

PROGRAMMA MASTER CLASS DI MARKETING DEL VINO

*La prima parte del corso (27 ore) sarà tenuta dal Professor **Luigi Bertini** e verterà sui seguenti argomenti:*

- Dal costo di produzione al costo commerciale
- I canali distributivi del mercato nazionale: Ho.Re.Ca., GDO, vendite on line, spacci..
- I mercati nord europei o dei Monopoli, come funzionano, come si approcciano.
- Danimarca e repubbliche baltiche
- Mercato tedesco
- Benelux e Francia
- Il mercato inglese
- Svizzera e Austria
- Guardiamo a Est
- Mercato asiatico ed estremo oriente
- Mercato russo
- Mercato nord americano (USA e Canada)
- Mercato sud americano
- Africa e Australia
- Il Marketing moderno
- Come iniziare una comunicazione in rapporto alla dimensione aziendale
- Analisi di casi aziendali concreti
- Il ruolo dei social
- La grafica al computer
- Il mondo del digitale

*La seconda parte (18 ore) sarà tenuta dal digital marketing manager **Luca Mascarello** e sarà così strutturata:*

- Introduzione al marketing multicanale
 - L'importanza dell'immagine e della comunicazione aziendale
 - Web marketing: l'importanza di un sito web e le opportunità di vendita online (e-commerce e marketplace)
 - Presenza online tra SEO e Online PR, portali a tema e Advertising Online
 - Social Media, strategie e best practice per comunicare al meglio il proprio business
- con Carlo Longo**
- Introduzione alla Grafica: teoria e strumenti pratici per iniziare

