2000 € + IVA 20% = 2400 €</b>
<input type="checkbox"/>	5 pers. x 1 giorno	<b>Viral Marketing &amp; Viral-DNA®</b>	<b>8 ORE</b>	<b>SCONTO 15%</b>	<b>2300 € + IVA 20% = 2760 €</b>
<input type="checkbox"/>	5 pers. x 2 giorni	<b>Non-Conventional &amp; Viral Marketing</b>	<b>16 ORE</b>	<b>SCONTO 20%</b>	<b>3600 € + IVA 20% = 4320 €</b>

Per gruppi più numerosi si prega di contattare l'organizzazione, si riceveranno ulteriori sconti!

## INFORMAZIONI SUL PARTECIPANTE

Nome e Cognome \_\_\_\_\_  
 posizione/professione \_\_\_\_\_  
 azienda \_\_\_\_\_  
 P.IVA aziendale \_\_\_\_\_  
 C.F. \_\_\_\_\_  
 indirizzo di fatturazione \_\_\_\_\_  
 città \_\_\_\_\_ cap \_\_\_\_\_ prov. \_\_\_\_\_  
 tel. \_\_\_\_\_ cell. \_\_\_\_\_  
 email \_\_\_\_\_  
 contatto assistente \_\_\_\_\_  
 contatti web: SKYPE \_\_\_\_\_ FACEBOOK \_\_\_\_\_  
 LINKEDIN \_\_\_\_\_ altri \_\_\_\_\_

## BE NINJA!

VUOI COLLABORARE CON NOI  
COME RELATORE IN FUTURI EVENTI,  
PER TUE SPECIFICHE COMPETENZE?  
SE SÌ, INDICA GLI ARGOMENTI

 SÌ

 NO

VUOI SCRIVERE PER Ninja Marketing  
E DIVENTARE COOL HUNTER SCOVIDANDO  
LE ULTIME TENDENZE? OTTERRAI IL TESSERINO  
DI PUBBLICISTA E POTRAI SEGUIRE I NOSTRI  
CORSI GRATIS! SE SÌ, SCEGLI UN **AKA NINJA**  
(UNICA REGOLA CI DEVE ESSERE UNA K):

 SÌ

 NO

SCHEDA DI ISCRIZIONE  
**MODALITÀ DI PAGAMENTO**

**PER ISCRIVERSI:**

- Compilare il form online all'indirizzo: **formazione.ninjamarketing.it**
- Oppure inviare la scheda di iscrizione compilata:
  - via fax allo **089 444566**
  - previa scansione, via mail a: **flavio@ninjamarketing.it**
- **Allegare ricevuta pagamento**



PER INFORMAZIONI:

**Flavio GUELMI**

M: +39 333.9705800

T: +39 089.4456411

**MODALITÀ DI PAGAMENTO PRESCELTA:**

**BONIFICO BANCARIO**

**INTESTATO A:**

S.E.C.S. srl  
Corso Umberto 1, 158  
84013 Cava de' Tirreni (SA)  
P.I. 04330590656  
IBAN: IT 44 0 01030 76170 000001908110

**CARTA DI CREDITO**

TRAMITE C.C. SUL SITO FORMAZIONE.NINJAMARKETING.IT   
*(possibile eventuale sovrapprezzo per commissioni bancarie)*

**Pagamento C.C. e PostePay:**

**Numero e intestatario Carta di Credito**

*(solo per riscontro dell'avvenuto pagamento, non per il pagamento stesso)*

**INTESTATARIO**

**NUMERO**

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**Informativa ex D. Lgs. n. 196/03 - Tutela della privacy**

I dati sono raccolti da SECS srl., unica titolare al trattamento, ed utilizzati per gli scopi di realizzazione dell'evento in oggetto, per elaborazioni statistiche e se lo desidera per informazioni commerciali su prodotti e servizi di SECS srl. e degli Sponsor anche con modalità automatizzate strettamente necessarie a tali scopi. I dati possono essere comunicati anche a società esterne per finalità promozionali. Il conferimento di tali dati è facoltativo ma propedeutico all'erogazione del servizio in oggetto, e comprende, a Sua discrezione, l'invio di informazioni commerciali. Ex lege art. 7 d.l. 196/03 potrà esercitare i diritti di modifica, integrazione, opposizione e cancellazione dei suoi dati comunicandolo per iscritto alla suddetta società.

**Consenso**

Letta l'informativa con la consegna della presente scheda acconsento al trattamento dei miei dati personali per le modalità e finalità ivi indicate.

**Modalità iscrizione e Termini:**

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento da parte di Ninja Marketing della presente scheda, debitamente compilata in tutte le sue parti e sottoscritta per accettazione nelle due firme richieste, nonchè della ricevuta a conferma dell'avvenuto pagamento.

Verrà inviata conferma scritta dell'avvenuto perfezionamento dell'iscrizione. La fattura verrà inviata da Ninja Marketing all'indirizzo di fatturazione, altrimenti consegnata all'ingresso il giorno dell'evento.

**Modalità di rinvio e rimborso:**

In caso di impedimento è facoltà del partecipante, il diritto di recedere ai sensi dell' art. 1373 C.C.

**A)** Con comunicazione scritta e firmata obbligatoria via fax al numero 089 444566

**B)** DISDETTA: Entro e non oltre 2 settimane precedenti l'evento, il partecipante potrà recedere dal contratto, che pertanto avrà diritto al completo rimborso della quota se già versata.

**C)** Oltre il termine di cui sopra e fino al giorno dell'evento, il partecipante potrà recedere pagando un corrispettivo pari al 30% della quota.

Riguardo al punto C) il corrispettivo dovuto potrà essere trattenuto direttamente da Ninja marketing se la quota è già stata versata.

La nostra società provvederà ad emettere la relativa fattura.

Ninja Marketing si riserva il diritto di apportare eventuali modifiche all'evento che non ne pregiudichino la qualità.

Si riserva altresì la facoltà di spostare l'evento con comunicazione scritta entro 5 giorni dalla data inizialmente prevista.

**Ai sensi dell'art. 1341 C.C. approvo espressamente le Modalità di iscrizione**

**FIRMA**

---

**FIRMA**

---

**Ninja Marketing di S.E.C.S. Srl**

Corso Umberto 1, 158 - 84013 - Cava de' Tirreni (SA) Amalfi Coast - Italy  
ninjamarketing.it / info@ninjamarketing.it / T: +39 089 4456411 / F: +39 089 444566  
P.IVA: 04330590656