

Percorso formativo -

Marketing per il Settore Machinery: Dalla strategia ai contenuti

Pillole operative per sviluppare strategia, contenuti e strumenti digitali nel settore macchine e impianti.

Nel settore dei **beni strumentali** e delle **macchine industriali**, la comunicazione tecnica e il marketing digitale sono diventati leve decisive per distinguersi in mercati globali sempre più competitivi. Le aziende del comparto machinery devono raccontare **soluzioni complesse**, processi tecnici e vantaggi competitivi a buyer industriali che richiedono contenuti chiari, precisi e orientati al valore.

Questo percorso nasce per offrire ai professionisti del **marketing industriale** e della comunicazione strumenti pratici e immediatamente applicabili per gestire **strategia digitale**, storytelling tecnico e produzione dei contenuti, integrando in modo efficace i nuovi strumenti di **intelligenza artificiale** oggi fondamentali nelle attività di marketing.

Le pillole formative da 3,5 ore permettono di apprendere in modo agile e operativo, senza interrompere l'attività quotidiana, consentendo di partecipare all'intero percorso o ai singoli moduli in base alle esigenze specifiche dell'azienda.

STRUTTURA DEL PERCORSO

- ✓ **6 moduli** formativi
- ✓ Pillole operative **da 3,5 ore**
- ✓ Formula: **online**
- ✓ Impianto didattico pratico e orientato alla produzione di contenuti

Destinatari:

Professionisti del marketing e della comunicazione del settore macchine e impianti, digital specialist, product marketing, technical marketing, e figure commerciali che partecipano alla creazione dei contenuti e alla comunicazione aziendale.

1. Digital Strategy per il settore macchine e impianti

9 Aprile 2026 dalle 09.30 alle 13.00 - Online

Come impostare una strategia digitale per aziende machinery: SEO, SEA, social media, inbound marketing, lead generation e KPI. Dal modello strategico alla misurazione dei risultati.

2. Content Strategy efficace: metodo e piano editoriale per il settore macchine

18 Maggio 2026 dalle 09.30 alle 13.00 - Online

Come creare un piano editoriale efficace, raccontare tecnologia e processi complessi, e produrre contenuti coerenti con il posizionamento dell'azienda.

3. Comunicare prodotti complessi con immagini e video tecnici

17 Giugno 2026 dalle 09.30 alle 13.00 - Online

Linee guida per immagini, riprese, video tecnici e contenuti visivi che valorizzano prodotti, processi e impianti industriali.

4. Ottimizzare il sito aziendale

15 Luglio 2026 dalle 14.00 alle 17.30 - Online

Migliorare testi, struttura e messaggi del sito industriale senza rifarlo da zero. Focus su chiarezza, valore tecnico e percorsi di navigazione.

5. L'AI per il marketing industriale

14 Ottobre 2026 dalle 14.00 alle 17.30 - Online

Gamma App, Lumen, Copy.ai e altri strumenti AI per accelerare la creazione di contenuti, idee, visual e materiali digitali.

6. Adobe Firefly per il marketing tecnico

12 Novembre dalle 14.00 alle 17.30 - Online

Workshop operativo sull'ecosistema Firefly: come generare, adattare e integrare immagini e materiali creativi per il marketing industriale. Best practice su qualità, prompt, coerenza e governance.

Al termine del percorso, i partecipanti avranno acquisito strumenti concreti per migliorare la presenza digitale dell'azienda, sviluppare contenuti efficaci e utilizzare l'intelligenza artificiale per rendere più veloce e performante il lavoro di marketing nel settore macchine e impianti.

Ulteriori informazioni

- La partecipazione al percorso completo è consigliata per ottenere una visione organica e integrata delle attività di marketing nel settore macchine e impianti.
- Le pillole formative possono essere acquistate anche singolarmente, in base alle esigenze specifiche dell'azienda.
- Per l'iscrizione di più partecipanti della stessa azienda è previsto uno sconto del 10%.
- Il percorso sarà attivato al raggiungimento del numero minimo di partecipanti; conferma via e-mail 7 giorni prima dell'avvio.
- La quota di partecipazione comprende materiale didattico digitale e attestato.
- Aziende associate: ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA, FEDERTEC.
- Possibilità di finanziamento tramite Fondimpresa e Fondirigenti.



SBS è un marchio di S.A.L.A. Srl a Socio Unico - Via Fossa Buracchione 84 - 41126 Modena(MO) - Tel: 059 512 108